

ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ КНТЕУ
НАУКОВЕ ТОВАРИСТВО МОЛОДИХ УЧЕНИХ І СТУДЕНТІВ ЧТЕІ КНТЕУ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ РЕГІОНАЛЬНИЙ ОСЕРЕДОК УКРАЇНСЬКОЇ АСОЦІАЦІЇ
ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТУДІЙ

**СУЧАСНИЙ СТАН, РЕТРОСПЕКТИВИ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

**МАТЕРІАЛИ ІІІ ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ СТУДЕНТСЬКОЇ
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ**

www.conf-cv.at.ua

**Чернівці
29 квітня 2011 р.**

УДК 330.1
ББК 65+20.18

Сучасний стан, ретроспективи та перспективи розвитку економічної системи України. Матеріали III Всеукраїнської студентської Інтернет-конференції, м. Чернівці, 29 квітня 2011 р. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2011. – 512 с.

До збірника увійшли матеріали Всеукраїнської студентської Інтернет-конференції «Сучасний стан, ретроспективи та перспективи розвитку економічної системи України», які містять результати досліджень сучасних проблем економічного та соціального розвитку економічної системи України. Значна увага приділяється питанням міжнародного співробітництва України, розвитку фінансової системи, стратегії діяльності підприємств, технології ефективного менеджменту, маркетингу, туризму та ін.

Розраховано на аспірантів та студентів, що цікавляться проблемами реформування економіки України.

Роботи надруковано у авторській редакції.

Відповідальність за достовірність фактів, статистичної інформації, власних імен, цитат та інших відомостей, наданих у рукописах, несуть автори публікацій.

© ЧТЕІ КНТЕУ, 2011

Підписано до друку 29.04.2011 р.

ЗМІСТ

ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Будняк Тетяна, Наук. кер. – Вардеванян В.А., СУЧАСНИЙ СТАН РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В ЧЕРНІВЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ, ПРОБЛЕМИ ЇЇ РОЗВИТКУ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ	20
Григоряк Ірина, Наук. кер. – Власова Т.Р., ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ТА ЗАХОДИ ЩОДО ЗМЕНШЕННЯ ЇЇ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ В УКРАЇНІ	21
Дмитерчук Олексій, Наук. кер. – Руснак Л.Р., РОЗВИТОК МЕХАНІЗМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	22
Зубова Олена, Наук. кер. – Урсакий Ю.А., ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	24
Карапка Галина, Мельничук Тетяна, Наук.кер. – Урсакий Ю.А., ЗНАЧЕННЯ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	25
Кашина Ольга, Наук. кер. – Чорна Н.М., МАЛИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	27
Марко Петро, Наук. кер. – Галушка Є.О., ЕКОНОМІЧНА СТРАТЕГІЯ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ МОНЕТАРИЗМ ЧИ КЕЙНІАНСТВО	28
Марко Петро, Наук. кер. – Руснак Л.Р., СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ	29
Микитин Богдан, Наук. кер. – Добржанська І.М., АДАМ СМІТ – ТВОРЕЦЬ ЕКОНОМІЧНОЇ МУДРОСТІ	31
Мігорян Маріанна, Наук. кер. – Ткач С. В., БЕЗРОБІТТЯ ЯК ІНДИКАТОР МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	32
Савчук Артем, Наук. кер. – Бойда С.В., ДЕЯКІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ НЕМАТЕРІАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	34
Струк Марія, Наук. кер. – Урсакий Ю.А., ТРУДОВІ РЕСУРСИ ТА СПОСОБИ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ	36
Терлецька Ярослава, Наук. кер. – Власова Т.Р., ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	37
Чернова Ірина, Наук. кер. – Руснак Л.Р., СТАНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ В УКРАЇНІ У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ	38

Буджак Ольга, Наук. кер. – Добржанська І. М., ВПЛИВ РЕВОЛЮЦІЇ МЕЙДЗІ НА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ В ЯПОНІЇ	40
Вальчук Олександр, Наук. кер. – Вдовічен А.А., ОСНОВНІ ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ МІЖНАРОДНИМИ ТРАНСПОРТНИМИ КОРИДОРАМИ УКРАЇНИ	41
Вальчук Олександр, Наук. кер. – Вдовічен А.А., АНАЛІЗ ПРОЕКТІВ В ЕНЕРГЕТИЧНІЙ СФЕРІ ЄС ТА УКРАЇНИ	44
Гречка Алла, Наук. кер. – Козменко А.В., СЬОГОДЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПЛИВУ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК ДЛЯ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ	46
Григораш Тетяна, Наук. кер. – Козменко А.В., ПЕРЕШКОДИ НА ШЛЯХУ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ З ЄС	49
Дамян Маріанна, Олар Оксана, Наук. кер. – Козменко В.М., ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ У ПІВНІЧНІЙ АМЕРИЦІ	50
Демчук Микола, Наук. кер. – Михайловська О.В., ПЕРЕВАГИ РИНКУ FOREX	52
Зуйко Наталя, Наук. кер. – Козменко А.В., ЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ	54
Капуштенська Ольга, Наук. кер.- Козменко А.В., МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ	55
Кнігініцька Галина, Наук. кер. – Козменко А.В., УКРАЇНА НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ	57
Кондрієвич Світлана, Наук. кер. – Руснак Л.Р., ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	58
Корнівська Марина, Наук. кер. – Козменко В. М., РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ	60
Котловий Вадим, Панчук Ігор, Наук. кер. – Швед В.В., ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	62
Куйбіда Ауріка, Наук. кер. – Козменко В.М., ВАЛОВИЙ ЗОВНІШНІЙ БОРГ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ	64
Малек Роман, Свідерський Юрій, Наук. кер. – Добржанська І. М., ОДНІЄЮ НОГОЮ В НАТО, А ТІНШОЮ В ЄС	67
Мацейко Ігор, Наук. кер. – Бабінська О., ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ УКРАЇНИ	67

Мицевич Дмитро, Наук. кер. – Галушка Є.О., МІЖНАРОДНИЙ ЛІЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	70
Мицевич Дмитро, Наук. кер. – Галушка Є.О., МІЖНАРОДНИЙ ЛІЗИНГ ЯК ФОРМА ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ	72
Мохната Катерина, Наук. кер. – Бурдяк О.В., ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ	74
Олексюк Ігор, Наук. кер. – Руснак Л.Р., СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ УКРАЇНИ	75
Остафійчук Оксана, Наук. кер. – Козменко А.В., МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	78
Паламарчук Вікторія, Наук. кер. – Харюк К. Б., СТАНОВЛЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ В ПОРІВНЯННІ З КРАЇНАМИ ЄВРОПИ	79
Пантелєєва Наталія, Наук. кер. – Бабінська О.В., ТРАНЗИТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ	81
Паскар Дмитро, Наук. кер. – Галушка Є.О., СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ТРАНСПОРТНИХ КОРИДОРІВ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ	83
Полянська Анастасія, Наук. кер. – Козменко А.В., СУЧАСНИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В СВІТІ	85
Понич Ірина, Наук. кер. –Товарницька В.Є., ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	86
Савка Микола, Наук. Кер – Добржанська І.М., ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО	87
Смірнова Аліса, Наук. кер. – Козменко А.В., АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА - ЕКОНОМІЧНИЙ ВИБІР В СВІТІ ОБМЕЖЕНИХ РЕСУРСІВ	88
Топорівський Іван, Крилюк Валерій, Наук. кер. – Добржанська І. М., ЩО КРАЩЕ АМЕРИКАНСЬКИЙ ДОЛАР ЧИ ЄВРО?	90
Чайковська Ольга, Наук. кер. – Козменко А. В., РОЛЬ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУ У СФЕРІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	91
Чижевська Катерина, Наук. кер. – Бабінська О.В., НАСЛІДКИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ	92

Шутак Любов, Наук. кер. – Козменко А.В.,	95
АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕХНОПАРКІВ ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ РОЗВИТКУ В КНР	
Шутак Любов, Наук. кер. – Федорюк А.Л.,	96
АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ РЕГУЛЮВАННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН	

ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Беца Любов, Наук. кер. – Хариневич Д.О.	99
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	
Білоконь Аліна, Білава Майа Наук. Кер. – Урсакій Ю.А.	100
ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	
Ботвіч Віра Наук. кер. – Редькін Д. О.	101
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ	
Varvarych Valentyna Scientific Advisor – Stupak M.H.,	102
FOREIGN INVESTORS' BUSINESS OPPORTUNITIES IN UKRAINIAN AGRICULTURAL SECTOR	
Василіка Тетяна, Погарата Юлія Наук. кер. – Урсакій Ю.А.	103
СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ПОЖВAVЛЕННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ	
Долга Альона, Наук. кер. – Бурачек В.Р.	104
ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	
Кайдаковський Сергій Наук. кер. – Федорюк А.Л.	108
НЕДОСКОНАЛІСТЬ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	
Капушенська Ольга Наук. кер. – Федорюк А.Л.,	110
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ	
Лунгул Юлія Наук. кер. – Прокопець Л.В.	113
ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В АПК УКРАЇНИ	
Лютік Оксана, Струк Богдана Наук. кер. – Літговська І. М.	114
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ: СТАН ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ	
Лютік Оксана, Струк Богдана Наук. кер. – Нікіфоряк Л.С.	117
ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ З МЕТОЮ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ	
Марусик Марія, Наук. кер. – Рилєєв С.В.,	120
ОЦІНКА РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ РИЗИКУ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	
Моторна Анна Наук. кер. – Поліщук О.А.	121
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА РИЗИКИ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ПОЛІТИЦІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	

Натяма Юлія Наук. кер. – Рибалка О.Т., РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ	124
Олексюк Інна Наук. кер. – Кадебська Е. В., ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ	126
Стефанюк Іван, Дзюк Ірина Наук. кер. – Урсакий Ю.А., ВПЛИВ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС	127
Струк Марія Наук. кер. – Хариневич Д.О., РОЛЬ ТА МІСЦЕ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	128
Тимочків Віта, Наук. кер. – Федорюк А.Л., ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	131

ЕФЕКТИВНІСТЬ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Богославець Анастасія Наук. кер. – Грицюк Е.О., ОБҐРУНТУВАННЯ РЕЗЕРВІВ ВІДНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	134
Бурлака Анастасія Наук. кер. – Добржанська І. М., ДЕРЖАВНА СИСТЕМА ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	137
Вальчук Віра, Пасічник Тетяна Наук. кер. – Урсакий Ю.А., КОРПОРАЦІЯ ВЕЛИКИХ ТА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	138
Гатеж Сергій Наук. кер. – Юрій Е.О., МЕТОДИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ	139
Голіната Ольга Наук.кер. – Гуменюк А.М., АЛЬТЕРНАТИВИ РОЗВИТКУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ	142
Джулинська Альона, Луполенко Анна, Наук. кер. – Нікіфоряк Л.С., СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ЯК МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ	144
Єндржиєвська Тетяна Наук. кер. – Грицюк Е. О., РОЗВИТОК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.	147
Зубова Олена Наук. кер. – Хариневич Д.О., ПЕРЕДБАЧЕННЯ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА РЕАГУВАННЯ НА НИХ	150
Карча Мирослав Наук. кер. – Головачук Т.І., ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ ЩОДО ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ	152
Касьян Алла Наук. кер. – Беженар Н. В., ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ ЯК ОДНОГО ІЗ ШЛЯХІВ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	156

Керницька Оксана Наук.кер. – Гуменюк А.М.	
МІСЦЕ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ПУБЛИЧНОЇ ТЕХНІКИ	158
Козек Яна Наук. кер. - Гутафель В.В.	
ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	161
Костриба Олеся Наук. кер. – Кобеля З.І.	
СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	165
Кудла Мар'яна Наук. кер.- Гутафель В.В.	
МОБІЛІЗАЦІЯ РЕЗЕРВІВ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	165
Лютік Оксана, Струк Богдана Наук. кер. - Підлипчак О.А.	
ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	168
Малиновська Ірина Наук. кер. - Мостенська Т.Л.	
ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ВИТРАТ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	171
Маларчук Анна-Марія, Матанська Наталія Наук. кер. – Добржанська І. М.,	
РОЛЬ БІЗНЕС-ПЛАНУ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	173
Мальованчук Ольга Наук. кер. – Харюк К.Б.	
ЛІЗИНГ ЯК ПРОГРЕСИВНИЙ МЕХАНІЗМ ВЕДЕННЯ ВИСОКОРЕНТАБЕЛЬНОЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	174
Павлюк Олеся Наук. кер. - Полянюк В.В.	
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ	176
Пантелик Аліна Наук. кер. – Данілова Н. М.	
РОЗРОБКА АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА: ВИХІДНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ПОРЯДОК ОБҐРУНТУВАННЯ	179
Паскар Віталій, Шихман Олександр Наук. кер. – Підлипчак О.А.,	
ВЕНЧУРНИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПЕРЕШКОДИ РОЗВИТКУ	180
Поверхук Наталія Наук. кер. - Данілова Н.М.	
ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА»	183
Семенюк Юліанна Наук. кер. – Літовська І.М.,	
ПРОБЛЕМА СТИМУЛЮВАННЯ СТВОРЕННЯ РОБОЧИХ МІСЦЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬНОГО БІЗНЕСУ	185
Сікальська Ольга Наук. кер.- Разборська О. О.	
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	187
Степук Анастасія Наук. кер.- Беженар Н.В.,	
СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ІІІ РОЗРОБКА ТА КОНТРОЛІНГ	188

Сухий Андрій Наук. кер. – Главицький М.А. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ	191
Тарасович Тетяна, Надвинична Лілія Наук. кер. – Нікіфоряк Л.С. ХАРАКТЕРИСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ, ОРГАНІЗАЦІЙ В УКРАЇНІ	192
Тарасович Тетяна, Фрунчак Оксана Наук. кер. – Станко Г.В. СТАН І ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	193
Токіца Тетяна Наук. кер. – Кобеля З.І., УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	195
Шпарка Ірина, Наук. кер. – Данилова Н.М., ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ФОРМАТІВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ	196
Шутак Любов Наук. кер. – Бозуленко О.Я. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТЕКСТИЛЬНОЇ ГАЛУЗІ	198

ТУРИЗМ ЯК СКЛАДОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Абрамова Ирина, Науч. рук. – Медведкина Е.А., ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА	200
Албу Аліса, Наук. кер. – Козменко В.М., ОСОБЛИВОСТІ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	202
Ахтемійчук Юрій, Наук. кер. – Бойда С. В., СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ В ЧЕРНІВЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ	204
Биндю Андрея, Гавюк Катерина, Наук. кер. – Соколюк О.В., УКРАЇНА ТА МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ	205
Делікатна Марина, Наук. кер. – Свідунівич-Васковська М.І., КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ СТРАХУВАННЯ ТУРИСТІВ В УКРАЇНІ	206
Карапка Галина, Наук.кер. – Кузьміна В.В., СТАН ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ПІДГОТОВКИ ДО ЄВРО 2012	208
Кривогутова Елена, Науч.рук. – Рыбалка А.Т. ТУРИСТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС В ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ	210
Mihorian Marianna, Wissenschaftsbetreuerin – Moroz A.V., TOURISMUS ALS FAKTOR DER HUMANKAPITALBILDUNG	212
Олар Оксана, Дамян Маріанна, Наук. кер. – Козменко В.М., СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ	214

Андрущак Сергій, Наук. кер. – Васківчук І.В., ВСТАНОВЛЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РЕЖИМУ РОБОТИ МЕНЕДЖЕРА	218
Андрущак Сергій, Наук. Кер. – Галамашевич І.О., ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	220
Балинець Назарій, Бойчук Галина, Наук. кер. – Попович Н.М., ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДБОРУ ТА ОЦІНКИ КАДРІВ	223
Биканова Олена, Наук. кер. – Кобеля З.І., МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	226
Бойчук Галина, Балинець Назарій, Наук. кер. – Попович Н.М., ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	227
Гринюк Надія, Вовчок Олена, Наук. кер. – Галамашевич І.О., ДЕЛЕГУВАННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ В УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	231
Гринюк Надія, Вовчок Олена, Наук. кер. – Васківчук І.В., РОЛЬ КОНТРОЛІНГУ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	233
Задобрівська Ольга, Левицький Юрій, Наук. кер. – Галамашевич І.О., РОЛЬ ПЕРЕГОВОРІВ В УПРАВЛІННІ КОНФЛІКТАМИ	235
Заїка Катерина, Гінчак Ксенія, Наук.кер. – Галамашевич І.О., ШЛЯХИ ДО УСПІШНОГО РОЗВИТКУ ДІЛОВОЇ КАР'ЄРИ МЕНЕДЖЕРА	237
Коломієць Анастасія, Наук. кер. – Кучер Д.Б., АНАЛІЗ СУТНОСТІ КОМАНДИ В ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ КОМАНДИ	240
Косова Ірина, Столяр Олеся, Наук.кер. – Галамашевич І.О., ВИМОГИ ДО СУЧАСНОГО МЕНЕДЖЕРА В УМОВАХ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	242
Лазебна Оксана, Наук. кер. – Васківчук І.В., ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	245
Лазебна Оксана, Наук. кер. – Галамашевич І.О., СПЕЦИФІКА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЗА УМОВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ	248
Мазур Владислав, Наук. кер.- Лозовський О.М., МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ПОТРЕБ ПРАЦІВНИКІВ	250
Мацюк Катерина, Ткачук Юлія, Наук. кер. – Попович Н.М., ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ОСОБИСТОЇ РОБОТИ МЕНЕДЖЕРА	252

Накай Юлія, Наук. кер. – Попович Н.М., ОСНОВНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	254
Накай Юлія, Наук. кер. – Попович Н.М., ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРА НА ПІДПРИЄМСТВІ	256
Пантелик Аліна, Наук. кер. – Галамашевич І.О., КЕРІВНИЦТВО ТА ЛІДЕРСТВО: СПІЛЬНІ ТА ВІДМІННІ РИСИ	258
Паньків Надія, Цуркан Богдана, Наук. кер. – Галамашевич І.О., МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	260
Попова Маргарита, Наук. кер. –Рибалка О. Т., ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ	262
Романик Мар'яна, Наук. кер. – Галамашевич І.О., МІСЦЕ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА	264
Саблук Мар'яна, Наук. кер. – Краснянська Н.Л., ЕФЕКТИВНІСТЬ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ	266
Скіцько Юлія, Наук. кер. – Савицька Л.Т., НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ ЯК ОСНОВА УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	268
Teren Oksana, Scientific adviser - Pan'kiv O.E., PRIORITIES OF MERCHANDISING IMPLEMENTATION INTO TRADE ENTERPRISE ACTIVITIES	270
Ткачук Юлія, Мацюк Катерина, Наук. кер. – Нікульча В.А., СУЧАСНИЙ БЕНЧМАРКІНГ	271
Ткачук Юлія, Мацюк Катерина, Наук. кер. – Попович Н.М., РОЛЬ КЕРІВНИКА У ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	272
Фурик Ірина, Наук. кер. – Томнюк Т.Л., КОРПОРАТИВНИЙ ПОДАТКОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	274

МАРКЕТИНГ ТА РЕКЛАМА В УКРАЇНІ: ІНТЕГРАЦІЯ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

Андрощук Ігор Наук. кер. – Лобачева І.Ф. МЕРЧЕНДАЙЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	277
Галайдіда Ольга Наук. кер. – Черданцева І.Г. СПЕЦИФІКА МАРКЕТИНГОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ НА РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ	278
Ivkina Olexandra, Scientific adviser – Pan'kiv O. E., MARKETING AS A FACTOR IN BUSINESS DEVELOPMENT	281

Павлюк Юлія Наук. кер. – Горбач Л. М., ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	282
Пантелик Аліна Наук. кер. – Бозуленко О. Ю. СТАНОВЛЕННЯ МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ	283
Поверхук Наталія Наук. кер. – Бозуленко О.Ю. РЕКЛАМА В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	284
Подольян Інна, Мінін Віктор Наук.кер. - Тернова А.С. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ТЕКСТИЛЬНИХ ВИРОБІВ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ	286
Rovnova Diana Scientific adviser – Pan'kiv O.E. THE MODERN TERMINOLOGY IN MARKETING: ORIGIN FEATURES AND FUNCTIONING	287
Стефанюк Іван Наук. кер. – Кузьміна В.В. ПРИХОВАНА РЕКЛАМА ШЛЯХИ ПРОТИДІЇ	288
Чернівчан Валентина Наук. кер. – Кузьміна В.В. НЕДОБРОСОВІСНА РЕКЛАМА ЯК ПРОБЛЕМАТИКА В СФЕРІ РЕКЛАМНИХ ПОСЛУГ	291
Чернова Валентина Наук. кер. – Москвічова О.С. РОЛЬ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	293
Шпарка Ірина Наук. кер. – Бозуленко О.Ю. БРЕНДИНГ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ТЕНДЕНЦІЇ В УКРАЇНІ	294

РОЛЬ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Барабашова Катерина, Наук. кер. - Черватюк М.В., ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОДАТКУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ	297
Бозняк Ольга, Наук. кер. – Проскураков К.І., ПРОЦЕС ЗДІЙСНЕННЯ ВИДАТКІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ ЗА РАХУНОК КОШТІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ	299
Братушко Юлія, Наук. кер. – Федорюк А.Л., ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	301
Венгреневич Ольга, Чурай Лілія, Дужич Артем, Наук. кер. – Михайловська О.В. ПЕРЕРОЗПОДІЛ БАНКАМИ ВІЛЬНИХ ГРОШОВИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	303
Глуговська Вікторія, ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПОДАТКОВИХ ОРГАНІВ	305
Головащенко Аліна, Наук. кер. – Луцяк В.В., МАЛИЙ ТА СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС ЗА УМОВ ПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ	307

Голодинський Олександр, Наук. кер. – Охрімівський О.В., ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ	308
Гоян Тетяна, Наук.кер.- Столяров В.Ф. БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС В УКРАЇНІ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ	311
Гундяк Вікторія, Наук.кер. – Нагайчук В.В., ФОНДОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ	313
Гуцуляк Оксана, Наук. кер. – Урсакий Ю.А. СТАН РОЗВИТКУ БІРЖОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	314
Деркалюк Віта Наук. кер. – Федорюк А. Л. ПРОБЛЕМАТИКА ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ТА ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ В ПРОЦЕСІ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУВАННЯ	315
Довга Галина, Наук. кер. – Бак Н.А., ПЕРСПЕКТИВИ ПЛАНУВАННЯ ТА ФІНАНСУВАННЯ ВИДАТКІВ ІЗ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА ОХОРОНУ ЗДОРОВ'Я	318
Зайшлюк Василь, Наук. кер. – Головачук Т.І., ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ РЕГІОНУ	321
Золотун Тетяна, Наук. кер. – Федорюк А. Л. БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ	321
Kapushtenska Olga, Scientific Advisor – Grygoriv N.M., THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE: DEVELOPMENT AND PERSPECTIVES	324
Капуштенська Ольга Наук. кер.- Урсакий Ю.А. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	325
Карбунар Марина, Наук. кер. - Третьякова О.В., ПОДАТКОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ	327
Клим Мирослава, Наук. кер. – Мінтянський І. С., ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	329
Ковальська Марина Наук. кер. – Черватюк М.В., ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТЛУМАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО БОРГУ	331
Комарницька Юлія, Наук. кер. - Ткач С.В., ОВЕРДРАФТ – ЯК ОСОБЛИВА ФОРМА КРЕДИТУВАННЯ	334
Кондрієвич Світлана, Наук. кер. – Галушка Є.О. ІНФЛЯЦІЯ ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	337
Лазар Роман, Наук. кер. – Федорюк А.Л., ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ	339

Малярчук Олексій, Наук. кер. – Кучерівська С.С., РОЗВИТОК ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	341
Малярчук Олексій, Наук. кер. – Федорюк А.Л., НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	343
Мар'яна Малішук, Наук. кер. – Федорук А.Л., ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В УКРАЇНІ, ПРОБЛЕМИ ЙОГО ЗДІЙСНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ	345
Анна Мрочко, Наук.кер.- Чайковська В.П., ОЦІНКА ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ КАЛАНЧАЦЬКОГО РАЙОНУ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ	348
Мунтян Артур, Терещук Дмитро, Наук. кер. – Підлипчак О. А. ОСОБЛИВОСТІ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ В 2010 РОЦІ	349
Паламар Роман, Наук. кер. – Ковалевич Д.А., МІСЦЕВЕ ОПОДАТКУВАННЯ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ	352
Петрашук Аліна, Наук. кер. – Юрій С.М., ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ МЕТОД ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ	353
Рошкулєць Тетяна, Наук. кер.: Федорюк А. Л. РОЗШИРЕННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ ПОДАТКОВИХ ОРГАНІВ З ПРИЙНЯТТЯМ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ	357
Савка Роксолана, Наук. кер.- Машталар Г.П. ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОДАТКІВ	359
Свідерський Ярослав, Наук. кер. – Томнюк Т. Л., ФІСКАЛЬНА РОЛЬ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ І НАПРЯМИ ЇЇ ЗМІЦНЕННЯ	361
Семенчук Вікторія Наук. кер. – Федорюк А. Л. ПОДАТКОВИЙ КОДЕКС: ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ	363
Семенюк Юліанна, Наук. кер. –Тіху М.О., ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЯК КАТЕГОРІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СПІВПРАЦІ МІЖ ЛАНКАМИ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА	365
Семчук Оксана, Наук. кер.– Охрімівський О.В. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СИСТЕМИ ВИКОНАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ЗА ДОХОДАМИ	367
Синиченко Катерина, ВПЛИВ ІНСТРУМЕНТІВ РЕФІНАНСУВАННЯ НА ПІДТРИМКУ ЛІКВІДНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	369
Стефурак Оксана Наук. кер.-Прядко В.В., ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	371
Тарасович Тетяна Наук. кер. – Підлипчак О.А. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОБЛІГАЦІЙ В УКРАЇНІ	373

Ташук Дарій, Наук. кер. – Федорюк А.Л., ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	375
Тріска Ілона Наук.кер. Прядко В.В. УДОСКОНАЛЕННЯ МІДЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН У КОНТЕКСТІ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ	377
Тягній Микола, Наук. Кер. – Москальов А.А. ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	379
Філіп Станіслав, Наук. кер. – Руснак Л. Р. ВПЛИВ ДЕРЖАВНИХ БОРГІВ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ.	383
Філіп Станіслав, Наук. кер. – Галушка Є. О., ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ	384
Харитон Степан, Наук. кер. – Федорюк А.Л. РЕГУЛЮВАННЯ І РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМА УКРАЇНИ: МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	386
Чайковська Ольга, Наук. кер. – Урсакій Ю. А., РОЗВИТОК БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	388
Чайковська Тетяна, Наук.кер. – Охрімівський О.В., ОСОБЛИВОСТІ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	389
Чернецька Надія, Петрашук Василина Наук. кер.-Кучерівська С. С. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	391
Чернова Ірина, Наук. кер. – Ковалевич Д.А., ПРО ДЕЯКІ ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КАЗНАЧЕЙСТВА	393
Чернова Ірина, Наук. кер. – Галушка Є.О. ІНФЛЯЦІЯ: ДОЦІЛЬНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ТАРГЕТУВАННЯ	395
Шаповал Ганна, Наук. кер. –Прутська О.О., ЗНАЧЕННЯ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ У РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	396
<i>РОЗВИТОК ТЕОРІЇ І МЕТОДИКИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ ЗА УМОВ ОРІЄНТАЦІЇ НА МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ</i>	
Волошинський Андрій, Наук. кер. – Труфіна Ж.С., ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ	398
Замойська Оксана, Наук. кер. – Багрії К.Л., УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА	399
Зуйко Наталя, Григораш Тетяна, Наук. кер. – Маначинська Ю.А., ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	400

Ільків Тетяна, Наук. кер. – Скрипник Н.В.,	402
ДЕЯКІ АСПЕКТИ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ	
Денис Карвацький, Наук. кер. – Скрипник М.Є., Скрипник Н.В.,	403
УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ВІД ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
Ленченко Олена, Наук. кер. – Рилєєв С.В.,	404
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВІДНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	
Марчук Марина, Наук. кер. – Зеленська О.З.,	405
НЕДОЛІКИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Оксенюк Станіслав, Наук. кер. – Труфіна Ж.С.,	406
ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	
Савка Роксолана, Наук. кер. – Грінчак М.С., Мустеца І.В.,	407
ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ	
Тимошенко Наталія, Наук. кер. – Погребняк Н.Д.,	409
ВПЛИВ ЕКОНОМІКИ НА РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ КІН. ХІХ - ПОЧ. ХХ СТ.	
Урсу Оксана, Наук. кер. – Рилєєв С.В.	410
ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Швець Вікторія, Наук. кер. – Рилєєв С.В.,	411
ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ АМОРТИЗАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ	
Яценко Анастасія, Наук. кер. – Скрипник М.Є.,	413
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ	
<i>НОВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ</i>	
Віцелару Едуард Наук. кер. – Гімчинський О. Г.	415
ПРОЕКТУВАННЯ ТА РОЗРОБКА ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ПРИБУТКУ ТА ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА	
Гімчинський Ростислав, Наук. кер. – Подчасова Т. П.,	416
СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ АНАЛІЗУ ДИНАМІКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РИНКІВ	
Кліменко Олександр Наук. кер. – Паращук К.Ф.	417
СТВОРЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПОРТАЛУ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ РАЙОННОЇ ДЕРЖАДМІНІСТРАЦІЇ ЯК ЗАСІБ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ	
Козарюк Дмитро Наук. кер. – Тимофієва Є. М.	418
МОДЕЛЮВАННЯ СТІЙКОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ	
Круць Михайло Наук. кер. – Барасюк Я.М.	421
ЕЛЕКТРОННЕ УПРАВЛІННЯ КОНТЕНТОМ	

Куц Андрій Наук. кер. – Чернов В.М. ФОРМУВАННЯ ВИМОГ ДО ІНТЕРНЕТ-АУКЦІОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ	422
Малигіна Олена, Наук. кер. – Чернов В.М., ПРОБЛЕМАТИКА СТВОРЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ	423
Чебан Наталя, Яцько Оксана Наук. кер. – Барасюк Я.М. НОВІ ФОРМИ ГРОШЕЙ ТА РОЗВИТОК ВІРТУАЛЬНИХ БАНКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	424

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Базарський Олексій, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	428
Биндю Андрея, Гавюк Катерина, Наук. кер. – Коваленко Н.Ю., КОЛЕКТИВНИЙ ДОГОВІР	430
Ванзяк Трина, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ	431
Васильчук Дмитро, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НА РІЗНИХ РІВНЯХ УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	433
Гнатюк Катерина, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	436
Гойло Іванна, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВИ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА	438
Гончар Олександра, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВОГО ОБІГУ	440
Гречка Алла Наук. кер.- Федорюк А. Л., СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ РАМКОВИХ СТАНДАРТІВ БЕЗПЕКИ ТА ПОЛЕГШЕННЯ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ. ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ	443
Деркач Інна, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ЗАКОНОДАВЧЕ ВРЕГУЛЮВАННЯ СКЛАДАННЯ, ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТУ ТА КОНТРОЛЬ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ	445
Дупка Оксана, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У СФЕРІ ВАЛЮТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА	447
Дячук Ольга, Наук. кер.- Федорюк А. Л., СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ	449

Жанківська Ольга, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ	452
Жук Діана, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО ПРАВОПОРУШЕННЯ	453
Захарюк Зіновія, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ПРАВОВИЙ СТАТУС КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	455
Катаранчук Анна, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ПРОБЛЕМИ ВИКОНАННЯ РІШЕНЬ МІЖНАРОДНИХ АРБІТРАЖНИХ СУДІВ В УКРАЇНІ	457
Кокоско Михайло, Наук. кер.- Федорюк А. Л., АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ)	459
Мargarита Леонєць, Наук. кер.- Федорюк А. Л., НЕДОЛІКИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ ВІДНОСИН ПОЗИКИ	461
Максимчук Сергій, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ	463
Мельничук Тетяна, Наук.кер. – Федорюк А.Л., ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ НА РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	465
Назмєєва Наталія, Наук. кер. - Федорюк А.Л., ВСТАНОВЛЕННЯ І РЕАЛІЗАЦІЯ ЮРИДИЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ПОДАТКОВІ ПРАВОПОРУШЕННЯ	468
Пантелєєва Наталія, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ПРОБЛЕМА НЕЗАКОННОЇ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ГРОШЕЙ, ОТРИМАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ ТА ЇЇ ВИРІШЕННЯ НА МІЖНАРОДНОМУ РІВНІ	470
Петрашук Василина, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН	472
Процьків Алла, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ЗАСОБИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	474
Процьків Аліна, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ПОНЯТТЯ, ОБ'ЄКТИ ТА ВИДИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ПОРУШЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ	476
Рогальська Ліана, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ПРАВОВІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ	478
Романюк Антоніна Наук. кер.- Федорюк А. Л., ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ	480
Рудяк Мирослава, Наук. кер.- Федорюк А. Л., АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ	482

Сабадах Юрій, Геленюк Володимир, Наук. кер.- Коваленко Н.Ю., ГАРАНТІЇ ТРУДОВИХ ПРАВ В НЕДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	485
Семенко Мирослава, Наук. кер.- Федорюк А.Л., СКЛАД ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ	487
Скидан Сергій, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ПРОБЛЕМИ ЛІЦЕНЗУВАННЯ В УКРАЇНІ	489
Тимчук Людмила, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПЕРВИННОГО ФІНАНСОВОГО МОНИТОРИНГУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ	492
Чернецька Надія, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ФІНАНСОВЕ ПРАВО У СИСТЕМІ УКРАЇНСЬКОГО ПРАВА	494
Шутак Іван, Наук. кер.- Федорюк А. Л., ЛІЦЕНЗУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЗАСІБ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ	495

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Аксьонова Анастасія Наук. кер. – Лавриненко В.М., ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ЯК НАУКА ТА СУЧАСНА ЕКОЛОГІЧНА ПОЛІТИКА	498
Бежан Юлія Наук. кер.- Канут Н.С. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ	499
Беца Надія Наук. кер. - Харинович Д.О. РОЛЬ ПРОФСПЛОК У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ	501

ТОВАРОЗНАВСТВО ТА ЕКСПЕРТИЗА ПРОДОВОЛЬЧИХ І НЕПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ

Петух Анна, Мельник Василь, Наук. кер. – Григоренко І.В. ВИКОРИСТАННЯ НОВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ У ВИГОТОВЛЕННІ ТЕКСТИЛЮ ДЛЯ ОДЯГУ	503
Сірик Сергій, Наук. кер. - Шарко В.В., КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВЗУТТЯ В УКРАЇНІ	504
Федун Юлія, Наук. кер. - Клименко В.І., ЗАСОБИ ЗАХИСТУ ЛІКЕРО-ГОРІЛЧАНИХ ВИРОБІВ ВІД ПІДРОБОК	506
Чехмиструк Маргарита, Чебишева Наталія, Наук. кер. - Тернова А.С., СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА СПЕЦОДЯГУ В УКРАЇНІ	507
Чигрин Аліна, Карабій Анна, Наук. кер. – Тернова А.С., ДО ПИТАННЯ ПРО ГАРАНТІЇ ВИРОБНИКІВ ВЗУТТЯ ДЛЯ МОЛОДІ	509

Тетяна Будняк,

Наук. кер. – Вардеванян В.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В ЧЕРНІВЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ, ПРОБЛЕМИ ЇЇ РОЗВИТКУ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

Метою, здійсненої мною, дослідницької роботи є дослідження реального товарообігу в Чернівецькій області, виявлення його проблем та пошук оптимальних рішень для подолання існуючих недоліків та запобігання їм в майбутньому [1, с.94].

Обрана мною тема є досить актуальною на сьогоднішній день так, як, незважаючи на кризові явища в економіці України, в межах Чернівецької області спостерігається бурхливий розвиток роздрібною торгівлі та поступове збільшення обсягу торговельних площ. А, як відомо, торгівля є важливим чинником економічного зростання суспільства, відіграє значну роль у реалізації соціальної політики, ринкової орієнтації національної економіки, формуванні конкретного середовища [2].

Різним аспектам управління товарооборотом підприємства присвячено роботи таких вітчизняних та зарубіжних вчених - економістів, як Бланк І.О., Мазаракі А.А., Павлова Л.Н., Ковалюк В.В., Фрідман А.М., Баканов М.І., Горюшкин В.І., Кравченко Д.І., та ін. Також питання розвитку роздрібною торгівлі, в тому числі і в регіонах знайшло своє відображення в працях таких науковців, як В.Аполій, І.Бланк, Н.Голошубова, Л.Лігоненко, В.Лісіца, І.Лошенко, А.Мазаракі, Н.Власова та ін. [1, с.94].

В останні роки економіка України демонструє нам стійкі темпи зростання ринку споживчих товарів, де перетинаються ключові інтереси споживачів і виробників кінцевої продукції споживчого призначення. Позитивні якісні та кількісні зміни ми можемо спостерігати і в роздрібною торгівлі Чернівецької області, за винятком 2009 року, де товарооборот у порівнянні з 2008 роком був меншим (табл.1) [3].

Суттєве скорочення обсягів роздрібною торгівлі та роздрібною товарообороту підприємств у 2009 році був пов'язаний з уповільненням зростання доходів населення та підвищенням вартості імпортованої продукції внаслідок істотної девальвації національної валюти. Але кризова ситуація у сфері торгівлі якісно змінилася через прийняття Кабінетом Міністрів України у червні 2009 року Програму розвитку внутрішньої торгівлі на період до 2012 року [4].

Таблиця 1

Обсяги роздрібною торгівлі за 2005-2010 рр.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Україна	319325,1	318614,2	318725,3	449307,5	442793,2	82467,7
Буковина	4621,3	4613,5	4636,2	6787,5	7906,3	1158,3

Але помилково робити лише позитивні висновки про стан роздрібною торгівлі на Буковині, ігноруючи товарну структуру роздрібною товарообороту підприємств. Так, аналізуючи дані Державної статистики України останніх років, слід зазначити, що продовольчі товари користуються більшим попитом у населення, ніж непродовольчі. Серед них лідерами є: алкогольні напої і тютюнові вироби, що не є позитивним фактором для економіки як Чернівецької області, так і нашої держави в цілому.

В непродовольчому секторі товарами-лідерами являються фармацевтичні товари, товарооборот яких у 2009 р. на 2% збільшився в порівнянні з попереднім. Також заслуговує уваги той факт, що одним із лідерів товарообороту є парфумерно-косметичні товари, товарооборот яких приблизно у 2 рази більший, ніж товарооборот книг, газет, журналів як друкованих, так і на електронних носіях, а також засобів для миття, чищення та догляду [3].

Останні події ще більше загострили кризові явища. Такими негативними чинниками була повнь у 2010 р., що завдала величезних збитків підприємцям на Калинівському ринку, який є одним із найважливіших складових в галузі роздрібною торгівлі Чернівецької області, новий податковий кодекс для підприємців, що став причиною значного зменшення кількості підприємств. Також значними темпами продовжує розвиватися економічна криза, є низький рівень життя населення, яке потерпає від безробіття та інфляції, імпорту домінує над експортом тощо.

Отже, незважаючи на кількісно-якісний стрибок роздрібною торгівлі у Чернівецькій області, в цій сфері існує ряд проблем:

- 1) обмежена купівельна спроможність населення;
- 2) незахищені та неупорядковані права власності, що приводять до значного тінювого сектора та недобросовісної конкуренції, відсутність досвіду конкуренції в вітчизняних товаровиробників;
- 3) важкий фінансовий стан більшості підприємств;
- 4) недосконале та нестабільне законодавство;

5) складна ситуація на сільському споживчому ринку, де спостерігається падіння обсягів товарообороту;

6) низький технічний рівень оснащеності підприємств тощо.

Шляхи подолання проблем:

1) вдосконалення державою податкової системи, особливо для малого підприємництва;

2) покращення рівня життя населення, підвищення їхніх купівельних можливостей;

3) удосконалення технологічних процесів товароруху, модернізація виробництва та ринку, інноваційна політика;

4) перехід на нові стандарти якості продукції та надання послуг;

5) збільшення частки реалізації товарів національного виробника;

6) зменшення сектора тіньового ринку шляхом заохочення громадян до державної реєстрації;

7) здійснення активної інвестиційної політики тощо.

Підбиваючи підсумки, слід зазначити, що в роздрібній торгівлі на сьогоднішній день є позитивні зрушення в порівнянні з минулими роками. Але поряд з цим існує ряд серйозних проблем, які потребують негайного вирішення. Наша держава без проблем пододала б їх при активній і розумній державній політиці. Але досвід минулих років показав, що від уряду марно чекати раціональних дій. Тож, можливо, нам потрібно все взяти в свої руки!?

Список використаних джерел:

1. Економіка торговельного підприємства / Мазаракі А.А., ЛО.Лігоненко, Н.М.Ушакова ; під редакцією професора Н.М.Ушакової. - Київ : «Хрещатик», 1999. - 797с.
2. Про концепцію розвитку внутрішньої торгівлі України: Електронний ресурс.-Режим доступу: <http://www.uazakon.com>;
3. Електронний ресурс.-Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>;
4. Постанова Кабінету міністрів України від 24 червня 2009 р. №632: Електронний ресурс.- Режим доступу: <http://www.opvl.com.ua>

Ірина Григоряк,

Наук. кер. – Власова Т.Р.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ТА ЗАХОДИ ЩОДО ЗМЕНШЕННЯ ЇЇ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ В УКРАЇНІ

Ситуація в сучасній Україні ускладнюється через прорахунки у податковій, кредитній, монетарній і зовнішньоекономічній політиці держави, інші недоліки, припущені в процесі соціально-економічних перетворень.

Виникнення віртуальних магазинів, установ з надання розрахункових, конвертаційних та інших послуг, у тому числі й протиправного характеру, ускладнило контроль за грошовими і товарно-матеріальними потоками. Останнє у свою чергу сприяє активізації діяльності транснаціональних злочинних формувань, скоєнню широкомасштабних шахрайств, розповсюдженню ухилень від оподаткування, корупції, зростанню тіньового капіталообороту, тінізації національних і міжнародних економічних відносин, відтворенню їх криміногенних чинників.

Феномен тіньової економіки та проблеми її запобігання розглядалися у публікаціях таких вчених як Л. Абалкін, В. Бородюк, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Засанський, А. Іващенко, Ю. Козлов, О. Осипенко, С. Пирожков, Т. Приходько, В. Попович, О. Турчинов, С.О. Коваленко та інші [1, с. 69-70].

Як суспільне явище «тіньова» економіка притаманна усім країнам незалежно від моделі та рівня їх соціально-економічного розвитку. Доки існуватиме державна форма організації суспільного життя, а держава у той чи інший правовий спосіб впливатиме на економічний розвиток шляхом реалізації бюджетної, податкової, грошово-кредитної, валютної політики тощо, доти зберігатиметься й «тіньова» економіка. Суттєво може змінюватись лише її питома вага, роль, яку вона відіграє у суспільному житті, а також механізми її взаємодії з легальною економікою.

Серед основних чинників і умов, які визначають надзвичайне зростання обсягів «тіньової» економіки на сучасному етапі розвитку держави, можна назвати:

- соціально-економічна криза в країні;
- непослідовність економічних і соціальних реформ;
- нерегульованість суспільно-економічних відносин;
- недосконалість політики держави;
- відсутність стабільного законодавства, яке регламентує економічну діяльність;
- серйозні прогалини в чинному законодавстві;
- безпечний рівень корумпованості державних службовців;
- бартеризація взаєморозрахунків між суб'єктами господарювання [2, с. 97-98].

Першим кроком у здійсненні комплексних заходів щодо обмеження сфери тіньової економіки можна вважати Указ Президента «Про заходи щодо легалізації фізичними особами доходів, з

яких не сплачено податки» (від 31 березня 2000 року). Як свідчать соціологічні опитування, підприємці вважають, що повідомляти владі всі фінансові подробиці про себе за умов нестабільного законодавства дуже небезпечно. Тому, в кращому випадку, легалізація прихованих доходів у вигляді податкової амністії принесе бюджетові кілька сотень мільйонів гривень.

Щоб зменшити обсяг тіншового сектору в Україні необхідно продовжити комплекс реформ у податковій сфері, при цьому основна увага має бути приділена таким напрямкам:

- зміцненню податкової системи та податкової служби на основі змін у податковому законодавстві;
 - підвищенню прозорості у податковій сфері та належному контролю операцій органів державного управління;
 - створенню правового механізму та відповідної інфраструктури для протидії відмиванню коштів, отриманих незаконним шляхом, і поверненню незаконно вивезених з України капіталів;
 - зміцненню методів управління у державному секторі, а також удосконаленню функціонування державної влади в цілому [3, с. 29].
- Іншим важливим напрямком є стимулювання виробничої діяльності, відновлення і забезпечення ефективного виробничого потенціалу на основі національних і зарубіжних інвестиційних ресурсів.

Можна зробити висновок, що державі належить провідна роль у формуванні економіки країни. Тому, частка тіншової економіки прямо залежить від державної політики. Вона реалізується через бюджетне інвестування державою відповідних програм – фінансування розвитку державних підприємств, інфраструктури, науки, культури, освіти, соціального захисту населення тощо, а також через регламентацію цін, заробітної плати та інших інструментів ринкового механізму.

Отже, повністю позбутися у країні такого явища як тіньова економіка неможливо, проте саме від держави та від її громадян залежить яким буде цей обсяг.

Список використаних джерел

1. Делінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: Моногр. / В.А. Предроборський. – К.: Кондор, 2005. – 616 с. – Бібліогр.: с. 595-613. – укр.
2. Логвиненко М. Проблеми делінізації економіки в умовах нової економіко-правової політики / М. Логвиненко, П. Пушкаренко // Право України. – 2005 – №7 – С. 97-100.
3. Литвиненко В. Економіка і «тіньовий» сектор / В. Литвиненко // Закон і бізнес. – 2001. – №22. – С. 29.

Олексій Дмитерчук,

Наук. кер. – Руснак Л.Р.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

РОЗВИТОК МЕХАНІЗМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Актуальною проблемою як країн з низьким рівнем економічного розвитку, так і розвинутих країн залишається проблеми забезпечення продовольчої безпеки. Всі країни постійно удосконалюють механізми підтримки продовольчої безпеки, особливо щодо малозабезпечених верств населення. Нинішній етап у розвитку нашої держави, покладаючись на глобалізаційні процеси в світі, вимагає відповідної побудови національної продовольчої безпеки, що передбачає вирішення комплексу економічних, політичних та соціальних проблем.

Дослідженням даної теми займалися відомі вчені, серед яких: Л. Каторович, А. Маршалл, Ї. Мальтус, Д. Рікардо, А. Сміт та ін.

Мета написання даної статті полягає в теоретичному обґрунтуванні застосування національного та регіонального відтворювальних підходів, визначенні напрямів політики держави та розробці на цій основі методів удосконалення системи державного регулювання забезпечення продовольчої безпеки. Забезпечення національної продовольчої безпеки повинно ґрунтуватися на системному підході до вирішення її завдань серед яких:

- відпрацювання ринкового механізму господарювання та справедливий перерозподіл прибутку між галузями народного господарства;
 - забезпечення ресурсної достатності продовольчих товарів за рахунок нарощування їх власного виробництва;
 - стабільність продовольчого постачання протягом року на всій території України і за будь-яких умов;
 - доступність харчових продуктів усім верствам населення незалежно від їх доходів, що вимагає надання відповідних дотацій з боку держави;
 - забезпечення належної якості продовольчих товарів;
 - формування раціональної структури споживання продуктів харчування.
- Формування і розвиток продуктових ринків повинні ґрунтуватися з урахуванням особливостей

потенціалу галузей, конкурентного середовища, попиту та пропозиції на конкретні види продукції, а також можливостей створення необхідних запасів продовольства й експорту. За розрахунками, в основу яких покладені раціональні норми харчування, рівень виробництва продуктів харчування в Україні має становити 105,8 млрд. грн.

Найближчі роки регіон цілком може забезпечуватися за рахунок власного виробництва для внутрішнього споживання основних продуктів харчування.

У цій галузі можливе використання таких механізмів:

1. Формування спеціалізованих зон виробництва певних видів сільськогосподарської продукції з метою максимального використання біокліматичного і ресурсного потенціалу регіону.

2. Нормативне регулювання імпорту продовольства, введення квот на ввезення конкурентної продукції, яка в надлишку виробляється в регіоні.

3. Зміна напрямів державної підтримки сільського господарства на підтримку підприємств і фермерських господарств, здатних забезпечити найбільшу віддачу вкладених коштів.

4. Продовження реструктуризації заборгованості сільгоспідприємств, неперспективних господарств і наявність значної заборгованості у підприємств, що блокують нормальні кредитно-грошові операції. Пропонується здійснити комплексну реструктуризацію заборгованості сільськогосподарських товаровиробників по платежах до регіонального бюджету на основі механізму, який передбачає реструктуризацію тільки за наявності реальних гарантій подальшого ефективного функціонування підприємств.

5. Забезпечення єдності агропродовольчих ринків і розвиток ринкової інфраструктури; участь регіону у встановленні режиму безперешкодного переміщення товарів, послуг і ресурсів по всій території країни; проведення єдиної антимонопольної політики в секторі; підтримка формування і регулювання ринків продовольчої продукції (міжрегіональних і регіональних бірж, оптових продовольчих ринків, аукціонів).

Механізми політики забезпечення продовольчої безпеки повинні здійснюватися на державному рівні, оскільки її забезпечення неможливе без централізації і координації дій всіх учасників цього процесу. Тому система продовольчої безпеки регіону повинна враховувати пріоритетність загальнодержавних інтересів у даній галузі, єдність і взаємозв'язок регіонального і національного відтворення і не ставити під загрозу продовольчу безпеку інших регіонів при реалізації власних інтересів.

Основною причиною формування продовольчої небезпеки для домогосподарств є дефіцит доходів та інших ресурсів, необхідних для забезпечення продуктами. В умовах реформування економіки можна виділити три основні фактори, що сприяють розширенню бідності та, відповідно, загрожують продовольчій безпеці: низький рівень оплати праці, зростання кількості безробітних, криза системи соціальної підтримки населення.

З урахуванням вищесказаного система заходів, що сприяють підвищенню продовольчої безпеки, повинна складатися з:

- політики формування доходів населення, спрямованої на зниження рівня бідності;
- заходів, що сприяють зміщенню пріоритету соціальної політики в бік підтримки найбільш нужденних верств населення;
- заходів, що забезпечують продовольчу підтримку сімей і громадян, які не мають достатніх ресурсів для харчування відповідно до мінімальних фізіологічних стандартів.

Підводячи підсумки, можна сказати, що основною причиною формування продовольчої небезпеки для домогосподарств є дефіцит доходів та інших ресурсів, необхідних для забезпечення продуктами. В умовах реформування економіки можна виділити три основні фактори, що сприяють розширенню бідності та, відповідно, загрожують продовольчій безпеці: низький рівень оплати праці, зростання кількості безробітних, криза системи соціальної підтримки населення.

Список використаних джерел:

1. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення: монографія / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. - К.: НІСД, 1997. - 144 с. - (Сер. "Нац. безпека"; Вип. 2).
2. Шкабедін В.М. Формування державної політики забезпечення продовольчої безпеки: зарубіжний досвід // Держава та регіони. Серія: Державне управління. - 2006. - №1. - С. 171-177.
3. Семенов В.Ф. Загальний курс агробізнесу: навчальний посібник. - К.: Знання, 2000 рік, ст. 76-85
4. Забезпечення продовольчої безпеки України в умовах реформування і регулювання аграрного сектора економіки 2005 г. info@disser.com.ua.
5. Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.07.02 [Електронний ресурс] / Ольга Іванівна Гойчук; Миколаївський держ. аграрний ун-т. - Миколаїв, 2004. - 32 с. - укр.

Олена Зубова,

Наук. кер. – Урсакій Ю.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Роки побудови незалежної держави та реформування економіки України характеризуються відсутністю вирішення на належному рівні проблем функціонування ринку праці. Якщо моделі ринку праці розвинених країн є результатом еволюції соціально-економічних відносин, то в Україні це швидше набір спонтанних явищ та дій. Такого висновку можна дійти аналізуючи той факт, що ринок праці в Україні нині майже не регульований, глибока криза ринку доводить це.

Процеси глобалізації, євроінтеграції, перспектива входження України до СОТ, перехід до ринкових відносин вимагають від науковців глибокого теоретичного аналізу та осмислення загальних закономірностей становлення й функціонування цивілізованого ринку праці.

Дослідження сутті і природи ринку праці в різні часи висвітлені у працях багатьох фахівців у галузі економіки, як зарубіжних так і вітчизняних науковців. Зокрема, як У. Петті, Ф. Кене, Т. Мальтус, Ж. Сімонді, А. Сміт, Ф. Рікардо, К. Маркс. Основні положення державного регулювання ринку праці викладені в працях А. Маршала, А. Пігу, Дж. Кейнса, П. Самуельсона, Р. Солу, М. Фрідмена, Дж. Гелбрейта, А. Філіпса, А. Оукена. Питанням формування нового, достатньо ефективного механізму реалізації економічних можливостей людей присвячені роботи Г. Беккера, Р. Дорнбуша, Е.Ф. Денісона, С. Фішера, Р. Шмалензі, Т. Шульца. Значний внесок у розвиток теорії ринку праці зробили відомі українські вчені, такі як І. Вернадський, С. Подолінський, М. Туган-Барановський.

Фундаментальні положення нової концепції зайнятості, підходи до аналізу місця, ролі та методів державного регулювання ринку праці в умовах трансформаційної економіки викладено у працях С.Бандура, Д.Богині, І.Бондар, В.Брича, С.Вовканича, В.Геєця, М.Долішнього, Т.Заяця, С.Злупка, А.Колота, О.Кузьмін, Г.Купалової, Л.Лисогор, та інших вчених. Окремі аспекти цієї проблеми досліджувалися в роботах російських науковців, зокрема Б.Бреєва, М.Заславського, Р.Капелюшнікова, Р.Колосової, В.Костакова та інших.

Мета роботи полягає у розробці та теоретичному обґрунтуванні методологічних підходів і практичних рекомендацій щодо формування і розвитку ринку праці України в умовах переходу до соціально орієнтованої економіки.

Реалізація поставленої мети зумовила необхідність визначення і вирішення таких завдань: дослідити еволюцію наукових поглядів зарубіжних і вітчизняних економістів на ринок праці; проаналізувати історичні фактори розвитку ринку праці в Україні; проаналізувати сучасний стан ринку праці та окреслити проблеми його функціонування в умовах ринкової трансформації економіки.

Стан ринку праці є похідною від стану економіки держави в цілому, це аксіома. Тому, ринок праці в Україні залежить від останніх негативних подій в економіці: падіння ВВП більше як на 30%, особливо в галузях промисловості та будівництва, рецесія економіки, інфляційні процеси, різке коливання курсів валют, зменшення доходів населення та кулігельної спроможності. Всі ці фактори в 2008- 2009 рр., так чи інакше, вплинули на стан ринку праці в Україні [2, с.113-122].

В даний час український ринок праці не збалансований, про що свідчать серйозний дисбаланс у першу чергу з боку попиту. Криза в економіці, закриття великих промислових підприємств ведуть до безробіття й одночасно до необхідності широкомасштабної перекваліфікації значної частини робочої сили. Розвиток ринку праці кваліфікованої робочої сили є нагальною потребою для забезпечення сталого людського розвитку. Для цього професійно-кваліфікаційна та освітня структура попиту та пропозиції на ринку праці має відповідати потребам ефективного функціонування економіки. [3, с.139-141].

Найбільш характерною особливістю формування ринку праці в Україні є те, що воно проходить в умовах зростання пропозиції робочої сили і скорочення попиту на неї при деякому збільшенні попиту на висококваліфіковану працю. Виявлено, що формування ринку праці в Україні відбувалося в умовах погіршення ситуації у сфері зайнятості, а сам ринок праці поступово набував нових рис. По-перше, виникли суттєві деформації у відтворенні трудового потенціалу і структури зайнятості. По-друге, не дивлячись на певне пожевлення на ринку праці, продовжувало зберігатися приховане безробіття. По-третє, підірвалася матеріально-технічна база зайнятості та її раціоналізація. Така ситуація значною мірою обумовлена тим, що темпи структурної перебудови економіки були недостатніми для створення нових робочих місць. Вибуття робочих місць переважало над введенням нових, а нові дуже часто створювалися на старій технологічній основі. [1, с.172-175].

Аналізуювши зміни в зайнятості і розвитку ринку праці протягом 1993-І півріччя 2009 рр., дозволяє виділити чотири етапи в процесах зайнятості населення України: 1993-1999 рр. –

падіння активності населення, скорочення зайнятості і зростання безробіття як наслідок трансформаційного спаду в економіці; 2000-2002 рр. – зростання показників зайнятості при скороченні безробіття як результат початку економічного зростання; 2003-2005 рр. – незначне зростання економічної активності населення при несуттєвому скороченні безробіття і зростанні зайнятості; 2006-І півріччя 2009 рр. – зміцнення позитивних тенденцій розвитку ринку праці [4].

При цьому, у 2009-2010 рр. виявлено наступні особливості формування ринку праці: значний спад за період реформ економічної активності населення внаслідок трудоіміграційних процесів і скорочення природного приросту населення, реструктуризація діяльності підприємств, скорочення державного сектора, зростання сфери послуг, недостатня інвестиційна активність і збереження при цьому значної частки фізично і морально застарілих основних засобів виробництва, дотаційність праці в більшості галузей економіки [4].

В результаті відбувалося скорочення зайнятості при зростанні безробіття, особливо в сільській місцевості, зростання тривалого безробіття, переважання чисельності зайнятих в особистому підсобному господарстві, значна частка ручної праці, наявність прихованих форм зайнятості і безробіття. Разом з тим, за останні 6 років попит на робочу силу дещо зріс, а навантаження на 1 вільне робоче місце суттєво знизилось.

В наш час держава приділяє значну увагу розвитку ринку праці. Серед короткострокових програм найбільш важливим з точки зору здійснення активної політики зайнятості є «План дій з реалізації основних напрямів державної політики зайнятості» до 2010 року, який затверджено розпорядженням Уряду від 13.04.07 № 156-р. Чи не найбільша увага в цьому документі приділяється працевлаштуванню населення. Так, до кінця 2011 року кількість працевлаштованих в Україні має зрости до 21,2 млн. осіб проти 20,7 мільйона у І півріччі 2010 р. При цьому враховано процес щорічного зменшення населення: за прогнозами кількість громадян у 2011 році порівняно з 2009-м скоротиться з 47,3 млн. до 45,8 млн. осіб, з яких працездатних буде 28,1 млн. [4].

Складна ситуація на ринку праці в Україні, що була характерна для 2010-го року, збережеться й у новому році, хоча є і позитивні зрушення. З початку осені в Україні стала зростати кількість робочих місць і, за даними президента рекрутингового порталу SuperJob Олексія Захарова, в 2011 році це число виросте ще більш ніж на 20%.

Нарощують обсяги виробництва і відкривають нові виробництва з набором штату промислові підприємства, що спеціалізуються на виробництві продуктів харчування (наприклад, нові потужності від компанії Nestle), побутової хімії тощо. Цей процес продовжиться в 2011 році.

Незважаючи на дуже складну ситуацію у виробництві будівельних матеріалів саме ця галузь буде активно оживати і відкривати нові вакансії. Проте, залишиться досить складною ситуація на ринку праці в галузях, орієнтованих на експорт: металургійні, машинобудівні, хімічні та нафтопереробні. Їм із кризи не дозволяє вийти заборгованість експортерам по ПДВ, що досягла вже 20 млрд. грн.[4].

Отже, в сучасних умовах України необхідна державна політика зайнятості, спрямована на забезпечення повної, продуктивної, вільно обраної діяльності і соціального захисту населення. В основі такої політики повинен лежати комплексний підхід, який передбачає збалансоване регулювання всіх елементів ринку праці. Сьогодні на вітчизняному ринку праці повною мірою не діють ринкові регулятори, тому держава, враховуючи умови розвитку української економіки, повинна зайняти чіткішу позицію щодо регулювання ринку праці.

Список використаних джерел:

1. Гриневич С.С., Кавуза О.І. Формування і розвиток ринку праці в Україні, напрями його регулювання // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України, 2006, №163 – С.172-175.
2. Демуш О.Б. Сучасні теоретико-методичні основи формування ринку праці // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – С. 113-122.
3. Милашенко Т.Т. Проблеми та особливості ринку праці в Україні. – С.139-141.
4. Статистично-аналітичний огляд стану ринку праці у 2007-2009.// www.ukrstat.gov.ua (Офіційний сайт Державного комітету статистики).

Галина Карапка, Тетяна Мельничук,

Наук.кер. – Урсакий Ю.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

ЗНАЧЕННЯ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

На сьогоднішній день панує думка, що основою ефективного і стабільного розвитку держави є науково-технічний прогрес, інформація, нанотехнології, інноваційні способи виробництва товарів, нові джерела енергії...

Зрозуміло, що Україна стане процвітаючою державою тільки тоді, коли вона зможе комплексно і ефективно освоїти в своїх інтересах території та ресурси, якими володіє. Але це неможливо зробити без тісної економічної і технологічної співпраці з розвинутими країнами.

Тому стратегічною метою для нашої держави повинно бути її входження до міжнародних науково-технічних потоків, які дозволять вдосконалити вітчизняне виробництво, забезпечити конкурентоспроможність основних галузей промисловості.

Серед робіт вітчизняних учених щодо дослідження науково-технічного потенціалу є праці таких економістів, як А.Задова, О.Левченка, І.Лукінова, С.Мочерного, І.Каленюка, А.Чухна, Ю.Васильчука, Є.Ростова, А. Філіпенка, А. Фукса.

Метою роботи є висвітлення ролі науково-технічного потенціалу в економіці України, аналіз стану та перспектив розвитку науково-технічної сфери в сучасних умовах.

Науково-технічний потенціал є основою для розвитку та процвітання економіки держави та включає в себе: матеріально-технічну базу науки; кадри наукової системи; інформаційну систему, яка забезпечує постійне вдосконалення наукових знань, яка здатна до оперативної обробки інформації та надання її користувачеві; організаційно-управлінську підсистему - планування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДЦКР); фінансування НДДКР; структуру управління НДДКР; організаційно-управлінські структури наукових підрозділів; методи управління НДДКР.[1;ст.20].

На сьогоднішній день в Україні наявні всі необхідні передумови для розвитку науково-технічного потенціалу, який повинен вирішувати найактуальніші проблеми перебудови економіки, вдосконалення технологій, посилення їх соціальної спрямованості, прискорення НТП, посилення інтенсивного розвитку економіки. Однак на сучасному етапі економічного розвитку господарський механізм не забезпечує необхідного сприйняття підприємствами науково-технічних досягнень. Наслідками негативних загальноекономічних тенденцій є зниження ефективності нагромадженого науково-технічного потенціалу, інноваційний застій. [5;ст.158]

Розглядаючи ситуацію, що склалася на ринку науково-технічних ресурсів країни варто зауважити, що в Україні кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки в 2000 році становила 1490, в 2005 цей показник зріс до 1510, а в 2009 зменшився до 1340 організацій. [6;ст.38]

Україна є державою, що володіє достатньо вагомим науково-технічним кадровим потенціалом, який відчутно впливає на її соціально-економічний розвиток. За рівнем такого впливу - 4,6 дослідників на 1000 осіб економічно активного населення - Україна дещо поступається країнам ЄС (5,7 - для перших 15 країн ЄС), проте випереджає нових членів цього Союзу, зокрема Словенію (4,5), Словаччину та Угорщину (3,7), а також Польщу (3,3). Одночасно чисельність наукових кадрів в Україні на відміну від переважної більшості європейських країн зменшується, що погіршує передумови успішної реалізації євроінтеграційних прагнень держави. [4;ст.248]

Негативних наслідків набуло для України явище «відливу умів», що проявляється в зменшенні кількості працівників наукової сфери. Чисельність науковців у 2000 році становила 120773 чол., в 2006 - 100245 чол., у 2009 році кількість науковців зменшилася до 92403 чол. [1;ст.20]

Загалом виконаних наукових та науково-технічних робіт в 2001 році було на суму 2275 млн.грн., у 2004 році цей показник становив 4112,4 млн.грн. та 8653,7 млн.грн в 2009 році. [1;ст.21]

Питома вага підприємств, що займалися інноваціями становить в 2000 році 18%, в 2003 році - 15,1%, а в 2009 році - 12,8%. Отже, з даних досліджень варто зауважити, що інноваційний розвиток зазнає гальмівних процесів на підприємствах України. Загальна сума витрат на інновації для підприємств становила в 2000 році 1757,1 млн.грн., в 2004 - 4534,6 млн.грн., у 2009 році - 7 949,9 млн.грн. [1;ст.22]

На сучасному етапі економічного розвитку господарський механізм не забезпечує необхідного сприйняття підприємствами науково-технічних досягнень. Наслідками негативних загальноекономічних тенденцій є зниження ефективності нагромадженого науково-технічного потенціалу, інноваційний застій. В українській науково-технічній сфері утворилася ситуація зачарованого кола: великий ресурс не може бути адекватно профінансований, що у свою чергу спричиняє низьку його економічну ефективність, і як наслідок спричиняє брак коштів для фінансування. В цих умовах урядом вибрана дивна тактика фінансової політики щодо підтримки науково-технічної сфери - вибіркове і нерегулярне виділення коштів тільки на заробітну плату, та ще й у розмірах, які не забезпечують елементарних потреб науковців. Ця практика створює тільки ілюзію фінансування науки, а на практиці виконує функцію допомоги по безробіттю. [2;ст.32]

Таким чином, основними проблемами розвитку науково-технічного потенціалу країни є недостатнє фінансування, незабезпеченість матеріально-технічною базою, брак кадрів тощо. Для подолання виявлених проблем розвитку науково-технічного потенціалу необхідними є інтеграція, поєднання, кооперація усіх його складових у різних секторах відповідної діяльності, співпраця з міжнародною науковою спільнотою.

Оскільки характер походження, умови притягнення та структура задіяного в інвестуванні капіталу зумовлює ефективність наукових проєктів, доцільність їх реалізації потрібно приділяти дослідженню цього питання значної уваги у майбутньому. Державна підтримка розвитку науково-технічного потенціалу в контексті міжнародного науково-технічного співробітництва як на національному, так і на регіональному рівнях є обов'язковою умовою ефективності процесів.

Подальшого дослідження потребують питання формування процедури оцінювання ефективності міжнародного науково-технічного співробітництва, яка б охоплювала усі сторони цього процесу та надавала інформацію, що сприяє реальному оцінюванню ситуації та розроблення дієвих рекомендацій.

Список використаних джерел:

1. Аналіз науково-технічного та інноваційного потенціалу України / О.О.Григор // Інвестиції: практика та досвід. - 2010 - №4 - с. 20-22.
2. Бєсчасний Л. Про механізм мотивації до науково-технічної діяльності в умовах ринкової економіки // Економіка України. — 2005. — №8. — С.15-23.
3. Проблеми технологічного трансферу та шляхи їх подолання в Україні / І. Ю.Егоров, В.О.Чехун В.Ю. Грига // Проблеми науки.-2008. №12 с.15-24.
4. Вплив науково-технічного прогресу на економічне становище держави / В. М. Порожня // Держава та регіони. - 2008 - № 5 - 248-251.
5. Розміщення продуктивних сил України / За ред. Є. П. Качана. — К.: Вища школа, 2008. — 376 с.
6. Тенденції розвитку високотехнологічного сектору економіки України / Л. Федулова // Економіст. -2009-№1 - с.32-36.

Ольга Кашина,

Наук. кер. – Чорна Н.М.,

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

МАЛИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Проблема функціонування малого бізнесу в умовах кризового стану економіки України є надзвичайно гострою. У зв'язку з наявністю низки нерозв'язаних проблем, серед яких складна політична ситуація, суперечливе та неоднозначне законодавство, високе податкове навантаження та, як наслідок, значна тінізація економіки, питання про те, чи існує можливість для розвитку та ефективного функціонування малого бізнесу в Україні, набуває достатньої актуальності.

У даній публікації зроблено спробу визначити проблеми, пов'язані з функціонування малого бізнесу в Україні, та окреслити можливі перспективи їх подолання.

Мале підприємництво є необхідною складовою розвитку економіки країни, є ефективним інструментом підтримки життєдіяльності людей, формою їх участі в економіці країни. Згідно з Господарським кодексом України, малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесятя осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 млн. грн. [1].

За даними офіційної статистики, у сфері малого підприємництва в Україні станом на 1 січня 2011 р. діяли 151,4 тис. підприємств, які забезпечували 7% ВВП. У той же час, у сусідніх з Україною Чехії, Словаччині та Угорщині, частка малих підприємств у ВВП визначалася на рівні 30-40%.

В Україні найбільша кількість малих підприємств працює у Києві, на другому місці – Автономна республіка Крим. Так, станом на початок 2011 р. в українській столиці чисельність малих фірм становила 243 на 10 тис. населення, у Криму – 81 підприємство на 10 тис. населення. По областях України статистика була такою: найвищими показники концентрації малого бізнесу є у Київській, Дніпропетровській та Донецькій областях (72, 69, 54 підприємства на 10 тис. чоловік населення відповідно), найнижчими – у Рівненській, Чернівецькій та Волинській областях (41, 44, 45 підприємства на 10 тис. чоловік населення відповідно).

Малий бізнес має ряд переваг, зумовлених широкою свободою вибору сфери діяльності, швидкою окупністю витрат, можливістю реагувати на зміни у структурі попиту. Функціонування малого бізнесу активізує перебудови в економіці.

Однією із необхідних умов для розвитку малого підприємництва є кредитування. Внаслідок кризи в банків виникла проблема ліквідності, що спричинила зростання відсоткових ставок. Високі відсоткові ставки за кредит, обов'язкова вимога застави, вартість якої значно перевищує суму кредиту, практично унеможливають доступність кредитних ресурсів для тих суб'єктів малого підприємства, які започатковують свою справу. Більшість вітчизняних комерційних банків надають малим підприємствам лише короткострокові кредити, які не можна вважати джерелом розвитку для малого бізнесу.

Позитивним зрушенням у сфері розвитку малого бізнесу стало прийняття Кабінетом міністрів України постанови щодо умов його кредитування. Згідно з її положеннями, Український фонд підприємництва на конкурсній основі надає кредити малому бізнесу за умови їх повернення та

сплати 1,5% облікової ставки Національного банку України на момент підписання договору. Залежно від терміну, кредити можуть надаватися у розмірі від 50 – 100 тис. грн. (до 1-го року) до 100 – 250 тис. грн. (до 3-ох років). Ці кошти надаються суб'єктам малого підприємництва для виробництва, переробки і збуту виробленої продукції, придбання техніки, обладнання, новітніх технологій, здійснення виробничої діяльності, будівництва та реконструкції виробничих приміщень [3].

Разом з тим, украї несприятливим для малого бізнесу є новий Податковий кодекс України, позначений посиленням податкового тягаря. Малий бізнес, і без того позбавлений особливих стимулів та підтримки з боку держави, отримав вкрай обмежені можливості для здійснення економічної діяльності. Неспроможність сплачувати загальний податок, на який має бути переведений малий бізнес, призведе до його подальшого переходу "у тінь", а в окремих випадках, і до згортання діяльності.

Для підтримки розвитку малого бізнесу держава зобов'язана перейти до реалізації послідовної та узгодженої політики, яка б наслідувала довгострокові перспективи. Для цього в Україні має бути створена відповідна нормативно-правова база та реалізовані низка прогресивних реформ, які визначають формування передумов для забезпечення сталого розвитку малих підприємств. Рациональне використання державного бюджету, створення програм з розвитку малого підприємництва, підтримка ініціативи створення й функціонування малих фірм у найбільшій підтримці спроможні призвести до значного поживлення економіки.

Список використаних джерел:

1. Господарський Кодекс України : Прийнятий Верховною радою України 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №18.
2. Податковий кодекс України // Офіційний вісник України. – 2010. – №92.
3. Постанова КМУ: Про затвердження Порядку використання у 2010 році коштів, передбачених у державному бюджеті для мікрофінансування суб'єктів малого підприємництва від 12.10.10 р. № 923 // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 195.

Петро Марко,

Наук. кер. – Галушка Є.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ЕКОНОМІЧНА СТРАТЕГІЯ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ МОНЕТАРИЗМ ЧИ КЕЙНСІАНСТВО

Починаючи з часів незалежності, Україна надавала перевагу монетаристській теорії управління ринковими відносинами, що привело її до ситуації коли безробіття та зниження виробничих потужностей спричинило до зростання кризової ситуації і зниження життєвого рівня населення. Саме з цих міркувань варто розглянути доцільність використання кейнсіанського підходу в основі державного управління економікою.

Над концепцією державного управління, заснованому на сучасному монетаризмі, працювали такі вчені як А.Мороз, М.Гець, М.Савлук, А.Гальчинський, Б.Панасюк. Варто зазначити, що вибір монетаризму був обумовлений його значним успіхом в подоланні інфляції у ряді закордонних країн. Проте в Україні теоретичні та практичні напрацювання, цієї теорії, не дали бажаного результату, саме тому постало питання в дослідженні кейнсіанства, як альтернативи, та використання його в сучасній стратегії розвитку України.

Концепція монетаристів передбачає, що кількість грошей в обігу є визначальним фактором формування господарської кон'юнктури, що існує прямий зв'язок між зміною маси грошей в обігу та величиною валового й національного продуктів. Монетаристи вважають, що держава не повинна втручатися в господарське життя країни за винятком підтримки стабільного приросту грошової маси з ростом ВВП. [4].

Політика монетаризму не зовсім підійшла Україні, адже вона притаманна і найголовніше вигідна лише країнам з розвинутими ринковими відносинами. Negativні прояви монетаристської теорії для України полягають насамперед у надзвичайно низькому рівні монетизації ВВП, що в 1992 році склав 12%, у 2005 році – 44%, а сьогодні ледве сягає 60%. Низький рівень монетизації зумовлений низьким контролем з боку НБУ грошової маси здебільшого з метою її зниження, щоб не допустити інфляції. В наслідок такої політики в Україні мали місце постійні платіжні кризи, ріст дебіторської та кредиторської заборгованості, падіння прибутковості підприємств тощо. Економіка хронічно недотримувала необхідних грошових ресурсів для подальшого розвитку[2].

На сучасному етапі розвитку монетаристська модель є невдалою для України, адже українська економіка залишається недорозвинутою, технологічно відсталою, і потребує значних інвестицій у виробничу сферу для оновлення матеріальної бази. Нинішня економічна ситуація ускладнилась тим, що збільшення попиту та купівельної спроможності зорієнтованих на придбання вітчизняних товарів на внутрішньому ринку формально відкриває новий ринок збуту для іноземних виробників, продукція яких є якіснішою та дешевшою. Сьогодні Україна має багато проблем у зовнішньоекономічній діяльності, яка тривалий час стимулювала імпорт. Про це яскраво свідчить

торговельний баланс нашої країни, який на 2008 рік мав від'ємне зовнішньоторговельне сальдо у розмірі 18 мільярдів доларів США.

Кейнсіанська теорія довела необхідність активного втручання держави у функціонування ринкового господарства не макрорівні. Таке втручання найкращим чином здійснюється при проведенні дискреційної (макроекономічної) політики — політики, яка здійснюється урядом в залежності від стану економічної кон'юнктури. На відміну від класиків, прихильників кейнсіанської теорії відстоюють думку, що ринковий механізм самостійно не може гарантувати досягнення в економіці повної зайнятості, економічної рівноваги, збалансованості тощо.

Кейнсіанці стверджують, що політика збільшення грошової маси значно впливає на виробництво і зайнятість та слабо позначається на рівні цін. Ринкова економіка через внутрішню нестабільність далеко не повністю використовує свій виробничий потенціал. Тому при неповному використанні економічних можливостей можна отримати значний приріст реального обсягу виробництва і зайнятості з невеликими інфляційними витратами, вважають кейнсіанці. Якщо в економіці досягнеться повна зайнятість, то кейнсіанці готові погодитися, що сукупна пропозиція — це класична лінія і стабілізаційна політика розширення грошової маси спричинить інфляцію попиту. Саме криза в Америці, що була в тридцятих роках, призвела до появи теорії Д.Кейнса, а вона почалась як і у нас — з падіння виробництва і, перейшовши в аграрний сектор, через декілька років вилилась в кредитну та фінансову кризу[2].

«Новий курс» Ф.Рузвельта був підтриманий всіма верствами населення. Це курс був побудований на ідеях кейнсіанства, що передбачало широке втручання держави в ринкові відносини: 1) 9 березня 1933 року — затверджений закон про реформування банківської системи, що передбачав рефінансування банків та запобігав масовому вилученню вкладів; 2) 21 березня 1933 року — наказ про допомогу безробітним та фінансову допомогу штатам для надання прямої матеріальної підтримки голодуючим; 3) 12 травня 1933 року — прийнятий закон про рефінансування аграрного сектору; 4) 16 червня 1933 року — прийнятий закон про відновлення національної промисловості, що передбачав реорганізацію промисловості, поклав край конкуренції за рахунок робітників, скоротив безробіття, забезпечив повніше завантаження виробничих потужностей, підвищив купівельну спроможність населення при активній участі держави[3]. Хоча всі ці реформи й забезпечували значний економічний прогрес в країні, наростала соціальна нестабільність, що вилилась в широкомасштабні акції протесту. Саме тому 19 червня 1935 року — прийнятий закон про прогресивний податок на великий капітал та закон про трудові відносини.

Україні необхідно скористатися розробками кейнсіанської теорії розвитку економіки, поки всі негативні кризові ситуації не проявились у повному обсязі та не посилили суспільну напруженість, як свого часу в США. Для України зараз основними питаннями є створення конкурентоспроможного виробництва та нових робочих місць для збільшення пропозиції, що в свою чергу має призвести до зростання економічного рівня країни.

Механізм ринкової конкуренції за нових умов економічного розвитку не може самотужки, без втручання держави, забезпечити ефективне використання головних чинників виробництва й відповідну рівновагу процесу розширеного відтворення. Історична практика підтвердила, що ринкові саморегулятори здатні зробити багато, але вони не здатні повністю забезпечити ефективний економічний розвиток. Тому предметом подальших економічних досліджень мають стати оптимальні шляхи адаптації й застосування позитивних напрацювань кейнсіанської моделі регулювання для подолання сучасної економічної кризи в Україні.

Список використаних джерел:

1. Іванян Э. А. История США: Пособие для вузов / Э. А. Иванян. — М.: Дрофа, 2004. — 393 — 420с.
2. Королькова Е. «Новый курс» Ф. Д. Рузвельта: предпосылки, логика, результаты / Е. Королькова Вопросы экономики. — 1992, №11. — 72 — 81с.
3. Панасюк Б. Мистецтво державного регулювання / Б.Панасюк Урядовий кур'єр. — 2008, №101 — с. 21
4. Уткин А. И. Рузвельт / А. И. Уткин. — М.: Издательская корпорация «Логос», 2000. — 544 с.

Петро Марко,

Наук. кер. — Руснак Л.Р.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ТА ІІІ РЕГІОНІВ

Фінансово-економічні кризи, як правило, негативно впливають на потенціал країни: скорочуються інвестиції у виробничу сферу, старіють і зношуються основні засоби, виснажуються науково-технічний потенціал, ідуть найбільш кваліфіковані і молоді працівники і т.д. Перед країною виникає актуальна задача внутрішньої самооцінки і прогнозування свого стану, уживання заходів захисту своїх функцій, тобто забезпечення економічної безпеки та виробництва від різних проявів зовнішнього і внутрішнього походження, що впливають на потенціал держави,

створення системи моніторингу індикаторів безпеки, обґрунтування і встановлення їхніх граничних значень, уживання заходів протидії погрозам.

Проблеми власної економічної безпеки виникають перед кожною країною не тільки в кризові періоди, але і при роботі в стабільному економічному середовищі, комплекс розв'язування при цьому цільових задач має істотне розходження. Тому для країни оцінка економічної безпеки, для країни, є дуже важлива, адже активне задіяння державного потенціалу є визначальним фактором її антикризового розвитку, гарантом економічного росту і підтримки економічної незалежності. Проблема економічної безпеки держави є дуже важлива, адже вона гарантує безпеку громадян, що проживає в цій країні. Саме тому над цим питання працює дуже багато вчених, таких як Л.Абалкін, О.Бандурка, В.Білоус, Г.Маховскі, С.Мардок.

Форми прояву погроз економічної безпеки на різних рівнях ієрархії організаційно-економічних структур мають відмінності, незважаючи на спільність дії дестабілізуючих факторів в умовах єдиного економічного простору.

Національна ЕБ – це такий стан економіки, при якому забезпечується гарантований захист національних інтересів суспільства в їх економічній, соціальній та політичній діяльності. [1, с. 52]

Національні економічні інтереси розглядаються не просто як самостійний об'єкт аналізу, а як система, у якій взаємодіють інтереси всього суспільства, нації, держави, бізнесу, окремих громадян.

Загрози національної безпеки поділяється на зовнішні і внутрішні.

Так серед основних внутрішніх загроз для України є погіршення науково-технічного потенціалу за рахунок зношення основних засобів, які в більшості були встановлені ще за часів СРСР і давним-давно перепрацювали свій експлуатаційний термін. Це призвело до того що наша країна втратила провідні пози серед виробництва металу, кораблів, літаків, олії, цукру та інших видів продукції. Також величезною проблемою для нашої економіки є відтік працівників наукової та інтелектуальної сфери в більш розвинуті держави, із-за високої заробітної плати закордоном і низької забезпеченості наукової праці в нашій державі, що зумовлено втратою престижності наукової діяльності. Основою національної безпеки є безпека регіонів. Так одною з основних проблем розвитку регіонів є те що центральна влада повинна більш доцільно розподіляти фінансові ресурси для розвитку регіонів, наприклад для закупівлі енергоносіїв, газу, нафтопродуктів.

Проналізувавши основні тенденції економічної безпеки регіонів (табл. 1), ми дізналися про основні проблемні регіони країни і, що в майбутньому очікується погіршення стану у Волинській, Закарпатській, Кіровоградській, Запорізькій, Миколаївській, Луганській, Рівненській, Тернопільській, Тернопільській та Хмельницькій областях. [2, с. 40]

Таблиця 1

Тенденції економічної безпеки регіонів [4, с. 155]

Регіон	Індекс стійкості, стабільності та здатності до розвитку	Індекс зовнішньоекономічної відкритості	Інтегральний індекс стану економічної безпеки регіону
АРК	0,769	0,69	0,654
Вінницька	0,658	0,891	0,631
Волинська	0,803	0,662	0,693
Дніпропетровська	0,821	0,646	0,634
Донецька	0,771	0,715	0,632
Житомирська	0,653	0,910	0,608
Закарпатська	0,772	0,740	0,612
Запорізька	0,783	0,673	0,643
Івано-Франківська	0,78	0,886	0,703
Київська	0,768	0,919	0,69
Кіровоградська	0,707	0,665	0,643
Луганська	0,677	0,750	0,596
Львівська	0,799	0,512	0,665
П/колоніальська	0,756	0,663	0,665
Одеська	0,805	0,812	0,603
Полтавська	0,774	0,649	0,641
Рівненська	0,665	0,746	0,554
Сумська	0,725	0,812	0,671
Тернопільська	0,69	0,675	0,646
Харківська	0,814	0,834	0,6
Херсонська	0,769	0,863	0,646
Хмельницька	0,684	0,722	0,646
Черкаська	0,677	0,903	0,637
Чернівецька	0,716	0,865	0,662
Чернівецька	0,725	0,846	0,659
м. Київ	0,912	0,578	0,62
м. Севастополь	0,884	0,65	0,619

З наведеної таблиці ми можемо побачити, що територіальні відмінності інтегрального індексу економічної безпеки регіонів об'єктивно відображають специфіку функціонування окремих регіонів, її політичні, соціальні та економічні диспропорції. Це свідчить про те, що політика держави щодо регулювання та управління регіонами є неефективною. Це призводить до збільшення регіональних диспропорцій серед багатьох економічних показників.

Аналіз регіональної статистики показує, що рівень економічної безпеки в регіонах є низьким, що зумовлено багатьма причинами:

- 1) Більшість підприємств є збитковими, в результаті чого швидкість зникнення підприємств більша за появу нових;
- 2) Обсяг виготовлення продукції в основних галузях регіонів є не достатньо великим;
- 3) Досить низьким є рівень фінансово-господарської активності та використання ресурсної бази;
- 4) Велика заборгованість по базових галузях економіки. Особливо сільське господарство, освіта та охорона здоров'я;
- 5) Зношення основних засобів, які були встановлені ще минулого століття, що призводить до зменшення конкурентоспроможності вітчизняного виробника;
- 6) Криміналізація економіки та так званого «рейдерства», як з боку конкурентів так і з боку влади;
- 7) Незначна допомога з боку фінансових установ. [3, с. 184]

Оглянувши всі ці показники, можна побачити, що держава зобов'язана допомогти регіонам в їх економічному розвитку, адже може виникнути ситуація, коли відбудеться занепад певних областей, що призведе до значної економічної небезпеки для всієї країни.

Отож, з цих причин ми пропонуємо збільшити програмно-нормативне регламентування безпеки підприємницької діяльності в державі за рахунок введення програми підтримки малого бізнесу на вищих рівнях управління. Це дало б змогу зміцнити безпеку підприємництва, з урахуванням специфіки кожного регіону. З цієї причини повинні виділятися кошти на підтримку особливо важливих проектів на місцевості та органів місцевого самоврядування, щоб покращити мотивацію місцевої влади та для зміцнення економічної безпеки.

На державному рівні необхідно вдосконалити політику, що до ліквідації проявів монополізму та корупційних відносин. А також посилити рівень фінансової безпеки через створення системи страхових, кредитних та гарантійних фондів. Саме тому ми повинні краще дослідити методи покращення економічної безпеки і найголовніше приступити до практичного застосування отриманих напрацювань.

Список використаних джерел:

1. О.Бажанова. Економічна безпека України: Сучасні етапи / Банківська справа. – 2008р. – №1 – с.52
2. Крючкова І.В., Шинкоренко Т.Л., Кузнєцова Л.Л., Богдан І.В. Макроекономічна ситуація в Україні / Економіка та становлення нової системи господарювання. – 2004р. – с.39
3. Г.М.Літош. Економічна безпека країни: зміст та структурні елементи / Формування ринкових відносин в Україні – 2008р. – №4 – с.183
4. В.О.Ткач. Економічна безпека регіонів / Держава та регіони. – 2009р. – №5. – с. 153.

Богдан Микитин,

Наук. кер – Добжанська І.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

АДАМ СМІТ – ТВОРЕЦЬ ЕКОНОМІЧНОЇ МУДРОСТІ

Як істинний творець, основоположник економічної науки А. Сміт займає особливе місце в історії економічної думки. Заслуга вченого полягає у тому, що він: узагальнив та систематизував накопичені до нього економічні знання, здійснив глибоке теоретичне дослідження ринкової економіки, що уможливило перехід до системного аналізу та побудови сукупності субординованих економічних категорій; створив «перший великомасштабний трактат з економіки» [2, с.26].

У теорії «Перевага поділу праці» причиною багатства, А. Сміт вважав розповсюдження поділу праці. Автор думав, що праця та її поділ забезпечують добробут людей. Тобто якщо людей поділити на певні групи, які будуть виробляти один вид товару постійно, то покращаться навички роботи у людей, якісь і швидкість виконання роботи. В цій теорії Сміт заперечував, що прибуток є іншим видом заробітної плати. Автор стверджував, що робітник продає свою працю капіталісту. Насправді капіталіст купує робочу силу. Слід зауважити, що заробітною платою некоректно називають доходи менеджерів. Так, у США близько 10 тисяч вищих менеджерів щорічно отримують понад 1 млн. «жалувань», а розміри останнього збільшились з 1960 по 2001 у 540 разів [3, с.9].

У своїй «теорії вартості» автор говорить про споживчу та мінову, тобто природню цінність товарів. Цінність у Сміта має два значення: корисність і можливість придбання інших предметів.

Перше він називає «цінністю в споживанні», друге - «цінністю в обміні. Речі, що мають велику цінність у споживанні, зазначає він, часто мають невелику цінність в обміні, і навпаки. Для з'ясування основних правил Сміт ставить і вирішує три завдання: 1) визначити дійсне мірило мінової цінності, тобто визначити дійсну ціну всіх товарів; 2) показати, з яких частин вона складається; 3) з'ясувати, в силу яких обставин відбувається відхилення ринкової ціни від природної.

В сучасному світі також використовується «теорія вартості». Але вона має дещо специфічний характер. Існує мінова та споживча вартості, але вони дещо по іншому називаються – номінальна та реальна ціна (заробітна плата). Робітники виступають у ролі продавців своєї праці, а підприємці – у ролі покупців цієї праці.

Сміт розмежував людську працю на продуктивну і непродуктивну. Він визначає продуктивну й непродуктивну працю не лише залежно від того, де вона застосовується, а й від того, що вона виготовляє. Автор вважав: якщо людина виробляє якийсь цінний товар, який можна буде продати чи обміняти, то це – продуктивна праця. Це, наприклад, мануфактурний робітник чи ремісник. В разі якщо людина не виробляє нічого цінного, це непродуктивна праця. Таку ситуацію можна спостерігати на прикладі домашнього слуги. Згідно з такими твердженнями сфера послуг вважалась непродуктивною. І в наш час теж праця розмежується на продуктивну і непродуктивну. Продуктивною вважають ту працю, яка приносить дохід, а непродуктивною – ту, що не приносить доходу.

Такий підхід характеризує продуктивність праці лише з точки зору матеріально – речового змісту. Якщо його взяти за основу, то праця людей у сфері послуг буде непродуктивною, а за нинішніх умов це означає що, наприклад, у США непродуктивною працею зайнято менше 25% від загальної чисельності працюючих [1, с.5].

Заслуга Сміта полягає не лише в тому, що він започаткував систематизований виклад політичної економії. Сміт підкреслив значення особистого інтересу як рушійної сили прогресу за умов, коли всім забезпечено однакові можливості. Коли власний інтерес намагаються реалізувати за рахунок інших, він набирає несприятливого для суспільства характеру. Ринковий механізм створить гармонію лише тоді, коли його буде включено у відповідні правові та Інституціональні рамки. Англійський історик економічної думки М. Блауг писав: «...Сміту немає рівних ні у XVIII, ні навіть у XIX ст. за глибиною і точністю проникнення в суть економічного процесу, економічної мудрості...»

Список використаних джерел:

1. А. Канкалда. Адам Сміт – поведінковий економіст // HBS Working Knowledge. – 2006. - №1. – С. 5.
2. А. Сміт. The Wealth of Nations / Багатство Націй // Економічна література. – 2008. [Електронний ресурс]. URL: <http://6201.org.ua/load/67-1-0-320>
3. Г. Р. Коуз. Природа бізнесу, або Чому існують компанії // Why do firms exist?. – 2010. - №16. – С. 9.

Маріанна Мігорян,

Наук. кер. – Ткач С. В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

БЕЗРОБІТТЯ ЯК ІНДИКАТОР МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Праця і земля – два основні джерела багатства, два основні фактори зростання виробництва, бо всі інші фактори – капітал, організаторські здібності, інформація – це справа рук і розуму людини. Тому суспільство на всіх етапах розвитку цікавилось питанням про ефективність використання робочої сили. Емпіричним шляхом доведено, що 1% зростання безробіття скорочує ВНП на 2%.

На сьогоднішній день безробіття є однією з найважливіших складових економічних відносин в державі. Без досягнення високого рівня зайнятості не можна говорити про виконання державою якихось соціальних зобов'язань, неможливо забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток держави, безпечно функціонування суб'єктів господарювання, підвищення добробуту населення, убезпечення різних сфер його життєдіяльності.

Актуальність даної теми обумовлюється також неконтрольованим розповсюдженням даного явища в суспільному житті та політичному просторі. Безробіття – одна з найгостріших проблем, які досягли критичної точки на фоні макроекономічної нестабільності. Новизна піднятого питання підтверджується відсутністю подібних наукових досліджень.

На жаль, явище безробіття не оминуло України, і ми це добре відчуваємо в сьогоднішні дні, враховуючи соціальне становище більшості людей, зростання злочинності та економічний спад в цілому.

Причиною такого розповсюдженого явища є неефективність використання робочої сили у минулому й відсутність економічних умов, які дали б змогу людям застосовувати свої навички у продуктивній роботі за пристойною платою. Тому не дарма більшість економістів і соціологів

розглядають це явище як соціальне зло. Саме з безробіттям пов'язані такі деструктивні явища як падіння виробництва, бідність, соціальна напруга, криміналізація, макроекономічна нестабільність. Якщо взяти ринок праці, то там безробіття є тінювим боком зайнятості і, виходячи з цього, всі економічні і соціальні ефекти з точки зору безробіття існують також лише зі знаком „мінус“. Безробіття багатofакторне явище, і воно впливає на всі сфери суспільного життя. Та цей феномен містить в собі дві сторони: позитивну і негативну, це, ніби, „палица про два кінці“. Наприклад, що є позитивним – безробіття стимулює людину до ефективної праці і підвищення рівня конкурентоздатності своєї робочої сили, відображає перерозподіл кадрів. І другий бік – воно здійснює удар по мотивації людей до праці. [2, с. 18]

Метою даної статті є проведення наукового дослідження безробіття як індикатора макроекономічної нестабільності, розроблення теоретико-методологічних засад подолання безробіття у країні в умовах ринкової економіки та обґрунтування підходів до їх стратегічного розвитку.

У роботі використані наукові здобутки таких вчених, як: В. Яценко, Л. Колешня, О. Пазюк, О. Пономарьова та ін., які аналізуючи ринкові перетворення сфери зайнятості в Україні, здебільшого досліджують структурні і динамічні аспекти зайнятості та безробіття, залишаючи поза увагою проблеми ширшого характеру, які призводять до розповсюдження та укорінення безробіття.

Ці відомі дослідники пропонують наступні визначення безробіття: а) безробіття - незалежне від волі працівника призупилення трудової діяльності на значний строк з причин неможливості працювати, в тому числі, після розірвання попереднього трудового договору з роботодавцем; б) для людини безробіття проявляється у тому, що вона, всупереч власному бажанню, не може знайти роботу, яка забезпечить їй необхідний дохід; в) безробіття як категорія, що відбиває економічні відносини щодо вимушеної незайнятості працездатного населення; г) безробіття - результат порушення макроекономічної рівноваги і наслідок тих процесів, що відбуваються на ринку праці. (насамперед - це перевищення пропозиції праці (трудоих ресурсів) над попитом (нааявністю вільних робочих місць)). [4, с. 3]

До безробітних також належать ті, хто не має роботи, але активно шукає її або чекає, щоб повернутися на попереднє місце роботи. Конкретніше: людина вважається безробітною, коли вона відповідає трьом критеріям, які мають місце одночасно: без роботи; робить активні спроби знайти роботу; готова зразу ж стати до роботи.

Так безробіття проявляється у двох вимірах - як суспільне явище і як соціальний стан, в якому перебуває працездатна людина. Таке уявлення дозволяє розглядати наслідки безробіття як на макро-, так і на мікрорівні.

Досвід переходу окремих країн до ринку свідчить про те, що в кожний період рівень зайнятості і масштаби безробіття характеризуються значними коливаннями, зумовленими сукупним впливом багатьох чинників. При цьому причини появи безробіття і його види можуть дуже різнитися.

Причини виникнення безробіття:

➢ Структурні зрушення в економіці, що виражаються у впровадженні нових технологій, зортанні виробництва в традиційних галузях, закритті технічно відсталих підприємств. Це призводить до скорочення зайвої робочої сили.

➢ Економічний спад чи депресія, що змушують роботодавців знижувати потребу у всіх ресурсах, у тому числі і трудових.

➢ Економічна конкуренція, зокрема на ринку праці.

➢ Політика уряду в галузі оплати праці: підвищення мінімального розміру заробітної плати збільшує витрати виробництва і тим самим знижує попит на робочу силу.

➢ Сезонні зміни в рівні виробництва в окремих галузях економіки.

➢ Зміни в демографічній структурі населення, зокрема зростання чисельності населення в працездатному віці збільшує пропозицію праці і, отже, зростає імовірність безробіття. [3, с. 152]

За даними Державного комітету статистики рівень зареєстрованого безробіття в Україні на кінець лютого 2011 року становив 2,2% населення працездатного віку. У попередньому місяці показник безробіття склав 2,1%, в грудні 2010 року - 2%, в листопаді - 1,6%, жовтні 1,4%, у вересні 1,5%.

За даними Державної служби зайнятості, на кінець лютого зареєстровано 616,7 тис. безробітних, у тому числі 324,9 тис жінок. Серед безробітних 342,3 тис. – міське населення. Допомога по безробіттю в лютому отримали 466,3 тис чоловік. Середній її розмір склав 826,14 грн. (місяцем раніше відповідно 447,9 тис. чоловік по 814,02 грн.).

В той же час навантаження на 10 вільних робочих місць (ваканти посади) в лютому становило 87 людей (у січні - 89). [5]

Водночас за підрахунками Інституту економічних досліджень та політичних консультацій, зроблених на базі методології Міжнародної організації праці, реальний рівень безробіття на кінець

2010 року становив 8,1-8,3%. Зростання кількості безробітних збіглося з ухваленням нового Податкового кодексу, одним із нововведень якого стало обмеження прав дрібних підприємців, зокрема, і щодо сплати єдиного податку, а також винайму робочої сили. До ухвалення кодексу низка аналітиків попереджали, що саме малий бізнес зазнає найбільш мобільних зі створення нових робочих місць, і що обмеження бізнесових можливостей дрібних підприємців може призвести до збільшення кількості безробітних.

Крім того, зростання безробіття може позначитися і на успішності планів уряду щодо пенсійної реформи, адже внески до Пенсійного фонду, дефіцит якого у 2010 році сягав 34,4 мільярда гривень, сплачуються саме із зарплати осіб, які працюють. Тому, на макрорівні, безробіття варто розглядати як симптом і водночас як фактор кризових явищ у системі суспільного виробництва.

Серед основних макроекономічних проблем, що тягне за собою зростання безробіття, виділяються:

1. Падіння валового внутрішнього продукту у зв'язку з недовиробництвом через невикористання робочої сили;
2. Руїнування робочої сили, як трудових ресурсів, як у плані декваліфікації, демотивації праці, так і у плані демографічного відтворення; у перспективі це загрожує шаленим дефіцитом кадрів на стадії відновлення економічного зростання;
3. Трудові міграції небажаного характеру, внаслідок яких маси працівників залишають охоплені безробіттям регіони і цілі країни, мігруючи у пошуках роботи й заробітку, що торкається як елітної, так і масової робочої сили;
4. Збіднення населення через втрату трудового заробітку та заморожування заробітної плати працівників, які залишаються на виробництві, що тягне за собою падіння купівельної спроможності населення і, відтак, падіння сукупного попиту на товари. [1, с. 423]

Отже, з економічної точки зору, безробіття нерозривно пов'язане з падінням виробництва, низькою купівельною спроможністю та руїнуванням трудового потенціалу. Найпростішими та найефективнішими заходами, які спрямовані на вирішення проблем безробіття можуть стати: створення нових робочих місць паралельно з вже існуючими, розширення сфери послуг (через значне падіння рівня життя попит на послуги скорочується, ростуть лише послуги державного сектора, що є негативним явищем), дотації на створення робочих місць, пільги при найманні, допомога малому і середньому бізнесу, перенавчання або підвищення кваліфікації кадрів, інвестиційні фонди міністерств і відомств.

Вищенаведений аналіз вказує на безробіття як комплексну проблему макроекономічного характеру, загострення якої руйнує економічні, соціальні, культурні, демографічні основи соціуму. З цього випливають наступні висновки: неможливість визнання безробіття нормальним соціально-економічним явищем; необхідність визнання боротьби з безробіттям пріоритетом як економічної, так і соціальної політики; стимулювання сукупного попиту на працю, якісна і структурно обґрунтована підготовка працівників з гарантіями їх працевлаштування і зайнятості; необхідність відновлення у нашому суспільстві пропаганди трудових цінностей і трудового способу життя, особливо у молодіжному середовищі, інформування населення про проблеми безробіття, гарантії зайнятості та їх правовий захист.

Категорія безробіття займає одне з найважливіших місць в аналізі ринку праці і є одним з основних індикаторів макроекономічної нестабільності. Запропоновані вище заходи боротьби з безробіттям у всіх країнах не можуть дати той же ефект, тому традиційними для кожної повинні стати стимулювання ділової активності, технологічне переозброєння і забезпечення самозайнятості населення.

Список використаних джерел

1. Базилевич В. Макроекономіка / В. Базилевич, К. Базилевич, Л. Баластрик; підручник. – К.: Знання, 2006. – 623 с.
2. Кисільова Т. // Безробіття як макроекономічний показник. Досвід Києва. // Т. Кисільова // Справочник економіста. – 2007. - №4. – 43 с.
3. Макроекономіка: підручник / І. А. Г. Савченко, Г. О. Пукавчан, О. М. Тіською; під ред. Л. Л. Щербатенка. – К.: Львів, 1999. – 288 с.
4. Пазюк О., Пончирьова О. // Проблеми безробіття в Україні // О. Пазюк, О. Пончирьова // Україна: аспекти праці. - 2004. - № 2. - 10 с.
5. Державний комітет статистики України. [енект. носій]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Артем Савчук,

Наук. кер. – Бойда С.В.,

Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці

ДЕЯКІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ НЕМАТЕРІАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

В сучасних умовах сфера послуг (третинний сектор) утворює ядро постіндустріальної економіки і в багатьох аспектах визначає її основні мікроекономічні і макроекономічні параметри. У більшості країн починаючи з 60-70-х рр. ХХ ст. збільшуються обсяги виробництва сфери послуг.

Нематеріальне виробництво в наш час відіграє одну з провідних ролей в економіці будь-якої держави, оскільки воно включає в себе такі галузі, без яких існування людства просто неможливе: охорона здоров'я, освіта, культура, мистецтво, спорт, туризм, духовне виробництво тощо.

По-іншому нематеріальне виробництво можна ще назвати сферою послуг. Друга половина XX-XXI ст. характеризується динамічним розвитком нематеріального виробництва. Роль цього сектора в формуванні ключових фрагментів економічного зростання є дуже важливою.

Рівень нематеріального виробництва у високо розвинутих країнах складає майже 50% економіки держави.[4] Дуже багато країн світу саме завдяки високому рівню нематеріального виробництва розвивають всю свою економіку, адже, як відомо надання різноманітних послуг також сприяє надходженню додаткових грошових мас, які в подальшому використовуються у виробництві.

Проте аналіз показав, що існує ще багато недосліджених теоретичних питань та невирішених практичних проблем, особливо ця проблема є актуальною для України в період трансформації ринкової економіки яка пов'язана з функціонуванням сфери послуг, як фактора економічного розвитку. Слід зазначити, що в програмах економічного розвитку України сфера послуг не віднесена до пріоритетних напрямів розвитку і навіть не розглядається в якості самостійного об'єкта структурної політики. Дослідженню даної теми присвячені: Н.С. Венгерська [1], З.О.Манів, І.М. Манів[3] та ін.

Метою роботи є аналіз сучасного стану та напрямків розвитку нематеріального виробництва в Україні враховуючи оцінку досвідченого у даній сфері праці Гулевича О.Ю. [2] Тенденція до збільшення частки доходів від сфери послуг в структурі ВВП досить швидко поширюється на всі країни. В Україні ця частка становить близько 20% в структурі ВВП.[4]На даний час, за оцінками Всесвітнього банку ця частка складає близько 68% світового ВВП. [4]

Рівень розвитку нематеріального виробництва в країнах досить різний. Відомості в цьому напрямку (частки у ВВП) і темпах його росту за останні 30 років дозволяють умовно розділити всі країни на чотири групи:

- 1) США, Бельгія,Великобританія, Нідерланди, Франція – 70% ВВП.
- 2) Австрія, Фінляндія, Італія, Іспанія – 65-70 % ВВП.
- 3) Норвегія, Марокко, Україна, Чилі , Коста-Ріка – 50-60% ВВП.
- 4) Гана, Боствана, Мали – менше 50% ВВП.[4]

З точки зору розвитку сфери послуг, Україна ще відстає від провідних країн світу, тому для неї залишається важливою проблемою розвиток сфери послуг як складової економічного зростання, оскільки її рівень ВВП складає 57,9%. [4].Активний розвиток нематеріального виробництва обумовлений впливом ряду факторів, до цих факторів відносять: політику держави, соціальна зміни, тенденції розвитку бізнесу, розвитку інформаційних технологій , інтернаціоналізацію і глобалізацію організацій нематеріального виробництва.

Завданнями державної політики повинні стати: стимулювання підприємництва, розширення інноваційної діяльності, освоєння нових сучасних вадів послуг, інтенсивне залучення інвестицій, використання факторів постіндустріального розвитку.

Проведений аналіз сучасного стану нематеріального виробництва в світі показав, що кожна країна має свій індивідуальний шлях розвитку. В одних країнах «сервісна економіка» сформована на досить високому рівні і займає провідне місце в економіці, а в інших вона лише формується. Та в цілому можна сказати , що існує загальна тенденція до підвищення ролі сервісного сектора в світовому економічному просторі.

Отже , при становленні та розвитку сервісної економіки державі необхідно в економічній політиці віддати пріоритет заходам щодо визначення напрямів економічної ефективності діяльності сфери послуг. Основними моментами сервісної політики повинні бути заходи, спрямовані на стимулювання малого підприємництва, освоєння нових сучасних видів послуг та інтенсивного залучення інвестицій. Заходи щодо розвитку сфери послуг в Україні повинні носити концептуальний характер, так як національна сервісна політика реалізується розрізнено і безсистемно. Економічна політика такого виду не наближає Україну до постіндустріальної стадії, вона протистоїть світовим тенденціям розвитку. Хоча за останній період національна сфера послугзбільшувала свої темпи, але в контексті потреб країни і світових тенденцій вона знаходиться на початковому етапі постіндустріального розвитку.

Список використаних джерел:

1. ВенгерськаН.С.Особливості розвитку сфери послуг в Україні / Н.С.Венгерська // Науковий вісник БДФА. Серія Економічні науки : зб. Наук. Праць / гол. Ред. В.В.Прудко : Міністерство Фінансів України, БДФА – Чернівці : Технодуку, 2009. – №93. – С.217 – 223
2. ГулевичО.Ю.Сфера послуг в сучасній економіці : фактори та регіональні особливості / О.Ю.Гулевич // Регіональна економіка. – 2010. - № 4. – С. 120-125
3. Регіональна економіка: Навчальний посібник / За ред. З.О.Маніва, І.М.Луцького, С.З. Маніва– Львів: «Манолія 2006» , 2008. – 640 с.
4. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

Марія Струк,

Наук. кер. – Урсакій Ю.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ТРУДОВІ РЕСУРСИ ТА СПОСОБИ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

На сучасному етапі розвитку народного господарства України велика увага приділяється проблемі підвищення ефективності виробництва. Для вирішення цього питання потрібно постійно впроваджувати у виробництво досягнення сучасного науково-технічного прогресу вдосконалювати форми та методи використання трудових ресурсів, посилювати мотивацію кожного робітника у межах підвищення продуктивності праці. Інакше кажучи, підвищення ефективності виробництва можливе при умові найбільш раціонального використання всіх наявних ресурсів, в першу чергу – трудових.

Проблеми трудових ресурсів досліджували такі вчені, як: В.С.Венедіктов, І.М. Прибиткова, Я.Ю. Кондратьєв, Ю.І. Римаренко, В.І. Олєфір та інші.

Де і коли б праця не здійснювалася, вона не мислима без людей, які керуються свідомо поставленими цілями, інтересами, механізм яких визначає в кінцевому розрахунку закономірності суспільного виробництва. Зміст праці полягає в саме сукупності елементів, які характеризують місце, роль, розвиток особистого фактору, трудового процесу і склад трудових функцій працівника, ступінь його впливу на ефективність та якість праці, необхідний освітній і професійно-кваліфікаційний рівень. У зв'язку з цим організація праці повинна будуватися на основі врахування мотивів і факторів, які стимулюють участь в праці. Адже саме працівникам належить вирішальна роль в розвитку засобів і предметів праці – основних елементів будь-якого виробництва. Від організованості працівників, їх знань, ініціативи і дисципліни залежить продуктивність праці та ефективність виробництва.[3]

Сьогодні використання трудових ресурсів формується під впливом багатьох факторів і процесів, з якими воно пов'язано прямими і опосередкованими зв'язками. Це вимагає нового підходу до вивчення проблем у використанні трудових ресурсів, аналізу їх функціонування під впливом виробничих та соціально-економічних факторів в умовах реформування економіки.

Альтернативними заходами щодо ліквідації дефіциту трудових ресурсів України є забезпечення в галузевому і територіальному розрізах відповідності кількості робочих місць трудовим ресурсам, а також широке впровадження трудозберігаючих технологій. Іншими словами, основним напрямом забезпечення робочою силою трудодефіцитних районів треба вважати не додаткове залучення нових працівників, а скорочення затрат живої праці. Власне, в умовах ринкової економіки дефіцит трудових ресурсів зумовлюватиме потребу впровадження у виробництво нових форм організації й оплати праці, досягнень науково-технічного прогресу.[4, с.156]

Дуже поширеним явищем нині є хронічний дефіцит робочої сили в деяких галузях промисловості і будівництва, хоча він має й відносний характер, оскільки є результатом невідповідності кількості робочих місць трудовим ресурсам. Це означає, що на підприємствах і на будівництві розширення виробництва відбувається певною мірою за рахунок нових робочих місць, а не завдяки їх зменшенню через впровадження нових форм організації праці і трудозберігаючих технологій.

Водночас слід зазначити, що в господарстві України є великі резерви вивільнення робочої сили завдяки зниженню чисельності зайнятих на ручних роботах і зростання продуктивності праці. Значні резерви трудових ресурсів є й у структурі зайнятості.[2, с.419]

Так, в народному господарстві України ще висока частка керівників та фахівців. Таке становище, коли кожний четвертий є керівником чи фахівцем, не сприяє зростанню продуктивності праці, отже, скорочення зайнятості в управлінському апараті, перехід на нові форми організації й управління зумовлюють потребу галузевому перерозподілу значної частини робочої сили.

Зростаючий дефіцит трудових ресурсів є гальмівним фактором розміщення продуктивних сил. Тривалий час будівництво великих підприємств здійснювалося у великих містах, що зумовлювало надмірну концентрацію населення. Звичайно, фактор агломерації при розміщенні промисловості має вирішальне значення і дає вагомий економічний і соціальний ефект завдяки створенню єдиної системи виробничої і соціальної інфраструктури. Тенденція до подальшого зростання великих міст дуже стійка. Однак у сучасних умовах концепція розміщення продуктивних сил враховує вимогу обмеження будівництва в містах великих підприємств, особливо галузей матеріального виробництва, не пов'язаних з обслуговуванням населення. [1, с.235]. Необхідною умовою реконструкції підприємств є глибокі якісні зміни в технології та організації виробництва. Відбір галузей виробництва для великого міста потребує забезпечення не тільки, високого економічного ефекту, а й створення нешкідливих умов для довкілля і

населення, раціонального використання землі. Нині поліпшення використання трудових ресурсів пов'язане з більш повним використанням можливостей господарського розвитку малих і середніх міст та робітничих селищ. Як правило, в таких містах є резерви робочої сили. Крім того, тут зосереджені підприємства для переробки сільськогосподарської сировини з сезонним характером виробництва. Тому значна частина трудових ресурсів використовується протягом року лише частково.

В малих містах і особливо в робітничих селищах сконцентровані підприємства одного профілю, що характерно для регіонів, що спеціалізуються на гірничій і металургійній промисловості. На таких підприємствах зайняті в основному чоловіки, а сфера прикладання жіночої праці буде обмежена. Більшість малих і середніх міст розташовані в добре забезпечених транспортом регіонах, а це підвищує їх значення для майбутнього розміщення підприємств обробної промисловості, особливо філіалів великих підприємств, з урахуванням того, що в середніх і малих містах середня вартість інженерної підготовки, обладнання й устаткування порівняно нижча, ніж у великих.

Для врегулювання непрості ситуації, що склалася в Україні з трудовими ресурсами, передусім необхідно провести наступні заходи: розробити механізм прогнозування професійних потреб економіки з метою формування висококваліфікованих трудових ресурсів; важливим резервом підвищення ефективності використання наявних трудових ресурсів має стати розвиток сфери послуг; розширити діапазон працевздатного віку шляхом створення умов для добровільного збільшення пенсійного віку; розробити механізм прогнозу створення нових високотехнологічних робочих місць; розробити пропозиції щодо приєднання України до багатосторонніх та укладення двосторонніх міжнародних договорів з питань трудової міграції.

Розвиток індивідуальної та кооперативної трудової діяльності, впровадження нових форм організації праці, особливо оренди, характеризуються виникненням принципово нових проблем у сфері зайнятості.

Перехід промислових підприємств на нові умови господарювання передбачає плату державі за трудові ресурси. Це передусім змушує їхніх керівників серйозно зважувати можливість додаткового залучення робочої сили.

Список використаних джерел:

1. Пилипенко П.Д. Трудове право України : навч. посібник. – К.: Видавничий Дім "Ін Юре", 2008. – 536с.
2. Попов С.В. Трудові ресурси : стан та перспективи розвитку/ С.В.Попов/ Форум права. -2008. -№93. - с.419-426
3. Лавриненко С.І. Сучасний стан та перспективи розвитку трудових ресурсів України // Стратегічні пріоритети. - 2009. -№1(10)
4. Марзляк А.В., Михайлова Є.П., Корсаківий М.Х., Михайлова Г.О. Економіка праці і соціально-трудової віднощини: Навчальний посібник/ Під ред. проф. Є.П. Михайлова. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 240с.

Ярослава Терлецька,
Наук. кер. – Власова Т.Р.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Питання щодо розвитку малого бізнесу в Україні стоїть досить гостро. Як і в постсоціалістичних країнах становлення і розвиток малого бізнесу набуває особливої актуальності, адже саме малий бізнес здатний ефективно вирішувати щонайгостріші економічні і соціальні проблеми. Адже саме приватні підприємці яких сьогодні в Україні нараховується понад 2,5 мільйона, а разом із членами родин – 4 мільйони осіб не бояться ризикувати та перематати.

Саме цей сектор відіграє важливу роль у збагаченні бюджету країни в цілому. За одинадцять років існування спрощеної системи оподаткування кількість платників єдиного податку збільшилася майже у 14 разів – з 95 тисяч осіб до 1,3 мільйона осіб, а надходження до бюджету від його сплати зросли у 32 рази – з 127 мільйонів гривень у 1999 році до 4,1 мільярда гривень у 2009 році. При цьому «спрощенці» створили понад 1,2 мільйона робочих місць [1].

Отже, постає питання чому ж держава не створює належних умов для подальшого розвитку малого бізнесу. Адже прийнятий нещодавно податковий кодекс зовсім не сприяє цьому.

Проте на законодавчому рівні приймаються деякі закони щодо сприяння розвитку малого бізнесу, але в більшості вони лише формальні. У 1993 р. був заснований Державний інноваційний фонд і приймається довгострокова програма державної підтримки підприємництва. Але реальна допомога малому бізнесу на місяць – явище настільки рідке, що про початок позитивних змін в стереотипах поведінки чиновників говорити не доводиться. Спеціальних консультаційних пунктів, які могли б внести вагомий вклад до справи підтримки підприємців при місцевих органах державної влади поки немає.

Вельми гострою є проблема формування фінансової бази становлення і розвитку малого бізнесу. Для цього йому мають бути надані певні пільги. Це можуть бути пільги по оподаткуванню. Але податкова політика, що проводиться в нашій країні, не лише не ефективна,

але економічно небезпечна. Вона йде врозрід зі встановленою в світі практикою і сучасними світовими тенденціями розвитку економіки. Адже в нашій країні, на відміну від інших країн світу, створюються всі перешкоди для розвитку підприємницької діяльності. Невиправдане високе оподаткування «вбиває» в Україні мале підприємництво (багаточисельні податки і подорожні збори нерідко залишають підприємству лише 5-10% отриманого прибутку, а інколи воно і зовсім стає неприбутковим). До теперішнього часу зроблені лише перші кроки в правовому і організаційному забезпеченні формування малого підприємництва як особливого сектору економіки України. Дієвої системи стимулювання утворення малих підприємств не існує, як немає і господарського механізму їх підтримки [2].

Отже, питання що стосується розвитку малого бізнесу в Україні є дійсно досить актуальним. В основному через те, що існують різні перепони на шляху розвитку підприємницької діяльності. На жаль, всі ці перешкоди, як би це не було парадоксально, створюються урядом держави, який навпаки повинен сприяти його розвитку.

Список використаних джерел:

1. Сорока Ю. Останні дні малого бізнесу в Україні / Юрій Сорока // Економічна правда. – 2010. – 15.07.2010.
2. Федоренко С.В. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / С.В. Федоренко // Економіка та держава. – 2008. – № 5.

Ірина Чернова,

Наук. кер. – Руснак Л.Р.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

СТАНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ В УКРАЇНІ У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

Інтереси пов'язані здебільшого з культурним рівнем, психологією та звичаями. Економіка не може розвиватися без інтересів суспільства. Якщо розглядати економічні інтереси у взаємозв'язку з виробничими відносинами, тоді можна дати таке визначення: економічні інтереси – це вигода, яка реалізується суб'єктом в процесі господарської діяльності. Так як, суб'єкт спрямовує ресурси, розум, ідеї та увагу на отримання матеріальних вигод[4, с.97]

Таким чином, економічні інтереси можна класифікувати за певними критеріями:

1. за ступенем важливості;
2. за ознакою суб'єктивності;
3. за часовою ознакою;
4. за ступенем усвідомлення;
5. за об'єктом інтересів[2, с.19]

Національні економічні інтереси з'являються при становленні країни незалежною. Але ця категорія є слаборозвинутою. Щоб зрозуміти детальніше категорію «національні економічні інтереси», потрібно виявити основні види економічних інтересів, а саме: національні економічні інтереси, які є проявом економічних відносин і суперечностей у економічній сфері; економічні інтереси створені для задоволення духовних та матеріальних потреб людини. На рівні держави вони об'єднуються в системну сукупність національних економічних інтересів і виражаються конкретними економічними інтересами; економічний інтерес містить об'єкт (на що спрямований інтерес) та суб'єкт (хто має інтерес); економічні інтереси, які виявляються, у вигляді сукупності певних економічних форм (інструментів); зміст економічний інтерес спрямований на досягнення цілей [1].

Звідси, економічні інтереси є важливою формою розвитку економічних відносин та продуктивних сил.

Змістом забезпечення економічної безпеки є захист національних економічних інтересів, який в свою чергу є функцією системи забезпечення безпеки економічної сфери. Метою національних економічних інтересів, є підтримання стану, який буде збалансованим, стійким до загроз, зможе ефективно прискорити економічне зростання.

За теперішніх умов, основним економічним інтересом є інтерес власника засобів виробництва в одержанні прибутку. Для того, щоб його задовольнити власник засобів виробництва повинен впроваджувати нові технології, наймати кваліфікованих працівників, шукати шляхи скорочення витрат на підприємстві, покращує номенклатуру підприємства тощо. Це забезпечує особистий інтерес підприємця та найманих працівників. Основною ціллю національної планової економіки є інтерес суспільства.

Головним інтересом у системі національних економічних інтересів є той, який:

- > показує економічні проблеми певного етапу;
- > виступає відображенням реальних інтересів особи, колективу і суспільства;
- > трансформується у відповідну економічну політику, спонукаючи до діяльності, спрямованої на вирішення проблем даного етапу економічного розвитку[2, с.36].

В Україні головним інтересом виступає-відновлення зруйнованого виробництва, що допоможе у подальшому економічному та соціальному прогресі.

На даний час, це стан до якого треба прямувати(стан який відповідає повністю вимогам ринкової економіки).

Визначення національних економічних інтересів, ґрунтується на всій сукупності цілей соціального та економічного розвитку країни, на певному етапі; врахуванні економічної сфери та переліку загроз щодо неї; системі визначених кількісних та якісних критеріїв стану економічної сфери[3].

Слід зазначити, що національні економічні інтереси повинні затверджуватись та визначатись на державному рівні у складі Стратегії забезпечення економічної безпеки України. Але за теперішніх умов, реалізація економічних інтересів тільки починає впроваджуватися, тому що економічна сфера не є достатньо розвиненою.

Також, національні економічні інтереси допоможуть у проведенні ефективної роботи з плануванням та прогнозуванням соціально-економічного розвитку України. Якщо при цьому, визначити необхідність національного економічного інтересу та дослідити його взаємодію з плануванням та прогнозуванням соціально-економічного розвитку[4, с.103].

Але загалом, національні економічні інтереси визначаються необхідністю покращення добробуту народу. Їхнє здійснення можливе, лише тоді, коли буде об'єднання зусиль держави, суспільства, суб'єктів економічної діяльності, політичних партій.

В Україні національні економічні інтереси не є повністю врахованими у здійсненні економічної політики, тому це негативно позначається на результатах діяльності суб'єкта господарювання. Необхідно визначити основні шляхи реалізації національних економічних інтересів, дослідити проблему міжнародної конкурентоспроможності країни, знати як захистити національні економічні інтереси у світовому просторі. А без використання національних економічних інтересів, для досягнення соціально-економічних цілей, розвиток громадянського суспільства не має реальної основи[3, с.185].

Щоб покращити національні економічні інтереси, необхідно дотримуватись певних завдань, а саме:

- визначити певні теоретичні основи дослідження економічних інтересів;
- дослідити всі погляди вчених на економічні інтереси
- з'ясувати сутність і роль національного економічного інтересу
- проаналізувати процеси реформування відносин власності
- проаналізувати становлення нової системи економічних інтересів у трансформаційний період;
- дослідити структурну перебудову вітчизняної економіки
- проаналізувати формування внутрішнього ринку
- дослідити взаємодію важелів державного та ринкового регулювання економікою;
- показати вплив глобалізації на формування та реалізацію національних економічних інтересів і обґрунтувати способи їх захисту у світовому просторі[1].

Загалом, національні економічні інтереси визначаються необхідністю посідання певного місця в світовому поділі праці, яке б відповідало її трудовим, природним ресурсам та сприяло реалізації потенціалу держави. Отже, національні економічні інтереси створені для підтримання стану, який буде стійким та збалансованим, допоможе прискорити економічне зростання. Та якщо об'єднати зусилля суспільства та держави відбудеться ефективне здійснення поставлених завдань.

Список використаних джерел:

1. Концепція (основи державної політики) національної безпеки України//Голос України. — 1997. — 4 лютого.
2. Козальчук С.С. Національні економічні інтереси : монографія / С.С. Козальчук: Київ, ун-т. 2005. — 316 с.
3. Муліяч В.І. Економічна безпека України / В.І. Муліяч. - КВЦ. - 1999. - 462 с.
4. Варналий З.С. Економічна безпека: навчальний посібник / З.С. Варналий. : Знання, 2009. – 647 с.
5. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько: НІСД, 1997. – 144с.

Ольга Буджак,

Наук. кер. – Добржанська І. М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ВПЛИВ РЕВОЛЮЦІЇ МЕЙДЗІ НА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ В ЯПОНІЇ

Японія одна з економічно найрозвинутіших країн світу, яка входить до складу G-8. Дана країна має потужну промисловість з найновішими технологіями, значні валютно-фінансові ресурси, займає міцні позиції в системі міжнародних економічних відносин. У другій половині ХХ ст. вона пройшла період небаченого в її історії економічного піднесення і вступила в етап постіндустріального розвитку.

Протягом декількох століть Японія була "закритою" країною. Це означало, що японський народ практично не мав контактів з іноземцями. Ізоляція консервувала феодальні відносини в японському суспільстві і заважала розвитку капіталізму.

Але, незважаючи на заборону, в Японії склалися паростки ринкових відносин. Це стало поштовхом для так званого "відкриття" країни.

Головну роль у "відкритті" Японії відіграли Сполучені Штати. У 1845 р. американський Конгрес уповноважив президента встановити торговельну співпрацю з Японією. Також спробу встановлення торговельних зв'язків здійснила й Росія [3, с. 240].

У наступні роки тиск великих держав на Японію посилювався, що призвело до зростання масового невдоволення населення країни. Цим скористалися найбільш розвинені південно-західні князівства, які заявили про необхідність повернення влади імператора. Через ці та інші причини в Японії відбулася буржуазна революція, яка призвела до встановлення влади імператора Міцухіто (січень 1868 р.). Період його царювання називається "мейдзі ієн", або "освітнене правління" [1].

Переворот Мейдзі започаткував радикальні соціальні, політичні та економічні зміни в японському суспільстві. Відбулася швидка модернізація країни на основі застосування іноземного досвіду з урахуванням національних традицій, було створено могутній промисловий потенціал із необхідними для цього нововведеннями у політичних інститутах і правових нормах [3, с. 241].

На відміну від Китаю, де традиціоналізм і консерватизм перешкождали прийняттю європейських нововведень, молодий імператор Міцухіто рішуче вдався до творчого запозичення досвіду Європи. Японська цивілізація виявилася сприйнятливою для зовнішніх впливів.

Насамперед було ліквідовано поділ країни на окремі князівства, самурайське ополчення перетворювалося на регулярну армію, було видано закон про скасування станових привілеїв і формальне зрівняння в правах усіх громадян. Пізніше було ліквідовано внутрішні мита, проголошено свободу торгівлі, пересування і перевезення товарів [2, с. 81].

Переглядалися старі закони, вводилися нові, єдині для всієї держави і всіх груп населення. У наступні роки було проведено судову реформу і почали створюватися суди європейського типу. З метою створення сприятливих умов для розвитку торгівлі й промисловості була проведена грошова реформа, вводилася єдина грошова одиниця – ієна. Була також здійснена реформа освіти. Створювалися нові середні школи, відкрився Токійський університет.

У 1872-1873 рр. проведено аграрну реформу, за якою скасовувалася власність князів і феодалів на землю та офіційно дозволялася купівля-продаж землі [1].

Реформи 70-80-х рр. ХІХ ст. вирвали Японію з міжнародної ізоляції, долучили до світового господарства, сприяли політичному розвитку і формуванню індустріального суспільства. Вона позбулася залежності від європейських країн і стала на шлях колоніального загарбання сусідніх держав.

На початок другого тисячоліття Японія увійшла під знаком боротьби за чільне місце у світі. У сучасних умовах вона успішно використовує свої економічні й технологічні досягнення, змінює пріоритети в науково-технічному розвитку, вживає радикальних заходів з метою стабілізації та зміцнення національної валюти, зменшення імпорту і посилення експорту національних товарів, що дає їй реальні шанси стати одним із головних лідерів ХХІ ст. на міжнародній арені високорозвинutih країн світу.

Список використаних джерел:

1. Коротин Р. Г. Революційні перебудови у Японії після реставрації Мейдзі (1868-1946) [електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.nbuuv.gov.ua/porta/Soc_Gurny/Istz/2008_20/korotich.pdf
2. Фісун А. Японська модель розвитку економіки/А. Фісун//Економіка України. – 2009. – №9. – С. 79-87.
3. Японія: економіка, політика, історія. – М.: Наука, 1989. – 274 с.

ОСНОВНІ ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ МІЖНАРОДНИМИ ТРАНСПОРТНИМИ КОРИДОРАМИ УКРАЇНИ

Україна володіє найвищим в Європі транзитним потенціалом і має всі можливості для отримання значної вигоди від міжнародного транзиту. Вже тепер наша країна є учасником численних проєктів створення міжнародних транспортних коридорів (МТК) на її території.

Разом із тим значні обсяги міжнародного транзиту, поряд із перевагами, створюють додаткові проблеми, ризики та загрози, зокрема в прикордонній сфері та роботі транспортного комплексу. Відповідно, значення має не лише розмір прибутку від забезпечення транзиту, а й витрати на вирішення пов'язаних із цим проблем. Зокрема, можуть зрости шкідливий вплив транспорту на екологію, аварійність та рівень терористичної загрози. Може активізуватись злочинна діяльність, пов'язана із нелегальною міграцією, контрабандою, незаконним переміщенням зброї, наркотиків тощо. Безпека перевезень належить до найважливіших характеристик транспортної системи.

Мета даної роботи – визначити основні перспективи по управлінню безпекою міжнародними транспортними коридорами України.

Предмет дослідження – міжнародні економічні відносини, які виникають з приводу використання міжнародних транспортних коридорів.

Використання переваг, зокрема отримання прибутку, ефективно зменшення ризиків та нейтралізація загроз, є основними показниками ефективності державного управління у сфері міжнародного транзиту.

Інтеграція транспортної системи України у світову потребує коригування вітчизняного законодавства відповідно до міжнародних вимог. Удосконалення національного законодавства у сфері регулювання міжнародного транзиту та його гармонізація із міжнародним правом є необхідною передумовою ефективного розвитку цієї галузі, формування національної мережі МТК як окремого напрямку державної політики. Це дасть змогу наблизити умови перевезень в Україні до міжнародних, а також підвищити конкурентоспроможність українських учасників ринку міжнародних перевезень.

При розробці вітчизняних нормативних документів у цій сфері доцільно використовувати чинні нормативні акти європейських країн. Насамперед, це стосується їх структури та повноти регулювання суспільних відносин у сфері міжнародного транзиту.

На сьогодні транспортна система України не повною мірою готова до забезпечення міжнародного транзиту в належному обсязі. Зростає рівень зношеності техніки, знижується рівень безпеки. Збільшується навантаження на оточуюче середовище, недостатньо розвинена нормативно-правова база. Відповідно, інвестиційна привабливість вітчизняного транспортного комплексу перебуває на невисокому рівні. Ураховуючи достатньо жорстку конкуренцію на ринку міжнародних перевезень, Україна може бути витіснена з нього. Це створює відчутну загрозу її національним інтересам.

Серед перешкод для розвитку напрямку міжнародного транзиту в Україні можна виділити: недосконалість державного управління як на законодавчому, так і на виконавчому рівні, а також неузгодженість дій різних глок та органів влади; брак коштів для модернізації та утримання в безпечному стані шляхів сполучення, транспортної інфраструктури і транспортних засобів; недосконалість правової регламентації функціонування МТК; невідповідність існуючих інформаційних і комунікаційних систем сучасним вимогам; недосконалість процедури митного, екологічного, санітарного та інших видів контролю на МТК тощо [1].

Основним мотивом створення МТК на території України є отримання прибутку. Міжнародний транзит – надзвичайно вигідний бізнес для будь-якої країни, особливо для України з її величезним транзитним потенціалом. Втрачений дохід від нереалізованих можливостей у сфері міжнародного транзиту – пряма загроза економічній безпеці України.

Одним із основних напрямів роботи для розвитку міжнародного транзиту є стандартизація та уніфікація процедур митного, екологічного, санітарного й інших видів контролю для скорочення часу перетинання кордону. При цьому необхідно, щоб спрощення процедури перетинання кордону та відповідне скорочення часу не знижували рівень безпеки.

Крім того, необхідно покращити стан матеріально-технічної бази МТК, інтенсифікувати застосування на них сучасних технологій, подолати диспропорції в розвитку транспортної системи тощо. Оскільки ці завдання пов'язані із значними капіталовкладеннями, необхідне проведення економічних досліджень для пошуку оптимальних шляхів фінансування розвитку МТК. Виходячи з аналізу практики можна виділити такі основні загрози у сфері функціонування МТК: надзвичайні пригоди, обумовлені техногенними, природними причинами або необережними діями людей; загибель людей та отримання ними тілесних ушкоджень внаслідок

надзвичайних пригод на транспорті, зокрема внаслідок дорожньо-транспортних пригод; терористичні або диверсійні акції (вибухи на транспортних об'єктах, захоплення суден, потягів, автотранспорту тощо); інші випадки незаконного втручання у функціонування МТК, що шкодять або загрожують законним інтересам (вандалізм, «телефонний тероризм», протиправне блокування транспортних шляхів тощо); злочини на транспортних об'єктах або із використанням транспортних засобів (контрабанда, незаконне перевезення зброї, наркотиків тощо); порушення правил транспортування або зберігання небезпечних речовин; експлуатація зношених або несправних транспортних засобів, обладнання й техніки, систем та комунікацій на МТК; недосконале державне регулювання, недоліки нормативно-правового регулювання та правозастосовної практики у сфері функціонування МТК; відхилення від стандартів та нормативів при будівництві на транспорті, виробництві чи експлуатації транспортних та інших технічних засобів, устаткування тощо; нестабільна політична та економічна обстановка в Україні, непослідовна політика розвитку МТК тощо.

Забезпечення транспортної безпеки в цілому і МТК України, зокрема визначається якістю виконання завдань у ряді відносно самостійних складових, таких, як: технічний стан транспортної системи; рівень професійної підготовки спеціалістів, задіяних у роботі транспорту та охорони; наявність засобів інформаційного контролю, спостереження та супроводу транспорту; протидія спробам проведення терористичних актів та несанкціонованого втручання у транспортну діяльність; укомплектованість та рівень підготовки охоронних структур, стан протипожежної безпеки, забезпеченість технічними засобами спостереження та охорони, взаємодія силових структур (рис.1).

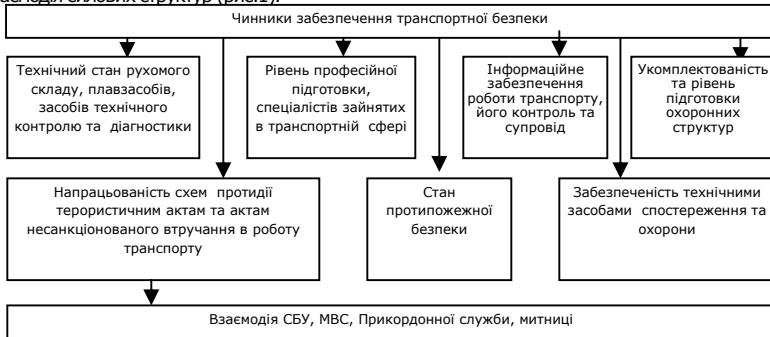


Рис. 1. Чинники забезпечення транспортної безпеки МТК України

Визначення рівня транспортної безпеки базується на врахуванні можливостей ліквідації загроз техногенного, природного чи соціального характеру. За нинішньої ситуації в Україні близько 2/3 інцидентів та катастроф на транспорті трапляється через технічні несправності, більше 1/4 пригод спричинено природними катаклізмами і близько 5% від усіх загроз становлять небезпеки здійснення терористичних актів.[2]

Транспортна інфраструктура МТК належить до найбільш уразливих об'єктів. Це зумовлено зростанням кількості небезпечних вантажів, поширенням терористичної загрози, підвищеною небезпекою через швидкісний рух транспортних засобів тощо. Для нормального функціонування МТК необхідно розробити певну стратегію щодо управління та контролю за ними.

Пропозиції та рекомендації щодо заходів безпеки МТК:

Організаційні заходи:

- ❖ продовжити роботу з поліпшення нормативного регулювання питань безпеки на транспорті, а також питань узгодження співробітництва всіх структур як на рівні міністерств так і на рівні регіонів по попередженню терористичних актів;

- ❖ проаналізувати плани спільних заходів органів управління залізничного, автомобільного, морського транспорту, авіаперевезень, Служби безпеки України, МВС інших силових структур з попередження актів тероризму, несанкціонованого втручання в роботу транспорту, недопущення злочинів;

- ❖ посилити професійну підготовку транспортної міліції з питань виявлення зброї, підірваних засобів, наркотиків, контрабандних вантажів, виявлення та затримання терористів і злочинців. Ширше використовувати в цих цілях спільні з органами СБУ України та МВС навчання, тактико-спеціальні тренування, відпрацювання окремих завдань;

- ❖ розширити штат кінологічної служби, звернувши особливу увагу на морські та річкові порти розміщені в прикордонній зоні. Нарощувати сили, засоби, якісний склад і рівень підготовки позавідомчої охорони;

- ❖ з метою недопущення проникнення терористичних груп на об'єкти залізничного транспорту, морських та річкових портів підтримувати тісне співробітництво позавідомчої охорони з правоохоронними органами України щодо обміну інформацією, відносно дій у позаштатних режимах, підготовки та проведення спільних операцій.

Технічні заходи:

- ❖ розробити програму невідкладних заходів щодо поетапного поновлення та капітального ремонту рухомого складу, задіявши до її реалізації найбільш прийнятні схеми лізингу;

- ❖ продовжити обладнання перевізів на дорогах загального користування, встановлення шлагбаумів з автоматичним перекриттям доріг на всю ширину проїзної частини та відеофіксацією порушень;

- ❖ розробити і впровадити автоматизовану систему безперервного контролю і супроводження небезпечних вантажів. Виключити відстій вантажних поїздів з розрядними вантажами і вантажами, які є легкозаймистими, на станціях, розташованих в населених пунктах або поблизу них.

Рекомендації щодо заходів безпеки на морському транспорті:

Організаційні заходи:

- ❖ розробка програми реалізації вимог розділу XI-2 СОЛАС-74 і Кодексу ОСПС щодо організаційного, кадрового та технічного забезпечення безпеки транспорту та посилення безпеки не конвенційних об'єктів;

- ❖ створення центру моніторингу та розробки і впровадження перспективних рішень, пов'язаних з питаннями транспортної безпеки на морському та річковому транспорті;

- ❖ проведення Міністерством транспорту серії семінарів з тематикою: «Використання міжнародного кодексу з охорони суден та портових засобів в Україні», підчас яких обговорити питання впровадження МК ОСПС на судах під українським прапором, стан засобів забезпечення охорони і безпеки суден і портових об'єктів, системи охоронної сигналізації для суден, нормативні документи МК ОСПС.

Технічні заходи:

- ❖ створення єдиної інтегрованої радіолокаційної системи України, розробка нормативної бази Єдиної системи висвітлення обстановки; відпрацювання методології об'єднання розрізної інформації та виключення дублювання; розробка засобів спостереження у вузьких морських протоках та акваторіях морських портів; впровадження автоматичної ідентифікації суден; завершення розробки і впровадження єдиного радіонавігаційного плану України; забезпечення створення методів та засобів безперервного моніторингу радіонавігаційного поля України;

- ❖ реалізація пропозиції по контролю за переміщенням контейнерів та приєднання до Меморандуму по взаєморозумінню С-TRAT для створення ефективної системи контролю за контейнерами по всій транспортній мережі;

- ❖ розробка та реалізація конкретних вимог щодо оснащення всіх суден апаратурою супутникової навігації;

- ❖ створення та вдосконалення інфраструктури єдиної національної системи моніторингу і контролю за місцезнаходженням річкових суден;

- ❖ створення єдиної інформаційної служби інтермодальних перевезень з поступовим розширенням її дії на всі види транспорту;

- ❖ формування системи безпеки портів з безпроводною телекомунікаційною системою доступу до інформації щодо їх роботи порту.

Підсумовуючи все вище викладене, слід зауважити, що сфера міжнародного транзиту є надзвичайно важливою для України, а питанням його розвитку в нашій країні приділяється чимало уваги. Разом із цим питання безпеки на МТК не знаходять належного відображення в нормативних документах, системі організаційно-правових заходів та наукових дослідженнях. Нехтування ними може призвести до витіснення України з ринку міжнародних перевезень, надзвичайних пригод, збитків, людських жертв, забруднення навколишнього середовища тощо.

Список використаних джерел:

1. Бакаев О. О. Міжнародні транспортні коридори - пріоритет української економічної перспективи / О. О. Бакаев, С. І. Пирожков, В. Л. Ревенко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Україна в ХХІ столітті: концепції та моделі економічного розвитку : матеріали доп. V Міжнар. конгр. економістів, м. Львів, 22-26 трав. 2000 р. / НАН України ; Ін-т регіон. дослідж. ; редкол. : відп. ред. акад. НАН України М. І. Дольшій. - Львів, 2001. - Вип. ХХІІІ. - С. 495 - 514.
2. Блудова Т. В. Розвиток транзитного потенціалу України: проблеми економічної безпеки : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави» / Блудова Т. В. - К., 2006. - 36 с.
3. Мірошко В. М. Міжнародні транспортні коридори і Україна [Електронний ресурс] / В. М. Мірошко. - Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12.AFSN_2007/Economics/20623.doc.htm. - Назва з екрана.

Олександр Вальчук,

Наук. кер. – Вдовічен А.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

АНАЛІЗ ПРОЄКТІВ В ЕНЕРГЕТИЧНІЙ СФЕРІ ЄС ТА УКРАЇНИ

Україна, прагнучи забезпечити енергоресурсами перспективний стійкий розвиток національної економіки, зацікавлена в надійності їх поставок. Оскільки значні обсяги енергоресурсів імпортуються з однієї країни (або території однієї країни) – Росії, то логічним і виправданим є намагання України диверсифікувати джерела їх надходження й таким чином мінімізувати ризики для власної енергетичної безпеки, в т.ч. економічні та політичні. Це все й обумовлює актуальність даної тематики дослідження.

Мета даної роботи – проаналізувати проекти які діють в рамках співпраці обраних країн.

Предмет дослідження – міжнародні економічні відносини, які виникають з приводу співробітництва в енергетичній сфері.

Наміри диверсифікувати джерела надходження енергоресурсів насамперед з метою зменшення енергозалежності від Російської Федерації багато років декларуються в офіційних документах різного рівня (наприклад, в Енергетичній стратегії України на період до 2030р.). Водночас, ці питання викликали чи не найбільш гострі дискусії як в українському політикумі, так і в суспільстві – що заважало реалізації диверсифікаційних проєктів.

Нинішній етап розвитку таких проєктів має особливості, які становлять загрозу їх реалізації. По-перше, фінансово-економічна криза, яка значно погіршила нормальне функціонування української економіки, вкрай негативно відбилась і на роботі вітчизняного ПЕК: в умовах браку іноземних кредитів і скорочення бюджетних витрат на фінансування окремих енергетичних проєктів та ПЕК у цілому зменшуються надходження інвестицій до енергетичного сектору, що гальмує його розвиток. Отже, світова фінансово-економічна криза вносить корективи у плани, які й так не особливо швидко виконувалися.

По-друге, після чергової «газової війни» (січень 2009р., 2010р.) знову ускладнилися непрості відносини України з її стратегічним партнером в енергетичній сфері – Росією. І будь-які економічно необґрунтовані рішення можуть не лише destabilізувати постачання енергоресурсів, а й призвести до їх переривань.

По-третє, загострення внутрішньополітичного протистояння напередодні постійних виборів поширюється, на жаль, і на проекти диверсифікації в енергетичній сфері. Це значно погіршує ефективність міжнародного співробітництва України з іноземними урядами і транснаціональними компаніями, оскільки диверсифікаційні проекти є транснаціональними, їх реалізація потребує колосальних інвестицій та імпорту сучасних технологій.

Економічно обґрунтований вибір диверсифікаційних проєктів має зробити цей напрям реформування ПЕК стрижнем енергетичної стратегії України, він дозволить зосередити кошти на пріоритетних напрямках розвитку, припинить надмірну політизацію цього питання у суспільстві, перетворивши ці проекти на загальнонаціональні завдання. Разом з тим, зрозуміло, що за який би час не були реалізовані диверсифікаційні проекти, Росія залишиться головним партнером України в енергетичній сфері в довгостроковій перспективі.

Певна пауза в «перегонах» міжнародних диверсифікаційних проєктів, викликана світовою фінансово-економічною кризою, дає можливість Україні та її партнерам з реалізації зазначених проєктів без особливих втрат тимчасово відкласти прийняття остаточних рішень для всебічного аналізу цілей, що стоять перед ними, та пошуку найбільш ефективних і компромісних для всіх учасників шляхів їх досягнення.

Диверсифікація джерел і шляхів постачання енергоносіїв – питання, яке протягом останніх десятиліть посідає дедалі більш пріоритетні позиції в порядку денному Європи. Зростання попиту на енергоресурси в поєднанні з вичерпаністю власних запасів Старого світу зумовлює високий рівень його залежності від імпорту енергоносіїв. Головні позиції в енергобалансах європейських країн посідають вуглеводні – природний газ і нафта. Саме цих енергоносіїв дедалі частіше торкаються кризи переривань поставок, що ускладнюються надто вузьким колом постачальників.

Тому завдання диверсифікації стосується насамперед постачань газу та нафти, однак реалізація планів «ядерного ренесансу» може актуалізувати і проблему диверсифікації джерел постачання ядерного палива, якщо ця проблема не буде розв'язана в інший спосіб.

У євразійському регіоні трикутник ЄС-Росія-Україна відіграє чи не провідну роль у вирішенні питань енергетичної безпеки. Водночас, у цьому трикутнику ЄС та/або окремі країни-члени, а також Україна (як імпортери і транзитери) – і Росія (як експортер) мають подібні, але часто різноспрямовані інтереси.

До їх спільних інтересів можна віднести: (1) підвищення безпеки та надійності роботи енергетичних об'єктів як складних технічних систем з високим рівнем небезпеки експлуатації; (2)

зменшення політичного впливу на процеси енергозабезпечення.

Однак, у створенні ринку поставок енергоносіїв і як наслідок – в отриманні прийнятної цінової пропозиції зацікавлений насамперед споживач, тоді як постачальник зацікавлений у монополізації ринку та усуненні конкуренції. Натомість, в отриманні грошових надходжень від транспорту енергоносіїв зацікавлений насамперед транзитер, тоді як експортер і споживач – навпаки, у зменшенні вартості транспорту.

За такої ситуації, ускладненої далекими від конструктивних україно-російськими відносинами в енергетичній сфері, проблема диверсифікації джерел і шляхів енергопостачань стає дедалі гострішою для всіх учасників «трикутника».

ЄС здійснює системну, зрозумілу та підкріплену підтримкою на всіх рівнях політику забезпечення енергетичної безпеки, до якої «вмонтовані» проекти диверсифікації джерел постачання енергоносіїв. Характерними рисами України є відсутність політичної волі, низька якість державного управління, непередбачуваність політики. Росії притаманним є не лише поєднання політичних та економічних мотивів енергетичної політики, але й непоодинокі випадки переважання політики над економікою. Саме це є одним з негативних чинників, що ускладнює врегулювання відносин у згаданому трикутнику.

В окремих секторах енергетичної політики (газовому, нафтовому, ядерному) ці відносини характеризуються певною специфікою, що визначається особливостями того чи іншого виду енергоносіїв і його критичністю для енергетичної безпеки конкретної країни чи їх об'єднання – ЄС.

У даній статті окреслюються загальні підходи ЄС, Росії та України до диверсифікації енергопостачання, розглядаються проблеми узгодження їх інтересів, формуються завдання для українського паливно-енергетичного комплексу (ПЕК), які випливають із ситуації, що складається на цей час в енергетичних відносинах України з ЄС і Росією у контексті євразійських диверсифікаційних процесів.

ЄС є одним з найбільших імпортерів енергоносіїв у світі: у 2008р. залежність ЄС від імпорту вугілля складала 58%, вуглеводнів – 53,8% (таблиця 1).

Таблиця 1

Споживання енергоресурсів країнами ЄС, їх чистий імпорт і рівень енергетичної залежності (станом на 2008р.)

№*	Країни-члени ЄС	Валове енергетичне споживання, млн. т.н.е.*	Чистий імпорт***	Енергетична залежність, %****
1	Кіпр	2,6	3,0	100,0
2	Мальта	0,9	0,9	100,0
3	Люксембург	4,7	4,7	98,9
4	Ірландія	15,5	14,2	90,9
5	Італія	186,1	164,6	86,8
6	Португалія	25,3	21,6	83,1
7	Іспанія	143,9	123,8	81,4
8	Бельгія	60,4	53,5	77,9
9	Австрія	34,1	24,9	72,9
10	Греція	31,5	24,9	71,9
11	Латвія	4,6	3,2	65,7
12	Литва	8,4	5,5	64,0
13	Словаччина	18,8	12,0	64,0
14	Угорщина	27,8	17,3	62,5
15	Німеччина	349,0	215,5	61,3
16	Фінляндія	37,8	20,9	54,6
17	ЄС-27	1825,2	1010,1	53,8
18	Словенія	7,3	3,8	52,1
19	Франція	273,1	141,7	51,4
20	Болгарія	20,5	9,5	46,2
21	Нідерланди	80,5	37,2	38,0
22	Швеція	50,8	19,8	37,4
23	Естонія	5,4	1,9	33,5
24	Румунія	40,9	11,9	29,1
25	Чехія	46,2	12,9	28,0
26	Велика Британія	229,5	49,3	21,3
27	Польща	98,3	19,6	19,9
28	Данія	20,9	-8,1	-36,8****

* Найбільші поставки нафти та газу здійснювалися з Росії (33% імпорту нафти та 40% імпорту газу) та з Норвегії (16% і 23%, відповідно).

** Визначається як сума власного виробництва та імпорту мінус експорт.

*** Чистий імпорт: імпорт мінус експорт.

**** Імпорт, поділений на валове споживання.

***** Данія є чистим експортером енергоносіїв.

Поширеність вугільних родовищ не виводять питання імпортозалежності від вугілля у ранг проблеми енергетичної безпеки, однак з вуглеводнями ситуація є іншою. У ЄС підраховали світові запаси енергоносіїв станом на 1 січня 2009р.: нафти – 165 трлн. т.; газу – 174436 трлн. куб. м.; вугілля – 841 трлн. т.; урану – 18 096 т. За нинішнього рівня споживання запаси буде вичерпано:

нафти – в жовтні 2047р.; газу – у вересні 2068р.; вугілля – у травні 2140р.; урану – в жовтні 2144р. Найбільшими їх постачальниками до ЄС протягом останнього десятиліття є Росія та Норвегія. Так, у 2008р. частка Росії в імпорті ЄС нафти склала 33%, газу – 40%; частка Норвегії – 16% і 23%, відповідно. [1]

При цьому, постачання з Росії дедалі більшою мірою стають проблемними, зокрема – через систематичне виникнення російсько-українських та російсько-білоруських «газових війн». Така ситуація знижує рівень енергетичної безпеки, тому ЄС системно реалізує політику диверсифікації джерел і шляхів поставок вуглеводнів (насамперед, газу), зменшуючи залежність, в першу чергу, від Росії.

Так, у 2008р. Європейська Комісія запропонувала «План ЄС з енергетичної безпеки та солідарних дій», який передбачає п'ять напрямів забезпечення енергетичної безпеки, серед них чільне місце відведено диверсифікації постачань енергоресурсів [2].

Диверсифікація розглядається як спільне завдання всіх членів Співтовариства, оскільки солідарність у питанні енергетичної безпеки є базовим принципом членства в об'єднанні. Тобто, у сфері диверсифікації та ширше – забезпечення енергетичної безпеки – головними засадами ЄС є, по-перше, розподіл ризиків та спільне використання об'єднаної ваги ЄС у міжнародних відносинах, що значно ефективніше, порівняно з вагою окремих держав-членів.

По-друге – стратегічний підхід до вирішення проблем енергобезпеки як у сенсі комплексності відповідних заходів, так і їх розрахунку на довгострокову перспективу. Саме на таку перспективу спрямована амбітна стратегія ЄС до 2020р. (Стратегія «20-20-20»), яка передбачає, зокрема, скорочення енергоспоживання до 2020р. на 20%. Однак, попри таке скорочення, компенсувати падіння власного видобутку та забезпечити часткову заміну існуючих потоків енергоносіїв на інші зможуть лише диверсифікаційні проекти, які будуть виконуватися і в довгостроковій перспективі.

По-третє, досить гнучкий підхід до співвідношення політичних та економічних аргументів під час обґрунтування вибору того чи іншого диверсифікаційного проекту.

Важливою особливістю ЄС (і всього євразійського ринку енергоресурсів, на якому він є найкрупнішим споживачем) є дуже динамічна залежність економічних і політичних пріоритетів на різних етапах просування диверсифікаційних проектів. Залежно від ступеня критичності для енергобезпеки, політичні пріоритети можуть домінувати на всіх етапах проекту, коли дуже відчутним є вплив провідних політичних гравців (зі складу як постачальників, так і споживачів), або поступатися місцем економічним пріоритетам на етапах розробки бізнес-планів і укладення контрактів, коли починають діяти ринкові механізми конкуренції. За цих обставин, обов'язковими умовами енергетичної безпеки є далекоглядність політики, політична воля, належне державне управління та якісний проектний менеджмент.

Отже, пріоритетним напрямом реалізації планів підвищення рівня енергетичної безпеки ЄС є диверсифікація енергопостачань, а визначальними умовами їх реалізації – солідарність країн-членів і системний зв'язок між усіма напрямками забезпечення енергобезпеки.

Список використаних джерел:

1. Джерело: Energy Dependency, - Europe's Energy Portal, <http://www.energy.eu/#dependency>.
2. EU Energy Security and Solidarity Action Plan: Second Strategic Energy Review. MEMO/08/703. - Brussels, 13 November 2008, <http://ec.europa.eu>. Чотири інші напрями: покращення зовнішніх енергетичних зв'язків; створення запасів нафти (нафтопродуктів), газу та механізмів розв'язання криз; підвищення енергетичної ефективності; максимальне використання власних ресурсів.
3. Рішеннями стратегія схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів №145 від 15 березня 2008р.
4. Дажно ІІ. Світова економіка. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 264 с.

Алла Гречка,

Наук. кер. - Козменко А.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

СЬОГОДЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПЛИВУ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК ДЛЯ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Сучасна економічна ситуація, розвиток міжнародної економіки неподільно пов'язується із величезними світовими гравцями, такими як транснаціональні та мультинаціональні компанії, які за своєю могутністю та оборотами інколи навіть перевищують ВВП деяких країн, що розвиваються. Експансіоністський характер ТНК останніх років проявляється як широкомасштабне проникнення їх філій та дочірніх компаній на території іноземних держав, в тому числі слаборозвинутих країн, що як наслідок породжує загострення міжнародної конкуренції на внутрішніх ринках, такі зміни в країні в різних сферах, таких як економічній, соціальній, екологічній та інше.

Завдання даної роботи полягає в дослідженні впливу діяльності транснаціональних компаній (ТНК) на світову економіку, а зокрема на країни, що розвиваються.

Мета даної роботи полягає у визначенні характеру впливу діяльності ТНК на приймаючі країни, що розвиваються, позитивні та негативні наслідки їх діяльності.

В літературі дане питання висвітлювали такі науковці, як Даміров Я., Євремів Д., Карамбович І., Кметик Х., Рябенко Н., Фомішин С.

Однією з головних тенденцій розвитку сучасного світового господарства є зростання ролі транснаціональних компаній. На ТНК припадає частка прямих іноземних інвестицій, вони контролюють до 40% світового промислового виробництва, половину міжнародної торгівлі. У сучасних умовах операції ТНК стають усе більш глобальними і при проєктованні факторів виробництва, товарів та ринків орієнтуються т на глобальний обсяг. Розміщення за кордоном значної частини виробництва і численних філій, інтегрованих в єдину мережу продукування товарів і послуг, дає змогу транснаціональним корпораціям використовувати ресурси і конкурентні переваги багатьох країн [3].

Організація зарубіжних філій багато в чому зумовлена необхідністю збуту і технічного супроводу за кордон складної сучасної продукції, що вимагає наявності товарно- і послугопроводної мережі підприємств у приймаючій країні.

Більшість держав й сама, зацікавлена в іноземних інвестиціях, стимулюючи їх залучення за допомогою ТНК, які порівняно легко добуваються пільгових режимів функціонування у вигляді зниження податків і мита, надання урядових гарантій, серед таких часта країни, що розвиваються.

Причиною іноземного інвестування в економіку країни розміщення філій нерідко виступає інтерес до природних ресурсів приймаючих країн, за якими стоїть прагнення забезпечити гарантоване постачання сировини своїм підприємствам [1].

Варто відмітити позитивний вплив ТНК на країни що розвиваються, тобто вплив прямих іноземних інвестицій від транснаціональних компаній. У країнах «третього світу» ПІ ТНК сприяють: а) перетворенню цих країн з експортерів сировини на продавців готової продукції; б) адаптації нових виробничих технологій; в) прискоренню інноваційних процесів; г) зростанню зайнятості населення.

Оцінюючи в цілому роль ТНК у країнах, що розвиваються, слід зазначити, що саме завдяки діяльності ТНК відбувається активізація інтеграції цих країн у світовий економічний простір. Тенденція до розвитку постіндустріальних економік, що почала діяти в економічно розвинутих країнах з початку ХХІ ст., підсилює цю роль ТНК, оскільки саме вони є найкращими агентами передачі індустріального розвитку.

Загалом ще можна виділити наступні аспекти, як позитивний результат діяльності ТНК в країнах що розвиваються:

- ❖ Поширення новітніх технологій і техніки шляхом їх вивезення та впровадження у філіях та відділеннях приймаючих країн, що розвиваються;
- ❖ Поступове підвищення рівня розвитку економік приймаючих (особливо – відсталих) країн, за рахунок надання їм коштів на модернізацію промисловості та інфраструктури, а також удосконалення кваліфікації їх трудових ресурсів;
- ❖ Зміцнення міжнародних зв'язків і контактів на базі поглиблення міжнародного поділу та кооперації праці, розширення світової торгівлі та валютно-фінансових операцій між країнами та регіонами;
- ❖ Оптимізація розміщення виробництва, руху капіталу, динаміки та структури світової економіки [1].

Аналізуючи взаємодію ТНК та приймаючих країн, що розвиваються та мають слабозрозвинені внутрішні ринки, варто відмітити негативні сторони для транснаціональних корпорацій від подібної кооперації: по-перше, слабозрозвинені внутрішні ринки країн, що розвиваються обмежує прагнення ТНК використати ефект-масштабу, тобто звужує можливості використання конкурентних переваг; по-друге, обумовлює анклавний характер підрозділів ТНК, ізолюючи їх від секторів економіки країн, що розвиваються; по-третє, унеможливує загальний позитивний вплив ТНК на місцеву економіку: вплив ТНК на прискорення індустріалізації спостерігається лише в нових індустріальних країнах (країни НІК).

Але й існує інший ряд факторів, що характеризують ТНК із загарбницької та нищівної сторони по відношенню до приймаючих країн, особливо слабозрозвинених, вплив на які інколи просто нищівний:

- ❖ ТНК переносять трудомісткі, енергоємні і матеріалоємні виробництва, а також екологічно небезпечні виробництва. ТНК виказує прагнення підвищити конкурентоздатність і доходи за рахунок екстерналізації екологічних та соціальних витрат, переносячи підприємство туди, де ці витрати – мінімальні. Т.ч., відбувається глобальна структурна перебудова, що означає перенесення «брудних виробництв» в посткомуністичні країни та країни Третього світу. Виникає своєрідне змагання між цими країнами і регіонами за увагу інвесторів, що намагаються максимально знизити витрати, пов'язані із захистом навколишнього середовища, здоров'ям і безпекою населення[2].

ТНК розвиваються в приймаючих країнах шляхом видобутку і первинної обробки сировини, незважаючи на те, що країни, які розвиваються, провели націоналізацію активів ТНК у сировинних галузях, а великі промислові компанії як і раніше зберігають пануюче положення у світовому виробництві і збуті паливно-енергетичних ресурсів. Так за даними ООН, всього 15 ТНК контролюють 70% світового експорту каучуку і нафти, більше 80% міді, бокситів, олова, понад 90% - деревини і залізної руди [5].

- ❖ Філії ТНК націлені на розвиток виробництва, яке спрямоване на експорт. З огляду на низькі ціни на місцеву сировину і невеликі розміри заробітної плати, міжнародні компанії створюють в країнах що розвиваються підприємства, що виробляють продукцію, призначену на експорт у країни свого базування чи в інші держави. Хвижацьке ставлення до природних ресурсів країн розміщення філій ТНК.

- ❖ Дестабілізація внутрішніх ринків; ТНК, що володіють дочірніми компаніями і філіями, наприклад, в країнах Центральної Америки, Карибського басейну і Мексики, слабо пов'язані з внутрішніми ринками цих країн, мало використовують місцеву сировину і напівфабрикати, більша частина їхньої продукції вивозиться закордон. Для Бразилії, Південної Кореї і деяких інших країн характерна прямо протилежна ситуація.

- ❖ Небажане втручання ТНК у діяльність приймаючих країн з метою впливу на їх політичну та економічну орієнтацію;

- ❖ Протидію реалізації національної економічної політики, якщо вона суперечить інтересам доменів ТНК; використання «ножиць цін» на технології та продукти традиційного виробництва ТНК для пограбування держав, які розвиваються;

- ❖ Вилучення частини доходів, які належать за законом країні базування філій ТНК, через трансфертні ціни та податкові гавані;

- ❖ Пограбування слаборозвинутих країн шляхом монополізації їх внутрішніх ринків і цін, переманювання висококваліфікованих спеціалістів.

Отже, як бачимо, діяльність ТНК для країн, що розвиваються має як позитивні, так і негативні фактори. За допомогою ТНК країни що розвиваються мають змогу до світової інтеграції, залучення ПІІ, створення нових робочих місць, розвиток НТП та інновацій, загальне підвищення рівня економіки та ін.

Для майбутнього розвитку даних країн та мінімізації негативного впливу ТНК та й загального покращення стану країн що розвиваються, варто було б вжити наступні заходи: переглянути екологічну політику та заходи захисту навколишнього середовища, залучивши світову спільноту; вплив керівництва приймаючих країн на ТНК у визначенні державою пріоритетних для іноземного інвестування галузей національної економіки, галузей, вкладання інвестицій в які повинне бути обмеженим, а також тих, інвестування в які суперечитимуть інтересам національної безпеки [6]; захист національного ресурсного потенціалу приймаючих країн від нищівного використання ТНК; повномірний, а не однобоккий розвиток країн що розвиваються, через використання лише сировинних ресурсів для діяльності ТНК; створення в країнах, що розвиваються власних транснаціональних компаній, компаній, діяльність яких буде виходити за національні межі, що створить основу розвитку країни, нові робочі місця та конкуренцію експансіоністським ТНК.

Підсумовуючи, варто зазначити, що діяльність ТНК в країнах, що розвиваються має неоднозначний характер. З одного боку, розвивається промисловість в таких країнах, залучаються ПІІ, відкривається доступ до фінансових ресурсів ТНК, інтеграція до світових економічних процесів, доступ до зовнішніх ринків, залучення новітніх інноваційних технологій та загальне поліпшення економіки. Для покращення ситуації із негативним впливом ТНК та мінімізації нищівних процесів діяльності варто було б переглянути політику приймаючих країн у сферах екології, реінвестування прибутків ТНК, націоналізації природних ресурсів, стабілізацію внутрішніх ринків, викоринення небажаних спроб втручання в національну політику транснаціональними компаніями.

Список використаних джерел:

1. Дамров Я. ТНК як фактор виключення національного господарств до світової економіки/ Я. Дамров // Економіка України – 2009. - №5. - с. 64-74
2. Ефременко Д. Влияние крупного бизнеса на теорию и практику глобальной экологической политики/ Д. Ефременко// Мировая экономика и международные отношения. – 2008. - №11. – с.61-68
3. Карамбович І. ТНК у системі світового господарства/ І.М. Карамбович// Міжнародна економіка та менеджмент. – 2008. - №94. – с.28-30
4. Кметик Х. Значення основних принципів міжнародного права у регламентації діяльності транснаціональних корпорацій/ Х. Кметик // Зовнішня торгівля право та економіка. – 2009. - №91. – с.33-37
5. Рябіць Н. Роль ТНК країн, що розвиваються, в умовах посилення диспропорцій економічного розвитку країн/ Н.М.Рябіць// Зовнішня торгівля : економіка, фінанси, право. – 2010. - №2. – с.39-45.
6. Фомішин С. Економічна диференціація країн, що розвиваються, у світовому господарстві/ С.В. Фомішин// Держава та регіони. – 2010. - №2. – с.205-208.

Тетяна Григораш,

Наук. кер. – Козменко А.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПЕРЕШКОДИ НА ШЛЯХУ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ З ЄС

Україна ще на початку свого становлення, як суверенної держави, проголосила курс на європейську інтеграцію, як перспективу свого розвитку. Це обумовлено не лише суто українськими інтересами, а й відповідними об'єктивними процесами, що відбуваються у системі світового господарства та світовій економіці, а саме створенням у світі декількох центрів економічного тяжіння, найбільшим із яких є європейський ринок, основу якого становить ЄС. Тому для України як європейської держави прагнення інтегруватися в європейській економічній структурі є цілком природним і об'єктивним.

Мета даного дослідження – проаналізувати особливості європейського вибору України, зокрема, зосередити увагу на проблемах, які необхідно буде вирішувати в процесі інтеграції з ЄС. Об'єктом є сам процес євроінтеграції України. Предмет дослідження – це особливості інтеграційних процесів України з ЄС.

Питання євроінтеграції України розглядають такі вітчизняні та зарубіжні дослідники, як А.І. Кудряченко, Є. Василенко, А. Гальчинський, Є.В. Сискос, Г.М. Надтока, В. Сіденко, А. Філіпенко, А. Лук'яненко, Е. Соловйов, Ф.М. Рудич, О. Дергачов, П. Аснер, Д. Іден, П. Гауен, Ж. Сапір.

Проблема економічної інтеграції для України є однією з першочергових, а враховуючи те, що Україна – одна з найбільших європейських держав, то для неї особливо важливою є інтеграція саме з країнами Європи і, в першу чергу, з країнами-членами Європейського Союзу.

Європейська інтеграція і членство в Європейському Союзі є стратегічною метою України, тому, що це найкращий спосіб реалізації національних інтересів, побудови економічно розвинутої і демократичної держави, зміцнення позицій у світовій системі міжнародних відносин. [3]

Якщо все-таки буде отримано дозвіл від керівництва ЄС на вступ нашої держави, виникне необхідність виконати критерії членства у цій організації (Копенгагенські критерії), які полягають у наступному: стабільність інституцій, що гарантують демократію, верховенство закону, поважання прав людини та захист прав національних меншин (політичних критерії); існування функціонуючої ринкової економіки та спроможність впоратися з тиском конкуренції й ринкових сил у межах ЄС (економічний критерій); спроможність взяти на себе обов'язки членства, включаючи прихильність цілям політичного, економічного та монетарного (валютного) союзів (членські критерії) [2, с. 14].

Щодо перших двох критеріїв, можна сказати, що Україна не повністю відповідає поставленим перед нею, як кандидата на вступ до ЄС, вимогам, оскільки сучасний політичний та економічний стан в країні є досить невтішними: невисокий рівень конкурентоспроможності вітчизняних виробників, їх товарів і послуг та економіки країни в цілому; невідповідність нашого законодавства існуючим нормам в країнах ЄС; повільність у проведенні економічних реформ; відсутність верховенства права; слабкі позиції України у сфері високих технологій; велика доля бідних громадян. Крім цього, одночасно зі вступом до ЄС країна зобов'язується, відповідно до членських критеріїв, вступити до економічного та валютного союзу, також при виконанні певних умов, які отримали назву критеріїв конвергенції (зближення) або Маастрихтських критеріїв: відношення дефіциту бюджету до ВВП не повинно перевищувати 3% (в Україні даний показник становить 6,7%); відношення державного боргу до ВВП не повинно перевищувати 60%; (в Україні даний показник становить 41,7%); достатній рівень стабільності цін та сталість середніх темпів інфляції (цей показник не повинен перевищувати три країні показники рівня стабільності цін держав-членів більше, ніж на 1,5%). В Україні темпи інфляції складають 10,5%; довгострокова номінальна відсоткова ставка не повинна перевищувати три країні показники стабільності цін держав-членів більше, ніж на 2% (в Україні облікова ставка складає 7,75%); протягом щонайменше двох років і без значного напруження з боку відповідної країни нормальне відхилення величини обмінного курсу не має перевищувати показник трьох найкращих країн-членів більш ніж на 2,25%. [1]

Для кращого ознайомлення з цими критеріями, щоб дізнатися, чи відповідає даним вимогам Україна, можна подати їх у вигляді таблиці.

Таблиця 1.

Основні показники конвергенції у порівнянні між країнами (за даними 2010 р.)

Країни	Дефіцит бюджету, % ВВП	Рівень державного боргу, % ВВП	Облікова ставка, %	Темпи інфляції, %	Курс національної валюти	
					2009 р.	2010 р.
1	2	3	4	5	6	7
Україна	6,7	41,7	7,75	10,5	1 грн. = 0,1299 дол. США;	1 грн. = 0,1262 дол. США;
Велика Британія	11	76,5	0,5	1,4	1 фунт стерлінгів = 1,4792 дол. США	1 фунт стерлінгів = 1,5386 дол. США

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
Франція	7,7	83,5	1	1,2	1 евро = 1,3058 дол. США	1 евро = 1,3486 дол. США
Німеччина	3,3	78,8	1	1,2	1 евро = 1,3058 дол. США	1 евро = 1,3486 дол. США

Звісно ситуація в Україні бажає очікувати кращого, але не все так погано, у деяких випадках вона, навіть, краща за стан економіки окремих країн ЄС, як це видно з таблиці.

Проте Україна, все ж таки, не відповідає стандартам ЄС, тому поки що не готова стати членом цього об'єднання держав. Та незважаючи на численні економічні та політичні проблеми, які підсилені економічною кризою держави, Україна все ж таки намагається втілити в життя власну зовнішньоекономічну стратегію, основою якої є європейський вибір, та довести, що вона дійсно пдна називатися членом ЄС.

Список використаних джерел:

1. Гольченко І.Е. Фінансові наслідки інтеграції нових держав-членів Європейського Союзу. // Вісник Української академії банківської справи. – №2(25). – 2008. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VJABS/2008_2/25.2.1.pdf
2. Завадський В.М. Виконання країнами Балтії критеріїв членства у ЄС – досвід для України. // Наука. Релігія. Суспільство. – 2009. – № 1. – с. 14 – 18
3. Кравчук Н. Інтеграція України до ЄС: проблеми та перспективи подальшої співпраці [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://udca.edu.ua/library.php?pid=568>
4. Статистичний бюлетень (електронне видання) – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/ebul.htm>
5. <http://news.finance.ua>

Маріанна Дам'ян, Оксана Олар,

Наук. кер. – Козменко В.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ У ПІВНІЧНІЙ АМЕРИЦІ

Сучасний етап розвитку інтеграційних процесів має характер економічних взаємозв'язків промислово розвинутих країн з країнами, що розвиваються, прикладом чого є зокрема, поглиблення інтеграційних процесів у рамках Північно-Американської угоди про вільну торгівлю (НАФТА), укладеної між США, Канадою та Мексикою, створення Американської зони вільної торгівлі (Free Trade Area of the Americas/ FTAА) в 2005 році, а також процес залучення до ЄС країн Східної Європи.

Актуальність дослідження економічних взаємозв'язків на прикладі НАФТА, по-перше, об'єктивно зумовлена поглибленням теоретичних розробок та наукового аналізу розвитку інтеграційного процесу нового типу. По-друге, саме цей тип інтеграції, на нашу думку, зумовить еволюцію світової економіки в майбутньому, зокрема й Україні, що пояснює важливість наукового аналізу можливих наслідків і тенденцій розвитку інтеграції країн з різним рівнем економічного розвитку.

Метою тез є аналіз процесів економічних взаємозв'язків в Північноамериканському регіоні на прикладі Північноамериканської зони вільної торгівлі.

Об'єктом дослідження є система економічних взаємозв'язків в Північній Америці. Предметом є чинники формування системи регіональної економічної інтеграції в Північній Америці.

Дослідження інтеграційного процесу нового типу перебуває на стадії поверхового розгляду окремих макроекономічних показників розвитку країн - учасниць НАФТА як у вітчизняній, так і в західній літературі.

Розглянуто праці вчених Князева І., Кузнецова Н., Кучика О., Ложечко М., Савчук І., Фатуллаєвої А., та ін.

Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА) - угода про вільну торгівлю між Канадою, США і Мексикою, це найбільше інтеграційне угруповання, створене регіональними торговельними партнерами, що в свою чергу зумовлює її впливовість на економічні процеси у світовій економіці і, відповідно, поглиблює актуальність наукового аналізу. Реалізація її положень покликана значно вплинути не тільки на динаміку соціально-економічних і політичних процесів у Мексиці та мобілізацію факторів економічного зростання в США і Канаді, а й на розвиток інтеграційних процесів на Американському континенті в цілому, доказом чого є просування до створення Американської зони вільної торгівлі в 2005 році [3, с. 537].

НАФТА ґрунтується на моделі Європейського Співтовариства (Європейського Союзу). Першим кроком став «план Еббота», прийнятий в 1947 році, метою якого було стимулювання інвестицій США у ведучі галузі канадської економіки. за яким передбачалося виробництво товарів для потреб американського ринку, що сприяло надходженню капіталу з США до канадської економіки; 1948 р.: США запросили Канаду взяти участь у постачанні товарів до Західної Європи (за "планом Маршалла"). Саме з цього періоду почалося створення основи для майбутньої північноамериканської економічної інтеграції. У 1959 році США і Канада уклали угоду про спільне

військове виробництво, яке сприяло впровадженню американських стандартів в канадське виробництво військової техніки.

Угода про вільну торгівлю (НАФТА) набрала чинності 1 січня 1994 року. До НАФТА входять США, Мексика і Канада. Правила НАФТА розроблені з урахуванням вимог ГАТТ/СОТ і відповідно до цих правил. Угода НАФТА має велике значення для всіх, хто займається торгівлею з будь-якою із країн-членів. НАФТА містить програму економічної інтеграції, відповідно до якої країни-члени повинні протягом 15 років після набуття нею чинності поступово ліквідувати всі перешкоди в торгівлі між собою.

Як і інші регіональні інтеграційні блоки, НАФТА організоване з метою розширення економічних зв'язків (перш за все, взаємної торгівлі) між країнами-учасниками. Забороняючи державам-членам дискримінацію відносно взаємних товаропостачання і інвестицій, НАФТА встановлює протекціоністські правила проти зовнішніх виробників (зокрема, в текстильній промисловості і автомобілебудуванні).

На даний час НАФТА є найбільшою в світі регіональною зоною вільної торгівлі, з населенням в 406 млн. чоловік і сукупним валовим продуктом у розмірі 10,3 трильйонів доларів. Угода про Північноамериканську зону вільної торгівлі містить комплекс домовленостей, що розповсюджуються крім торгівлі на сферу послуг і інвестицій, і вперше об'єднує промислово розвинені держави і країну, що розвивається. Північноамериканська зона вільної торгівлі володіє чіткою організаційною структурою. Її керівними органами є чотири головні комісії: економічна комісія, комісія з праці, комісія довілків, центральна інституція – Комісія вільної торгівлі [2, с.93].

Усередині НАФТА, на відміну від ЄС і АТЕС, є тільки один центр економічної сили – США, чия економіка у декілька разів перевершує Канаду і Мексику разом узяті. Ця моноцентричність полегшує управління (країна-лідер легко може нав'язати свої рішення більш слабим партнерам), але одночасно створює середовище потенційних конфліктів (партнери США можуть виявитися незадоволеними своїм підлеглим положенням). Крім того, інтеграція виявляється однобокою: Канада і Мексика тісно інтегрована з США, але не один з одним.

Про масштаби економічного взаємозв'язку США, Канади і Мексики на основі взаємної торгівлі і руху капіталу можна зробити висновки з наступних даних. У США реалізується близько 75-80% канадського експорту (20% ВВП Канади). Частка США в іноземних прямих інвестиціях в Канаді – понад 75% і Канади в США – 9%. У США прямує близько 70% мексиканського експорту, а звітди поступає 65% мексиканського імпорту. Частка США в загальному обсязі прямих іноземних інвестицій до Мексики перевищує 60%. ВВП США в 14,5 разів перевершує ВВП Канади і в 19 разів – Мексики [1, с.194].

НАФТА стала наслідком посилення конкурентної боротьби між світовими лідерами – Північною Америкою, Західною Європою та Японією, зменшивши співвідношення сил у світовому економічному просторі. особливість НАФТА полягає в тому, що це угруповання об'єднує країни з різним економічним та науково – технічним потенціалом: двох світових гігантів – членів «великої сімки» та одну з країн, яка належить до «третього світу». Експерти вважають, що від участі в НАФТА найбільше виграла Мексика, яка більшою мірою поліпшила, порівняно зі США й Канадою, становище в таких сферах, як добробут, реальний ВНП, реальні витрати, робочий час, реальна зарплата, капітальні інвестиції, імпорту, експорт. Певних зрушень країни – інтегранти добилися в розв'язанні проблем зайнятості, інфляції, промислового виробництва, зовнішньої торгівлі. Найбільш помітними були зміни, що відбулися в торгівлі, але вони характеризуються переважно за схемою «Мексика – США», «США – Канада».

В перспективі НАФТА буде інтегруватися з торгово-економічним блоком «МЕРКОСУР» (створеним у 1991 р. у складі Аргентини, Бразилії, Уругваю, Парагваю і що почали функціонувати в 1994 р.). Згодом до них приєднаються інші держави регіону. До 2020 р. передбачається домогтися справжнього «інтеграційного прориву» ще на одному з найважливіших для США напрямку – в Азіатсько-тихоокеанському регіоні (АТР). Напрями стратегічних векторів країн-учасниць НАФТА в значній мірі визначаються особливостями геополітичного положення цих країн. Сусіди першого і другого порядку для США і Мексики знаходяться в фокусі геополітичних інтересів, тоді як сусіди третього порядку формують нейтральну групу. Для Канади фокусом її геополітичних інтересів є також деякі сусіди третього порядку [4, с. 10].

Основними стратегічними пріоритетами США є: збереження глобальної конкурентоздатності країни, створення протизваги Західноєвропейському і Азіатсько-Тихоокеанському центрам сили; закріплення світової першості, а також боротьба з тероризмом. Завданням США, крім того, є зруйнування євразійського геостратегічного регіону і недопущення панування в Євразії будь-якої держави. Дослідження основних складових поля геостратегічних інтересів США на основі запропонованих критеріїв показало, що до цього поля входять такі країни, регіони та угруповання, як НАФТА, Латинська Америка, АТР, Західна Європа, Південно-Західна Азія.

Основними стратегічними пріоритетами Канади є: збереження і підвищення конкурентоздатності економіки країни на світовій арені; посилення науково-технічного потенціалу; структурна перебудова господарства; збереження культурної самобутності держави; посилення економічної та політичної незалежності шляхом диверсифікації політичних та економічних зв'язків. Виходячи з основних віх геостратегії Канади та на основі дослідження складових поля її геостратегічних інтересів можна констатувати, що до цього поля входять такі країни, регіони та угруповання, як НАФТА (США, Мексика), Латинська Америка, Південно-Західна Азія (країни Близького Сходу) [6].

Основними геостратегічними пріоритетами Мексики є: посилення конкурентоздатності національної економіки; підвищення рівня життя населення; структурна перебудова господарського комплексу в руслі НТП; підвищення ступеню відкритості економіки. До поля геостратегічних пріоритетів Мексики входять НАФТА, Латинська Америка, Західна Європа.

Таким чином, можна зробити певні висновки, що Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА) - результат виходу інтеграційних процесів США та Канади за їх межі. 1 січня 1994 року набув чинності договір, за яким НАФТА включила Мексику. На території блоку мешкає 370 млн чоловік, щорічне виробництво становить 7 трлн доларів США, на них припадає 20% всієї світової торгівлі. Економічна інтеграція в Північній Америці відрізняється від інтеграції в Західній Європі і Азії, заснованій на злагодженій регулюючій діяльності багатьох високорозвинутих держав. В інших регіонах інтеграція здійснювалася зверху «вниз», коли міжурядові угоди стимулювали контакти підприємств різних країн. В НАФТА, навпаки, процес інтеграції йшов «від» низу до верху: спочатку високого рівня досягли міжкорпоративні зв'язки, а потім на їх основі приймалися міждержавні угоди. Імовірно, у найближчій перспективі можна буде очікувати розширення НАФТА, однак необхідно створити визначені організаційні структури і відпрацювати механізм співробітництва. Співпраця країн-членів НАФТА не обмежена суто економічними питаннями зниження тарифів та лібералізації ринків. Значних успіхів було досягнуто в таких галузях, як охорона довкілля та праці. Намагання НАФТА завершити формування зони вільної торгівлі та спроби заснувати ФТАА здійснюються тоді, коли багатостороння торговельна система ГАТТ ослаблена вивагами нового протекціонізму, в основі якого лежить тепер захист інтересів не окремої держави, а угруповання держав.

Список використаних джерел:

1. Князева І.В. Партнерство по НАФТА: реалізація стратегії поглиблення економічних взаємозв'язків. // Вісник Української Академії державного управління при Президентові України. - К.: Вид-во УАДУ, 2005. - № 2. - С. 193-198.
2. Кузнецова Н.В. Фінансовий механізм Північноамериканської економічної інтеграції. // Бізнес. - 2007. - №1. - С.93-94
3. Кучик О.С. Міжнародні організації: Навч. пос. / За ред. О.С.Кучика. - К.: Знання, 2007. - 749 с. (НАФТА 536 - 569)
4. Ложечко М. НАФТА в інтеграційних процесах: проблеми і перспективи // Внешня торговля. - 2006. - № 5, 6. - С.9-12
5. Сельчук І.В. Угода про Північно-Американську зону вільної торгівлі (НАФТА): динаміка розвитку економічного співробітництва країн - партнерів // Зб. праць молодих вчених. - К.: ІСЕМВ НАН України, 1997. - Вип. 4. - С. 3 - 9.
6. Фатуллаєва А. Роль нафта в світових інтеграційних процесах: http://www.nibv.gov.ua/portal/natural/Nlvu/PSF/2009_12/Fatulyayeva.pdf

Микола Демчук,

Наук. кер. – Михайловська О.В.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПЕРЕВАГИ РИНКУ FOREX

Актуальність теми. У сучасних умовах економічної глобалізації валютний курс стає одним з основних комплексних макроекономічних показників, який впливає не лише на зовнішньоекономічну діяльність країн, а й в цілому на соціально-економічний розвиток. Однією з визначальних особливостей процесу курсоутворення є його вплив на формування значних господарських і майнових інтересів та реальної вартості національної економіки. Вагомого значення категорія валютного курсу набуває завдяки тому, що залежно від функціонування ефективної моделі курсоутворення національної грошової одиниці збалансовується взаємодія господарської системи держави зі світовою економікою.

Безперервний процес обміну однієї іноземної валюти на іншу обумовлений цілою низкою причин – від умов розрахунку по контрактах, що укладаються транснаціональними корпораціями, до отримання банківського кредиту по нижчих процентних ставках.

У зв'язку з постійною необхідністю в обміні іноземних валют сформувалася єдина телекомунікаційна мережа, що дозволяє мільйонам продавців і покупців валюти проводити обмінні операції цілодобово з будь-яких точок земної кулі.

Сукупність конверсійних операцій по обміну валют у світовому масштабі отримала назву FOREX (Foreign Exchange Market - міжнародний валютний ринок).

В процесі формування міжнародного ринку валют з'явився новий вид бізнесу, який заснований на отриманні прибутку від курсової різниці в умовах вільної і постійної зміни валютних курсів. При цьому зміна курсів зумовлена різними ринковими умовами і регулюється тільки

попитом і пропозицією.

Вагомий внесок у дослідження наукової проблематики функціонування міжнародних валютних ринків зробили такі відомі вчені, як Дж. Бікердайк, Е. Бірнбаум, А. Браун, Ф. Грехем, Б. Ейхенгрін, Дж. Інгрем, Г. Кассель, Дж. М. Кейнс, П. Кеннен, Г. Кнапп, Э. Найман, Я. Миркин, С. Маслова, П. Ходаківська, Д. Пискулов, О. Опалов та ін.

Мета і завдання статті. З огляду на науково-практичну актуальність теми і, враховуючи результати дослідження окремих її аспектів у економічній літературі, метою статті є теоретичне обґрунтування ключових переваг міжнародного ринку FOREX перед іншими фінансовими ринками в умовах фінансової глобалізації.

Ринок FOREX є найбільшим і найдинамічнішим серед фінансових ринків. Це обумовлено тим, що FOREX має ряд ключових переваг перед іншими фінансовими ринками: найвища ліквідність, цілодобовість, низька вартість угод, схема маржинальної торгівлі, висока динамічність та інші.

Найвища ліквідність. Обсяг торгівлі на ринку FOREX складає приблизно 4 трільйона доларів на добу, що більш ніж у 100 разів перевищує денний оборот знаменитої Нью-Йоркської фондової біржі. Висока ліквідність забезпечує трейдеру можливість здійснювати операції будь-якого обсягу по одних і тих же ринкових котированнях [5, ст. 152]. На інших ринках часто виникає ситуація, коли за однією ціною можна купити або продати лише певну кількість активу. Також такий великий обсяг торгівлі не дозволяє окремим великим учасникам рухати ринок у своїх інтересах.

Висока ліквідність означає, що на ринку завжди є достатня кількість і покупців і продавців, тобто немає жодних труднощів з відкриттям і закриттям позицій – трейдер завжди може отримати котировання з мінімальним спредом. Висока ліквідність забезпечує плавність руху курсу, причому навіть під час криз. На графіку валютних курсів майже немає "гепів" (розривів) на відміну від ринку акцій, де практично кожен день для якої-небудь акції ціна відкриття значно відрізняється від ціни закриття. [5, ст. 153]

Цілодобовість. На ринку FOREX в будь-який момент часу 24 години на добу можна укласти угоди. Розміщені ордери також відстежуються і виконуються цілодобово [1].

Учасникам ринку FOREX не потрібно чекати, щоб прореагувати на ту чи іншу подію, як це відбувається на інших ринках. Трейдер може миттєво приймати рішення і діяти безпосередньо після виходу новин, випереджаючи інших трейдерів і отримуючи кращу ціну. Замість цього на інших ринках доводиться чекати моменту відкриття біржі разом з тисячами інших трейдерів, які мають ту ж інформацію і прийняли те саме рішення.

Низька вартість угод. На ринку FOREX немає комісії за операції, а невеликий ринковий спред (різниця між ціною купівлі та продажу) робить вартість операцій меншою, ніж на інших фінансових ринках [4]. Широке розповсюдження електронної торгівлі, відсутність реальної поставки валют і інші чинники знижують собівартість обробки угод для банків і брокерів, що дозволяє їм зменшувати спред для клієнтів [1]. Відсутність обмежень. На відміну від біржової торгівлі ринок FOREX є вільним і нерегульованим – ціни визначаються тільки попитом і пропозицією. Це часто викликає сильні тренди і дозволяє отримати значний прибуток.

На ринку FOREX немає ніяких обмежень щодо руху курсу на відміну від біржі, де торгівля може бути зупинена при настанні певних умов. На ринку FOREX торгівля не зупиняється ніколи, крім вихідних днів – немає регулюючого органу, який міг би її зупинити.

Маржинальна торгівля. На ринку FOREX використовується схема маржинальної торгівлі: невеликий стартовий капітал дозволяє здійснювати операції на суми, які у десятки і сотні разів його перевищують. У разі успіху це дозволяє отримати великий прибуток.

Торгівля проводиться без реального постачання валют, що скорочує накладні витрати і дає можливість відкривати позиції як покупкою, так і продажем валюти [2, ст. 290].

Відсутність проблеми "ведмежого" ринку. На ринку FOREX немає ніякої різниці між купівлею і продажем. Валюти торгуються парами – кожна позиція включає покупку однієї валюти і одночасно продаж іншої. Так що поняття "бичачий" ринок і "ведмежий" ринок тут дуже відносні. Завдяки цьому трейдери можуть отримувати значний прибуток і при висхідному і при спадному тренді.

На відміну від FOREX на ринку акцій вважається нормою тільки висхідний тренд ("бичачий" ринок), а гра на пониження зв'язана із значним ризиком і з низкою технічних проблем [4].

Найвища динамічність. На ринку FOREX можливе швидке отримання прибутку – протягом декількох годин, а часом навіть і хвилин. Торгівля на ринку Форекс завжди здійснюється в режимі реального часу. У наш динамічний і повний криз час довгострокові інвестиції не в моді – вони не відповідають сучасному стилю життя.

Висока швидкість руху ринку FOREX не означає, що тут ризик більше, ніж на інших ринках. Навпаки, можливість здійснювати короткострокові спекуляції приваблює безліч трейдерів, які забезпечують високу ліквідність, що в поєднанні з цілодобовістю і відсутністю регулювання знижує ризик [4].

Достатній вибір інструментів. Для торгівлі на ринку FOREX є достатня кількість (кілька десятків) ліквідних валют і крос-курсів. Кожен трейдер може вибрати для торгівлі дещо швидкіші або повільніші, найбільш підходящі для нього інструменти.

Невелика кількість інструментів дозволяє розуміти і використовувати їх взаємовплив навіть індивідуальному трейдеру. На відміну від цього на біржах торгуються тисячі акцій – тут можуть впевнено працювати тільки спеціалізовані фонди, що мають безліч трейдерів, кожен з яких відстежує певний набір акцій [5, ст. 128].

Спрямованість ринку FOREX. Рух валют має сповна певну спрямованість, яка відстежується протягом достатньо протяжного відрізка часу. Кожна конкретна валюта демонструє властивий лише їй малюнок розвитку у часі, що дає інвестиційним менеджерам можливість маніпулювати активами. Гнучка стратегія оплати за операцію. На ринку FOREX традиційно немає жодних комісійних витрат, окрім природної ринкової різниці (спреда) між цінами попиту і пропозиції. Проте на практиці, як правило, трейдер відкриває рахунок при мінімальній сумі комісійних за конверсійні операції, обумовлений договором з маркет-мейкером або з брокер-агентом [2, ст. 223]. Залежно від активності трейдера і балансу інвестиційного рахунку розмір стягуваних маркет-мейкером або брокер-агентом комісійних може бути значно понижений.

Отже ринок FOREX є дуже привабливим для всіх його учасників. Останніми роками професійні інвестори значно підвищують рівень своєї участі на валютному ринку FOREX. Кількість приватних інвесторів також постійно збільшується. А отже збільшується і обсяг торгівлі, до якої залучається все більше учасників ринку – від найбільших банків та ТНК до приватних осіб.

Список використаних джерел:

1. Мирянін Я.М. «Рынок Форекс» / Мирянін Я.М. - журнал «Валютний спекулянт» №6 2008 г., ст. 33-35.
2. Маслова С.О., Фінасовий ринок. С.О. Маслова, О.А. Опалов. - Київ: Каравела, 2009, 344 с.
3. Ходківська В.П., Ринок фінансових послуг. П.В. Ходківська, О.Д. Данілов. - Ірпінь: Академія ДПС України, 2007, 501 с.
4. Валютний ринок форекс. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.rus-plus.info/23.php>
5. Найман, Э.Л. Малая энциклопедия трейдера / Э.Л. Найман - 2007. - 204 с.

Наталія Зуйко,

Наук. кер. – Козменко А.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

Туризм є однією з найважливіших галузей економіки. Саме питання розвитку туризму стоїть в ряді першочергових завдань економічного піднесення багатьох країн, адже значення туризму у світі постійно зростає. Це зумовлено тим, що надходження від міжнародного туризму є важливим показником економічного зростання країн світу. В цьому у полягає актуальність даної теми.

Метою даної роботи є визначення сутності та ролі міжнародного туризму на сучасному етапі розвитку; предмет дослідження – особливості розвитку міжнародного туризму; об'єкт дослідження – міжнародний туризм.

Аспекти міжнародного туризму досліджували різні вчені. Можна виділити роботи Квартальнова В.А., Голубевої С.Р., Лиманського А., Ружковського Я., Александрової Ю.А., Балабанова І.Т., Дроздової Г.М., Максименко С.В. та ін.

Квартальнов В.А. розглядає туризм як сукупність явищ і взаємин, які виникають при взаємодії туристів, постачальників, місцевих органів влади та місцевого населення у процесі туристичної діяльності [5 с. 127].

На думку Ю.А.Александрової, туризмом є сукупність відносин, які виникають під час переміщення та перебування людей в місцях інших від їх постійного місця перебування та роботи [1, с. 8].

Згідно з Законом України «Про туризм», туризм – тимчасовий виїзд особи з місця постійного проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці перебування [8].

Економічне значення міжнародного туризму для тієї або іншої країни — явище складне та унікальне, його аналіз лише за допомогою статистики надходжень і відпливу валюти є відносним і не дає можливості оцінити вплив цієї сфери діяльності на економічне життя у сукупності. Втім, попри зазначене, надходження від міжнародного туризму розглядають як важливий показник його економічного значення.

Значення туризму у світі постійно зростає. Це пов'язано із зростанням впливу туризму на економіку багатьох країн світу. В економіці країни міжнародний туризм виконує ряд важливих функцій: є джерелом валютних надходжень для країни і засобом для забезпечення зайнятості; розширює вкладення у платіжний баланс і ВНП країни; сприяє диверсифікації економіки, створюючи галузі, які обслуговують сферу туризму; зі зростанням зайнятості у сфері туризму збільшуються доходи населення і підвищується рівень добробуту нації. Це є досить позитивним

явищем, що супроводжується розвитком національних економік країн світу [3, с.54].

Сьогодні, на думку аналітиків, в основі розвитку міжнародного туризму лежать такі чинники: економічне зростання і соціальний прогрес привели до розширення обсягу ділових поїздок та подорожей в пізнавальними цілями; удосконалення всіх видів транспортних засобів зробило дешевшими поїздки; збільшення кількості найманих працівників і службовців у розвинутих країнах та підвищення їхнього матеріального й культурного рівня; інтенсифікація праці й отримання працюючими більш довгих відпусток; розвиток міждержавних зв'язків і культурних обмінів між країнами привів до розширення міжрегіональних зв'язків; розвиток сфери послуг стимулював розвиток сфери перевезень і технологічний прогрес у галузі телекомунікації; послаблення обмежень на вивіз валюти в багатьох країнах і спрощення прикордонних формальностей [2]. Міжнародний туризм у світі вкрай не рівномірний, що пояснюється в першу чергу різними рівнями соціально-економічного розвитку окремих країн і регіонів.

Найбільший розвиток міжнародний туризм одержав у західноєвропейських країнах. На долю цього регіону припадає понад 70% світового туристичного ринку і близько 60% валютних надходжень. Приблизно 20% приходиться на Америку, менш 10% – на Азію, Африку й Австралію разом узяті. Всесвітня організація з туризму у своїй класифікації виділяє країни, що є переважно постачальниками туристів (США, Бельгія, Данія, Німеччина, Голландія, Нова Зеландія, Швеція, Канада, Англія) і країни що є, в основному, реципієнтами (Австралія, Греція, Кіпр, Італія, Іспанія, Мексика, Туреччина, Португалія, Франція, Швейцарія) [6, с.295–306].

Необхідно зазначити, що туризм є найбільш високорентабельною галуззю економіки в США, Франції, Великобританії, Австрії, Італії і Іспанії. Прийом туристів на своїй власній території створює робочі місця, формує структуру послуг для населення, і приносить значні прибутки, як приватному сектору так і державі у вигляді продаж і одержання від туристської індустрії податків. В цих сферах досить великими потенціальними можливостями володіє Україна [7].

Що стосується подальшого розвитку світового туризму, то експерти передбачають, що при щорічному зростанні на 8 % кількість туристичних прибуттів у Китаї досягне до 2020 р. 137,1 млн осіб. Другим за популярністю туристичним напрямком стануть США (102,4 млн), далі – Франція (93,3 млн), Іспанія (71,0 млн), Гонконг (59,3 млн). За прогнозами ВТО, очікується бурхливий розвиток візного туризму. Найбільшими країнами-постачальниками туристичних потоків стануть Німеччина, Японія, США, Китай, Великобританія. Обсяг туризму між країнами Західної і Східної Європи буде зростати, в основному, у напрямку зі Сходу на Захід [9].

Розвиток міжнародного туризму викликає й деякі негативні наслідки, наприклад, інфляцію, знищення навколишнього середовища, порушення традицій місцевого населення і т.п [4].

Отже, аналізуючи розвиток міжнародного туризму за останні роки, необхідно зазначити, що туризм перетворився в перспективну галузь міжнародного бізнесу з багатьма напрямками свого розвитку, індустрією курортів, особливими фінансовими інструментами, системою комунікацій; став складовою частиною стратегічних, економічних і соціальних концепцій розвитку країн світу; сприяє розвитку багатьох пов'язаних з ним галузей економіки; допомагає створювати робочі місця і, таким чином, вирішує проблему зайнятості працездатного населення; потребує державної підтримки для свого подальшого розвитку як індустрії, яка ефективно організує не тільки відпочинок, але й оздоровлення людей.

Список використаних джерел:

1. Александрова Ю.А. Международный туризм. – М.: Аспект-Пресс, 2002. – 337 с.
2. Балбанов И. Т., Балбанов А. И. Экономика туризма: Учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по экон. спец. и направлениям. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
3. Голубева С.Р. Основные направления развития международного туризма в Украине // Менеджер. – 2005. – №2. – с. 54.
4. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посіб. – К.: ЦУП, 2002. – 172 с.
5. Квартальнов В.А. Международный туризм: политика развития: Учеб. Пособ. – М.: Советский спорт, 1998. – 142 с.
6. Лянзонский А., Ружковский Я. Международный туризм в эпоху глобализации // Журнал европейской экономики. – 2002. – №3. – с. 295-306.
7. Макоименко С.В. Туристська діяльність: міжнародно-правові аспекти. – М.: Легстар, 2007. – 250 с.
8. Про туризм: Закон України від 15.09.95 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – №9 31. – с.241.
9. <http://www.world-tourism.org>.

Ольга Капуштеньська,

Наук. кер.- Козменко А.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут, м. Чернівці

МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ

Сучасні глобалізаційні процеси характеризуються суттєвою активізацією міжнародної міграції. При цьому її структура та обсяги дедалі дівіше впливають на стан трудового потенціалу – головної конкурентної переваги у сучасній глобальній економіці. А тому дослідження особливостей міжнародної трудової міграції як її основного компонента набуває особливої актуальності.

Низку проблем міжнародної трудової міграції досліджено в працях таких вчених-економістів як: В.Врум, П.Кругман, І.В. Івахнюк, М.Філіп, І.Маноло. Дані проблеми розглядалися і в працях вітчизняних вчених: В.В.Козик, Л.А.Панкова, Н.Б.Даниленко, В.Ю.Ткач, Г.П.Балабанова, В.М.Геєць, М.І.Долішній та ін.

Міжнародна міграція робочої сили посилюється в умовах формування економічних зв'язків у світовій системі господарства. Це стихійний процес розподілу трудових ресурсів між національними ланками світового господарства. Економічною основою його є відчуження безпосередніх виробників від засобів виробництва, взаємопов'язаність країн та нерівномірність їх соціально-економічного розвитку.

Міжнародна міграція робочої сили ґрунтується на можливостях, умовах і прагненні працездатного економічно активного населення працювати у будь-якій країні з метою задоволення своїх життєвих потреб.

Сьогодні у світі, за різними оцінками, налічується від 150 до 175 млн. осіб, які проживають за межами країни свого походження. Це становить понад 3% населення планети, з них близько 40% (понад 70 млн. осіб) становлять мігранти [1, с.9].

Міжнародна міграція робочої сили набуває глобального характеру. У світі утворилися постійні ринки робочої сили.

Перший ринок традиційно належить США та Канаді, трудові ресурси яких склалися історично за рахунок іммігрантів.

Другий ринок — країни Західної та Північної Європи емігрантами яких є вихідцями з Туреччини, Португалії, Польщі, Іспанії, Греції, Чехії.

Третій ринок — район нафтовидобувних країн Близького Сходу: Об'єднані Арабські Емірати, Катар, Кувейт, Оман, Бахрейн, Саудівська Аравія.

Четвертий ринок — Латинська Америка. Значна частина робочої сили переміщається з Колумбії, Чилі, Сальвадору в Аргентину, Бразилію, Венесуелу.

Своєрідними центрами притоку іммігрантів за останні роки стали Ізраїль, Південно-Східна Азія, Австралія та Нова Зеландія [2, с.226].

Причинами міграції робочої сили є фактори як економічного, так і неекономічного характеру: політичні, національні, релігійні, расові, сімейні тощо.

На думку провідних вчених, основними причинами, які зумовлюють міжнародну міграцію робочої сили є наступні :

1. Незадовільні економічні умови життя працездатного населення в країнах еміграції.
2. Стабільний порівняно високий рівень зарплати в основних імміграційних центрах (США, Західна Європа).
3. Порівняно вищий технічний рівень умов праці в країнах імміграції.
4. Соціальні умови для більш повної реалізації своїх можливостей у країнах імміграції.
5. Природні катаклізми в країнах еміграції і вищий рівень охорони навколишнього середовища в країнах імміграції.
6. Політичні, релігійні, військові, національні, культурні причини [3, с.138-143].

Вплив міграційних процесів на країни імміграції та еміграції є багатоаспектним. Наслідки цього впливу можуть бути як позитивними так і негативними.

В.В. Козик виділяє ряд позитивних моментів міграції для країн імміграції:

1. Країни імміграції мають суттєві вигоди від підготовки спеціалістів іншими країнами: країна заощаджує кошти на підготовку фахівців.
2. Фірми країн імміграції мають економію за рахунок нижчої оплати праці іммігрантів, що дає змогу знизити загальний рівень заробітної плати.
3. Робітники-емігранти сприяють омолодженню структури трудових ресурсів країн імміграції.
4. Грошові перекази емігрантів на батьківщину сприяють розширенню реалізації товарів країн імміграції за кордоном.

Разом з тим наплив робітників з-за кордону ускладнює проблему зайнятості в країні. Підвищується конкуренція на внутрішньому ринку праці, що може бути причиною зниження реальної заробітної плати та зростання безробіття.

Для країн еміграції повернення досвідчених кваліфікованих робітників після роботи за кордоном сприяє розвитку національної економіки. Позитивним результатом міграції є скорочення безробіття власного населення.

Водночас еміграція завдає шкоди країнам, оскільки національна економіка втрачає наймобільнішу і, як правило, найкращу частину трудових ресурсів. Це веде до старіння структури трудових ресурсів.

Особливо негативні наслідки для країн еміграції має відплив висококваліфікованих спеціалістів та вчених. Тому уряди цих країн намагаються проводити політику гальмування такого процесу [2, с.227].

Отже, міжнародна міграція робочої сили є складним і масштабним явищем, яке викликає неоднозначні результати: ліквідує дефіцит робочої сили в деяких галузях і регіонах, вона загострює конкуренцію на ринку праці; даючи можливість отримання надприбутків, створює додатковий тиск на соціальну сферу країн-реципієнтів (країн, в які спрямовані потоки робочої сили). Еміграція, з одного боку, відкриває можливості для взаємозбагачення культур, а з іншого – створює проблему збереження національної самобутності як іммігрантів, так і місцевого населення. У країнах-донорах робочої сили трудова еміграція сприяє вирішенню проблеми безробіття і, водночас, призводить до втрати якісно кращої національної робочої сили.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Г.П. Трудова міграція в Україні в умовах глобалізації // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 2. – С.9-13.
2. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – К.: Знання, 2008. – 406 с.
3. Ткач В.Ю. Європейський ринок праці в системі міжнародної міграції трудових ресурсів// Економіка АПК. – 2005, №2. – С. 138-143.

Галина Кнігінюцька,

Наук. кер. – Козменко А.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

УКРАЇНА НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ

Транспорт є однією з базових галузей національної економіки, ефективне функціонування якої є необхідною умовою для забезпечення обороноздатності, захисту економічних інтересів держави, підвищення рівня життя населення. І тому, на сьогоднішній день участь України в міжнародних транспортних послугах є важливим фактором для підтримки конкурентного економічного становища в порівнянні з іншими країнами. Актуальним є те, що перед Україною постає завдання збільшення експортного потенціалу, що спричинене умовами поглиблення світових інтеграційних процесів. У свою чергу, міжнародні транспортні послуги, будучи специфічним товаром, продаються і купуються на міжнародних транспортних ринках, що дає можливість країнам, у тому числі і Україні, проводити свою зовнішньоекономічну діяльність.

Питання розвитку міжнародних транспортних послуг в Україні відносилось на розгляд багатьма вченими, економістами. Серед них: Мірошко В.М., Прейгер Д., Малярчук І., Макаренко Ю., Блудова Т.. Такі вчені як Цветков М. та Макаренко Ю. аналізують сучасний стан транспортної інфраструктури України, а також напромаки її реформування.

Метою даної роботи є аналіз сучасного стану України на міжнародному ринку транспортних послуг, виділення основних проблем щодо здійснення даної діяльності.

Міжнародний транспорт - це послуги всіх видів транспорту з переміщення предмета транспортної операції, що надаються резидентами однієї країни резидентам іншої країни. І тому спектр транспортних послуг є широким.

Відповідно вигідне економіко-географічне положення України, роль транспортної галузі у забезпеченні позитивного балансу зовнішньоторговельних операцій повинна збільшуватися.[1] Це можна забезпечити шляхом спрямування зусиль на розбудову транспортної інфраструктури з урахуванням конкурентоспроможності транспортної мережі України у світову транспортну систему, а також забезпечення відповідності роботи транспортної системи новим вимогам, які залежать від розвитку економіки країни, забезпечення високої якості та швидкості здійснення як внутрішніх, так і міжнародних перевезень.

Україна має досить розгалужену транспортну інфраструктуру, яка за системою таких показників, як рівень забезпечення швидкості, інформаційне забезпечення, збереження вантажу, рівень обслуговування на кордоні, сервіс на дорогах, відстає від вимог міжнародних стандартів. У структурі зовнішньоекономічних вантажопотоків через державний кордон України найбільшу частину займає транзит – 54,2%. Експорт становить 27,4% зовнішньоекономічних вантажопотоків через державний кордон України, імпорт – 18,4%. Якщо розглядати структуру зовнішньоекономічних вантажопотоків за видами транспорту, то найбільший обсяг припадає на трубопровідний транспорт – 177 397,79 тис.т, або 43% загального обсягу вантажопотоків через державний кордон. Велика частка припадає також на залізничний транспорт - 169 686,01 тис.т, що становить 41,22%. У структурі експортних вантажопотоків переважає залізничний транспорт – 59,44%, імпорتنих та транзитних – трубопровідний (відповідно 44,24% та 64,47%). Найменші обсяги зовнішньоекономічних вантажопотоків через кордон України припадають на авіаційний та річковий транспорт. Частка вітчизняного морського флоту у відправленнях експортних і транзитних вантажів становить 8%. І тому в країні спостерігається витіснення українських перевізників із міжнародних ринків перевезень через втрату флоту, захоплення ринку перевезень транспортними та експедиторськими компаніями. [2]

Значну роль у розвитку транспортних послуг, які надає Україна іншим країнам, відіграє транспортно-дорожній комплекс західноукраїнських областей, який забезпечує належний рівень

обслуговування міжнародних автомобільних перевезень у напрямках міжнародних транспортних коридорів. Таким чином, головним завданням галузі автомобільного транспорту на період 2005 - 2015 рр. є створення належних умов для входження українських міжнародних перевізників в європейську транспортну систему. На даний час в Україні налагоджено взаємовідносини в міжнародному автомобільному сполученні з 48 країнами.[3]

У зв'язку з цим, на міжнародному рівні Україна приєдналася або проводить процедури приєднання до основних конвенцій і багатосторонніх угод у галузі транспорту. Серед цих заходів найважливішими є приєднання до Конвенції про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ), проведення роботи щодо підписання Конвенції про процедуру міжнародного митного транзиту під час перевезення вантажів залізничним транспортом, розробка проекту Закону «Про приєднання України до Конвенції про спільну транзитну процедуру» та ін..[4]

Отже, для подальшого ефективного функціонування транспортної системи України потрібно забезпечити відповідну діяльність нормативно-правової бази, зростання експорту транспортних послуг на основі правильного використання конкурентних переваг країни, таких як вигідне економіко-географічне положення країни, мережі транспортних шляхів, можливість реалізації транспортних проектів. Вищення цих завдань дасть змогу створити транспортну систему, яка відповідатиме світовому ринку транспортних послуг.

Список використаних джерел:

1. «Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року», схвалено розпорядженням КМУ від 20 жовтня 2010р. №2174-р. <http://www.nauk.kevd.ua/index.php?page=html&file=347453-20102010-01&code=2174-2010-14D19%80>
2. Проблеми та основні напрями реформування залізничного транспорту України / Ю.М. Цецков, М.В. Макаренко та ін. – К.:УЕТТ, 2008. – 222 с.
3. Підсумки та тенденції розвитку міжнародних автомобільних перевезень // <http://www.business.if.ua/themes/business/material.asp?folder=1984&matID=2887>.
4. Пікулик О.С. «Міжнародні економічні відносини» / Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки/ - 2008. - 106с.

Світлана Кондрівич,

Наук. кер. – Руснак Л.Р.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Однією з головних причин виникнення тих проблем, які існують в Україні в економічній сфері, є недосконалість державного регулювання соціально-економічних процесів та повноцінного забезпечення зовнішньоекономічної безпеки. Протягом останнього часу проблемам забезпечення та функціонування політики щодо зовнішньоекономічної безпеки присвячені роботи таких вчених, як В.Т. Шлемка, І.Ф. Бінька, М.М. Єрмоленко, В.М. Геєця, С.І. Кирсеєва та інші. Ця проблема в певній мірі розглядається в даній статті.

Серед негативних явищ і тенденцій, що були характерними для минулих років, особливе занепокоєння, з точки зору національної і економічної безпеки, продовжують викликати всім відомі явища, такі як спад виробництва та погіршення зовнішньоторговельного балансу разом зі збереженням його від'ємного сальдо, подальше поглиблення платіжної кризи та рівня "тінізації" економіки, зростання рівня заборгованості перед бюджетом, нарахованих сум штрафних санкцій, низькі обсяги іноземних інвестицій, зростання внутрішнього боргу держави, падіння життєвого рівня, загострення проблеми зайнятості населення, збільшення зовнішнього державного боргу України тощо. Говорячи про позитивні зрушення, що відбулися останнім часом, слід відзначити певне зниження рівня інфляції, поступове зростання обсягів виробництва окремих базових галузей промисловості, що дозволило знизити величину від'ємного сальдо в торговельному балансі. Проте загалом негативні наслідки все ще випереджають позитивні. Це, в свою чергу, посилює реальну загрозу національній безпеці країни, перешкоджає просуванню реформ, провокує зростання соціального невдоволення політикою держави. З-поміж причин, що зумовлюють складне соціально-економічне становище країни, більшістю експертів згадуються тяжкий фінансовий стан підприємств, відсутність попиту на вітчизняну продукцію через її високу ціну та низьку якість, брак інвестицій, надто повільний характер приватизації, недостатність інституціональних перетворень, недосконалість податкового законодавства та інше.

Незважаючи на це, в Україні поки що не відчувається рішучих намірів щодо перегляду і розробки ґрунтовних і цілісних концепцій діяльності державного апарату в нових умовах господарювання. Це спостерігається і в ухиленні від відповідальності за певні рішення, що приймаються органами як законодавчої, так і виконавчої влади. Помітна відсутність бажання щодо налагодження плідної співпраці між різними ланками державної влади в інтересах винайдення ефективної моделі економічного розвитку країни. Досвід, і саме український, засвідчив, що в умовах переходу від адміністративно-командних методів управління економікою до ринкового регулювання соціально-економічних процесів сподівання на автоматичну зміну

гострої ситуації в країні лише шляхом прийняття та впровадження нових законів, навіть наближення до європейських стандартів, — марні. За цих обставин успішно подолати проблеми перехідного періоду можна лише за наявності у виконавчої влади чіткого уявлення про механізми реалізації і можливості виконання законів, які приймаються в парламенті.

При детальному вивченні даних проблем у зовнішньоекономічній безпеці України, виділяють причини кризи державної влади, до них належать:

1. Відсутність порядку та механізмів визначення загроз у системі забезпечення економічної безпеки, що призводить до не контрольованості соціально-економічної ситуації країни в цілому, неможливості об'єктивного визначення пріоритетів реформування економіки і, часто, до реагування на події не з метою попередження їх надмірного загострення, а вже постфактум.

2. Існують розбіжності в підходах та уявленнях різних органів державної влади щодо досягнення мети виконання основних покладених на них завдань.

3. Відсутність належної оцінки механізмів контролю за діяльністю виконавчої влади щодо виконання функцій, покладених на кожен з її органів у центрі і на місцях, створює умови для зловживань, розвитку корупції, хабарництва окремих чиновників.

4. Не визначено порядок переходу від галузевих до функціональних принципів державного регулювання соціально-економічних процесів.

5. Відсутність ефективних механізмів регулювання соціально-економічних процесів на місцевому рівні і взаємовідносин між органами виконавчої влади різних рівнів підпорядкування.

6. Сучасний підхід до формування системи важелів державного регулювання соціально-економічних процесів характеризується жорсткою централізацією, а також відсутністю прогнозування сукупних ефектів та ефективності їх практичного застосування.

7. Недосконала система державного регулювання соціально-трудоових відносин у суспільстві [3, с. 56].

Отже, головним пріоритетом діяльності державної влади по забезпеченню зовнішньоекономічної безпеки в подальшій перспективі має бути реформування системи державного регулювання соціально-економічних процесів в Україні.

Процеси глобалізації світової економіки, розвиток фінансових технологій, безперешкодний рух капіталу створили сприятливі умови для "зрошення" кримінальних грошей зі світовою економікою. Економічний і політичний вплив злочинних організацій послаблює суспільний лад, руйнує етичні стандарти, а відтак і демократичні інститути суспільства. А подальше існування можливостей для відмивання грошей провокує зростання злочинності в країні.

Проблема легалізації та відмивання грошей буде нагальною доти, доки не вичерпаються джерела тінювих капіталів та стимули до їх творення. Оскільки тінюву економіку повністю викоринити неможливо, то її проблема існуватиме завжди. Питання полягає лише у зменшенні обсягів тінювого підприємництва і проблем, пов'язаних з його функціонуванням, до рівня, який би не справляв суттєвого впливу на соціально-економічні процеси в країні і не загрожував її економічній безпеці. Специфіка відмивання грошей в Україні полягає в тому, що переважна частина такої діяльності має економічне підґрунтя. Це означає, що більшість доходів, які відмиваються в Україні, — це доходи, отримані від ухилення від сплати податків. У нашій країні така діяльність спричинена, перш за все, надмірним податковим тиском на підприємництво, недосконалим законодавством і корупцією. Звідси можна зробити висновок, що процес відмивання грошей в Україні зумовлений об'єктивними причинами.

В Україні відмивання коштів здебільшого здійснюється через фіктивні компанії (типу "front") за фіктивними зовнішньоекономічними контрактами з офшорними компаніями або через офшорні банки. Такі кошти часто реінвестуються в Україну через приватизацію або як іноземні інвестиції.

Таким чином, створення системи протидії відмиванню грошей, здобутих не законним шляхом, в окремо взятій країні не може дати бажаного результату, оскільки ця проблема має глобальний характер. Тому основним завданням світової спільноти на даному етапі повинно бути залучення якомога більшого числа країн (територій) до співробітництва з питань боротьби з відмиванням грошей, реформування національних законодавств відповідно до міжнародних стандартів, визначених FATF. Це дозволить створити ефективну систему протидії відмиванню "брудних" грошей на глобальному рівні.

Прагнучи до створення засад відкритої і прозорої економіки та спираючись на міжнародний досвід, Україні необхідно прискорити процес запровадження механізмів, які б унеможливили використання банківської системи з метою відмивання коштів, здобутих злочинним шляхом.

Список використаних джерел:

1. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення. Шлемко В.Т., Зінко І.Ф. — К.: НІСД. — 1997. — С. 144.
2. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. Ермошенко М.М. — К.: КНТЕУ. — 2001. — С. 309.
3. Концепція економічної безпеки України / Ін-т екон. прогнозування, кер. проекту Гельд В.М. — К.: Логос. — 1999. — С. 56.
4. Економічна безпека: індикатори та механізми забезпечення // Кирив С.І. // Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України. — 2000.

Марина Корнівська,
Наук. кер. – Козменко В. М.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Найважливішим елементом розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин є транснаціональні корпорації (ТНК). В останні десятиліття їм приділяється багато уваги. Сьогодні немає жодного значного процесу в світовій економіці, що відбувався б без участі ТНК. Вони виступають основною силою, яка формує сучасний і майбутній вигляд світу.

Актуальність розгляду питання впливу ТНК на економіку виходить водночас з того, що вони виступають провідними агентами власне фінансової глобалізації, опосередковуючи потужні фінансові розрахунки як з власними дочірніми компаніями і філіями, так і з місцевими національними підприємствами, ТНК створюють єдину систему інтегрованого виробництва, що перетворюється в ядро світової господарської системи.

У статті досліджено роль, масштабність транснаціональних корпорацій, наведені основні показники їх діяльності, а також досліджено значення транснаціональних корпорацій у міжнародній економіці.

Значення та роль ТНК в міжнародних економічних відносинах у своїх працях досліджували такі вчені – економісти як Якубовський С. О., Руденко Л. В., Рокоча В. В., Плотников О. В., Новицький В. Є., Хорошун О. Б., Шевченко В. Ю., Кудирко Л. І. та інші [2,3].

Об'єктом дослідження виступають ТНК, оскільки вони відіграють одне з панівних положень у світовій економічній системі.

Метою статті є вивчення ТНК як суб'єкта світового економічного процесу, дослідження значення ТНК у розвитку світової економіки, а також роль міжнародної діяльності транснаціональних корпорацій у міжнародній економіці. Виходячи з мети сформувані такі завдання: визначення значення та ефективності ТНК; дослідити діяльність ТНК у міжнародній економіці; визначити негативні та позитивні риси діяльності ТНК.

Під визначенням ТНК розуміються підприємства (фінансово-промислові об'єднання), яким належать комплекси чи виробництва, які контролюють обслуговування, що знаходяться за межами тієї країни, у якій ці корпорації базуються, що мають велику мережу філій і відділень у різних країнах і що займають ведуче положення у виробництві і реалізації того чи іншого товару.

На рубежі ХХ - ХХІ ст. спостерігається надзвичайний ріст зовнішньоекономічної діяльності, у якій ТНК є продавцями, інвесторами, дослідниками сучасних технологій, стимулюють міжнародну трудову міграцію. ТНК відіграють головну роль в інтернаціоналізації виробництва, у процесі розширення і поглиблення виробничих зв'язків між підприємствами різних країн.

Масштаб діяльності ТНК характеризується великими розмірами. У даний час ТНК, через свою фінансову могутність, стали об'єктивним явищем у економічному і політичному житті. На їх частку припадає до 2/3 всієї світової торгівлі. При цьому ТНК – ключова ланка процесу інновацій, володіють більш ніж 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технологію і ноу-хау. Близько 75-80% загальносвітового обсягу наукових досліджень і розробок здійснюється в рамках ТНК. Під контролем ТНК знаходиться 90% світового ринку пшениці, кави, кукурудзи, лісоматеріалів, тютюну, джгуту і залізняку; 85% ринку міді і бокситів; 80% - олова; 75% - бананів, натурального каучуку і сирови нафти. 60% всіх іноземних інвестицій здійснюється в межах 100 найбільших ТНК, тому активізація діяльності ТНК для економіки кожної країни відкриває нові можливості для інтеграції у світовий поділ виробництва, сприяє збільшенню конкурентоздатності на міжнародному ринку. Ринкова капіталізація окремих ТНК складає близько 300-500 млрд. дол. США, а щорічні обсяги продажів складають приблизно 150-200 млрд. дол. США [4, с.36].

Встановлено, що за останні роки спостерігається зростання кількості зарубіжних філій ТНК в порівнянні із збільшенням числа материнських компаній. У той же час необхідно відзначити, що основна частина материнських ТНК, зокрема понад 80% і близько 33% дочірніх, зосереджено на території промислово розвинених держав, таких як США, країни ЄС і Японія. Зокрема, 23 материнських компаній з 100 найбільших ТНК розташовані в США, 16 – в Японії, 13 – у Франції, 9 – в Німеччині і 10 – у Великобританії. В країнах, що розвиваються, розташовано 19,5% материнських і майже 50% зарубіжних філій, в країнах Схід – приблизно 0,5% і 17% [5, с. 32].

Головну роль в діяльності найбільших ТНК світу грають 4 комплекси: електроніка, нафтопереробка, виробництво продуктів харчування і автомобілебудування. Їх продажі складають близько 80% загальної активності ТНК. З 100 найбільших ТНК вище переліченими видами діяльності займаються більше 30 корпорацій, 25 з яких відносяться до перших двох галузей [2, с. 31].

Капіталовкладення в іноземну економіку — активний спосіб стимулювання попиту на вітчизняну продукцію. Це досягається за рахунок того, що, по-перше, за кордоном створюються

нові ринки; по-друге, частина експорту ТНК постійно адресується їхнім закордонним філіям, і ця гарантована частка становить понад 30% експорту Канади, Німеччини, Франції, Швеції, близько 50% експорту США. По-третє, інвестиції дозволяють корпораціям оминати тарифні й нетарифні бар'єри приймаючої держави.

Важливим чинником подальшого посилення економічної могутності ТНК є численні злиття і поглинання, які останнім часом досягли високого рівня. Злиття свідчать про централізацію та концентрацію капіталів у глобальному масштабі для наступного домінування на світових ринках. Поглинання провідних компаній набуло таких масштабів, що багато корпорацій змушені скуповувати власні акції в інших власників, аби уникнути можливого поглинання конкурентами. «Дженерал моторс», плануючи придбання нових компаній, щоб підвищити свою безпеку, змушена була купити власних акцій на суму понад 2 млрд. дол..

Міжнародний характер діяльності ТНК постійно зіштовхує їх із зовнішньополітичною проблематикою. При цьому керівники провідних корпорацій волюють самотійно, без підтримки зовнішньополітичних органів країни базування, вирішувати основні питання діяльності своїх компаній у приймаючих державах шляхом проведення зустрічей і переговорів із керівництвом відповідних країн [4, с. 86].

Діючи в приймаючих державах, ТНК активно включаються в місцевий політичний процес. Їхні представники вступають у національні асоціації промисловців, усередині яких вони отримують можливість виходу на керівників місцевих органів влади. Корпорації роблять свій «внесок» також у виборчі й інші фонди місцевих політпартій з метою отримання певних комерційних вигод, опосередковано впливаючи і на політичний курс країни перебування.

Діяльність ТНК змушує адміністрацію місцевих компаній вносити корективи в технологічний процес, що склався, виділяти більше засобів на підготовку і перекваліфікацію робітників, більше уваги звертати на якість продукції, її дизайн, споживчі властивості.

Проте необхідно відзначити, що поряд із позитивними сторонами функціонування ТНК у системі світового господарства і міжнародних економічних відносин, існує і їх негативний вплив на економіку тих країн, де вони функціонують. Можна вказати на: протидію реалізації економічної політики тих держав, де ТНК здійснюють свою діяльність; порушення законодавства країн перебування. Так, маніпулюючи політикою трансфертних цін, дочірні компанії ТНК, що діють у різноманітних країнах, уміло обходять національні законодавства, укриваючи прибутки від оподаткування шляхом перекачування їх з однієї країни в іншу; встановлення монополічних цін, диктат умов, що ущемляють інтереси країн, що розвиваються.

Слід визначити такі основні джерела ефективної діяльності ТНК:

1. використання переваг володіння природними ресурсами (або доступ до них), капіталом і знаннями;
2. можливість оптимального розташування своїх підприємств у різних країнах з урахуванням розмірів їхнього внутрішнього ринку, темпів економічного росту, ціни і кваліфікації робочої сили, цін і доступності інших економічних ресурсів, розвиненості інфраструктури, а також політико-правових факторів, серед яких найважливішим є політична стабільність;
3. можливість акумулювання капіталу в рамках усієї системи ТНК, включаючи позикові засоби в країнах розташування іноземних філій;
4. використання у своїх цілях фінансових ресурсів усього світу [3].

Джерелами їх фінансування виступають не стільки головні американські компанії, а скільки фізичні і юридичні особи з третіх країн, що приймають. Для цього іноземні філії ТНК широко використовують позики комерційних і фінансових інститутів держави, що приймає, і третіх країн, а не тільки країн базування материнської компанії; постійна проінформованість про кон'юнктуру в товарних, валютних і фінансових ринках у різних країнах; раціональна організаційна структура, що знаходиться під пильною увагою керівництва ТНК, постійно удосконалюється.

Щоб взаємодіяти за ТНК як у керівній, так і на світових ринках, потрібно створювати власні, українські транснаціональні структури, як це зробили раніше Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мексика та ін..

Досвід цих держав свідчить, що національний капітал здатний витримувати конкуренцію з ТНК лише тоді, якщо він сам структурується в потужні фінансово-промислові утворення, адекватні міжнародним аналогам і здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику.

Становлення українських ТНК, попри наявність відповідної правової бази, перебуває на початковому етапі. Водночас процес створення українських ТНК може бути значно прискорений і розширений у галузевому спектрі у разі залучення іноземних партнерів.

Отже, транснаціональні корпорації є «двигунами світової економіки». На сьогодні ТНК — такі ж рівноправні учасники міжнародних економічних відносин, як і власне держави базування та приймаючі країни. Добробут країни, її участь у міжнародному поділі праці, рівень інтегрованості у світове господарство і, в остаточному підсумку, її міжнародна конкурентоздатність дедалі більшою

мірою залежать від того, наскільки успішна діяльність ТНК, що базуються в її економіці. Крім того, капіталовкладення ТНК в іноземну економіку — активний спосіб стимулювання попиту на вітчизняну продукцію. Це досягається за рахунок створення за кордоном нових ринків і експорту частини виробленої корпораціями продукції у створені закордонні філії. Таким чином, для країни базування відкривається доступ до нових емних ринків.

Не можна оцінювати ТНК тільки негативно або позитивно. В кожному окремому випадку є свої переваги та недоліки. Позитивними рисами діяльності ТНК є:

1) Організація філій, дочірніх компаній там, де вони «більше усього потрібні». Ріст зайнятості населення, наповнення ринку продукцією, необхідної споживачу, і т.д.

2) Збільшення податкових надходжень до бюджетів країни, де розміщена філія ТНК.

3) Постійний прогрес діяльності ТНК (ТНК витрачають на наукові дослідження іноді більше коштів, ніж окремі держави).

Негативними рисами діяльності ТНК є:

1) ТНК, маючи сильний вплив на економіку країни, може в ряді випадків протидіяти їй, відстоюючи свої інтереси.

2) Часто ТНК намагаються «обійти» закони (приховування прибутків, вивіз капіталу з однієї країни в іншу тощо).

3) Встановлення монополічних цін, що дозволяють отримувати надприбутки за рахунок споживача.

4) Диктат лише власних умов, не зважаючи на інтереси держави, в якій перебувають [1].

Список використаних джерел:

1. Адинцев О.В. Наслідки діяльності ТНК у світі // Актуальні проблеми міжнародних відносин. - 2008. - №73, ч.1. - с. 84-86.
2. Плотніков О.В. Фінансовий менеджмент у транснаціональних корпораціях / О.В. Плотніков // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - № 3. - с. 28-33.
3. Руденко Л.В. Управління потоками капіталу в сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій / Л.В. Руденко // Журнал Європейської економіки. - 2009. - Т.8 № 2 - с. 232-233.
4. Сорока І.Б. Транснаціональні корпорації та їх роль у процесі активізації міжнародної інтеграції / І.Б. Сорока // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - № 9. - с. 35-41.
5. Федоренко В.Г. Транснаціональні корпорації як системотворюючий фактор розвитку національних економік / В.Г. Федоренко // Інвестиції: практика та досвід. - 2009. - № 7. - с. 31-34.

Вадим Котловий, Ігор Панчук,

Наук. кер. – Швед В.В.,

Вінницький фінансово-економічний університет, м. Вінниця

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні економічні реалії вимагають не тільки виробити моделі та механізми побудови і послідовної реалізації сучасних економічних взаємозв'язків, але й поступову інтеграцію українських підприємств у міжнародні економічні відносини, з одного боку, і залучення іноземних підприємств до діяльності в Україні, - з іншого.

Зовнішньоекономічна діяльність поступово стає все більш важливим фактором розвитку народного господарства та економічної стабілізації нашої країни. Зараз не має практично жодної галузі, що не була залучена в сферу зовнішньоекономічної діяльності. Формування національної економіки, активне її включення в систему світогосподарських зв'язків на основі міжнародного поділу праці і рівноправного взаємовигідного економічного співробітництва є першочерговим державним завданням, реалізація якого лежить в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність проводиться суб'єктами господарської діяльності із приводу реалізації стратегічних та тактичних планів розвитку підприємства, проникнення на нові ринки, диверсифікації діяльності, тощо.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства - це сукупність напрямків, форм, методів і засобів торгово-економічного, науково-технічного співробітництва, а також валютно-фінансових і кредитних взаємозв'язків між країнами з метою раціонального використання переваг міжнародного поділу праці, можливостей міжнародних економічних взаємозв'язків для підвищення економічної ефективності господарської, підприємницької діяльності.

Існують різноманітні класифікації видів зовнішньоекономічної діяльності, оскільки в різних випадках можуть використовуватися зовсім інші критерії [2].

Так, систему зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна розглядати у вигляді наступних напрямків та форм: міжнародна торгівля; міжнародний лізинг; міжнародне науково-технічне співробітництво; використання активів з-за кордону; міжнародне інвестиційне співробітництво.

До основних видів зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, відносять: експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили; надання суб'єктами зовнішньоекономічних зв'язків України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності і навпаки. Серед цих послуг - виробничі,

транспортно-експедиційні, страхові, консультаційні, маркетингові, експортні, посередницькі, брокерські, агентські, консигнаційні, управлінські, облікові, аудиторські, юридичні, туристичні та ін.; підприємницька діяльність, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності; товарообмінні (бартерні) операції; наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інші види кооперації з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі; кредитні та розрахункові операції, створення банківських, кредитних та страхових установ як за межами України, так і на її території; міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами; спільна підприємницька діяльність, у тому числі створення спільних підприємств; організація та здійснення діяльності у галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів тощо; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України; оренди, у тому числі лізингові, операції; операції з придбання, продажу та обміну валют на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку; інші види зовнішньоекономічних зв'язків.

Управління та регулювання системи зовнішньоекономічної діяльності на мікро та макrorівні здійснюється зважаючи на наступні цілі [3]: забезпечення збалансованості економіки і рівноваги внутрішнього ринку України; стимулювання прогресивних структурних змін в економіці; створення найбільш сприятливих умов для введення економіки України в систему міжнародного поділу праці. Якщо більш предметно зупинитися на системі управління зовнішньоекономічною діяльністю, то варто зазначити, що воно здійснюється: Україною як державою в лиці її органів в межах їх компетенції; державними органами управління економікою (товарними, фондovими, валютними біржами, торгівельними палатами і ін.), які діють на основі своїх установчих документів; самими суб'єктами зовнішньоекономічних зв'язків на основі відповідних угод, які укладаються між ними. Безпосереднє управління зовнішньоекономічною діяльністю на макrorівнях здійснюється на основі [4]: законів України; актів тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції; економічних методів оперативного регулювання (валютних, фінансово-кредитних операцій та ін.); рішень недержавних органів управління економікою, які приймаються згідно їх установчих документів; договорів, які укладаються суб'єктами зовнішньоекономічних зв'язків і не суперечать законам України.

Головними цілями державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні загалом та для кожного підприємства варто вважати: забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку країни; створення найбільш сприятливих умов для залучення національної економіки в систему світового поділу праці; стимулювання прогресивних структурних змін в економіці; наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.

Цілком природно, що зовнішньоекономічна діяльність, як і будь-яка інша діяльність, базується на певних загальних принципах її проведення та організації. До основних принципів зовнішньоекономічної діяльності варто віднести наступні [1]: принцип суверенітету народу України у провадженні зовнішньоекономічної діяльності та зв'язків; принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва; принцип юридичної рівності і недискримінації; принцип недопустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів, крім випадків, передбачених Законом; принцип верховенства закону; принцип захисту інтересів зовнішньоекономічної діяльності; принцип еквівалентності обміну та неприпустимості демпінгу у разі ввезення чи вивезення товарів. Лише за умови дотримання всіх вище перелічених принципів можна вести мову про рівноправну, вільну і адекватну зовнішньоекономічну діяльність у всьому розмаїтті системи її прояву.

Підбиваючи підсумок, варто визначити, що зовнішньоекономічна діяльність в системі зовнішніх зв'язків України здійснюється суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності з метою створення та досягнення сприятливих умов для економічного розвитку країни та захисту її інтересів, збалансованого розвитку економіки держави, рівноваги внутрішнього ринку, стимулювання прогресивних структурних змін у структурі зовнішньоекономічної діяльності та створення найсприятливіших умов для інтегрування власної економіки в систему світової кооперації та світового поділу праці.

Також, можна зазначити, що вид зовнішньоекономічної діяльності кожне підприємство визначає зважаючи на власну спеціалізацію та напрямки діяльності, географію та рівень зовнішньоекономічних зв'язків, товарну номенклатуру, міждержавні відносини та інші визначальні стратегічні показники.

Список використаних джерел:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?reg=959-12>
2. Балабанов И.Т. Внешнеэкономические связи. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 512с.
3. Гребельник О.П., Романовський О.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 195с.
4. Саллі В.І., Трифонова О.В., Швець В.Я. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. пос. – К.: ВД "Професнал", 2005. – 152 с.

ВАЛОВИЙ ЗОВНІШНІЙ БОРГ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Зовнішній борг країни відіграє провідну роль у розвитку економіки вцілому. Світовий досвід свідчить, про те, що вміле використання зовнішніх запозичень є запорукою успішного функціонування фінансових механізмів країни безпосередньо та національних господарств у сучасному конкурентному світі. На сучасному етапі зовнішній борг розглядають не тільки як засіб одержання додаткових коштів зовнішнього фінансування, але і як фактор росту національних економік, як засіб забезпечення конкурентоздатності на світовому ринку. Нарощування зовнішнього боргу має об'єктивний характер в умовах низького рівня національних заощаджень, дефіцитності державного бюджету та низької конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

Дослідженням даного питання займалися провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких можна виділити ряд наступних: О. Іваницька, В. Базилевич, Л. Баластрик. Ш. Бланкарт, М. Карлін, А. Мороз, М. Пуховкіна, М. Савлук, О.Кириченко, В.Кудрицький та інші.

Мета даної роботи – визначити тенденції та роль зовнішньої заборгованості в економіці України.

Досягнення зазначеної мети потребує вирішення комплексу таких завдань:

- ✓ дослідити поняття "зовнішній борг";
- ✓ проаналізувати сучасний стан зовнішньої заборгованості;
- ✓ розробити певні прогнози та пропозиції щодо оптимізації процесу покращення зовнішньої боргової моделі України.

Предмет дослідження – міжнародні економічні відносини, які виникають з приводу залучення коштів із-за кордону безпосередньо у національну економіку.

Об'єкт дослідження – зовнішній борг України, його структура та особливості його формування.

Трактування зовнішнього боргу країни, визначене в «Сірій книзі», запропонованій укладачами видання МВФ «Статистика зовнішнього боргу. Керівництво для укладачів і користувачів» (2003 р.), звучить наступним чином: «зовнішній борг - представляє собою непогашену суму поточних безумовних зобов'язань резидентів перед нерезидентами, яка вимагає виплати процентів і/чи основного боргу в майбутньому» [2, с.7].

Дане визначення є досить цікавим, але найбільш вдалим, точним та обширним є визначення яке дається Національним банком України (НБУ) і полягає у наступному: зовнішній борг – це загальний обсяг заборгованості за всіма існуючими, але в жодному разі не умовними, зобов'язаннями, що мають бути сплачені боржником у вигляді основної суми та/або відсотків у будь-який час у майбутньому, і які є зобов'язаннями резидентів цієї економіки перед нерезидентами [1].

Валовий зовнішній борг країни включає всі види заборгованості резидентів України перед нерезидентами, які класифікуються:

- ✓ за чотирма основними секторами економіки: сектор державного управління; органи грошово-кредитного регулювання; банки; інші сектори.
- ✓ у розрізі початкових термінів погашення: короткострокові; довгострокові.
- ✓ у розрізі фінансових інструментів: боргові цінні папери; торгові кредити; кредити; валюта і депозити; інші боргові зобов'язання та зобов'язання за кредитами підприємств прямого інвестування (міжфірмовий борг) [1].

Пріоритетність залучення зовнішніх запозичень для економіки України обумовлюються: зовнішні запозичення дають можливість реалізуватися довготривалим інтересам реципієнта; зовнішній борг тим чи іншим чином впливає на вибір іноземних інвесторів щодо вкладання коштів у підприємства безпосередньо; міжнародний кредит надає необхідну суму грошей, яку можна використати одразу і отримати від цього необхідний ефект; збільшення зовнішнього боргу сприяє тісній співпраці з основними міжнародними фінансово-кредитними організаціями тощо.

Україна відчуває нестачу власних ресурсів, що необхідні перш за все для внутрішнього інвестування, покриття дефіциту державного бюджету, соціально-економічних реформ, виконання боргових зобов'язань тощо. Виходячи з цього виникає так звана залежність від іноземних коштів, за допомогою яких можна реалізувати певну стратегію.

Розв'язанню проблеми зовнішньої заборгованості буде сприяти створення необхідних правових та економічних умов для акумулювання внутрішніх заощаджень країни, відновлення довіри кредиторів, активізації іноземного інвестування. При значному борговому тягарі для України доцільно фінансування дефіциту балансу за поточними операціями шляхом конверсії зовнішньої заборгованості в іноземній валюті у внутрішні зобов'язання.

Якщо проаналізувати структуру зовнішнього боргу України у динаміці, то у порівнянні з 2006

роком на теперішній час відбулося зростання обсягів залучених кредитних коштів із-за кордону практично у всіх секторах [3].

Сектор державного управління. Ми бачимо певну флуктуацію у надходженнях іноземних позик по роках. У 2007 році порівняно з 2006 роком, обсяг надходжень збільшився на 8,78%, що дорівнює 1034 млн.дол.США. У порівнянні 2008 рік з 2007 роком, то спостерігається практична незмінність розміру боргу – обсяг збільшився на 0,006%, що дорівнює 75,5 млн.дол.США. І вже порівнюючи 2009 рік з 2008 роком, то тут вже можна побачити різке збільшення розміру боргу – збільшився на 49%, що дорівнює 8705,4 млн.дол.США.

Органи грошово-кредитного регулювання. Щодо даного сектору, то тут спостерігається досить значна флуктуація у вигляді розміру зовнішньої заборгованості. Отже, у 2007 році порівняно з 2006 роком обсяг надходжень зменшився практично у двічі, що дорівнює 418 млн.дол.США. У 2008 році порівняно з 2007 роком вже відбувається досить значне збільшення зовнішніх запозичень, розмір зовнішнього боргу збільшився у 9,2 рази, що дорівнює 4263 млн.дол.США. У 2009 році порівняно з 2008 роком – знову бачимо збільшення, але вже не в таких обсягах – розмір зовнішньої заборгованості збільшився лише на 31,4% – тобто у грошовому еквіваленті дорівнює збільшення на 1950 млн.дол.США.

Банки. У даному секторі розподіл зовнішніх позик відбувається як на короткостроковій так і на довгостроковій основі. Щодо змін у загальному розміру зовнішнього боргу закріплено за банками, то він виглядає наступним чином: у 2007 році порівняно з 2006 роком, розмір зовнішньої заборгованості виріс у 2,2 рази, що дорівнює 16860 млн.дол.США. У порівнянні 2008 року з 2007, то спостерігається збільшення на 27,5 %, що дорівнює 8522 млн.дол.США. І вже порівнюючи 2009 рік з 2008 роком, то тут вже можна побачити зменшення розміру боргу на 22%, що дорівнює 8683 млн.дол.США.

Інші сектори. У даному випадку розподіл відбувається також на короткостроковій та довгостроковій перспективі. Валовий зовнішній борг у 2007 порівняно з 2006 роком зріс на 25%, тобто на 6905 млн.дол.США, у 2008 порівняно з 2007 роком розмір зовнішніх запозичень зріс практично на той самий відсоток, точніше на 22 %, що дорівнює 7674 млн.дол.США і у 2009 році порівняно з 2008 роком обсяг боргових зобов'язань зріс лише на 6,8 %, тобто на 2836 млн.дол.США.

Оскільки більшість зовнішніх кредитів в Україну надходять в іноземній валюті, то на фоні стрімкої девальвації національної валюти зберегти свою платоспроможність можуть лише суб'єкти зі стабільним притоком іноземної валюти, що видається малоімовірним.

Можна визначити наступні фактори, які зумовлюють виникнення проблеми зовнішньої заборгованості в Україні: незбалансованість державних фінансів та дефіцит поточного рахунку платіжного балансу; нестабільність грошової одиниці, відсутність ефективної державної політики енергозбереження та надмірна енергетична залежність; суттєва потреба в інвестиціях у умовах зниження інвестиційної активності; неможливість залучення коштів населення у банківський сегмент, значний відтік капіталу за межі України та пов'язана з ними нестача фінансових ресурсів для реалізації соціально-економічних реформ.

Таким чином, проаналізувавши кожен із секторів зовнішньої заборгованості можна досліджувати стан зовнішнього боргу загалом. Виходячи з цього виникає питання: «Для чого потрібні гроші», іншими словами: «Куда вкладалися гроші»? Досліджуючи зміни у розмірі зовнішніх боргових зобов'язань варто виділити основні сфери вкладення даних коштів: покриття дефіциту платіжного балансу; задоволення внутрішнього попиту на кредитні ресурси; покриття дефіциту бюджету; покриття внутрішніх та зовнішніх боргових зобов'язань; підняття економіки країни безпосередньо через окремі галузі (розвиток агропромислового комплексу, промисловості, безпосередньо сільського господарства тощо); реалізація певних програм та проектів (для прикладу: антикризова програма уряду); розвиток інфраструктури; забезпечення стабілізації національної валюти; підтримання ліквідності приватного сектору; кредитне фінансування для проектів модернізації і розширення; фінансування імпорту і експорту; тощо.

Основними кредиторами в Україні виступають наступні суб'єкти господарювання: міжнародні організації: МВФ, МБРР, ЄБРР, ЄІБ; уряди таких країн як: Італія, Німеччина, Росія, США, Франція, Японія; іноземні комерційні банки: Chase Manhattan Bank Luxembourg S.A., Bankers Trust Luxembourg S.A., Citibank, N.A. London, Deutsche Bank AG London, UniCredit Bank Austria AG, Morgan Stanley Bank International Limited, E.M.Sovereign Investments B.V.

Відомі вчені та аналітики вагаються у тих чи інших висновках та розроблених ними прогнозів, адже світ змінюється не по дням, а по годинам.

Отже, для прогнозу використовується валовий зовнішній борг України у період з 2006 року по 2009 рік – який буде слугувати фундаментом для прогнозу.

Даний прогноз базується на тому, що не будуть відбуватися жодні процеси, тобто іншими словами – «що буде, якщо не буде ніяких змін?».

Аналізуючи даний прогноз, то наочно можна побачити тенденцію у сторону збільшення. У 2010 році порівняно з 2009 роком розмір зовнішніх боргових зобов'язань зростає на 16487 млн. дол. США, що дорівнює 15,9%; у 2011 році порівняно з 2010 роком – збільшаться на 16491 млн. дол. США, що дорівнює 13,7%; у 2012 році порівняно з 2011 роком – збільшаться на 16495 млн. дол. США, що дорівнює 12% і у 2013 році порівняно з 2012 роком – збільшаться на 16499,5 млн. дол. США, що дорівнює 10,7%

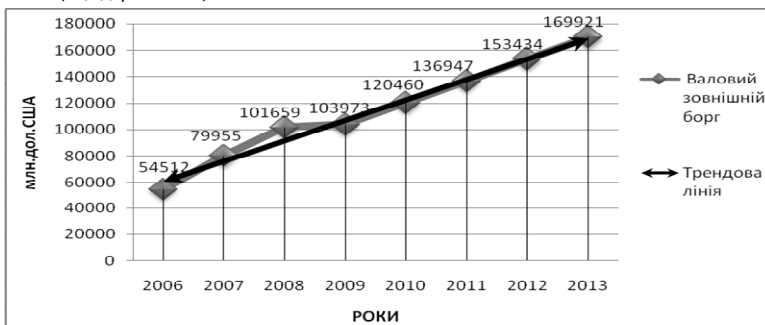


Рис. 2 Прогноз, за інших рівних умов (згідно з статистичними даними) [3]

Щодо трендової лінії, то на рис.2 видно, що відхилення у вигляді лінії «Валовий зовнішній борг» є мінімальними, тобто не значними. Твердо можна сказати, що процес залучення іноземного капіталу підіймається незначними темпами. Також трендова лінія показує середній темп приросту, тобто в Україні середній темп приросту іноземних боргових зобов'язань дорівнює 12,5%.

Усунення причин невмілого формування та управління зовнішнім боргом потребує: удосконалення перш за все законодавчої та нормативно-правової бази; реформування існуючої фінансової політики; необхідність пошуку більш дешевих кредитних ліній; надання переваг у використанні своп операцій; доцільно створення довгострокової стратегії, яка б мала на меті залучення ще більшої маси позичкових коштів; потрібне використання внутрішніх можливостей країни в процесі управління зовнішніми зобов'язаннями; кошти, залучені із зовнішніх фінансових джерел, слід розглядати не стільки з погляду їх обсягу, скільки з позиції їх ефективного використання; посилення співпраці з найбільшими та найвпливовішими міжнародними фінансово-кредитними організаціями тощо.

Підсумовуючи все вищевикладене, зазначимо, що внаслідок високого рівня зовнішньої заборгованості в іноземній валюті, Україна може бути вразливою до потрясінь, пов'язаних зі складністю пролонгації, різким коливанням процентних ставок та обмінних курсів. Країні прийдеться погашати заборгованість за допомогою експорту, або за рахунок скорочення внутрішнього попиту. Для підвищення ефективності управління державним боргом необхідне складання більш рівномірного графіку погашення державних облігацій шляхом їх викупу та здійснення повторних емісій для зниження витрат по обслуговуванню боргу, припинення приватних розмішень боргових інструментів на зовнішньому ринку з метою мінімізації ризику репутації держави, підсилення координації дій між Міністерством фінансів та НБУ, визначення чітких повноважень Департаменту державного боргу Мінфіну.

Національний банк України повинен проводити більш зважену політику щодо використання валютних резервів та проведення валютних інтервенцій на внутрішньому ринку, оскільки саме резерви можуть бути використані в якості кредиту уряду для сплати по зовнішньому боргу. Вирішення боргової проблеми має важливе значення для України в плані підтримки макроекономічної стабільності та забезпечення економічного росту в країні, а також в плані визначення її місця в світовій економіці.

Список використаних джерел:

1. Методичний коментар до статистики зовнішнього боргу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/balance/debt/method.pdf>
2. Статистика внаслідку. Руховство для користувачів і польователів - [Washington, D.C.]: Міжнародний Валютний Фонд, 2003. – 332 с. – С. 7. – Режим доступу: <http://imf.org/external/pubs/ft/eds/guide/guide.pdf>
3. Статистичні дані про валовий зовнішній борг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Balance/Debt/ExtDebt_report_2009.pdf
4. Шелудько Н.М. Реструктуризація зовнішньої заборгованості банків України в умовах економічної кризи/ Шелудько Н.М.// Ануфрієва К.В.; Фінанси України. – «10. – 2009. – 55-77 с.

Роман Малек, Юрій Свідерський,

Наук. кер. – Добржанська І. М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОДНІЄЮ НОГОЮ В НАТО, А ІНШОЮ В ЄС

Європейська інтеграція, яка із запровадженням на початку 2002 р. євро перейшла у нову, вищу якість, є важливим фактором міжнародних економічних відносин України. У загальноєвропейському масштабі нова грошова одиниця дасть змогу уникнути витрат у зв'язку з переведенням однієї валюти в іншу, а саме виграл від 40 до 50 млрд. дол. щорічно.

На сьогодні НАТО вважається найкраще організованою та дієвою міжнародною організацією у сфері оборони, безпеки та політики. Ідеологія Організації Північноатлантичного договору викладена у Договорі, укладеного у Вашингтоні 4 квітня 1949 року десятима європейськими та двома північноамериканськими незалежними країнами, які взяли на себе зобов'язання щодо забезпечення взаємної оборони [1, с.375].

Україна, у співпраці з НАТО, більшим чином спирається на Хартію про особливе партнерство. Вона не передбачає насправді членство країни, а повідомила, що буде співпрацювати все одно в рамках тих документів, які вже були підписані з НАТО.

У листопаді 2002 року з метою поглиблення та розширення відносин Україна — НАТО був підписаний у Празі План дій Україна — НАТО, який має на меті сприяти реформаторським зусиллям України на шляху до цілковитої інтеграції до євроатлантичних структур безпеки. В рамках нього реалізується щорічний Цільовий план України — НАТО. Вступ до НАТО істотно знижує ризик війни проти України, різко покращить перспективи вступу України до ЄС, різке збільшення іноземних інвестицій, цілковита ліквідація можливості зовнішньополітичних провокацій проти України, на зразок конфлікту навколо Тузли [3].

Останніми роками намітився позитивний процес інтенсифікації стосунків України з Європейським Союзом. Так, на початку 2007 р. у Києві відбулося засідання Україна — трійка ЄС. Захід здійснено в контексті посиленого політичного діалогу, в ході якого розглядалося питання укладання нової рамкової угоди, регіонального співробітництва й енергетичної безпеки.

У межах діалогу Україна — ЄС з 29 січня по 1 лютого 2007 року, у Києві перебувала робоча група ЄС з питань Східної Європи та Центральної Азії. Візит мав велике значення для формування основних концептуальних підходів двосторонніх відносин напередодні переговорів з укладання рамкової угоди. Підготовка нової рамкової угоди з ЄС, на думку української сторони, має засновуватися на принципі економічної інтеграції. Одним з її принципів має стати зона вільної торгівлі між Україною та ЄС, шлях до чого відкриється після вступу країни до СОТ [2, ст.25].

Не може бути не розглянуто тема ставлення Російської Федерації до того, що Україна має намір увійти до складу двох світових організацій.

Можна сказати, що Росія шукає різні шляхи для того, щоб не втратити Україну. Раніше в архівних цитатах Путіна щодо інтеграції України в ЄС, він ніби постійно наголошував, що Росія проти вступу України до НАТО, але не проти ЄС. Зараз ми бачимо зміну цієї тактики: Росія показує, що вона не хоче втратити Україну будь-яким чином. Тобто, проти самого руху України від Росії, хоча ми від Росії не йдемо, ми йдемо, скоріше, від російського політичного способу життя.

Таким чином, Україна перебуває на важливому етапі пошуку свого місця в новій системі міжнародної спільноти, побудованої нових відносин з європейськими структурами. Українська держава має вигідне геополітичне положення і всі умови для сталого розвитку. Досягти цього можливо тільки за чіткою спрямованою, виваженою політикою, створення чіткої законодавчої та нормативно-правової бази, відповідних інституцій, які відкривають широкі можливості для реалізації планів економічного і соціального розвитку, національної безпеки і дасть змогу посісти нашій країні належне місце у Європейській спільноті, як гідній незалежній державі [3].

Список використаних джерел:

1. Перелєпича Г. Україна і НАТО: перспективи співробітництва // Національна безпека і оборона. - 2000. - №8. - С. 482.
2. Стільня стратегія Європейського Союзу щодо України // Політика і час. - 2007. - № 3-4. - С. 27.
3. Мусадірова О., Солюдкий С. Політика як першоджерело економіки // Радіо Свобода. Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/47457>

Ігор Мацейко,

Наук. кер. – Бабінська О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ УКРАЇНИ

Послуги в сучасній економіці дедалі збільшують свою частку та перетворюються на переважаючий сектор. Ця тенденція відповідає характеру науково-технічного поступу та процесам інформатизації. Відбувається і процес диверсифікації послуг, які за своєю природою не

тільки значно відрізняються одна від одної, а й мають принципово не зів'язану природу, субстанційну визначеність.

Актуальність дослідження шляхів покращення зовнішньої торгівлі послугами в Україні в умовах глобалізації обумовили вибір теми дослідження.

Інформаційною базою дослідження стали роботи учених із проблем розвитку ринку послуг у процесі глобалізації світової економіки, насамперед, Драчов В., Кравченко Р., Осика С, П'яницький В., Остафійчук Я., Сіденко В. та ін.

Сфера застосування послуг з кожним роком розширюється, а одним із чинників прискорення цього процесу є бурхливий розвиток новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, перш за все, мережі Інтернет, електронної та мобільної торгівлі. Значно впливає на розвиток сфери послуг лібералізація, а також розвиток регіональних інтеграційних процесів, які дедалі більшою мірою руйнують кордони між "внутрішніми" та "закордонними" послугами, роблячи їх предметом міжнародної торгівлі. Розвиток сфери послуг може сприяти покращенню структури українського експорту, в якому зараз переважає продукція з низьким ступенем переробки. Водночас сфера послуг, яка включає транспортну інфраструктуру, рекреаційні ресурси, фінансові, розподільчі та інформаційно-комунікаційні мережі тощо, має стати пріоритетною "точкою економічного прориву", забезпечити міцні конкурентні позиції й відіграти роль "локомотиву розвитку". Серед проблем, які гальмують розвиток вітчизняного ринку послуг, слід відзначити недостатній розвиток його наукоємних секторів [1, с.93].

В Україні в I кварталі 2010 р. обсяг експорту послуг становив 2,5574 млрд дол. і по відношенню до відповідного періоду минулого року склав 119,6%, імпорту - відповідно 1,126,7 млрд дол. та 99,8%. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами склало 1,4307 млрд дол. (у I кварталі 2009 р. - 1,93 млрд дол.). Про це повідомляє Державний комітет статистики України.

Зовнішньоторговельні операції послугами проводилися з партнерами 196 країн світу. Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту становили транспортні (73,7%), різні ділові, професійні та технічні (11,4%) послуги. Зовнішньоторговельні операції проводилися з партнерами із 185 країн світу. Обсяги експорту до країн СНД становили 33,6%, від загального обсягу експорту, Азії - 28,8%, Європи - 25,6% (у т.ч. до країн Європейського союзу - 22,8%), Африки - 7,4%, Америки - 4,4%, Австралії і Океанії - 0,1%. Найбільші експортні поставки здійснювались до Російської Федерації - 24,1% від загального обсягу експорту, Туреччини - 6,4%, Італії - 3,8%, Німеччини, Білорусі та Індії - по 3,4%, та до Польщі - 3%. Збільшився експорт товарів до усіх основних країн-партнерів: Туреччини - на 66% (за рахунок збільшення поставок кам'яного вугілля, чорних металів та добрив), Російської Федерації - на 56,3%, Індії - на 53,1%, Польщі - на 36,5%, Білорусі - на 29,1%, Німеччини - на 27,6%, Італії на 17,1%. П? I

Імпорт з країн СНД становив 46,3% від загального обсягу, Європи -31,3% (у т.ч. з країн Європейського союзу - 29,3%), Азії - 15,6%, Америки -4,1%, Африки - 2,1%, Австралії і Океанії - 0,5%. У загальному обсязі імпорту найбільші надходження здійснювались з Російської Федерації - 39,7%, Китаю -7,6%, Німеччини - 6,9%, Польщі - 3,9%, Білорусі - 3%, Італії - 2,8%, Азербайджану - 2,6%.

Збільшились проти I кварталу 2009 р. імпорتنі поставки з Азербайджану (у 121,6 раза, за рахунок поставок нафти сирої), Російської Федерації (у 2,4 раза), Китаю (на 56,9%), Білорусі (на 55%), Італії (на 54,5%), Польщі (на 9,6%), Німеччини (на 7,8%). У загальному обсязі імпорту товарів збільшилась частка електричних машин - з 3,7% до 5,2%, фармацевтичної продукції - з 3,5% до 4,3%, полімерних матеріалів, пластмаси - з 3,2% до 3,9%, чорних металів - з 1,9% до 3,1%, паперу та картону - з 2,4% до 2,7%. Зменшилась частка енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки - з 37,3% до 36%, наземних транспортних засобів, крім залізничних - з 7% до 3,8%, істівних плодів та горіхів, цитрусових - з 2,1% до 1,8%.

Зменшився імпорт різних ділових, професійних та технічних послуг, послуг залізничного, повітряного транспорту, фінансових послуг, послуг з подорожей, послуг морського транспорту, допоміжних транспортних послуг, комп'ютерних, страхових послуг, а також послуг, отриманих приватними особами і в галузі культури та відпочинку. Одночасно збільшилися обсяги отриманих державних та будівельних послуг. Серед регіонів України найбільші обсяги зовнішньої торгівлі товарами та послугами припадали на м. Київ, Донецьку, Дніпропетровську, Одеську, Запорізьку, Київську та Харківську області. У країні є потенціал для розвитку сфери послуг. Так, розвиток науки, технологій і висококваліфікована робоча сила є необхідними передумовами для динамічного розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, програмного забезпечення, електронної і мобільної торгівлі, які базуються на основі глобальної мережі Інтернет, що може про стимулювати розвиток всієї національної економіки, забезпечити міцні конкурентні переваги на світових ринках. Слід також використати вигідне географічне та економічне положення країни для розвитку транспортної інфраструктури та туризму. Ефективність виробництва дедалі більше залежить від ступеня розвитку галузей послуг.

Розвиток сфери послуг в Україні потребує активізації залучення в цю сферу інвестицій, в т.ч. іноземних. Залучення іноземного капіталу в українську економіку буде сприяти надходженню не тільки необхідних фінансових ресурсів, але й передових, технічно ефективних методів реалізації послуг, що сприятиме підвищенню їх якості й доступності, культури обслуговування та в кінцевому рахунку – підвищить конкурентоспроможність вітчизняних виробників послуг та значно зміцнить позиції України в міжнародному обміні послугами.

Для подальшого розвитку сектору послуг в Україні першочергового значення набуває розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, і насамперед Інтернет та електронної і мобільної торгівлі, які набувають все більшого впливу не лише на організацію діяльності окремо узятих підприємств шляхом скорочення витрат, підвищення мобільності та конкурентоспроможності, але й значною мірою визначають напрямки та подальші темпи розвитку як інших видів послуг, так і інших галузей економіки країни.

Необхідно краще використовувати вигідне географічне положення України. Транзитні перевезення вантажів, використання створеної мережі нафто- і газопроводів виступають також суттєвим джерелом валютних надходжень. Біля двох десятків європейських країн отримують газ, що надходить через українські газові магістралі. Але існуюча система газопроводів потребує значного оновлення та нарощення потужностей, оскільки 17% газопровідної мережі вже відпрацювали свій строк, а 15% наближаються до нього [2, с. 17].

Україна має перспективи для розвитку таких секторів послуг, як: послуги зв'язку (телекомунікаційні, аудіовізуальні); фінансові послуги, у тому числі банківські і страхові; транспортні послуги (морський, річковий, авіаційний, космічний, автомобільний, залізничний, трубопровідний транспорт); комп'ютерні та пов'язані з ними послуги; науково-дослідницькі послуги; будівельні та пов'язані з ними інженерні послуги; послуги туризму; послуги, пов'язані з охороною здоров'я [5, с. 9]. У 2011 році пріорітет імпорту товарів та послуг прогнозується на рівні 11,4 відсотка (за методологією платіжного балансу), експорту - 10,3 відсотка. Зростанню експорту сприятиме подальша лібералізація торгової політики та використання переваг від членства України в СОТ через зменшення антидемпінгових розслідувань і полегшення вирішення спірних питань. Водночас зовнішньоекономічна кон'юнктура очікується сприятливою: зростатиме зовнішній попит на товари національного виробництва, помірними темпами збільшуватимуться ціни на світових товарних ринках (зокрема, на ринку чорних металів на 5-8 відсотків) [8].

Динаміка імпорту формуватиметься, з одного боку, в умовах збільшення обсягів українського виробництва, а отже, задоволення внутрішнього попиту товаровиробників на проміжні товари, з іншого - активізації інвестиційної діяльності та задоволення потреб інноваційної перебудови основних галузей економіки (зокрема, металургійного виробництва, хімічної промисловості, машинобудування та галузей, що виробляють товари народного споживання), тобто передбачається збільшення частки інвестиційного імпорту. За таких умов у 2011 році від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі становитиме 2,5 млрд. доларів США. Зростання інвестиційного попиту, активність на світових ринках, а також збільшення купівельної спроможності населення внаслідок подальшого проведення виваженої державної політики регулювання оплати праці, сприятимуть прискореному зростанню обсягів виробництва майже в усіх видах економічної діяльності. У цілому темпи зростання обсягів промисловості становитимуть близько 6 відсотків [8].

Таким чином, Україна повинна розширити сферу своєї діяльності на світовому ринку, насамперед, завдяки наданню транспортних послуг і послуг туристичного бізнесу. Визначення напрямів розвитку ще не забезпечить успіху на світовому ринку. Для покращення стану зовнішньої торгівлі і завоювання гідних позицій на світовому ринку українським товаровиробникам товари та послуг необхідно вирішити проблеми не тільки виробничого, але й організаційного характеру застосування ринкових механізмів. Так, українським експортерам, насамперед, не вистачає інформації про репутацію майбутніх партнерів за кордоном і особливості діючого законодавства країни, на ринок якої вони виходять.

Список використаних джерел:

1. Дранов В.В. Основні риси та тенденції розвитку ринку послуг в умовах глобалізації економіки / В.В. Дранов // 36. наук. праць. Вип.38. - К.: ІСЕМ НАН України, 2009. - С.88-96.
2. Кравченко Р.А. Теоретичні проблеми розвитку сфери послуг / Р.А.Кравченко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2008. - №2. - С.115-119.
3. Озіка С.Г., Пятницький В.Т. Регулювання ринків товарів і послуг на засадах норм і принципів системи ГАТТ/СОТ / С.Г. Озіка, В.Т. Пятницький // Українська академія зовнішньої торгівлі. - К.: УАЗТ, 2008. - 336с.
4. Остафійчук Я.В. Регіональні особливості формування ринку послуг в Україні / Я.В. Остафійчук // Економічні науки. Збірник наук. Праць. Луцький державний технічний університет. Випуск 3(9) - 4.2. - Луцьк, 2006. - 220 с.
5. Сіденко В.Р. Проблеми включення України в глобальні мережі торгівлі високотехнологічними товарами і послугами / В.Р. Сіденко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: 36. наук. пр. Вип. 52. Частина I. - К.: КНУ ім. Тараса Шевченка, 2008. - С. 8-12.
6. Міжнародна торгівля послугами: головне - стабільність! [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.yur-gazeta.com/ru/article/1215/>
7. Теоретико-методологічні основи дослідження ринку послуг [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/pnuiv/ekonom/2009>
8. Пояснювальна записка до основних прогностичних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2011 рік Департамент макроекономіки [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publicat/printable_article?art_id=150824

Дмитро Міцевич,

Наук. кер. – Галушка Є.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

МІЖНАРОДНИЙ ЛІЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

В останні роки широкого розповсюдження набув міжнародний лізинг, який за підсумками світової практики позитивно впливає на внутрішню економіку та законодавство держав. Лізингова операція вважається міжнародною у випадку, якщо майно або платежі перетинають державні кордони, угода, за якою лізингодавець купує обладнання у національного підприємства, а після цього передає його іноземному підприємцю за кордон, називається експортним лізингом. Якщо обладнання купується в іноземній фірмі і передається для використання вітчизняному підприємцю, угода називається імпорнтним лізингом.

Українськими науковцями достатньо широко висвітлене поняття лізингу, його різновидностей, практичних аспектів, використання, тощо. Цими дослідженнями займалися такі науковці як Н.Внукова, А.Загородній, О.Луб'яницький, Л.Мельник, В.Мищенко, А.Мокій та інші, проте в їхніх працях не знайшли достатньо повного висвітлення явища і проблеми, пов'язані із теоретичним обґрунтуванням міжнародного лізингу як інструменту активізації інвестиційного процесу в умовах ринкової трансформації економіки.

У більшості країн, де використовують лізингові операції, створені національні лізингові асоціації для захисту інтересів лізингових компаній та розвитку лізингового бізнесу. На трьох континентах національні асоціації лізингових компаній представляють лізингову галузь на міжнародному рівні, взаємодіють з іншими міжнародними організаціями, проводять форуми та дискусії, накопичують знання в галузі лізингу, та мають свої регіональні організації. В Азії – це AFSA (Asian financial services association) – Азіатська асоціація фінансових послуг – з секретаріатом у Сінгапурі, заснована в 1982 р. У Південній Америці – Felalease (Latin-American Leasing Federation) – Латиноамериканська лізингова федерація – з секретаріатом у Мексиці, заснована в 1983 р. В Європі – Leaseurope (European Federation of Equipment Leasing Company) – Європейська федерація компаній, що займаються лізингом обладнання – зі штаб-квартирою в Брюсселі, заснована в 1972 р. У 1984 р. ці три асоціації, а також лізингові компанії США та Австралії заснували World Leasing Council – Світову лізингову раду.

Leaseurope – це перша регіональна асоціація лізингових компаній, яка зараз об'єднує асоціації лізингових компаній 34 країн та 46 лізингових асоціацій. Щорічно Leaseurope публікує річні звіти, в яких надається інформація про ситуацію на лізингових ринках у країнах-членах даної організації, про події та досягнення асоціації у звітному році, річні звіти технічних комітетів, інформація про національні асоціації, а також статистичні дані з лізингових операцій. Протягом останніх років були створені асоціації лізингових компаній у країнах, що входили до СРСР та колишніх соціалістичних країнах. Деякі з них увійшли до Leaseurope, наприклад асоціації Чехії, Естонії, Угорщини, Польщі, Словаччини, Словенії, України, Узбекистану. Тому, незважаючи на економічний спад у країнах колишнього СРСР та інших країнах Центральної та Східної Європи, вважається, що саме цей європейський регіон має великий потенціал у розвитку лізингової індустрії [1].

Іноземним практичним досвідом для розвитку лізингу в Україні є досвід східноєвропейських країн, які мають з Україною спільні риси розвитку. В цьому відношенні показником є Польща, де так само, як і в нашій країні, лізингові операції здійснюються спеціалізованими компаніями, які підконтрольні банкам. Але їхня форма організації лізингу має ряд суттєвих переваг: лізингова фірма, що контролюється банком, отримує можливість залучати пільгові кредити для розширення своєї діяльності, по яким звичайно фінансується власна діяльність банку; банки мають достатньо можливостей, як встановлення справжньої платоспроможності лізингодержувача. Це дозволяє даному типу лізингових компаній приймати рішення на підставі більш достовірної інформації; взаємодія лізингової компанії і банку дозволяє використовувати широкий спектр інструментів оптимізації комерційної діяльності. Одним із таких інструментів, може бути форфейтинг. У даному випадку переуступка орендодавцем прав по отриманню платежів банку за поставлене раніше устаткування суттєво полегшує останньому розпорядження заставним майном лізингоотримувача; банки вбачають у застосуванні лізингової схеми фінансування не стільки можливості розширення спектра надання послуг, скільки вихід із нинішньої ситуації з кредитуванням. Вихід цей – у поступовому нарощуванні обсягів лізингових операцій, які витісняють менш надійно забезпечені, а тому більш ризиковані інвестиційні кредити. В першу чергу, банками передбачається використання фінансового лізингу.

За останні роки кількість зареєстрованих в Україні лізингових компаній значно збільшилася. Станом на червень 2010 року в Україні зареєстровано 192 компанії, що мають право надавати послуги фінансового лізингу [4].

Серед найбільших компаній: ВТБ Лізинг Україна (Росія), Унікредит Лізинг (Італія, Німеччина), ІНГ Лізинг Україна (Нідерланди), Райффайзен Лізинг Аваль (Австрія), Хіопло Альпе-Адрія-Лізинг (Австрія), та інші компанії, що входять до найбільших світових фінансових груп [5].

Інтерес фінансових установ до цього ринку пояснюється просто: лізинг зазвичай дорожчий за кредит, хоча якщо брати варіант купівлі нового автомобіля, то перший внесок за авто і у випадку лізингу і у випадку кредиту сягне 25-50%, відсоткова ставка 20-25%. Відсотки по лізингу і банківському кредиту дійсно можна співставити, проте переваги лізингу все ж є. Оскільки, предмет лізингу (у даному випадку авто) у будь-якому випадку знаходиться у власності лізингової компанії, і усіма справами: реєстрацією, страхуванням, податками з власників транспортних засобів займається власник, тобто компанія. В дійсності за це все платить лізингоотримувач, але сума розписується на увесь строк, і на неї не начисляють відсотки [2].

Таблиця 1

Вартість договорів лізингу (млрд. грн.) [3]

Рік	2007	2008	2009	І кв. 2010	ІІ кв. 2010	ІІІ кв. 2010	ІV кв. 2010	2010
Вартість договорів	16,98	9,98	2,47	0,708	0,728	1,33	2,20	4,97

Після спаду у 2008-му та 2009-му роках, у 2010-му ринок лізингу поступово починає набирати оберти, і демонструє позитивну динаміку, таблиця 1. За підсумками 2010 року обсяг ринку за показником вартості договорів збільшився на 50%, що є досить високим досягненням, враховуючи не зовсім стабільну ситуацію в державі.

У галузевому розрізі найбільше договорів заключають у таких галузях, як: транспорт, агропромисловий комплекс, будівництво, сфера послуг.

Таблиця 2

Вартісний розподіл договорів за галузями (%) [3]

Галузь/Рік	2007	2008	2009	2010
Транспорт	64,1	51,3	59,2	59,4
АПК	7,5	9,5	11,6	13,0
Будівництво	7,9	15,2	10,9	8,3
Послуги	6,1	8,2	6,0	5,0

«Лева частка» лізингових договорів приходить на сферу транспорту. Для перевізників це чи не єдина можливість працювати. При неспроможності платити за лізинг, лізингоотримувач може повернути об'єкт лізингу без сплати жодних штрафних санкцій.

В останні роки доля лізингу у транспорті дещо зменшилася, що підкріплюється збільшенням обсягів цих операцій в інших галузях (АПК, будівництво, послуги).

У галузі АПК помітне суттєве зростання сукупної вартості лізингових договорів, все більше фермерів користуються послугами лізингових компаній для оренди сільгосптехніки, що дозволяє легше отримати техніку і ефективніше працювати.

Певний спад і нестабільність лізингу спостерігається у галузі будівництва. Це пов'язане з тим, що під час фінансової кризи, велика кількість будівництв були заморожені внаслідок різкого падіння платоспроможності клієнтів.

Лізингу має кілька переваг з погляду заробітку. По-перше, лізингові компанії (як фінансові установи, що не залучають кошти населення) регулюються поблажливіше, ніж банки. По-друге, лізинг дає можливість охопити значно ширше коло клієнтів. Через брак заставного майна банкіри неохоче позиують малому та середньому бізнесу - сегменту, що має найбільші перспективи та стрімко розвивається.

Таблиця 3

Джерела фінансування лізингу (%) [3]

Рік	2007	2008	2009	2010
Власні кошти	10,73	21,75	35,49	13,15
Позикові кошти	78,34	54,40	64,50	86,60
Інші джерела	5,22	23,85	-	0,25

Лізингові компанії у період 2007-2010 років значно скоротили обсяг позикових, і збільшили фінансування за рахунок власних коштів. Цьому сприяло значне, у декілька разів, зниження обсягів договорів лізингу, яке відбулося у останні роки (табл. 1). У цьому можна побачити певну мотивацію фінансових установ до розвитку саме цього напрямку фінансової діяльності.

Переваги лізингових операцій для клієнтів наступні: лояльність та оперативність: до платоспроможності покупця обладнання лізингодавці висувають менші вимоги, ніж банки. Страхування майна включається до лізингових платежів, заставою у цьому випадку виступає сам предмет лізингу, а додаткова застава зазвичай не вимагається; спрощена процедури придбання майна через лізинг звільняє покупця від необхідності укладати договори: кредиту, купівлі-продажу майна, страхування, іпотеки чи застави; оперативність: у банку заяву на придбання в кредит авто розглядатимуть не менш ніж два тижні, лізингові ж компанії обіцяють поставку замовленого майна протягом тижня після подачі всіх документів, що дозволяє компаніям

конкурувати з банками на ринку дорогого обладнання; доступність: для підприємств з високою рентабельністю, різниця між вартістю банківської позики та лізингу в 5% річних не є принциповою; сервіс: крім фінансування купівлі майна лізингові компанії забезпечують низку додаткових послуг. Приміром, клієнту, який придбав у лізинг автомобіль, лізингова компанія організовує реєстрацію його у МРЕВ, щорічне проходження техогляду, оплату транспортного податку, ремонт автомобіля, заміну шин тощо. Інакше кажучи, бере на себе частину виробничих витрат на обслуговування придбаних основних засобів.

В кожному окремому випадку умови лізингу залежать від багатьох факторів (глатіжна історія, специфікація техніки, фінансовий стан компанії-лізингодержувача, строку лізингу тощо) та є предметом переговорів. У разі потреби лізингодержувач може без зайвих формальностей повернути одержане у лізинг майно.

Лізингові послуги, на відміну від банківських кредитів, ще не встигли стати популярними серед українських підприємців, тому банківські установи розвивають цей напрям не поспішаючи. Велика ємність ринку за досить незначної кількості конкурентів – основна причина, що спонукала банки розвивати лізингові послуги.

Сьогодні можна стверджувати, що лізинг – вигідний інструмент інвестиційної політики, який має велике значення для розвитку виробництва у період занепаду, та ефективний засіб стимулювання науково-технічного прогресу, і розвитку національної економіки. Використання міжнародного лізингу як методу залучення інвестицій в економіку України є особливо корисним в сучасних умовах дефіциту капітальних вкладень за рахунок власних коштів підприємств, відсутності необхідної державної підтримки, недостатнього обсягу прямих іноземних інвестицій, обмеженого доступу до довгострокових кредитних ресурсів. Таким чином, лізинг може стати дивим чинником стимулювання притоку інвестицій в основний капітал та економічного зростання цих країн в цілому [1].

Лізинг дозволяє ефективно погоджувати інтереси виробників і споживачів, банків і лізингових компаній. Тому, незважаючи на цілий ряд проблем, український лізинг розвивається, накопичує досвід, і позитивно впливає на активізацію інвестиційної діяльності, що визначається із необхідності на державному рівні, підтримувати розвиток інституту лізингу.

Список використаних джерел:

1. Білоус А. Лізинг у світовій економіці // А. Білоус // Світова економіка й міжнародні відносини. – 2005. – № 12. – 122 с.
2. Не пугайте кредит лізингом [Електронний ресурс] – Режим доступу: v1.2011print.ua/news/101935949
3. Підприємці – діяльність лізингодавців за III квартал 2010 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: leasing.org.ua/ua/bulletin/3quarter/2010/3/
4. Підприємці – діяльність фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 9 місяців 2010 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: cfr.gov.ua/fileadmin/downloads/cfr/uk_3kv_2010.pdf
5. Рейтинг лізингових компаній за результатами 2010 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: leasing.org.ua/ua/rating/2010/

Дмитро Міцевич,

Наук. кер. – Галушка Є.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

МІЖНАРОДНИЙ ЛІЗИНГ

ЯК ФОРМА ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ

В умовах ринкової економіки, розвитку традиційних форм позики і оренди, лізинг став однією з найбільш перспективних форм вирішення протиріч відношення власності та інвестиційного нагромадження.

Проблемами лізингу сьогодні займаються такі вітчизняні вчені, як Н.Внукова, А.Загородній, О.Луб'яницький, А. Барабаш, С. Кисіль, І. Яковенко та інші. У їхніх працях досліджуються питання становлення та розвитку лізингових відносин в Україні, проте питання аналізу лізингу, як специфічної форми товарно-інвестиційних відносин вивчене сьогодні недостатньо, і саме цій проблемі присвячена дана стаття.

Велику перспективу для розгортання інвестиційної діяльності в Україні має стимулювання лізингових операцій як гарантованого виду товарного інвестування. В цьому контексті опрацьовуються питання створення мережі лізингових компаній та спеціалізованих лізингових фондів виробничих потужностей. Свою діяльність ці структури повинні здійснювати у взаємодії з центральними та місцевими органами виконавчої влади, галузевими міністерствами та безпосередньо з підприємствами [1].

Економіка України знає гострого дефіциту коштів, в першу чергу – інвестиційних. Успішне проведення реформ і подолання соціально-економічної кризи вимагає значних фінансових і матеріальних ресурсів. Існують різноманітні варіанти залучення коштів в національну економіку.

На Заході лізинг вже давно використовується, як фінансовий інструмент, що сприяє мобілізації коштів для інвестицій, та забезпечує гарантоване використання інвестиційних ресурсів для

реконструкції і розвитку виробництва. Ці питання є актуальними для України, що визначає важливість лізингових операцій.

Також важливий розвиток міжнародного лізингу, оскільки згідно з правилами МВФ, зобов'язання, що випливають з лізингової угоди, не включаються в обсяг зовнішньої заборгованості держави.

До галузей пріоритетного використання лізингу в Україні відносяться: високотехнологічні наукоємні галузі: літак - і машинобудування; агропромисловий комплекс; транспортна галузь.

Лізинг можна розглядати як форму довгострокового кредитування покупки, що являє собою довгострокову оренду. Оскільки лізингова служба повністю оплачує основні засоби за дорученням підприємства-лізингоотримувача за рахунок власних коштів, то до неї переходить право власності на об'єкти лізингу [4].

В останні роки в Україні став поширюватися міжнародний лізинг – вид лізингу, що здійснюється економічними суб'єктами, які знаходяться під юрисдикцією різних держав. Міжнародною лізингова операція вважається також в тому випадку, якщо майно або платежі перетинають державні кордони, угода, по якій лізингодавець купує обладнання у національного підприємства, а після цього передає його іноземному підприємцю за кордон, називається експортним лізингом. Якщо обладнання купується у іноземній фірмі і передається для використання вітчизняному підприємцю, угода називається імпорнтним лізингом.

Міжнародний лізинг може застосовуватися і тими підприємствами, що не одержують доходів в вільно конвертованій валюті. В таких випадках укладається угода, що передбачає оплату зобов'язань продавця постачанням продукції, виробленої на обладнанні, що орендувалося. Це свого виду «бартер», що заохочується діючими в багатьох країнах нормами фінансового права, тому що сприяє просуванню обладнання, транспортних засобів і т. ін. на зовнішній ринок.

Україна повинна скористатися лізингом для вирішення своїх інвестиційних проблем. Інвестиційному ринку України характерно зменшення загального обсягу, що відбувається швидше, ніж спад виробництва, а державні кошти все більше лімітованими.

Інвестиційні можливості більшості суб'єктів господарювання активно зменшуються. Останній етап сучасного відновлення українських підприємств завершився більше 15 років назад. В нинішній час знос їхніх основних засобів досяг катастрофічної відмітки 50-70%, при тому, що основні фонди не збільшуються, а скорочуються. Відсутність оборотних коштів і дуже малі розміри прибутку обмежують можливості процесу не тільки розширеного, а й простого відтворення [2].

Статистика свідчить також про те, що за період 2008-2010 роки інвестиції у основний капітал підприємств скоротилися на 150 млн. грн. (65%) [2].

Лізинг створює економічні вигоди всім учасникам лізингової операції. Так, підприємству - постачальнику гарантується збут продукції і своєчасне одержання грошових коштів для здійснення розрахунків з бюджетними робітниками і направлення їх на виробничий розвиток.

Оскільки, лізинг пов'язаний з вкладанням ресурсів на тривалій термін, необхідно враховувати економічну ситуацію, що склалася в країні. Україна потроху починає виходити на попередні рівні свого розвитку, і за деякими параметрами показує позитивну динаміку. Банки вже починають відновлювати кредитування, підприємства стараяться виходити на рівень потужності, що були у 2007-2008 роках. Прогнозований обсяг ВВП за 2010 рік перевищить обсяг за 2009 рік на 14,4%, а за 2008 на 10,2% [2].

Таблиця 1

<i>Динаміка обсягів лізингових операцій в Україні (млрд. грн.) [3]</i>							
Рік	2007	2008	2009	І кв. 2010	ІІ кв. 2010	ІІІ кв. 2010	ІV кв. 2010
Вартість договорів лізингу	16,88	9,98	2,47	0,708	0,728	1,33	2,2
							4,97

Як бачимо з таблиці 1, у порівнянні з 2009 роком вартість договорів лізингу зростає з 2,47 до 3,69 млрд. грн., що у відсотковому еквіваленті означає зростання на 50%. Відставання від рівня 2007 року ще досить значне, проте прогрес у 50% за рік є значним, і якщо ситуація на ринку буде продовжувати розвиватися у тому ж напрямку, то вже у 2013-2014 роках ринок вийде на пікову позначку 2007 року.

На нашу думку активні дії уряду, враховуючи потенційну ємкість і потенціал розвитку лізингового ринку України могли б забезпечити більш активний ріст ринку, проте програми прийняті урядом у 2007-2008 роках які виявились неефективними, а крім того, вплив світової фінансової кризи спричинили різке зниження кількості і вартості нових договорів [3].

Перспективи розвитку лізингу в нашій країні залежать від створення спеціальних лізингових фірм по аналогії існуючих у розвинутих західних країнах. Сьогодні банкам вже не під силу надавати весь комплекс лізингових послуг (вивчення ринку тих чи інших засобів, що здаються в лізинг, здійснення технічного обслуговування і консультацій, безпосереднього контакту з

виробником обладнання і т.п.). Спеціалізовані лізингові фірми можуть формуватися і як дочірні товариства великих банків, і як незалежні акціонерні товариства.

Поряд з орендою техніки і обладнання, лізингові фірми могли б узяти на себе вивчення ринку збуту випущеного на підприємствах обладнання і надавати лізингові кредити його покупцям. Для багатьох підприємств при проведенні структурної перебудови і переходу до ринкових відносин проблема збуту може стати особливо актуальною. Надання лізингових послуг стане реальним засобом її розв'язання. У такому випадку поряд з фінансовим лізингом може застосовуватися лізинг - повне обслуговування, згідно з яким здійснюється постачання і надання додаткових послуг до чисто фінансового аспекту традиційного лізингу. Характер додаткових послуг залежить від особливостей наданого в лізинг обладнання.

Спеціалізовані лізингові фірми могли б приступити до проведення оперативного лізингу (прокату). Мова може йти про здачу в оренду спеціалізованого обладнання на проміжковій термін, які значно менші за термін його економічного життя.

Таким чином лізингові операції у світі розглядаються сьогодні, як одні з основних і найбільш ефективних джерел інвестування підприємств, що особливо важливо для України. В теперішніх умовах зношеності основних фондів, нестачі державної підтримки та недоступності для більшості підприємств банківських кредитів, це стає виходом в ситуації що склалась.

Досвід іноземних держав показує ефективність лізингу, і якщо Україна скористається ним, то неодмінно найближчим часом зможе отримати добру перспективу у своєму соціально-економічному розвитку.

Список використаних джерел:

1. Биковченко Л. М. Економічна сутність лізингу // Л.М. Биковченко // «Фінанси України». - 2001. - № 11. - С. 75-78.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
3. Зепіт - Leasing.org.ua [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://leasing.org.ua/ua/bulletin/>
4. Яковенко І. Основні напрями розвитку лізингу в Україні / І.Яковенко // Вісник НБУ. - 2003. - № 2. - С. 30.

Катерина Мохната,

Наук. кер. – Бурдяк О.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Зовнішня торгівля є пріоритетним напрямком зовнішньоекономічної стратегії України, оскільки сьогодні вона забезпечує значні надходження до державного бюджету країни. Основними експортно-орієнтованими галузями національної економіки є металургійна, хімічна промисловість, сільське господарство.

В працях вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як І.Бураковський, Б.Данилишин, І.Дахно, М.Жук, А.Киреев, І.Школа, В.Чужиков, А.Данильцева, І.Дюмулен, А.Портанський, Д.Жуано всесторонньо досліджена роль та значення зовнішньої торгівлі в розвитку національної економіки. Левову частину ВВП в Україні становить експорт, на який припадає близько 56%. Але, на нашу думку, на сьогоднішній день недостатньо приділена увага аспектам розвитку зовнішньої торгівлі України під час останньої світової економічної кризи та оцінці перспектив її розвитку в післякризовий період.

Для розвитку зовнішньої торгівлі Україна має значний експортний потенціал, під яким розуміється здатність національної економіки виробляти конкурентоспроможні товари та реалізовувати їх на міжнародних ринках за умов постійного зростання ефективності використання природних ресурсів, розвитку науково-технічного потенціалу, валютної і фінансово-кредитної систем. Україна володіє унікальними природними ресурсами, має вигідне географічне розташування, кваліфіковану і порівняно дешево робочу силу, співпрацює з високорозвиненими країнами Європи, і розвиває такі галузі промисловості, як металургійна, хімічна, сільське господарство, високі технології тощо. Тому, вважаємо, що дана тема є актуальною сьогодні.

Саме в кризовий період Україні довелося долати несприятливі тенденції попередніх років та боротися зі спадом обсягів зовнішньої торгівлі. Про це свідчить наступна статистика: у 2008 році від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу України склало 18 млрд. дол. США. Так, за даними Держжитслужби, в 2009 році зовнішньоторговельний оборот товарами у порівнянні з 2008 роком скоротився на 34,5% і становив 5,5 млрд. дол. США, в тому числі експорт скоротився на 33,4% і становив 2,4 млрд. дол. США, а імпорт – на 33,7% і склав 3,1 млрд. дол. США. Що стосується імпорту, то зменшення його обсягів відбулося за всіма товарними групами. Під час кризи найбільше постраждали сільське господарство (експорт скоротився на 20%, а імпорт – на 30%), хімічна промисловість (експорт зменшився на 21%, імпорт – на 35%), недорогоцінні метали та вироби з них (експорт скоротився на 40%, імпорт – на 35%), вироби з каменю, гіпсу, кераміки та скла (експорт та імпорт скоротились на 10%) [5].

Для виходу з кризової ситуації, що склалася у зовнішній торгівлі України на сьогоднішній день, існує ряд перепон, а саме: неконкурентоздатна на світовому ринку вітчизняна продукція; вивіз національного капіталу за межі України; недостатнє сприяння держави вітчизняним експортерам; відсутність податкового стимулювання розвитку зовнішньої торгівлі.

Наявність зазначених негативних факторів формує перед Україною потребу у зміні державної політики у сфері зовнішньоторговельної діяльності. Серед перспективних напрямків розвитку зовнішньої торгівлі, що мають найбільше значення, науковці та практики виділяють наступні: мінімізація від'ємного сальдо в зовнішній торгівлі товарами за рахунок збільшення обсягів експорту, зокрема заохочення експорту високотехнологічної продукції; диверсифікація ринків збуту (перспективною вбачається торговельно-економічна співпраця з Китаєм і країнами АСЕАН у рамках найбільшої у світі за чисельністю населення зони вільної торгівлі «Китай – АСЕАН», купівельна спроможність громадян якої постійно зростає); збільшення частки інвестиційного імпорту.

Досягнення цих завдань є важливою складовою для подолання депресивних тенденцій національної економіки України та здобуття свого місця на світовій економічній арені [3, с.214].

На нашу думку, для досягнення вищезазначених пріоритетів розвитку зовнішньої торгівлі України, необхідно: зусилля держави спрямувати на удосконалення нормативної бази, організаційного, технічного та іншого забезпечення експортної діяльності українських підприємств; підтримувати тісне співробітництво з індустріально розвиненими державами, організувати в країні ефективну систему сертифікації експортної продукції, згідно з міжнародними вимогами; забезпечити стабільне просування на світові ринки конкурентоспроможних товарів і послуг; залучати іноземні інвестиції, які можуть стати додатковим чинником економічного зростання України та підтримки експортного сектору.

Таким чином, перспективи розвитку зовнішньої торгівлі в Україні є. Пріоритетами в посткризовий період має бути, насамперед, активний розвиток експорту, зокрема збільшення експортних послуг та розвиток транскордонного співробітництва. Реалізація вищезазначених завдань дозволить Україні посісти гідне місце на світових ринках та забезпечити реалізацію своїх інтеграційних намірів до світової економіки.

Список використаних джерел:

1. Пешков О. Податкові чинники зростання експорту / О.Пешков // Вісник податкової служби. - 2002, № 42. – С.20-23.
2. Постанова Президента України Віктора Януковича до Українського народу // Голос України. – 2010. – №102. – 5 червня.
3. Україна в 2010 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку. Національний інститут стратегічних досліджень-Київ – 2010, 220с.
4. Мінекономіки: Розвиток зовнішньої торгівлі України за підсумками січня-лютого 2009 року свідчить про покращення торговельно-економічного сальдо [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://news.yurist-online.com/news/kmu/1131/>.
5. Державний комітет статистики України/ [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Ігор Олексюк,

Наук. кер. – Руснак Л.Р.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. М. Чернівці

СУТІСЬ ТА ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ УКРАЇНИ

Система забезпечення економічної безпеки здебільшого залежить саме від управління зовнішньоекономічною діяльністю. Також хотілось б зазначити, що економічна безпека вважається головною складовою національної безпеки, а також має властивість визначати державну спроможність, щодо забезпечення захисту національних економічних інтересів як від внутрішніх, так і від зовнішніх загроз.

Дослідженням даної теми займалися такі вчені: Ковальчук Т.Т., Разумкова О., Пастернак-Таранушенко Г., Губський Б., Жаліло Я..

Метою написання даної статті є пізнання сутності системи забезпечення економічної безпеки, визначення її загроз, а також пошук шляхів їх недопущення.

Через те, що проблематика національної безпеки переважно має найвищий статус в державній політиці, поняття економічної безпеки стає аргументом, щодо прийняття політичних рішень. Система забезпечення економічної безпеки передбачає здійснення постійного моніторингу соціально-економічних процесів з точки зору їхнього впливу на стан економічної безпеки, оцінку з цих позицій стратегічних програм, нормативно-правових актів, а також аналіз ефективності поточних рішень у сфері економічної політики. Відтак, визначення поняття економічної безпеки має визначальне значення для формування державної політики в економічній сфері загалом.[6]

Належний рівень економічної безпеки досягається здійсненням єдиної державної політики, яка підкріплена системою заходів, щодо внутрішніх та зовнішніх загроз. Без такої політики

неможливо домогтися виходу з кризи, стабілізувати економічну ситуацію в Україні, створити ефективні механізми соціального захисту населення.

Зважаючи на досить тривалу економічну кризу, доцільно на базі Концепції економічної безпеки розробити державну стратегію національної економічної безпеки. Вона повинна базуватися на багатоваріантності прогнозів соціально-економічного розвитку України.

Державна стратегія національної економічної безпеки повинна передбачати: характеристику та класифікацію внутрішніх і зовнішніх загроз; визначення і моніторинг факторів, які підривають соціально-економічну систему держави; визначення критеріїв і параметрів, які характеризують національні економічні інтереси; формування економічної політики та необхідного механізму, що усуває або пом'якшує дію факторів, які підривають соціально-економічну систему держави; управління та координацію діяльності органів державної влади по забезпеченню економічної безпеки на національному, регіональному і глобальному рівнях.

У зв'язку з тим, що Конституція України покладає на Верховну Раду України визначення основ національної безпеки, в її складі створено постійний Комітет з питань національної і глобальної економічної безпеки.

До сфери компетенції такого Комітету відносяться: розробка законодавчої бази економічної безпеки; розгляд законопроектів щодо їхньої відповідності вимогам економічної безпеки та національних економічних інтересів; контроль за процесом приєднання України до системи ГАТТ/СОТ та вступу до інших міжнародних економічних організацій; контроль за укладанням та підготовкою пропозицій щодо ратифікації міжнародних угод, які стосуються питань економічної безпеки тощо.

Система забезпечення економічної безпеки повинна відповідати таким основним вимогам, як функціонувати в рамках, визначених законом; забезпечувати надійний захист національної економіки; прогнозувати і своєчасно відвертати загрози економічній безпеці.

Вона повинна охоплювати органи законодавчої, виконавчої і судової влади, організації окремих громадян та їхні об'єднання і функціонувати в таких режимах: повсякденному; підвищеної готовності; глобального та локального застосування.

Необхідність втручання держави в економіку зумовлена саме створенням умов для ефективного функціонування самого ринкового механізму, усуненням негативних наслідків ринкових процесів, захистом національних інтересів на світовому ринку, вирішення проблем, які ринковий механізм вирішити не може або вирішує їх погано.

Економічна безпека - це стан держави, за яким вона забезпечена можливістю створення і розвитку умов для гідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому та в зростанні добробуту її мешканців. Вона являє собою комплексну систему, що створюється завдяки виконанню визначеної кількості дій і має багато напрямків:

1. Демографічна безпека - дозволить визначити як в сьогоденні, так і на перспективу, наявність трудових ресурсів, їх склад та можливості, які кошти та заходи застосувати, щоб створити потрібну державі демографічну ситуацію, як забезпечити економічну безпеку мешканцям країни та запобігти демографічній експансії інших народів.
2. Екологічна безпека - напрямок забезпечення економічної безпеки держави задля створення населенню країни найбільш сприятливих умов щодо існування та гідного життя.
3. Продовольча безпека - одна з умов існування людей, тварин, рослин.
4. Військова безпека - один з найбільш коштовних (для народного господарства країни) напрямків економічної безпеки.
5. Ресурсна безпека - найбільш вразливий напрямок економічної безпеки.
6. Прісноводна безпека - різновид продовольчої безпеки, водночас, різновид ресурсної безпеки.
7. Енергетична безпека - один з головних напрямків збереження економічної безпеки держави, різновид ресурсної безпеки.
8. Цінова безпека - різновид безпеки, що має найбільший вплив на економіку.
9. Фінансово-грошова безпека - різновид безпеки, що має вплив на всі галузі економіки держави.
10. Політична безпека - один з найголовніших різновидів безпеки, що використовує політичні засоби для економічного та соціального балансу (або його відсутності) державного устрою.
11. Соціальна безпека - різновид безпеки, що базується на психічному та психологічному стані населення країни.
12. Кримінальна безпека - різновид безпеки, який не має конкретного носія, але потужно впливає на економічний стан держави (через економічні злочини) та її мешканців (через вбивства, ґвалтування, крадіжки, пограбування).
13. Медична безпека - один з найважливіших різновидів безпеки, який має вплив на будь-

яку сферу діяльності людини.

14. Інформаційна безпека – зараз набуває найбільшої значимості через дещо завищену вагу засобів масової інформації.

Будь-яка концепція економічної безпеки держави будується на відомій тріаді: "інтереси – загрози – захист". Перехід до інноваційної моделі соціально-економічного розвитку вимагає нових підходів до побудови такої тріади.

Наприклад, в частині визначення життєво важливих економічних інтересів України на сучасному етапі в рамках концепції в умовах нової господарської парадигми і розвитку глобальних процесів потрібно насамперед враховувати зміну акцентів у підпорядкуванні і взаємовпливі, по-перше, особистих, суспільних і державних інтересів, і по-друге, внутрішньо- і зовнішньоекономічних інтересів України.

Визначення критеріїв і параметрів, що характеризують загальноекономічну кон'юнктуру, а також системи показників стану динаміки тієї чи іншої сфери безпеки дозволяє забезпечити комплексне відображення, по-перше, всієї сукупності чинників, які впливають на рівень даної сфери безпеки, по-друге, всієї повноти суперечностей всередині самої сфери як джерел загрози економічній безпеці.

Щодо найбільш значних сучасних загроз економічній безпеці держави, то вони зумовлені: нестійкістю економічного зростання та його надмірною залежністю від зовнішніх чинників; збереженням структурних деформацій у національній економіці, неефективністю використання матеріальних ресурсів, зокрема енергетичних, переважанням галузей з невеликою часткою доданого вартості, що спричиняє низьку конкурентоспроможність вітчизняної продукції; неефективністю захисту права власності, відсутністю умов для формування необхідного інвестиційного потенціалу в національній економіці, зокрема розвинених фінансового та фондового ринків, несприятливим макроекономічним та політико-правовим кліматом для залучення іноземних інвестицій та розвитку внутрішнього інвестиційного процесу; високим рівнем тінізації економіки, зумовленим, зокрема, поширенням тьшової зайнятості, розповсюдженням напівлегальних методів ухилення від оподаткування, криміналізацією економічних відносин, наявністю в країні організованих злочинних угруповань, що претендують на контроль над діяльністю суб'єктів господарювання.

Щоб запобігти або усунути появу конкретної загрози, застосовується третій головний базовий елемент в економічній безпеці – захист. Він втілює в собі комплекс заходів по запобіганню або локалізації збитків, нейтралізації небезпек. Методи та заходи по здійсненню захисту можуть бути досить різноманітними і не обов'язково симетричними загрозам. Головна властивість і направленість таких заходів – їх адекватність загрозам та зниження рівня небезпеки. Держава повинна забезпечити всі види захисту як своїх економічних інтересів, так і інтересів суспільних структур та громадян. При цьому, головними принципами забезпечення захисту як процесу повинні бути: а) законність; б) отримання балансу інтересів держави, підприємств різних форм власності і фізичних осіб; в) їх взаємна відповідальність по забезпеченню захисту.

Одним із важливих аспектів зовнішньоекономічної діяльності є з'ясування функцій управління економічної безпеки як обов'язків або здатності до діяльності.

Кожній функції управління властиве конкретне умовно замкнуте коло операцій або видів діяльності. Функції управління виконують роль і збудників мотивації і фактичної їх реалізації. Функції управління покликані формувати і підтримувати необхідні умови для уникнення витрат у зовнішньоекономічній діяльності на засадах економічної безпеки.

До найбільш характерних функцій управління економічною безпекою відносяться: завчасне передбачення ситуацій можливого виникнення процесів як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, що можуть завдати економічній шкоди зовнішньоекономічній діяльності; опрацювання спеціального фінансового і правового клімату, спрямованого на недопущення деструктивного розвитку зовнішньоекономічної діяльності; забезпечення оптимального співвідношення між адміністративними, економічними і правовими важелями впливу на економічну безпеку зовнішньоекономічної діяльності; активізація процесу пошуку оптимального співвідношення між протекціонізмом та лібералізацією зовнішньоекономічної діяльності; формування системи стимулів з метою підвищення зацікавленості суб'єктів до забезпечення економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності; пошук та систематизація найбільш типових факторів, з якими пов'язані причини виникнення деструктивних процесів у розвитку зовнішньоекономічної діяльності, появою в ній структурної кризи; формування наукової бази для створення сучасної системи підготовки фахівців з метою забезпечення економічної безпеки в сфері зовнішньоекономічної діяльності кваліфікованими кадрами та для зміцнення інформаційного поля експортно-імпорتنних операцій як важливої передумови зростання рівня економічної безпеки.

Для забезпечення економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності важливе значення має наукове обґрунтування місця і ролі такої категорії, як механізм економічної безпеки, в якому

економічні явища відбуваються у взаємозалежному імпульсивно-послідовному порядку, тобто, початкове явище обумовлює наступне. Економічний механізм не має кількісного виміру, в ньому завжди будь-яке кінцеве явище «поглинає» попереднє.

З огляду економічної безпеки важливо, щоб економічний механізм спрямовувався на розв'язання вузлових проблем і зокрема на те, щоб зовнішні позичкові зобов'язання до обсягу експорту перевищували - 50%; зростання експорту товарів; зовнішньоекономічна діяльність була одним із головних джерел валютних надходжень в національну економіку; експортно-орієнтовані підприємства мали можливість суттєво зміцнити свій фінансовий стан; зростання темпів імпорту товарів не перевищувало темпи зростання експорту товарів; уникати дисбалансу між зовнішнім і внутрішнім ринками; обмежити розбіжності між фактичним експортним потенціалом і фактичними значеннями експортних поставок; не знижувати валютні ресурси експорту у тому числі за рахунок бартеризації.

Отже, підвищи підсумки по вище сказаному, потрібно зазначити, що управління зовнішньоекономічною діяльністю України має великий вплив на систему забезпечення економічної безпеки. Якщо зухвало ставитись до управління зовнішньоекономічною діяльністю, то система забезпечення економічної безпеки стане ще більш не стійкою та легко-вразливою. Тому потрібно передбачати та бути готовими до найбільш значних сучасних загроз, які можуть негативно вплинути на економічну безпеку держави.

Список використаних джерел:

1. Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення. - К., 2001.
2. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика. - К.: НІСД, 2003. - С. 53-87.
3. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. -К.: НІСД,1997. - Сер. Нац. безпека. -144с. - Вил. 2.
4. Пастернак Таранушнюк Г. Демографічна складова економічної безпеки. - «Вісник НАН України»,1995, №11-12, с. 26-31.
5. Концепція економічної безпеки України / Ін-т екон. Прогнозування, кер. Проєкту В.М. Гецько. -К.: Логос, 1999. -56с.
6. Мунтян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтян. -К.: КВЦ, 1999. - 462 с.

Оксана Остафійчук,

Наук. кер. – Козменко А.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Сьогодні в Україні стали більше приділяти увагу розгляду проблем конкурентоспроможності України та шляхів їх подолання. Проблема конкурентоспроможності країни стає більш актуальною в умовах глобальної боротьби за конкурентні переваги на світових ринках товарів, послуг, капіталів, робочої сили, фінансів та інформації.

Метою дослідження є аналіз визначення конкурентоспроможності та виявлення основних чинників, які формують високу конкурентоспроможність підприємств.

Конкурентоспроможний стан України в умовах євро інтеграційних процесів полягає в тому, що за останні роки рівень економіки країни надалі залишається нестабільним, але не зважаючи на це наша країна шукає шляхи покращення рівня економіки.

Також потрібно зазначити, що у світовому економічному просторі Україна на достатньо низьких позиціях, враховуючи її потенціал та можливості до її економічного зростання. Це обумовлено: зменшенням частки промисловості у ВВП, негативними тенденціями в макроекономічній стабільності, рівнем розвитку фінансового ринку. [2. с. 29]

Дослідженням та знаходженням більш ефективного розв'язку таких проблем займаються: Н.О. Рибак, Є.В. Полунєв, Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, О.О. Циганок та інші, а також важливу роль у дослідженні конкурентоспроможності країн відіграє Всесвітній Економічний Форум.

Міжнародна конкурентоспроможність в теперішній час стає ключовим параметром, що визначає місце держави в геополітичному просторі та в структурі світо господарських зв'язків. Цей параметр не може розглядатись як суто економічний. Потенціал конкурентоспроможності визначається складною комбінацією політичних, економічних, соціальних та культурних факторів. [1. с. 816]

Конкурентоспроможність країни - це здатність економіки країни, держави брати участь в міжнародній торгівлі, утримувати і розширювати певні сегменти на світових ринках, проводити продукцію, відповідну світовим зразкам. Визначається техніко-економічним рівнем виробництва в країні, величиною витрат виробництва, якістю вироблених товарів, розвиненістю інфраструктури, наявністю абсолютних і відносних переваг [2].

Існує велика кількість критеріїв оцінки конкурентоспроможності країни.

Згідно з даними Звіту Світового Економічного Форуму (СЕФ) «Глобальний огляд конкурентоспроможності 2010-2011 рр.», Україна посіла 89 місце серед 139 країн світу за рівнем

Індексу глобальної конкурентоспроможності (у 2009 – 82 місце серед 133 країн, у 2008 – 115 серед 131 країн).

Індекс глобальної конкурентоспроможності враховує 12 ключових факторів, зокрема такі: стан державних та приватних інститутів; інфраструктура; макроекономічна стабільність; охорона здоров'я та початкова освіта; вища та післядипломна освіта; ефективність товарних ринків; ефективність ринку праці; технологічна готовність; ефективність фінансових ринків; обсяг ринку; «розвиненість» бізнесу; інновації.

Загальний індекс є основою індексу глобальної конкурентоспроможності і складається з субіндексів, про які мовилося вище. Його розрахунок відбувається шляхом зіставлення значень кожного з аналізованих показників і обчислення індексів по кожному з них. На основі отриманих результатів країні привласнюється певне місце в рейтингу, яке прямо пропорційне її балам, тобто, чим вище бали, тим вище рейтинг країни серед інших країн світу, отже, тим вище її конкурентоспроможність.

Згідно зі Звітом, у порівнянні з минулим роком Україні вдалося покращити свої позиції за такими складовими конкурентоспроможності як «інфраструктура» – 68 місце (покращення на 10 позицій); «охорона здоров'я та початкова освіта» – 66 місце (на 2 позиції), а також «інновації» – 52 місце (на 10 позицій).

Разом із тим, значне погіршення відбулося за такими складовими: «стан державних та приватних інститутів» – 134 місце (на 14 позицій); «макроекономічна стабільність» – 132 місце (на 26 позицій); «ефективність товарних ринків» – 129 місце (на 20 позицій); «ефективність фінансових ринків» – 119 місце (на 13 позицій). [4. с. 7]

Дуже малий рівень розвитку підприємств, саме тому більшість сучасних організацій перебувають у кризовому стані, який вимагає залучення антикризових заходів, конкретних скоординованих дій. Значною мірою перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності такі чинники, як: низький рівень розвитку фінансово-кредитної системи; нерозвиненість інфраструктури країни; недостатня гармонізація українських стандартів якості з міжнародними; недостатність державного цільового фінансування науково-технічних розробок; великий ступінь зношеності основних фондів; низький рівень технологічної оснащеності, що вимагає залучення значних об'ємів інвестицій для можливості розвитку високо технологічних виробництв. Все це не дає змогу Україні привітатися до стандартів світового ринку.

Для подолання існуючих проблем конкурентоспроможності видається доцільною реалізація заходів за такими основними напрямками, як: гармонізація стандартів якості продукції згідно зі стандартами ЄС; налагодження сучасної інфраструктури; посилення кооперації господарств населення виробників сільськогосподарської продукції; налагодження співпраці між виробниками; збільшення технологічних нововведень, інновацій, що є основним джерелом конкурентоспроможності.

В умовах євро інтеграційних процесів досягнення успіху в конкурентній боротьбі залежить від потенціалу країни, а ефективне вирішення стратегічних і тактичних завдань вимагає пошуку нових чинників підвищення конкурентоспроможності країни. [3. с. 201]

Зараз Україна є країною із слабозрозуміною економікою, що підпорядковується іноземним інтересам. Проте маючи потенціал та можливості забезпечити конкурентоспроможність на європейських та світових ринках, ми повинні створювати передумови для подальшого прогресивного розвитку конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник / Т.О. Загорна. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006 р. – с. 815-819.
2. Рибак Н.О. Проблеми взаємобумовленості конкурентоспроможності країни / Н.О. Рибак // Вісник. – 2010 р. – №2. – с. 28-30.
3. Циганюк О.О. потенціал підприємства та резерви підвищення конкурентоспроможності // Держава та регіони – 2009 р. – № 4. – с. 200-201.
4. Звіт про конкурентоспроможність України 2010, Фонд «Ефективне управління», <http://www.feg.org.ua/ua/article/30.html>

Вікторія Паламарчук,

Наук. кер. – Харюк К. Б.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

СТАНОВЛЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ В ПОРІВНЯННІ З КРАЇНАМИ ЄВРОПИ

Сьогодні ринок лізингових відносин в Україні знаходиться на початковій стадії свого розвитку.

Лізинг – це вид інвестиційної діяльності, при якому спеціалізована лізингова компанія (яка виконує функції інвестора) купує вказане клієнтом майно та передає йому це майно в користування за оплату з можливістю переходу права власності на предмет лізингу до лізингоотримувача по закінченню строку лізингу.

Лізинг є досить новим видом інвестиційної діяльності для економіки нашої країни, але має широке розповсюдження в країнах Європи та інших розвинутих країнах.

Метою є - розгляд основних проблем та перспектив використання лізингу як засобу державної підтримки розвитку промисловості України.

Актуальність теми дослідження – довести, що першим кроком до підвищення економічного потенціалу та міцності кожної країни є створення потужних підприємств з новітніми технологіями та обладнанням. Одною з ефективних форм довгострокового інвестування в Україні на сучасному етапі може стати лізинг.

Історія виникнення та розвитку лізингу була предметом досліджень багатьох вчених як в Україні, так і за кордоном, зокрема, В.А. Горемікіна, О.В. Кабатової, М.І. Лещенко та інших. Проблема лізингу є новою для України, вона знайшла відображення у небагатьох наукових публікаціях вітчизняних авторів, для практичного вирішення проблеми активізації інвестиційної діяльності на даному етапі існує багато перешкод. [1, с.25]

Сьогодні актуальним є дослідження природи лізингу, розробка схем лізингових проектів, згідно діючого законодавства, обґрунтування пропозицій щодо його покращення, визначення ролі банків, страхових компаній та інших операторів ринку в лізинговому бізнесі, аналіз ефективності використання лізингу у вільних економічних зонах та територіях пріоритетного розвитку України. Потужний розвиток лізингу у нашій країні надасть змогу вирішити питання подальшої активізації інвестиційного процесу, оновлення виробничих фондів підприємств, випуску ними конкурентоспроможної продукції, поповнення бюджету податками та подальшої стабілізації економіки. Становлення лізингового законодавства в США припадає на середину 50-х років. Саме в цей час податкове управління США затвердило правила оподаткування лізингових операцій. Якщо договір лізингу відповідав правилам, установленим Управлінням внутрішніх доходів міністерства фінансів США, тоді у його сторін виникало право на податкові пільги.

Практика лізингу в Японії охопила найбільш провідні галузі - електроніку, виробництво ПЕОМ, робототехніку. З 1961 по 1969 р. були створені основні лізингові компанії, які об'єднали торговельні підприємства, банки, юридичні служби. Усього лізинговими послугами користуються понад 60% японських промислових, транспортних і сервісних компаній. Важливим напрямом у лізинговій практиці Японії є міжнародний лізинг, здійснюваний головним чином через закордонні філіали провідних лізингових компаній. Лізинговий капітал Японії проникнув до Латинської Америки, Західної Європи і навіть до США. Лізинговою діяльністю у Франції почали займатися спеціалізовані фінансові компанії, що частково знаходяться під контролем іноземного капіталу. Перша французька лізингова компанія була створена в 1967 р. Одержав розвиток і розвивається лізинг літаків і вертольотів, судів і барж, підійомно-транспортного устаткування, контейнерів, обчислювальної техніки, великого промислового устаткування.

Використання лізингу в Німеччині почалося з початку 60-х років минулого сторіччя. Діяльність німецьких лізингових фірм здійснювалася таким чином: мінімальний термін, на який здавалося в оренду устаткування, складав 36 міс., а максимальний термін визначався, виходячи з 90% придатності до виробничого використання устаткування, що здається в оренду. Первинний внесок коливався від 20 до 40% вартості устаткування, що орендується. Решта суми виплачувалася рівними частками по місяцях до закінчення терміну оренди. Передбачалося також, що орендар після закінчення терміну оренди може придбати в повну власність устаткування, що орендується.

Таким чином, з впевненістю можна сказати, що розвитку лізингу в європейських країнах сприяли в першу чергу визначені в законодавстві амортизаційні та податкові пільги.

Нині в Україні діє понад 16 лізингових компаній. Слід зазначити, що до 1998 року в Україні таких компаній налічувалося близько 40. Незважаючи на високий потенціал лізингового бізнесу, тепер в Україні не спостерігається активної лізингової діяльності. Є кілька причин цього, зокрема: недосконале лізингове законодавство; брак кредитних ресурсів; амортизаційна політика держави, яка встановлює нижню межу терміну лізингу в 4—6,5 років; українські нормативні та законодавчі акти неоднозначно трактують питання технології лізингу та його різновидів, а також його оподаткування.

Більшість лізингових структур, що нині діють, це дочірні банківські структури та компанії, створені промисловими організаціями для реалізації своєї продукції. Причому, дві лізингові компанії — БАТ «Укragропромінвест» та БАТ «Укртранслізинг» — були створені рішеннями уряду.

Розвиток лізингових відносин в системі АПК України має свої особливості. У розвинутих країнах він виник як реакція на високі темпи науково-технічного прогресу, що породив необхідність впровадження у виробництво нових машин і устаткування, що зажадало різкого збільшення інвестицій.

Лізинг є ефективним засобом сприяння економічному розвитку агропромислового комплексу. Виробники техніки за рахунок лізингу мають можливість розширювати свій ринок збуту,

банківські ж установи, використовуючи лізинг, мають можливість збільшувати свій прибуток. [5, с.3]

Слід зазначити, що в Україні складається загальна обстановка, що спонукає і сприяє розвитку лізингових відносин. На сільськогосподарських підприємствах кількість техніки, потрібної для виконання основних технологічних операцій, зменшується. Так, на сьогоднішній час за даними міністерства аграрної політики, близько 90% наявних у сільськогосподарських підприємствах основних видів техніки повністю вичерпали свій технічний ресурс.

За останні 3 роки кількість тракторів та зернозбиральних комбайнів в сільськогосподарських підприємствах зменшилась на 14 та 13% відповідно.

Метою діяльності «Укראгролізингу» є сприяння реалізації державної політики в АПК, забезпечення ефективного функціонування виробництва шляхом передачі сільгоспвиробникам на умови лізингу техніки, надання послуг, організації технічного сервісу і одержання прибутку від впровадження підприємницької діяльності.

Одною з головних проблем в процесах державної підтримки є те, що держава намагається одночасно за допомогою одної суми бюджетних коштів підтримати сільськогосподарських товаровиробників та виробників сільськогосподарської техніки. Для підтримки розвитку лізингу в аграрній сфері доцільно створити систему страхового захисту товаровиробників і цінового регулювання через механізм державних інтервенцій на ринку.

Отже, можна зробити висновок, що лізинг є засобом стимулювання продажу нової техніки, який створює попит на продукцію в машинобудівній галузі, а також засіб прискорення відтворення виробничого потенціалу. Основні перешкоди розвитку лізингових відносин приховані в недосконалії законодавчій базі, слабкому фінансовому стані багатьох аграрних підприємств, механізмах оподаткування і страхування, кредитування.

Також проблеми приховані в монопольному положенні лізингодавців на ринку лізингових послуг, висока вартість лізингових угод та деякі інші проблеми. Подальша стратегія держави в цій сфері потребує трансформації принципів її реалізації.

На мою думку, держава повинна створювати умови для залучення інвестицій і в інші стратегічно важливі галузі економіки. На користь цього твердження свідчить вже розглянутий нами досвід зарубіжних країн, який вказує на закономірний зв'язок між наданням пільг учасникам лізингових відносин та безпосереднім їх розвитком.

На думку експертів, для формування демократичних інститутів, здатних ефективно сприяти розвитку лізингової діяльності, потрібно створити: 1) національні асоціації лізингових компаній країн-учасниць СНД та регіональних відділень цих асоціацій; 2) лізингові конфедерації СНД [5, с.5]. Необхідно прискорити проведення інвестиційної діяльності і це обумовлюється не тільки станом основних фондів аграрних підприємств, а й інших господарюючих суб'єктів. В нинішніх складних економічних умовах навіть ті промислові підприємства України, які працюють прибутково, мають високий рівень зносу основних виробничих фондів. А якщо врахувати моральний знос основних фондів, високу енергоємність та інші застарілі техніко-економічні показники обладнання, неефективні застарілі технології виробництва, то для забезпечення виробництва продукції і надання послуг, конкурентоспроможних за цінами та якістю, необхідно терміново створити умови для інвестування в технічне переозброєння підприємств, оновлення їх основних фондів, впровадження нових технологій.

Список використаних джерел:

1. Горемийн В.А. Лізинг/ В.А. Горемийн // Підручник. – К.: Основи, 2003. 942с.
2. Грищенко О. Фінансовий лізинг: історія, сучасність та перспективи розвитку// О. Грищенко // Юридичний журнал. – 2006. – № 3. – 69 с.
3. Еренкова О. Планг як він є / О. Еренкова // Бізнес. – 2006. – № 5. – 35 с.
4. Закон України "Про лізинг". – Відомості Верховної Ради України, 1998 р., № 16, ст. 68, 1999 р., № 9-10, ст. 67.
5. Меренг Е. Розвиток лізингу в Україні/ Е. Меренг // Інформаційно-аналітичний бюлетень "Лізинг в Україні". 2006. – №1. – 20 с.

Наталія Пантелеєва,

Наук. кер. – Бабінська О.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ТРАНЗИТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Актуальність теми дослідження полягає у виявленні основних проблем транзиту і перспективи розвитку транзитного потенціалу України.. Глобалізація економічних процесів зумовила актуалізацію проблем прискорення термінів вантажних перевезень, розвитку і ефективного використання транзитного потенціалу країн, формування єдиної світової транспортної мережі.

Цю тему досліджували такі видатні вчені як: Блудова Т. В., Пирожков С. І., Прейгер Д. К., Геєць В. М., Гуцал А.Ф., Губський Б.В., Мунтян В.І., Сухоруків А.І., Пастернак-Таранушенко Г. І, Власок О.С., Данилишин Б.М., Жаліло Я.А., Шлемко В.Т., Зінько І.Ф., Бегма В.М., Кредисов А.І., Новицький В.Є., Токар Л.П., Антоненко Л.А., Лисецький А.С.

Географічне положення України, розвинена транспортна мережа, наявність незамерзаючих портів повинні сприяти тому, щоб обсяги транзитних вантажопотоків через її територію збільшувалися. Інфраструктура транзиту енергоносіїв є ключовим стратегічним активом для України, обумовленим перевагами географічного розташування країни. Трубопроводи для транзиту нафти і газу поповнюють як бюджет країни, будучи вагомим джерелом доходу для України, так і енергетичну безпеку держави, забезпечуючи постачання нафти і газу на внутрішній ринок. Той факт, що Україна за своїм транзитним потенціалом займає одне з перших місць у Європі, визначає особливу значущість розробки і проведення ефективної транспортної політики. Провідну роль у ній мають відігравати прискорений розвиток транспортної інфраструктури, створення відповідно до міжнародних стандартів національної мережі міжнародних транспортних коридорів, її інтегрування в транспортні системи Європи та Азії, Балтійського і Чорноморського регіонів. Особливої ваги набуває реалізація проектів, які повинні забезпечити Україні участь у формуванні міжнародних транспортно-комунікаційних мереж, зокрема, в доставці каспійських енергоресурсів на внутрішній та міжнародні ринки. Складні та масштабні завдання пов'язані з модернізацією управління транспортними системами, які дадуть можливість поглибити сумісність з мережами країн ЄС. Технологічні потужності національної транспортної інфраструктури дозволяють щорічно перевозити залізницями, внутрішнім водним і автомобільним транспортом і переворобляти в портах понад 60-70 млн. т і доставляти трубопроводами до 200 млн. т товарів. Однак фактичні обсяги транзиту становлять лише 200 млн. т, тобто наявний транзитний потенціал України використовується на 70%, а транспорт загального користування без трубопроводів) - лише на 50%.

В останні роки спостерігаються тенденції до певного зростання транзитних перевезень. Основні транзитні вантажопотоки через територію України - це транспортування газу, нафти і нафтопродуктів магістральними газо-і нафтопроводами з Росії, на яку припадає близько 80% обсягів усього транзиту в європейські країни.

Для ряду транзитних вантажів визначені спецставки "Укрзалізниця". У цьому ряду фігурують вугільні вантажі, чорні метали, чавун, сірка, добрива (головним чином направленням на порти України) [1]. Слід визнати, що за останні роки обсяги транзитних перевезень через Україну зростають повільними темпами, а інколи продовжують зменшуватися. У морських портах переробка транзиту зростає в основному за рахунок нафти і нафтопродуктів. Транзит генеральних вантажів майже не зростає, а контейнерних - зменшується. Практично зупинилися транзитні перевезення річковим флотом. Пітома вага високотарифних, зокрема, контейнерних вантажів залишається низькими. Транзитні потоки головним чином формуються в країнах СНД. Наші найближчі сусіди: Російська Федерація, Білорусь, країни Прибалтики - проводять скоординовану транзитну політику, спрямовану на збільшення вантажопотоків через власну територію. Значна кількість транзитних вантажів, які проходили по Україні, пішли в обхід через Білорусь на Прибалтику, Новоросійський морський порт. На середньострокову перспективу в основному збережеться існуюча структура транзитних потоків з пріоритетом у західному напрямку, тобто це будуть потоки, що зароджуються в Росії та інших країнах СНД і прямують до Європи через прикордонні залізничні станції та морські порти і газо нафтопроводами. Надаючи транспортно-експедиторські послуги при здійсненні понад 60% експортно-імпортних перевезень і близько 75% транзитних, ми з упевненістю можемо констатувати, що проблеми, з якими ми стикаємося в процесі роботи, стосуються всього ринку перевезень зовнішньоторговельних вантажів. Реалізація транзитного потенціалу України шляхом сприяння діяльності транспорту, а саме у сфері перевезень транзитних вантажів, в умовах кризи є рятівним варіантом не тільки для транспортного сектора економіки. Створити сприятливі і конкурентні умови для залучення обсягів перевезень експортно-імпортних і транзитних вантажів є в цих умовах першочерговим і пріоритетним завданням. Це необхідно зробити для збереження сектору перевезень і тих об'єктів інфраструктури, які співпрацюють з ним, у т.ч. і державних. [2].

Існують реальні потоки вантажів для транзитних автомобільних перевезень між країнами Південної та Південно-Східної Європи та Росії, а також для розвитку транзиту внутрішнім водним транспортом, транзитних перевезень в комбінованому сполученні за участю різних видів транспорту. Перш за все необхідно підвищити якість обслуговування вантажовласників, поліпшити стан рухомого складу та транспортної інфраструктури. Розроблено ряд урядових програм поповнення та оновлення рухомого складу. Недостатнім є рівень транспортно-експедиторського обслуговування транзитних перевезень.

Сьогодні, щоб залучити іноземних вантажовласників, ми повинні враховувати їх інтереси на всьому технологічному ланцюжку перевезень [3]. Успішне вирішення завдань поліпшення організації транзитних перевезень без відповідного нормативно-правового забезпечення неможливо. Тут слід зазначити відставання головних управлінь Мінтрансу: в першу чергу, правового забезпечення та зовнішніх зв'язків. Неупорядкованими і тривалими залишаються

процедура контрольно-перевірочних операцій та механізм оформлення документів на транзитні вантажі. Особливо це відноситься до автомобільних і контейнерних перевезень. Необхідно виконувати закони України «Про транзит вантажів», навести, нарешті, належний порядок на кордоні [4].

Основні причини, що стримують розвиток транзиту вантажів в Україні, криються в невлаштованості системи контролю вантажів на кордоні, в оплаті високої вартості послуг, які надаються митними брокерами, контрольними службами і транспортними терміналами, в численних бюрократичних перешкодах при оформленні транзитних перевезень, низькій швидкості доставки вантажів. Крім того, доречним буде впровадження типового проекту автомобільного пункту пропуску модульного типу відповідно до європейських стандартів [5] та розробка та впровадження методик встановлення гнучких тарифів на транспортування нафти, природного газу та аміаку магістральними трубопроводами України з урахуванням світових цін на енергоносії [6].

Список використаних джерел:

1. slavzemo.org/news/
2. tbu.com.ua/articles/
3. vitrenko.at.ua/
4. korrespondent.net/business/economics/
5. niurr.gov.ua/ru/
6. Колесников А. Перспективи для транзита: Порты Украины /А. Колесников.- 2009 -№94.

Дмитро Паскар,

Наук. кер. – Галушка Є.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут, м. Чернівці

СУТІСЬ ТА РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ТРАНСПОРТНИХ КОРИДОРІВ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Розвиток світової економіки характеризується процесами глобалізації та регіоналізації. Глобалізація визначається як формування всеохоплюючої системи взаємозв'язків між елементами світового господарства, в першу чергу транснаціональними корпораціями (ТНК), внаслідок часткової втрати державними кордонами бар'єрної функції [1]. В умовах глобалізації зростає взаємозалежність національних економік, розвивається та поширюється міжнародна торгівля, зростає кількість міжнародних виробничих компаній, розширюється міжнародний потік капіталу у вигляді прямих інвестицій, збільшується кількість придбань та злиття підприємств, розвиваються глобальні системи транспорту і комунікацій.

Українськими науковцями достатньо широко висвітлені проблеми пов'язані з міжнародними транспортними коридорами (МТК), дослідженнями займалися такі вчені, як Я.А. Боренко, Ю. Пашенко, Пирожков С, Якименко Н.В, В.Мищенко та інші. В їхніх працях не знайшли достатньо повного висвітлення явища і проблеми, пов'язані із теоретичним обґрунтуванням МТК, як інструментом активізації зовнішньої економічної діяльності в умовах глобалізації.

Проте значення МТК для соціально-економічного розвитку країни поки що досліджено недостатньо. Дана стаття у певній мірі розв'язує цю проблему.

Світова транспортна система сьогодні переживає глибокі зміни. Відбуваються процеси створення єдиного світового ринку, спрощується процедура перетину митних кордонів, формуються різноманітні міжнародні структури. Відповідно до цих змін трансформуються і вимоги безпосередньо до транспорту, умов перевезень та транзитної інфраструктури.

Швидке зростання міждержавних економічних та культурних зв'язків, а також необхідність покращення та здешевлення міжнародного сполучення за рахунок підвищення узгодженості у розвитку та експлуатації взаємодіючих ланцюжків транспортної інфраструктури різних країн поклали початок розбудові системи міжнародних транспортних коридорів (МТК), під якими розуміється система інституційних, технічних, технологічних та географічних елементів, що забезпечує значні перевезення вантажів на міжнародному рівні різними видами транспорту [2].

На думку Пирожкова С. [3], під міжнародними транспортними коридорами слід вважати маршрути, проходження якими є особливо сприятливим для вантажовідправника і вантажоодержувача, що досягається зручними умовами оформлення вантажоперевезень і наявністю відповідної інфраструктури, які забезпечують оперативне проходження вантажу, його кількісне і якісне зберігання.

МТК можна представити як маршрут або напрямок двостороннього масового переміщення вантажів і пасажирів, що здійснюється з високою швидкістю, без перешкод, надійно, під контролем та з конкурентоспроможними вартісними показниками або як сукупність різних видів транспорту, які забезпечують перевезення вантажів і пасажирів в напрямках, що мають велику концентрацію в міжнародних сполученнях [4].

Натомість, Якименко Н.В. вважає, що МТК це імпульсивний направлений рух транспортних потоків (усіх видів транспорту) переміщення вантажів через розвинену систему торговельно-транспортних логістичних центрів у міжнародному мультимодальному транспортному сполученні, організований на принципах "від дверей до дверей" та "точно в строк", направлений на інтеграційні процеси підприємств транспорту і промисловості в міжнародні економічні відносини. При цьому під імпульсивним направленим рухом слід розуміти дискретність поставок в мережі МТК [5]. Таким чином МТК є комплексом наземних та водних транспортних магістралей з відповідною інфраструктурою на визначеному напрямку, включаючи допоміжні споруди, під'їзні шляхи, прикордонні переходи, сервісні пункти, вантажні та пасажирські термінали, обладнання та устаткування рухом, організаційно-технічних заходів, законодавчих та нормативних актів, які забезпечують перевезення вантажів та пасажирів на рівні, що відповідає вимогам Європейського Співтовариства. МТК є суттєвим джерелом наповнення Державного бюджету країни, прямо впливають на її національні інтереси в економічній сфері, слугують передумовою сталого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Вони є основними транспортними артеріями у світі, тому від їх надійного та стабільного функціонування прямо залежить безперерйне продовольче і товарне забезпечення населення.

Розвиток МТК впливає також на національну безпеку країни у соціальній та гуманітарній сферах, оскільки, дає змогу створити нові робочі місця в регіонах, сприяє покращенню життєвого рівня населення, шляхом підвищення рівня оплати праці та зниженню рівня безробіття. Таким чином, розвиток МТК створює передумови для подолання бідності і надмірного майнового розшарування в суспільстві, сприяє збереженню та зміцненню демографічного і трудового потенціалу країни, підвищенню рівня соціального захисту людини тощо.

Розвиток МТК супроводжується запровадженням високих європейських стандартів як у сфері транспорту так і в інших галузях економіки країни. Країни змушені переходити на ці стандарти, щоб виступати активними гравцями ринку міжнародних перевезень. МТК можуть бути прикладом для наслідування, зокрема, у питаннях дотримання вимог безпеки на транспорті, організації перевезень тощо. Розміщення виробництв поблизу розвиненої транспортної мережі, і насамперед МТК, є запорукою їхньої конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Це пов'язано, перш за все, зі швидкістю, надійністю постачання товарів споживачам та оперативного забезпечення потребою підприємств у сировині та комплектуючих.

Це, так званий, поза транспортний ефект МТК, який отримує промислове підприємство. Для успішного виживання і процвітання на ринку в умовах загостреної конкуренції підприємство мусить бути гнучким та динамічним. Першочерговим фактором конкуренції стає фактор часу, а головним критерієм функціонування МТК - час доставки вантажів [6].

Сьогодні для забезпечення успішної діяльності економіки, суб'єктами створюються торговельно-транспортні логістичні центри МТК в складі відповідних консорціумів які об'єднують промислові підприємства регіону, банківські установи, реінжинірингові, інвестиційні, транспортні компанії, страхові, торгові, охоронні, операторські організації. Розвиток МТК впливає на всі сфери суспільного життя та галузі національної економіки. Показник ефективності розбудови та розвитку системи МТК на території України можна визначити показником суспільної економічної ефективності, який представляє собою різницю між сукупним доходом суспільства від функціонування МТК та витратами, пов'язаними з їх формуванням та діяльністю [7].

Таким чином, можна констатувати, що транспорт виступає ключовою ланкою соціально-економічної системи держави, належить до стратегічно важливих галузей національної економіки, без ефективної роботи якої неможливе підвищення добробуту суспільства. Транспорт взаємопов'язує галузі економіки, а також сферу виробництва зі сферою споживання і має різносторонній характер, який створює найтісніший взаємозв'язок між розвитком транспорту та інших сфер економіки. Соціально-економічний розвиток регіонів і країни залежить від рівня забезпеченості інфраструктурою. Чим він вищий, тим кращі можливості вони мають для подальшого розвитку, розміщення нових виробництв, створення більш сприятливих умов для економічного розвитку. До факторів, що стримують розвиток мережі МТК на території України, слід віднести: високий рівень зносу основних фондів на всіх видах транспорту, недостатній рівень фінансування розвитку транспорту і транспортної інфраструктури, низький рівень транспортно-логістичного сервісу при організації перевезень, митне законодавство, яке ускладнює процедури перевірки і документообігу експортно-імпорتنих вантажоперевезень, недостатній розвиток інформаційної інфраструктури забезпечення вантажоперевезень.

Розбудова системи МТК на території країни дозволяє підвищити рівень економічної незалежності та національної безпеки держави, збільшити надходження до бюджету, реконструювати національну транспортну мережу, відкрити нові можливості для регіонального розвитку, значно збільшити зовнішньоторговельні зв'язки за рахунок сучасного транспортно-технологічного комплексу.

Список використаних джерел:

1. Блудова Т. В. Розвиток транзитного потенціалу України: проблеми економічної безпеки : авторе- дис. ... д-ра екон. наук : спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави» / Блудова Т. В. - К., 2006. - 36 с.
2. Мірошко В. М. Міжнародні транспортні коридори і Україна [Електронний ресурс] / В. М. Мірошко. – Режим доступу : http://www.lnsh.nauka.com/12_AFSN_2007/Economics/20623.doc.htm. - Назва з екрана.
3. Бакаєв О. О. Міжнародні транспортні коридори – пріоритет української економічної перспективи / О. О. Бакаєв, С. І. Пирожков, В. Л. Ревенко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період, Україна в ХХІ столітті: концепції та моделі економічного розвитку : матеріали доп. V Міжнар. конгр. укр. економістів, м. Львів, 22-26 трав. 2000 р. / НАН України ; Ін-т регіон. дослідж. ; редкол. : відп. ред. акад. НАН України М. І. Долішній. - Львів, 2001. - Вип. XXIII. - С. 495 - 514.
4. Дахно І.І. Саїтова економіка. Навчальний посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2006.
5. Державна політика в галузі розвитку міжнародних транспортних коридорів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ekuzt2009.detu.edu.ua/sekcziya-11-mezhnarodne-transportnye-koridory/86-derzhavna-politika-v-galuzi-rozvitku-mizhnarodnih-transportnix-koridoriv-ukrani.html>
6. Міжнародні транспортні коридори України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.magistral.incr.ru/>
7. Концепція розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року. - Київ, 1998.

Анастасія Полянська,

Наук. кер. – Козменко А.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

СУЧАСНИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В СВІТІ

Ринок страхових послуг є одним з необхідних елементів ринкової економіки. Він забезпечує зв'язок між страховиком і страхувальником. Основою страхового ринку є виникнення в процесі відтворення необхідності надання грошової допомоги потерпілим у випадку настання непередбачених подій, що і обумовлює актуальність теми.

Метою даної роботи є визначення сутності страхового ринку на сучасному етапі розвитку; предмет дослідження-особливості розвитку страхового ринку в світі ; об'єкт дослідження-страховий ринок на міжнародній арені.

Питання організації страхової справи на міжнародному рівні вивчалися такими вченими, як В.Д.Базилевич, І. Краснова, В. В. Шахов, О. А. Гвозденко, О.В.Булатова, Н.М.Внукова, Л.В.Временко, А.Глушченко, Л.Л.Кінашук, М.С.Клапків, Н.Лутак, О.М.Мозговий, О.А.Соловйова, К.Є.Турбіна, В.І.Усталенко, В.Г.Федоренко, В.М.Фурман, В.В.Шахов, Л.Ширинян, П.Щедрий, та ін.

Науковці, які займаються проблемами страхування, визначають страховий ринок не однаково.

І. Краснова, В. В. Шахов, стверджують, що страховий ринок –це певний економічний простір, де формується попит на специфічну послугу, народжується пропозиція цієї послуги та створюються умови для реалізації послуги.[1]

О. А. Гвозденко вважає, що страховий ринок – сукупність економічних відносин з купівлі – продажу страхової послуги, що виражається в захисті майнових інтересів фізичних та юридичних осіб при настанні страхових випадків за рахунок грошових внесків страхувальників .[2]

О.Д. Вовчак, Т.А. Ротова, Л.С. Руденко, В.Д. Базилевич пропонують таке трактування страхового ринку – це особлива форма грошових відносин, де об'єктом купівлі продажу є специфічна послуга – страховий захист і на якому формуються попит та пропозиція на цю послугу. [3]

Аналіз цих тлумачень дозволяє нам визначити загальні риси притаманні страховому ринку. Насамперед, це стосується того, що страховий ринок є сегментом фінансового ринку, який діє в соціально-економічному середовищі країни. Суб'єктами страхового ринку виступають страховики, об'єднання страховиків, посередники, діяльність яких спрямована на продаж страхувальникам особливого різновиду послуг – страхового захисту майнових, матеріальних, особистих інтересів під час настання страхових подій.

Світовий ринок страхових послуг характеризується незначним падінням страхових премій, зміною географічної структури, різною динамікою розвитку. Ємність світового ринку страхових послуг виражається обсягом отриманих страхових премій, які у 2007 р. склали 4128 млрд. дол. США., а у 2008р. - 4270 млрд. дол. США. Темп приросту страхових премій за період знизився і склав 3,4%, то як у 2007 році його значення становило 11,2%. Незважаючи на зростання номінального розміру страхових премій, розрахунок реальних сум премій показав їх загальне скорочення у світі на 2 %. В розрізі основних видів страхування реальні страхові премії за 2008 рік зменшилися на 3,5% у life страхуванні та на 0,8% у non-life страхуванні. Таке зменшення було спричинене спадом на страхових ринках розвинутих країн. У країнах, що розвиваються, навпаки, відбулося зростання обсягу премій за обома видами страхування. [5]

Для країн Західної Європи є характерним падіння премій страхування життя, зокрема у Великобританії(- 25,7%), Ірландії (-31,5%), Італії (-11,2%), Франції (10,6%), оскільки у цих країнах розповсюдженими є страхові продукти з одноразовими преміями. Стрімкий ріст премій life страхування у Центральній та Східній Європі був визначений надзвичайно високим їх ростом у Польщі (52,8%), що знівелювало скорочення обсягу премій в інших країнах даного регіону.

На світовому ринку скорочення премій non-life страхування склало – 0,8%; при цьому в індустріальних країнах дане зменшення становило – 1,9%, а в країнах, що розвиваються, спостерігалось підвищення обсягів премій non-life страхування на 7,1% порівняно з 2007 роком [5]. Структурні зміни у складі світового ринку відбулися за рахунок розвитку страхування в країнах Центральної та Східної Європи, країнах СНД і Балтії при зниженні частки країн Північної Америки, Азії, Океанії. Реформи передбачали монополізацію і приватизацію страхового сектору, розширення доступу іноземних страховиків на національні ринки страхування та перестраховування, у розвитку комерційного страхування життя і пенсійного забезпечення.

За основними показниками страхової діяльності найбільш високого рівня розвитку досягли такі країни як США, Англія, Німеччина, Франція, Швейцарія, Італія, які збирають значну частку від загальної суми страхових платежів за різними видами страхування.

Найбільшого значення серед них досяг страховий ринок США, який контролює майже половину всього страхового ринку світу, у сукупних страхових преміях світу його частка наближається до 30%. США є лідером в світі по числу операцій злиття, біля 40% операцій відбувалися на американському страховому ринку. Такий високий показник пояснюється двома причинами: об'єктивно високими фінансовими можливостями і вимушеною необхідністю укріплення з метою протистояння європейським конкурентам.

Найбільшими страховими компаніями в світі є *American International Group (AIG)*, країна: США, ринкова вартість: \$ 172 240 млн ; *AXA Group*, країна: Франція; ринкова вартість: \$ 66120 млн ; *Allianz Worldwide*, країна: Німеччина, ринкова вартість: \$ 65550 млн . [4]

Отже, можна зробити висновок, що страхування є необхідним чинником піднесення національної економіки. Аналізуючи розвиток страхового ринку за останні роки, необхідно зазначити, що ринок характеризується негативними процесами, а саме, падіння обсягів премій, зниження платоспроможності та рентабельності страхової діяльності, але незважаючи на це, світовими лідерами в галузі страхування є США, Франція, Німеччина, Великобританія, та ін.

Список використаних джерел:

1. Краснова И. Разработка страхового рынка // Страховое рево. – 1998. – №2. – с.20 – 26
2. Гвозденко А.А. Основы страхования. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 304с.
3. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Страхова справа. – К.: Знання, 2005. – 352с.
4. TOP 10 Insurance Companies in World [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.popularsomething.com/2010/01/top-10-insur...>
5. Г.В. Крауцук «Вплив фінансової кризи на life та non-life страхування в різних регіонах світу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lib.academy.sumy.ua/library/Vsrnik/Numbers/2_27_2009/27.3.02.pdf

Ірина Понич,

Наук. кер. –Товарницька В.С.,

Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича, м. Чернівці

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Важливою характеристикою економіки кожної країни є її конкурентоспроможність. Під конкурентоспроможністю національної економіки розуміється стан і потенційна можливість економіки забезпечувати ефективність виробничих процесів та добробут громадян через використання конкурентних переваг у міжнародних економічних відносинах [1].

Дослідження проблем підвищення конкурентоспроможності проводили такі зарубіжні та вітчизняні науковці: Аткинсон Е., Базилевич В., Базилюк Я., Вітвицький В., Гальчинський А., Дайян А., Кастенс М., Кругман П., Мільнер Б., Портер М., Рікардо Д., Робінсон Дж., Самуельсон П., Сміт А., Філіпенко А. [4].

Сучасні визначення національної конкурентоспроможності в основному узгоджені з теорією М. Портера, головними постулатами якої є твердження: «Національне процвітання не усягдовається – воно створюється.»; «Єдина розумна концепція конкурентоспроможності на національному рівні – це продуктивність праці та капіталу.» [2, с. 39].

За концепцією «національного ромбу» М. Портера, конкурентоспроможність країни в міжнародному обміні визначається взаємодією чотирьох основних компонентів: 1) умов чинників виробництва; 2) умов попиту; 3) станом обслуговуючих і близьких галузей; 4) стратегією фірми в певній конкурентній ситуації [1]. Узагальнивши наукові дослідження у напрямку виявлення основних проблем формування конкурентоспроможності економіки України, можна акцентувати увагу на наступних труднощах: недостатній розвиток інфраструктури; неефективний державний апарат; розвиток «тіньової» економіки; низька якість і висока ціна національних товарів; стримування внутрішнього попиту; непропорційне зростання доходів населення порівняно з продуктивністю праці; залежність від імпорту, в першу чергу від паливно-енергетичних ресурсів; нерациональна експортно-імпортна структура, внутрішня структура виробництва; інфляція та валютне регулювання; неефективна податкова і амортизаційна політика [2; 3; 4].

Важливим критерієм оцінки ефективності економічного розвитку країни є рівень міжнародної конкурентоспроможності. Показник зростання конкурентоспроможності розраховується незалежною міжнародною організацією – «Світовий економічний форум» – у вигляді індексу глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) [4].

За даними звіту СЕФ «Про глобальну конкурентоспроможність 2010-2011» Україна у 2010 р. погіршила свій результат на 6 позицій, посівши 89 місце серед 139 країн світу. Найнижчі показники порівняно з 2009 р. Україна демонструє за такими категоріями: «Інститути» – 134 місце (погіршення на 14 позицій), «Макроекономічна стабільність» – 132 місце (на 26 позицій), «Розвиненість фінансового ринку» – 119 місце (на 13 позицій) та «Ефективність товарних ринків» – 129 місце (на 20 позицій) [5].

Дослідницька організація «European Management Forum», яка регулярно проводить дослідження конкурентоспроможності країн світу, оцінює її на основі 10 чинників: динамізм економіки; ефективність промислового виробництва; динамізм ринку; розвиток фінансової системи; людські ресурси; роль держави; ресурси й інфраструктура; політика країни стосовно нововведень; соціально-політичне середовище [1].

Вважаємо, що основними заходами відродження конкурентоспроможності економіки України є: розвиток інновацій та впровадження НТП; посилення інвестиційної спрямованості державного бюджету; відновлення фінансової стабільності; активізація заходів амортизаційної політики для інвестицій; введення стимулюючої податкової системи; стимулювання економії енергетичних та ресурсних витрат; вдосконалення нормативно-правової бази розвитку конкурентного середовища; постійний розвиток і вдосконалення інфраструктури; посилення макроекономічної стабільності; підвищення ефективності товарних ринків; підвищення продуктивності праці.

Отже, для проведення системної політики забезпечення зростаючої конкурентоспроможності економіки України потрібно акумулювати та мобілізувати інвестиційні ресурси для інноваційного відтворення та науково-технічного розвитку національної економіки та здійснення активної політики держави у напрямі посилення конкурентоспроможності підприємств, стимулювання поширення технологій і відкриття можливостей для розвитку внутрішнього ринку та здійснення зовнішньої торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Чепурна О.П. Теоретико-методологічні засади конкурентоспроможності національної економіки [Електронний ресурс]: Нац. бібліотека ім. В.І. Вернадського/ Електронні фахові видання. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vstntu/2008_2009/92-SevNTU/92-39.pdf.
2. Федулєва Л.Л. Україна в міжнародних рейтингових оцінках: чинник інноваційно-технологічного розвитку // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №5 (95). – С. 39-53.
3. Стобан Ю.Т. Проблеми конкурентоспроможності національної економіки України в умовах глобалізації [Електронний ресурс]: Нац. бібліотека ім. В.І. Вернадського/ Електронні фахові видання. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gurn/Aprel/2010_6_2/31.pdf.
4. Дерганова В.В., Шерегет Т.Г. Україна в системі міжнародної конкурентоспроможності: оцінка позицій, причини і шляхи відродження [Електронний ресурс]: Нац. бібл. ім. В.І. Вернадського/ Електронні фахові видання. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gurn/Ekpr/2010/3/Mjnarodna%20ekonomika%5C13_kp_2010_7.pdf.
5. World economic forum: The global competitiveness report 2010-2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.weforum.org.

Микола Савка,

Наук. Кер – Добжанська І.М.,

Чернівцький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Інтеграція України в світове господарство – один з пріоритетів її державної політики з моменту проголошення незалежності.

Як показує світовий досвід, інтеграція в сучасну світову економіку – це тривалий процес, який вимагає вироблення довгострокової економічної політики, що враховує історичні і господарські особливості кожної конкретної країни, тенденції НТП і світогосподарських зв'язків. Її реалізація полягає в структурній перебудові економіки, підвищенні конкурентоспроможності її галузей, корінній перебудові форм і методів господарських зв'язків, в поступальному русі вперед в напрямі більшої відвертості економіки [2, с.44].

Можна виділити три визначальні передумови, реалізація яких створить сприятливі можливості для включення економіки України в глобальні процеси і структури. Мова йде про систему ринкову трансформацію, реструктуризацію і відвертість економіки. Досвід свідчить, що ринкова трансформація розвивається у трьох основних напрямках: лібералізація економіки, приватизація власності, інституціоналізація (створення ринкової інфраструктури).

В Україні прийнято ряд законів, що створюють номінальні можливості для включення її економіки в світове господарство, в міжнародний розподіл праці. Це, зокрема, закони «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про спеціальні (вільні) економічні зони» та ін.. Тільки на початок 1997 р. було створено 3328 спільних підприємств, на основі чого залучено біля 500 млн. дол. США прямих зарубіжних інвестицій. Цей процес

розвивається і далі. Є всі основи стверджувати, що в Україні формуються економічні, матеріальні, інституційні та інші передумови для поступового включення її економіки в світогосподарські процеси і структури [1, с.9]. Безпосередня й активна участь України в сучасних інтеграційних процесах об'єктивно зумовлена перевагами міжнародного поділу праці, а також потребою подолати штучну відокремленість нашої держави від світового господарства.

Для ефективної та організаційно оформленої інтеграції України в сучасні світогосподарські зв'язки необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні передумови. Інтеграція України в світове господарство можлива різними, але водночас взаємопов'язаними шляхами: через активну та ліберальну зовнішньоекономічну політику; через укладання двосторонніх міждержавних економічних угод та участь у багатосторонніх міжурядових переговорах. [3, с.69]. На процеси включення України до сучасної системи світогосподарських зв'язків впливають конкретні внутрішньо- і зовнішньоекономічні фактори.

Серед внутрішньоекономічних факторів принциповим є перехід України до ринкової економіки, для чого потрібні розробка і реалізація відповідної довгострокової програми.

Для зовнішньоекономічних факторів інтеграції обумовлена, з одного боку, станом розвитку форм зовнішньоекономічної діяльності, а з другого - середовищними умовами розвитку.

Окремої уваги заслуговують також ті фактори, що впливають на умови міжнародної міграції робочої сили, становлення повноцінних валютних відносин. [2, с.47].

Доцільно, щоб Україна дедалі повніше входила до міждержавних координуючих структур Економічного союзу при збереженні статусу асоційованого члена.

Специфічне місце серед інтеграційних угруповань може зайняти Чорноморське економічне співробітництво (ЧЕС), декларацію про створення якого 1992 р. підписали керівники Албанії, Азербайджану, Болгарії, Вірменії, Грузії, Росії, Румунії, Туреччини та України.

Україна стала членом МВФ, Світового банку, ЄБРР, а також має статус спостерігача в ГАТТ. Вона вирішує практичне питання співпраці в структурі ГАТТ/СОТ, інтенсифікує свою політику щодо інших впливових міжнародних організацій, насамперед Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). На 01.01.97 Україна торгувала вже з 183 країнами світу. Найбільший обсяг експорту припадав на Росію - 38,7% від загального обсягу експорту. Загальний обсяг зовнішньої торгівлі у 1996 р. становив 32365,2 млн. дол., в т.ч. експорт - 14061,7 млн. дол., імпорт - 18203, 5 млн. дол. Дефіцит торговельного балансу дорівнював 4141,8 млн. дол. Загальний обсяг зовнішньої торгівлі послугами становив 5534,18 млн. дол., в т.ч. експорт - 4745,6 млн. дол., імпорт - 787,54 млн. дол. В структурі зовнішньої торгівлі виділяються: продукція тваринництва, яка становить 4,2% експорту; продукти рослинного походження - 6,2%; продукція харчової промисловості - 9,1%; хімічної промисловості - 11,7%; металургічного комплексу - 32,3%; виробки транспорту - 4,5%. [2, с.45].

Структура зовнішньої торгівлі конкретно відбиває сировинний, факторний потенціал України.

На основі викладеного можна зробити висновок, що Україна як країна, що виникла в результаті процесів регіоналізації, процесу розвитку світової економіки, є досить інтегрованою у світове господарство і процес інтеграції визначається процесами формування нової структури системи "світова економіка". Уже сьогодні Україна спроможна будувати свої зовнішньоекономічні відносини на взаємовигідних умовах.

Отже, розвиток зовнішньоекономічних відносин є не самоцілью, а одним з перевірених досвідом багатьох розвинутих країн способів подолання кризового стану економіки, виведення виробничого потенціалу на сучасний технічний і технологічний рівні, підвищення добробуту народу України.

Список використаних джерел:

1. Указ Президента України "Про затвердження стратегії інтеграції України до ЄС" // Урядовий кур'єр. - 18 червня 1998 - с. 9-11.
2. Бандурин А. Інтеграція економіки і створення нового ринку - везення везення // Економіст. - 1996. - № 7. - с. 43-51.
3. Деганев В. Особливості міжнародної інтеграції України на основі свободних економічних зон // Економіка України. - 1996. - № 7. - с. 67-74.
4. Егоров І., Михайлов В. Иностранные инвестиции в экономику Украины: тенденции и ожидания // Финансовая Украина. - 18 февраля 1997 г. - с. 23-27.

Аліса Смірнова,

Наук. кер. - Козменко А.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА - ЕКОНОМІЧНИЙ ВИБІР В СВІТІ ОБМЕЖЕНИХ РЕСУРСІВ

Основна суперечність економіки між безмежністю потреб та обмеженістю ресурсів з плином часу все більше загострюється. Вирішення цієї суперечності пов'язане з проблемою економічного вибору. Кожен господарюючий суб'єкт, вступаючи в економічні відносини чи в рамках

національної економіки, чи світової економіки постає перед необхідністю економічного вибору найкращого, оптимального, найефективнішого із усіх можливих альтернативних варіанту використання обмежених ресурсів задля досягнення своїх економічних цілей.

Актуальність даної теми полягає в тому, що в сучасних умовах господарювання надзвичайно гостро стоїть проблема обмеженості енергетичних ресурсів, без яких не може обійтися жодне виробництво і витрати на які є складовою витрат на виробництво будь-якого товару чи послуги.

Тему розробки альтернативних джерел енергії та безпосереднє їх подальше використання розглядали безліч вчених, зокрема О. Адаменко, В. Г. Семенов, В. Г. Мормітко, С. В. Коновалов, І. Н. Демидов, Н. М. Мхитарян та ще ціла плеяда науковців.

Метою даного дослідження є висвітлення злободенної теми переходу до так званих альтернативних джерел енергії, що є відновлюваними та фактично невичерпними.

Завдання роботи полягає в дослідженні продуктивності введення у використання альтернативної енергетики з економічної точки зору.

Об'єктом дослідження є альтернативна енергетика та джерела її енергії.

Предметом дослідження є альтернативна енергетика як економічний вибір в світі обмежених ресурсів.

Альтернативна енергетика – сфера енергетики, що забезпечує вироблення електричної, теплової та механічної енергії з альтернативних джерел енергії, які в свою чергу є відновлюваними джерелами енергії. [2, ст.1]

До альтернативних джерел енергії належать: енергія біомаси; енергія біогазів; гідроенергія; вітрова енергія; сонячна енергія.

Згідно статистичних даних у 2007 році інвестиції в альтернативну енергетику по всьому світу склали більше 100 млрд. доларів США. За тими ж даними обсяг електроенергії, що генерується в світі за допомогою відновлюваних джерел, сягнув рівня 240 ГВт. Якщо проаналізувати відповідні дані за 2004 рік, то можна чітко простежити тенденцію зростання альтернативної енергетики на не мало, не багато 50%. На сьогоднішній день альтернативні джерела енергії складають за різними оцінками від 4 до 8 відсотків загального обсягу світової енергетики.

На сьогоднішній день одне з найпомітніших місць серед альтернативних джерел енергії займає сонячна енергетика. За оцінками експертів, світовий ринок сонячних елементів щорічно зростає більш ніж на 30 відсотків. [3, ст.1]

На прикладі України пропонуємо простежити вигідність впровадження альтернативної енергетики з економічної точки зору.

Таким чином проект із біомаси для компанії-виробника рослинної олії в перспективі може мати рентабельність 15-20% ВВП. Проект із використання біогазу на великій тваринницькій фермі в свою чергу може мати рентабельність 15-20% ВВП. Мала ГЕС «Діканц» реалізована в рамках WEBSSEFF може мати рентабельність 12-14% ВВП. За підрахунками очікувана рентабельність проекту вітроенергетичного центру становитиме 12-15% ВВП. Типова батарея сонячної фотоелектростанції за очікуваннями матиме рентабельність порядку 10-17% ВВП. [1, ст. 9-13]

Отже, ввівши такого роду джерела енергії в експлуатацію Україна в найближчому майбутньому могла б стати енергетично незалежною державою, що в свою чергу на багато зменшило б зовнішні витрати країни.

Використання альтернативної енергетики не тільки забезпечить виробництво дешевих енергетичних ресурсів, а й порівняно з традиційними способами продукування енергії, зменшить негативні наслідки антропогенної діяльності.

Отже, єдиний спосіб змусити людину перейти на більш екологічно чисті джерела енергії – це прийняття на державному рівні та на рівні світової спільноти низки регулюючих актів, котрі б обмежили видобуток паливних ресурсів та дали «зелене світло» альтернативній енергетиці. Так, наприклад, прийнятий сенатом США законопроект вимагає перевести не меншого 10% електроенергії, що виробляється в цій країні, на поновлювані джерела. Програми стимулювання розвитку сонячної енергетики, до прикладу, діють в багатьох розвинених країнах, зокрема "Сто тисяч дахів в Німеччині", "Мільйон дахів в США" і "Мільйон дахів в Японії".

Список використаних джерел:

1. Інвестування у відновлювану енергетику – крок у майбутнє! [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.usef.com.ua/fileadmin/documents/Brochure_UKR.pdf
2. Про альтернативні джерела енергії: Закон України від 25 вересня 2008 року N 601-VI // [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030555.html
3. Солнечная энергетика [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://solareview.blogspot.com/2009/03/blog-post_23.html

Іван Топорівський, Валерій Крилок,
Наук. кер. – Добржанська І. М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ЩО КРАЩЕ АМЕРИКАНСЬКИЙ ДОЛАР ЧИ ЄВРО?

Гроші завжди були, є і будуть складовою нашого життя. Вони є основою матеріальних багатств людства. Гроші одні з небагатьох речей, до яких постійно прагне людина. Зараз, сучасне покоління людей є досить освіченими, особливо в плані економіки в цілому та в плані грошей зокрема. Люди постійно задають себе питаннями про те, як збільшити свій капітал, куди вкласти власні кошти та все ж таки основне питання це в якій валюті тримати власні заощадження, щоб це було надійно і з користю.

Для України, як для країни СНД, на сучасному етапі притаманні дві міжнародні валюти окрім своєї національної - долар і євро. Для того, щоб зрозуміти, яка з цих валют краще, розглянемо їх з декількох точок зору: 1) в плані історичного розвитку, 2) стабільності курсу, 3) захисту.

Історичний розвиток американського долара і євро. «Долар» походить від слова «Іоахімсталер», назви монети XVI століття, яку чеканили біля срібної копальні в м. Яхимів, на території сучасної Чехії. «Іоахімсталь» значить «діл (долина) Іоахіма». З часом «Іоахімсталер» скоротили до «талера», а датчани перетворили це слово в «далер». Англіїці перетворили його в більш благозвучне для них слово «долар». Словом «талер» або «долар» називали різні монети в різні часи. У колоніальній Америці так називали іспанську срібну монету у 8 реалів. Коли уряд США запровадив власну валюту у 1785 р., то основою став долар (перші долари США почали карбувати у 1794 р., до цього в обігу були іспанські монети) [3, ст. 91]. До ХХ ст. долар розвивався та стабілізувався достояно повільними темпами. Велику роль для американської валюти відіграли дві світові війни під час яких США почала утримувати в своїх руках 2/3 світового запасу золота та утворення Бреттон-Вудської системи. Бреттон-Вудська - створена після Другої світової війни міжнародна валютна система, в якій регулювалися валютні курси. Міжнародний валютний фонд сприяв стабілізації валютних курсів, а золото і долар використовувалися як міжнародні валютні резерви. Конференція, на якій створили цю систему проходила 1-22 липня 1944 року в США (штат Нью-Гемпшир, місто Бреттон-Вудс) [2, ст. 21]. По відношенню до долара, євро є валютою досить молодого. Євро - офіційна валюта 17 з 27 держав Європейського Союзу, відомих також як Єврозона. Офіційний сценарій переходу до єдиної валюти в Європі був прийнятий на саміті в Мадриді 15-16 грудня 1995 року, також було встановлено назву нової валюти «євро». Назва була запропонована бельгійським есперантистом Жерменом Пірло. В готівковому обігу з 1 січня 2002 року [3, с.132]. Стабільність курсу долара і євро. Після введення євро 26 жовтня 2000 року, його курс по відношенню до інших валют значно впав, особливо по відношенню до долара. Після початкового курсу \$ 1,18 / €, євро впало до мінімуму \$ 0,8228 / €. Після появи банкнот і монет 1 січня 2002 року і заміну всіх національних валют, євро почало поступово зміцнюватись і досягло паритету з долларом США 15 липня 2002 року і, після цього, не опускалось нижче паритету. 23 травня 2003 року євро перевищило свій первинний (\$ 1,18) курс. В кінці 2004 року він склав \$ 1,3668 (0,7316 € / \$). У 2005 році Євро тимчасово ослабилося по відношенню до долара, проте, у листопаді 2005, знову почало поступово рости, встановлюючи чергові рекордно високі рівні. 15 липня 2008 року, євро виросло до рекордно високого рівня \$ 1,5990 (0,6254 € / \$). У першій половині 2009 року курс євро почав знижуватись значною мірою через сумніви у платоспроможності Греції, Ісландії та потенційні проблеми зі сплатою державного боргу також деяких інших південно-європейських країн [1, ст. 13]. Захист долара і євро. Долари традиційно захищалися від підробок. Папір для банкнот виготовляє тільки одна компанія, який заборонено продавати її кому-небудь, окрім федеральної влади США. Формула фарби є секретом Бюро США з гравіювання і друку. У 1990 році США почали виробляти долари, додатково захищені за допомогою мікродруку і захисних ниток. У 1996 р. захист долара була ще більш посилен. У 2003 р. з'явилася нова версія банкноти \$ 20, в 2004 році - \$ 50, у 2005 р. - \$ 100, у 2006 р. - \$ 10, у 2008 р. - \$ 5. 21 квітня 2010 р. офіційні представники США оприлюднили новий дизайн 100-доларової банкноти. Щоб успішно боротися з фальшивомонетниками, планується змінювати дизайн доларів кожні 7-10 років. При цьому мається на увазі, що старі купюри виводяться з обігу, хоча і залишаються дійсними та обов'язковими до прийому [3, ст. 93].

Банкнота євро захищена голографією, сузір'ям EURion, водяними знаками, рельєфним друком, захисною ниткою, ультрафіолетовим чорнилом, мікродруком, матовою поверхнею, перфорацією, штрихкодом і серійним номером, який підкоряється певному математичному правилу. Захист купюр євро збільшується з зростанням номіналу банкноти [3, ст. 134].

Отже, з цих порівнянь можна дійти висновку, що євро випереджає долар майже в усіх показниках, а що найважливіше в стабільності курсу і надійності. Долар випереджає євро лише в історичному розвитку (євро є валютою молодого, а американський долар вже третє століття як існує) та тим, що курс долар є більш покритим золотом і нафтою ніж євро.

Список використаних джерел:

1. Урядовий кур'єр. – 2011 року, 10 лютого. – №11. – 22 с.
2. Власть денег. – 2010 року, 25-31 березня. – №18. – 34 с.
3. Прокопенко І. Основи фінансової справи. – К., 2005. – 236 с.

Ольга Чайковська,

Наук. кер. – Козменко А. В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

РОЛЬ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУ У СФЕРІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

За умов недостатності власних коштів держави, обмеженості кредитних ресурсів національних банків і значного скорочення капітальних вкладень постає необхідність залучення іноземних інвестицій або взяття міжнародного кредиту, тому актуальним завданням для нас є розглянути сутність міжнародного кредиту, його функції, організації які регулюють його надання.

Питання міжнародних кредитів розглянуті в російських науковців, таких як Гагут Л.Д., Казак О.Ю., Колтинюк Б.А. та інших іноземних фахівців, зокрема Альтман Е.І., Бернштейн Л.А., Кокс Д.Б., Дестлер І.М., Ервін М.Дж., Фулмер Дж., Гевін Т.А., Хофманн Л., Кретлоу У.Дж., Мойер Р.С., Саммерс Б.Дж., Сіденберг А., Уільямсон Дж. [3, с.297].

Кожен вчений по-різному розумів сутність міжнародного кредиту, та на нашу думку найважливішим є таке, міжнародний кредит - це рух позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості і сплати відсотків [1, с.303].

Функції міжнародного кредиту: забезпечення перерозподілу між країнами фінансових і матеріальних ресурсів, що сприяє їх ефективному використанню; збільшення нагромадження в межах всього світового господарства за рахунок використання тимчасово вільних грошових коштів одних країн для фінансування капіталовкладень в інших країнах; прискорення реалізації товарів у світовому масштабі.

Залежно від того, хто є кредитором, кредити поділяються на: приватні кредити – надаються приватними особами; фірмові (комерційні) кредити – кредити, що надаються фірмами; банківські кредити – кредити, які надаються банками, іноді посередниками (брокерами); вексельний кредит; урядові (державні) кредити – кредити, надані урядовими установами від імені держави; кредити міжнародних фінансово-кредитних організацій; змішані кредити – в яких беруть участь приватні підприємства та держава, державні та міжнародні установи [2, с.219].

У міждержавному регулюванні валютних та кредитних відносин основна роль належить спеціальним міжнародним валютно-фінансовим організаціям, серед яких провідне місце займають Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк, Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), регіональні банки та валютно-кредитні організації ЄС – Європейський інвестиційний банк ЄІБ, Європейський фонд валютного співробітництва, Європейський банк реконструкції і розвитку (ЕБРР).

У розвитку світового господарства міжнародний кредит відіграє важливу роль, сприяючи розвитку продуктивних сил та розширенню масштабів торгівлі. Водночас він може призводити і до негативних наслідків, викликаючи диспропорції в економіці країн-кредиторів. Надмірне залучення міжнародних кредитів та їх неефективне використання підриває платоспроможність позичальників внаслідок сплати величезних відсотків за кредит. Зовнішня заборгованість для багатьох країн стала причиною призупинення їх економічного зростання.

Дані МВФ і Світового банку свідчать про те, що переважна більшість країн, навіть із великої сімки має значний рівень заборгованості. Так, загальний державний борг країн групи G-20 зріс з 78 відсотків ВВП у 2007 році до 97 відсотків у 2009 році та прогнозується на рівні 115 відсотків у 2015 році. Зовнішній борг США станом на 2010 рік становить уже більше 13 трлн. доларів (точна цифра – 13561623 млн. доларів США), в той час, як ВВП країни становить близько 14 трлн. доларів. За даними *Economist Intelligence Unit* в жовтні 2010 року загальний державний борг усіх країн світу перевищив 40 трлн. доларів США. Таким чином, сумарна державна заборгованість усіх країн світу досягла 68% від світового ВВП (номінальний світовий ВВП в 2010 році за прогнозами Світового банку становитиме 58 трлн. доларів) [4].

Таким чином аналізуючи вище наведені дані можна зробити висновок, що ситуація у світі є досить невтішною, оскільки міжнародно-кредитні організації надають кредити різним країнам світу для розвитку їхніх економік, а вони в свою чергу не в змозі їх повернути і це спричинює кризову ситуацію в світі. Тому перспективи розвитку міжнародної кредитної діяльності знаходяться на низькому рівні.

Отже, коли не вистачає власних коштів для нормального функціонування, тоді постає питання про додаткові джерела фінансування. Міжнародний кредит у цьому випадку може мати

вирішальне значення. Він використовується для налагодження функціонування держави в цілому. Об'єктивною основою розвитку міжнародного кредиту стали вихід виробництва за національні межі, посилення інтернаціоналізації господарських зв'язків, інтенсифікація світових господарських зв'язків. Поглиблення міжнародного поділу праці обумовили збільшення обсягів, подовження і диференціацію термінів міжнародного кредиту. Тому за будь-яких умов міжнародний кредит отримав великий розвиток та набуває все нових аспектів, стаючи невід'ємною частиною світового господарства.

Список використаних джерел:

1. Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Знання-Прес, 2004. — 406 с.
2. Рум'янцев А. П., Рум'янцева Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 377 с.
3. Управління зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник: 2-ге вид., випр. і доп. / За заг. ред. А. І. Кредасова. — К., 2004. — 552 с.
4. Економічні аспекти регулювання боргів різних країн світу. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vsnaui2010_2_6Pasko.pdf

Катерина Чижевська,

Наук. кер. – Бабінська О.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

НАСЛІДКИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ

Актуальність теми зумовлена тим, що сучасні міжнародні економічні відносини характеризуються значним посиленням взаємозалежності як окремих країн у регіонах, так і регіонів між собою. Глобалізація світового розвитку робочої сили вже давно сягнула за межі зовнішньої торгівлі та переливання капіталу. Все більшого розповсюдження і значення набуває рух людських ресурсів. Постійне зростання масштабів міжнародної міграції, втягнення у неї все нових і нових верств населення та країн робить актуальним дослідження міжнародної міграції робочої сили, як однієї з форм міжнародних економічних відносин, і її впливу на соціально-економічний розвиток світового господарства [1, с. 5].

Все більшого поширення і значення набуває переміщення людських ресурсів, зумовлене соціально-економічними, військовими, етнічними та релігійними чинниками. Істотно зростання масштабів міжнародної міграції, залучення до неї значних обсягів трудових ресурсів актуалізує дослідження міжнародної міграції робочої сили як однієї з форм світових господарських зв'язків та її впливу на світове господарство.

Важливість дослідження міграційних процесів зумовлена також стрімким зростанням їх обсягів, нарощуваням інтенсивності, поширенням на всю територію нашої країни, вагомим впливом на її економічний та соціальний розвиток. Особливе місце міграції робочої сили в сучасних умовах визначається насамперед її динамізмом, швидким реагуванням на зміни у суспільстві та економіці.

Проблеми міграції вивчали такі відомі дослідники міжнародного права того періоду, як І. Блончлі, Ф. Ліст, Є.П. Казанський, Н.М. Коркунов, Ф.Ф. Мартенс, Л.Ф.Л. Оппенгейм, В.І. Пероговський, О.О. Ейхельман. Особливу увагу привертають роботи таких дослідників, як В.І. Переведенцева, І.М. Занданова, Л.Л. Рибаківського, Ж.А. Зайончковської, І.С. Матліна, А.В. Топліна, Василенко П., Гаврилечко Ю., Гайдуцький А.П., Лапшина І. А., Ростова Л. та інших.

Об'єктом дослідження виступає міжнародна міграція робочої сили, місце в ній України, масштаби, напрями та форми залучення вітчизняних трудових ресурсів до світових міграційних потоків.

Предметом дослідження виступають наслідки міжнародної міграції робочої сили для України.

Міжнародна трудова міграція – один з найбільш складних елементів в міжнародних економічних відносинах, оскільки на відміну від руху товарів і капіталів, цей процес залучає живих істот [7, с. 10].

Таким чином, міграція робочої сили – переселення працездатного населення з одних держав в інші терміном більш ніж на рік, викликане причинами економічного й іншого характеру.

Причини міжнародної міграції робочої сили: економічні (національні різниці в оплаті праці, безробіття, діяльність МК, які сприяють поєднанню робочої сили з капіталом, здійснюючи або рух робочої сили до капіталу, або рух капіталу до трудонадлишкових районів); позаекономічні (політичні, національні, релігійні, расові, сімейні) [6, с. 42].

Міжнародна міграція робочої сили спричинена насамперед економічними факторами: по-перше, дією законів капіталістичного нагромадження, народонаселення, нерівномірності економічного розвитку тощо, які зумовлюють відносне перенаселення в одних країнах та нестачу робочої сили в інших; по-друге, істотною різницею в умовах праці, рівні заробітної плати, рівні життя, умовах підприємницької діяльності тощо; по-третє, циклічним характером економічного розвитку, зокрема асинхронністю економічного циклу в різних країнах; по-четверте, нерівномірним розгортанням НТР, структурних криз і структурних реформ; по-п'яте,

демографічними факторами, різницею у природному прирості населення. Так, якщо у XX ст. темпи щорічного приросту населення у слабозвинутих країнах становили приблизно 2,5%, то в розвинутих вони не перевищували 1%; по-шосте, політичними, військовими, національно-етнічними та іншими неекономічними чинниками [3, с. 96].

На даний час в Україні гострою проблемою є міграція робочої сили. Звичайно ж вона викликана економічним становищем держави, незадовільним життєвим рівнем широких прошарків населення, високим рівнем безробіття і характерна майже для всіх постсоціалістичних країн. Тимчасова еміграція в низці випадків перетворюється в постійну та негативно впливає на інтелектуальний і виробничий потенціал нашої держави.

Економічні ефекти міграції мають позитивні й негативні наслідки. З одного боку, це проявляється в скороченні кількості робочих місць і зростанні безробіття в країні-реципієнті, з іншого – велика частка іммігрантів передає населенню новий досвід і знання, що сприяє розвитку національної економіки. Результати дослідження, проведеного Державним комітетом статистики України, показують, що загальна кількість українських громадян, які працювали за кордоном в 2009 р. становила близько 100 тис. осіб [5].

Аналіз напрямків міграційних потоків України показав, що серед прибулих в Україну 77,5% становили іммігранти з країн СНД і 22,5% – з інших країн. Серед вибулих з України 65,9% виїхали до країн СНД і 34,1% – до інших країн. Найбільшими центрами офіційного працевлаштування українців в Західній Європі є Німеччина, Франція, Великобританія та Греція, які за оцінками Держкомстату приймають до 30% всіх легальних емігрантів [4]. Крім того, за останні роки збільшився потік емігрантів до сусідньої нам Росії.

Серед основних причин еміграції населення України слід відмітити політичну та соціально-економічну нестабільність, низький рівень охорони здоров'я, реформування освіти, культури та спорту, географічні особливості прикордонних територій. Наслідком цього є високий рівень безробіття за окремими регіонами держави, незбалансована структура спеціальностей на вітчизняному ринку праці та зростання м'ягкої міграції.

Таким чином, можна зробити висновок, що до теперішнього часу держава не приділяла достатньої уваги еміграції свого населення, в той час, як питома вага участі українців на світових ринках праці є далеко не останньою. Ситуація, що склалася в Україні, потребує від уряду зважених законодотворчих, організаційних і господарських заходів в сфері демографічної політики, спрямованих на створення нових робочих місць з належною заробітною платою та відповідною соціальною захищеністю, вдосконалення існуючої системи освіти, підвищення рівня охорони здоров'я та зростання народжуваності, пропаганди здорового способу життя тощо.

На початок 2009 року за кордоном перебувало понад 7 млн. українців. Основна їх кількість працює у країнах Європи та Америки: в Аргентині – 100 тис., Бразилії – 150, Великій Британії – 70, Греції – 200, Ізраїлі – 150, Іспанії – 400, Італії – понад 500, Канаді – 150, Молдові – 50, Росії – 3 млн., Словаччині – 50, США – 500, Туреччині – 30, Чехії – 400 тис. чоловік. З усіх громадян, які мешкають за кордоном, владою країн перебування легалізовано близько 500 тис.

Основною причиною міграції є соціально-економічна, а саме різниця в рівні доходів в країні, з якої відбувається міграція, та в країні куди мігрують. Саме можливість заробити більше, аніж у власній країні, є однією з причин, яка спонукає сотні тисяч мігрантів щороку залишати рідні місця в пошуках кращої долі за кордоном [5].

Довготривала криза економіки, її структурна перебудова, банкрутство оборонного комплексу, реструктуризація вугільної галузі, банкрутство та ліквідація багатьох підприємств добувної та переробної галузей промисловості, реформування Збройних Сил України тощо призвели до масового вивільнення різноманітної в регіонально-галузевому та кількісно-професійному розрізі робочої сили. У той же час дефіцит державного та регіональних бюджетів, незначна частка приватних інвестицій в економіку України та обмежені кредити міжнародних фінансових організацій не дозволяли за короткий термін і без зростання соціальної напруги в суспільстві перегідготувати та працевлаштувати великі обсяги робочої сили. При обмеженнях можливостей працевлаштування та низькій продуктивній зайнятості значна частка працездатного населення України мігрує за кордон з метою пошуку роботи з достойним заробітком.

Оцінити масштаби трудової міграції українців за кордон досить проблематично, що зумовлено відсутністю однозначної інформації щодо кількості та регіональних особливостей їх міграції. Дані вітчизняної офіційної статистики навіть приблизно не відображають дійсні масштаби трудової міграції громадян України. За різними експертними оцінками, масштаби міграційних поїздок українських громадян за кордон коливаються в межах від 4 до 7 млн. осіб, або становлять від 8,6% до 15,1% чисельності усього населення України (станом на 01.01.2009 р.), та від 19,5 до 34,1% економічно активного населення України працездатного віку. Таким чином, з України мігрує за кордон від п'ятої частини до третини економічно активного населення працездатного віку [4, с. 90].

Неповнота та відсутність системного підходу в зборі статистичної інформації щодо трудової міграції суттєво ускладнюють здійснення ефективної державної політики у цій сфері.

Отже, оцінюючи позитиви та негативи трудової міграції, необхідно врахувати перспективу її розвитку. Соціологічні дослідження підтверджують, що, орієнтація за кордон для постійного проживання більше притаманна особам, які мають досвід трудової міграції, ніж тим, хто такого досвіду не має, а з числа заробітчани – тим мігрантам, котрі частіше і довше перебували за кордоном. Таким чином, трудова міграція виступає фактором, що підвищує ризик еміграції. Тобто, нинішні тимчасові поїздки на заробітки можуть перетворитися для України у незворотні втрати населення. Окрім того, ця перспектива стає більш реальною із збільшенням строків заробітчанських поїздок, створення умов для мігрантів у країнах-реципієнтах, кращою адаптацією українських мігрантів за кордоном, покращенням внаслідок цього їх заробітків та умов проживання [2, с. 15].

Особливе занепокоєння викликає той факт, що серед мігрантів майже 30 % складають висококваліфіковані фахівці, які користуються найбільшим попитом в розвинених країнах. Як правило, таких спеціалістів запрошують на роботу на довгостроковий період, або ж пропонують постійне проживання. Тобто, спеціалісти високого рівня кваліфікації залишають Батьківщину з великою ймовірністю не повернутися. Причому професійний досвід, знання, які були надбані в нашій державі та за її рахунок починають примножувати суспільний інтелект держав, що запрошують до себе необхідних спеціалістів. Це негативно позначається не тільки на кількісному, але й на якісному потенціалі трудових ресурсів країни.

Переважно нелегальний характер трудової міграції з України, крім погіршення трудового потенціалу нашої держави, призводить до додаткового навантаження на систему соціального забезпечення населення оскільки мігранти не сплачуючи пенсійні внески, не поповнюють пенсійний фонд та не забезпечують власної гідної пенсії в Україні.

Поступова вікова деформація населення у бік старших вікових груп, підвищення рівня смертності та занадто повільне зростання народжуваності, негативні міграційні процеси обумовлюють скорочення обсягів пропозиції робочої сили та посилення конкуренції на ринку праці (з боку роботодавців) за найм працівників економічно активного віку.

Таким чином, дослідження наслідків трудової імміграції для української економіки дозволяє зробити наступні висновки. Міграція робочої сили – це переміщення працездатного населення, що викликається причинами економічного характеру. Якщо таке переміщення переходить національні межі, то міграція робочої сили є міжнародною. Міграція робочої сили відбиває процес перерозподілу трудових ресурсів між національними економіками. Причини, які породжують міграцію робочої сили, різноманітні. В цілому їх можна розділити на дві групи: загальні, які визначають тенденції розвитку всіх форм міжнародних економічних відносин, і специфічні, що пов'язані тільки з міграцією. До першої групи причин відносяться: інтернаціоналізація господарського життя; нерівномірність соціально-економічного розвитку окремих країн; структурні зрушення в економіці, спричинені НТР, які обумовлюють витіснення робочої сили із одних галузей і додаткову потребу в ній інших; економічна політика ТНК, які концентрують трудоємні виробництва в одних країнах і наукоємні в інших; політична й економічна нестабільність в окремих державах. Друга група причин включає в себе: відмінності між країнами в рівні заробітної плати і соціального забезпечення (в розвинутих країнах заробітна плата в декілька разів вища, ніж в інших, у них кращі житлові умови, вищий рівень охорони здоров'я; освіти, пенсійного і соціального забезпечення), що, безперечно, притягує робочу силу з інших країн; нестача робочої сили певних спеціальностей і кваліфікацій (наприклад, у країнах Західної Європи важку й некваліфіковану працю виконують переважно робітники-іммігранти, причому спеціально робиться застерення, що іноземець може зайняти робоче місце, якщо на нього немає претендентів серед місцевого населення); відносний надлишок робочої сили в багатьох державах, особливо в країнах, що розвиваються; відмінності між країнами в можливостях і умовах професійного зростання.

Список використаних джерел:

1. Василенко П. Як живуть українці за кордоном? / П.Василенко // Профспілкові вісті. – 2009. – №17. – С.
2. Гавриленко Ю. Трудові мігранти в Україні: виклик часу чи ексотика? / Ю.Гавриленко // Праця і Закон. – 2009. – №93. – С.14-16.
3. Гайдучий А.П. Масштаби доходів українських трудових мігрантів / А.П. Гайдучий // Економіка та держава. – 2009. – №92. – С.96-99.
4. Гайдучий А.П. Характерні риси української трудової міграції за кордон / А.П. Гайдучий // Економіка та держава. – 2010. – №9. – С.88-92.
5. Зовнішня трудова міграція в Україні як демографічна проблема / режим доступу [http://dialog.org.ua/ua/project].
6. Лапшина І. А. Особливості міжнародної міграції робочої сили в умовах формування економіки України / І. А.Лапшина // Формування ринкової економіки в Україні. – 2010. – С. 41-48.
7. Ростава Л. Трудовій міграції – цивільзоване обличчя / Л.Ростава // Профспілки України. – 2010. – №5. – С.10-11.

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕХНОПАРКІВ ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ РОЗВИТКУ В КНР

Стрімке економічне піднесення Китаю наприкінці ХХ - початку ХХІ століття пов'язаний з особливостями обраної тактики. В даний період китайський уряд вирішує здійснювати стратегію підйому країни в опорі на науку і освіту. Одним з основних інструментів реалізації цієї моделі стало створення технопарків, які в Китаї називають зонами освоєння нових і високих технологій. Саме завдяки даній стратегії, Китай є єдиною державою у світі, який вдається протягом понад десяти років утримувати темпи зростання ВВП на рівні не менше 8%.

Розвиток інноваційної системи Китаю та технопарків породжують значний інтерес науковців всього світу. Дослідженням в даній сфері займаються О.І. Амоші, О.І.Дарція, А.А. Мазур, Т.Ю. Хватова, Д.М.Черваньова, Л.І. Шмиглова, Лю Хуашана, Вен Гоомін та ін.

Метою даної роботи є дослідження особливостей функціонування технопарків в КНР, проблеми подальшого розвитку та шляхи їх вирішення.

Варто розпочати з того, що не враховуючи досить успішний розвиток економіки, рівень інноваційного розвитку країни до 2005 року залишався на досить низькому рівні. Так залежність національного виробництва від закордонних технологій становила більше 50%. Причому, на відміну від Японії, яка на основі імпортих технологій створювала нові інноваційні продукти, Китай обирав шлях їх прямого використання. У КНР на 1 юань, витрачений на імпорт технологій, країна витрачала всього 0,07 юаня на їх освоєння, тоді як Японія, в період індустріального зростання, витрачала від 5 до 8 юанів. Витрати на дослідження і розробки не перевищували 1,34% від ВВП (в Японії цей показник був близько 3%) [1]. Технологічне відставання Китаю призвело до того, що країна не була спроможною займати конкурентні позиції на світовому ринку. У 2005 році Міністерством науки і технологій Китаю було розроблено і затверджено програму інтенсивного інноваційного розвитку, розраховану на 15 років. Згідно з цим документом планувалося збільшити витрати на дослідження і розробки (ДіР) до 2,5% від ВВП, зменшити рівень залежності від іноземних технологій на 30% та шляхом державного фінансування і пільгового режиму для об'єктів інноваційної інфраструктури сприяти розвитку національної інноваційної системи КНР. Особливу увагу було приділено технопаркам [2, с.25].

Починаючи з 2005 року значно збільшуються витрати на ДіР, швидкими темпами створюються нові технопарки і бізнес-інкубатори.

Варто звернути увагу на те, що в Китаї технопарки формувалися в районах розвитку високих технологій, які проходили три етапи: «промислова зона», де створювалася сприятливе середовище та інфраструктура для залучення великих підприємств і ТНК, діяльність яких характеризувалася припливом технологій; «технологічно орієнтована промислова зона» - на даному етапі формувалася система кооперування з провідними вітчизняними науководослідніми організаціями та закордонними науковими парками; «дослідницький парк» характеризується великим обсягом ринково орієнтованих прикладних досліджень; головною ознакою етапу є розробка і реалізація нових технологій [3].

В даний час в Китаї діють 133 технопарки, з яких 53 мають статус національних і є спеціальними зонами розвитку високих технологій, 30 парків створено при університетах і 50 – провінційні технопарки. На їх територіях успішно працює понад 50 тис. малих і середніх інноваційних підприємств. Показники прибутковості від наукової та торговельної діяльності технологічних парків щороку збільшуються в середньому на 30% [4].

Зокрема, важливим аспектом є державне регулювання технопарків. В КНР технологічні парки функціонують за умови регулярних державних дотацій та пільгового режиму, що включає: звільнення від сплати митних платежів на імпортне обладнання, на сировину і матеріали, на експортні операції та ін.

Загалом, для кращого розуміння особливостей китайських технопарків, необхідно навести головні відмінності їх від технопарків інших країн: вони розташовані, як правило, поза індустріальними зонами і концентруються навколо великих наукових та інженерних центрів; парки добре інтегровані в регіони чи міста, де знаходяться, і працюють у тісному контакті з місцевою адміністрацією; держава забезпечує жорстко регулювання, фінансову підтримку, і забезпечує управління парками; податкові привілеї та інші переваги, які залучають іноземних інвесторів; можливе функціонування фірм зі 100%-вим іноземним капіталом на загальних умовах.

Таким чином, особливістю інноваційної політики КНР є поєднання жорсткого державного регулювання з відкритістю до наукової співпраці.

Прикладом ефективності сучасної інноваційної політики держави може слугувати одна із зон економічного і технічного розвитку (ЗЕТР) – Чжунгуаньцунь. Тут знаходиться Академія наук Китаю, Пекінський університет, політехнічний інститут «Цінхуа» та інші вузи. У світовій спільноті Чжунгуаньцунь вже давно назвали другою «Силіконовою долиною» [5].

У ЗЕТР розміщено 5 технопарків, функціонує приблизно 22 тис. інноваційно активних підприємств, 23 транснаціональні корпорації мають свої філії, чотири з десяти світових компаній програмного забезпечення створили на території Чжунгуаньцунь свої центри ДІР. Щодня тут відкриваються підприємства, завдяки чому забезпечується високий рівень конкуренції. Місцеві компанії «Фондер» і «Легенд» незмінно стоять в перших рядах розвитку комп'ютерних технологій, ефективно поєднуючи досягнення науки з виробництвом [2, с.28].

Навіть незважаючи на значні досягнення технологічних парків у КНР, здатність інноваційної інфраструктури до самостійного функціонування без активного втручання держави є недостатнім.

Основними проблемами, що стоять на перешкоді функціонуванню технопарків є:

✓ більш приваблива технологічна кооперація з іноземними фірмами ніж вкладання коштів у ДІР;

- ✓ недостатній зв'язок бізнесу з наукою;
- ✓ дефіцит висококваліфікованих наукових кадрів;
- ✓ не належний захист інтелектуальної власності тощо.

Не дивлячись на низку проблем успішного існування технопарків, є також багато шляхів їх вирішення, до таких можна віднести:

- ✓ розширення системи пільг на місцевому рівні;
- ✓ створення технопарками на своїй території альянсів між промисловими підприємствами і провідними науково-дослідними установами;
- ✓ навчання молодих людей в кращих університетах, створення заохочень для них щодо повернення їх у країну;
- ✓ підвищення рівня захисту інтелектуальної власності на законодавчому рівні та ін.

Отже, підсумовуючи все вище сказане, варто сказати, що КНР веде успішну політику інноваційного розвитку з урахуванням власних особливостей країни, але за даних умов є всі підстави прогнозувати, що в найближчий час Китай стане в трійку світових лідерів за науково-технічними та інноваційними показниками.

Список використаних джерел:

1. Галиця О.І. Механізм функціонування технопарків та бізнес-інкубаторів / О.І. Галиця // Економіка промисловості. – 2005. – №4. – с. 22-31.
2. Селлер С. Технопарки як елемент інноваційної системи китайської народної республіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.samplechina.ru/articles-view/37.htm>
3. Інноваційний вгляд із Китаю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.review.lz.ru/article/188>
4. Інформаційне агентство Сінхуа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://russian.news.cn/static/calendar/crsidence.htm>
5. Силіконова долина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://union.kz/ru/relax/china/business/sili-condol/pda.shtml>

Любов Шутак,

Наук. кер. – Федорюк А.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ РЕГУЛЮВАННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН

У сучасних умовах активізації інноваційної діяльності неможлива без пошуку, залучення, концентрації та ефективного використання наявних кредитно-інвестиційних ресурсів з сучасних інноваційних джерел, одним з яких є фінансовий лізинг. Досвід багатьох країн доводить, що лізинг потенційно може стати альтернативою кредитуванню, а за умови ефективної державної підтримки навіть перевершити його. Між тим в Україні, де лізинг є порівняно новим фінансовим інструментом, не повною мірою використовується накопичений розвинутими країнами досвід використання лізингу як механізму інвестування та оновлення основних фондів.

Дослідженням особливостей регулювання лізингових відносин займалися як зарубіжні так і вітчизняні науковці. Найбільш ґрунтовно питання міжнародного досвіду регулювання лізингових відносин розкрито у роботах: А.А. Душило, Н.А. Карасьова, Т.Г. Логутова, А.В. Остроушко, В.О. Альошкіна, Т.Г. Філософова.

Метою даної роботи є аналіз закордонного досвіду регулювання лізингу та дослідження особливостей застосування регулятивних інструментів і їх вплив на розвиток лізингу.

Причинами доволі швидкого розповсюдження фінансового лізингу за кордоном є висока ефективність та надзвичайна гнучкість лізингу саме як інвестиційного інструменту. Лізинг був затребуваний економікою завдяки різкому зростанню інвестиційних потреб господарського комплексу, високим темпам технічного прогресу, які не могли задовольнятися за рахунок виключно традиційних каналів фінансування. В умовах гострої конкуренції лізинг став

додатковим і достатньо ефективним каналом збуту виробленої продукції, він дозволив розширити коло споживачів та відкрити нові ринки збуту.

Перетворення лізингу в ефективний інструмент розвитку економіки багато в чому залежить від форм регулювання лізингової діяльності з боку держави та саморегулювання суб'єктів лізингової діяльності.

Варто зазначити, що існують різні рівні забезпечення регулювання лізингу в зарубіжних країнах:

- ✓ країни, які мають спеціальні закони, що регулюють лізингові угоди (Франція, Італія);
- ✓ країни, які мають особливе спеціальне лізингове законодавство (Швеція, Австрія);
- ✓ країни, які не мають спеціальних законів і підзаконних актів, які б регулювали лізингові угоди (Німеччина, Данія, США).

Правове регулювання фінансового лізингу як виду інвестування в кожній окремій країні має свої особливості.

Характерно, що нормативно-правові акти зарубіжних країн часто визначають перелік умов, за наявності яких певну угоду слід віднести до лізингової. В країнах з розвинутою економікою фінансовий лізинг розглядається як одна із форм інвестування (фінансування) виробництва. У цьому випадку основна увага звертається саме на фінансову сторону угоди.

Взявши до уваги, що капіталовкладення відіграють одну з першочергових ролей в економіці держави, остання змушена приділяти значну увагу регулюванню власної інвестиційної політики. Встановлюючи певні умови для залучення інвестицій в конкретні галузі економіки, держава може створювати стимули для спрямування надходжень капіталу саме в ті галузі, які найбільш потребують цього. Серед різних способів впливу на інвестиційну політику важливе місце займають податки та амортизації: змінюючи розміри податків, встановлюючи податкові пільги, збільшуючи або зменшуючи строки амортизації, держава визначає сфери найбільш вигідного вкладення капіталу, що в кінцевому рахунку призводить до розвитку економіки в потрібному напрямі.

Як вже зазначалось вище, правове регулювання в різних країнах має ряд особливостей та відмінностей у законодавстві, податковому режимі, обліку лізингових операцій, традиціях тощо. Наприклад, у лізинговій індустрії Великобританії виокремлюють три види лізингових операцій: фінансовий, оперативний та орендні угоди з опціоном купівлі, що передбачають придбання орендарем права власності на актив після виконання визначених контрактом умов. Загалом у Великобританії (а також Данії, Нідерландах) лізингова діяльність, як правило, законодавчо не обмежується.

Зокрема, у деяких країнах як Франції, Бельгії, Іспанії, Японії, існує спеціальне лізингове законодавство. У нормативних актах цих країн дається визначення лізингу, перераховуються ознаки, наявність яких свідчить про укладення договору фінансового лізингу (фінансової оренди), формулюються вимоги, яким повинний відповідати лізингодавець, а також співвідношення між терміном лізингу і нормативним терміном служби майна, регламентуються відносини між лізингодавцем, лізингодержувачем і продавцем майна [2, с.32].

Також цікавим прикладом є Ірландія, де для стимулювання лізингу лізинговим компаніям надаються державні субсидії, можливість використовувати прискорений режим амортизації й інші пільги, що позитивно позначилося на лізинговому ринку. У результаті Ірландія стала світовим центром лізингу літаків.

Аналіз правового регулювання лізингу в зарубіжних країнах, неможливий без дослідження його становлення в США. Адже саме в даній країні накопичений досвід регулювання лізингових відносин. Однією з причин швидкого розвитку лізингу в США є податкові пільги: прискорена амортизація й інвестиційна податкова пільга (до 10% вартості нових інвестицій віднімалися від суми податку) [1, с.79]. Але варто сказати, що американська модель лізингу має власні специфічні риси і навряд чи можна її пристосувати до правової системи України. Тут мають значення відмінності у системах права і різні етапи розвитку лізингу.

На становлення законодавчої бази лізингу в Україні перш за все впливає досвід Російської Федерації (далі РФ). До відносно недавнього часу в РФ лізингові відносини регулювалися загальними нормами цивільного законодавства. На даний момент регулювання ринку фінансового лізингу в РФ здійснюється за допомогою Цивільного кодексу і Федерального Закону «Про фінансову оренду(лізинг)» [5]. Цивільний кодекс встановлює пріоритет спеціальних норм про лізинг над загальними нормами про оренду.

Досвід РФ є корисним для України з огляду на схожість економічних систем, які переживали процес суттєвих трансформацій. Проте, на відміну від Росії, Україна вчасно не сформувалась перевагами лізингового механізму інвестування та не створила достатніх умов для його розвитку.

Таким чином, варто підкреслити, що лізинг сприяє активізації інвестиційних процесів, росту обсягів виробництва, розвитку здорової конкуренції, на міжнародному рівні він усяляко

підтримується Всесвітнім Банком, Європейським банком реконструкції та розвитку, Комісією Євросоюзу й іншими структурами, а здійснення міжнародного лізингу регулюється Міжнародною конвенцією УНДРУА.

Отже, міжнародна практика свідчить, що навіть розвинуті ринкові інститути не дозволяють повною мірою реалізувати переваги фінансового лізингу як інвестиційного інструменту. Державі необхідно більш глибоко та уважно відслідковувати ринкові процеси та вдосконалювати інституційну базу для більш ефективного регулювання ринку лізингу.

Незважаючи на досить високий потенціал лізингового бізнесу, в Україні не спостерігається активної лізингової діяльності, що пояснюється такими причинами як: недосконале лізингове законодавство; брак кредитних ресурсів; амортизаційна політика держави, яка встановлює нижню межу терміну лізингу в 4 – 6,5 років; українські нормативно-правові акти неоднозначно трактують питання технології лізингу та його різновидів, а також оподаткування лізингу [3, с.42].

Тому для покращення становища в країні стосовно лізингу необхідно використати міжнародний досвід, а саме: 1) на прикладі Великобританії ввести певні податкові стимули для розвитку лізингу; 2) створити спеціальне лізингове законодавство, як це існує в Франції, Бельгії та Іспанії, де було б чітко визначено суть лізингу, його ознаки, регламентувалися б відносини між лізингодавцем та лізингодержувачем; 3) на досвіді Ірландії запровадити певні державні субсидії й інші пільги для стимулювання лізингу тощо.

Підсумовуючи, варто сказати, що результати проведеного дослідження необхідно використати для покращення вітчизняного лізингового законодавства на основі успішних прикладів з міжнародного досвіду, та подальшої розробки конкретних пропозицій щодо удосконалення регуляторної політики в сфері лізингу.

Список використаних джерел:

1. Душило А.А. Розвиток лізингових операцій за кордоном / А.А. Душило // Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – №4. – с. 77 – 81.
2. Карасьова Н.А. Становлення та особливості розвитку лізингу в зарубіжних країнах / Н.А. Карасьова // Статистика України. – 2008. – №1. – с. 31 – 34.
3. Логутова Т.Г. Нормативно-економічні принципи стимулювання міжнародних лізингових операцій / Т.Г. Логутова, А.В. Остроушко, В.О. Альошина // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №3(105). – с. 38 – 44.
4. Філософова Т.Г. Возможности и перспективы развития лизингового бизнеса на международных рынках / Т.Г. Филофова // Международная Экономика. – 2011. – №1. – с. 42 – 48.
5. Федеральный закон от 29 января 2002 г. №10-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О лизинге» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://base.garant.ru/12125620/>

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У стабільному економічному розвитку країни важливим є вивчення інвестиційної політики. Оскільки, рано чи пізно Україна вийде на стабільну економічну дорогу і для нашої країни питання інвестиційної політики в стабільному економічному розвитку буде досить важливим.

Головною проблемою перехідної економіки є нестача коштів. Важливість грошей для економічної системи можна без сумніву порівняти із важливістю крові для організму людини, особливо в той момент, коли в світі вирує фінансова криза. Економічний організм знаходиться на початку процесу свого відновлення, йому вкрай необхідні додаткові ін'єкції, тобто, фінансові вливання, які б були каталізатором економічного розвитку.

Таким чином, можна зробити висновок, що першочерговою умовою процесу інвестування є наявність джерел фінансових коштів. Нажаль інвестиційний клімат в Україні не можна назвати сприятливим. Він характеризується загальною економічною нестабільністю, нестабільністю законодавства, нерозвиненістю банківської системи та банком фінансових ресурсів всередині країни [1, с.24].

Звичайно, у таких умовах, шляхи отримання грошей для реалізації певних задумів ведуть за кордон. При умові неможливості використання внутрішніх ресурсів, дуже привабливими стають кредитні кошти іноземних інвесторів. Основними напрямками інвестиційної політики в Україні є: зниження соціальної напруги, досягнення остаточного підходу у виділенні коштів на потреби соціальної сфери; формування надійних інвестиційних джерел, в першу чергу з власних коштів підприємств; створення ефективних форм і механізмів управління інвестиційною діяльністю.

Усі ці перераховані напрями розвиваються за рахунок формування ринкового механізму. Тому трансформація інвестиційного механізму на мікрорівні, наприклад у промисловості, повинно проводитися в межах макроекономічної стабілізації [2, с.52-53].

Основною причиною інвестиційної привабливості регіону, в першу чергу є її унікальне географічне положення і багатство природних ресурсів. Буковина – соціально та політично стабільний регіон. Тут відсутні міжконфесійні та міжетнічні конфлікти. Протягом десятиліть у регіоні в злагоді та мирі проживає майже 80 національностей і народностей. За рівнем злочинності область займає одне з останніх місць на Україні. Аналіз економічних показників свідчить про те, що Чернівецька область є привабливим регіоном для розвитку гідної міжнародної співпраці та вкладення іноземного капіталу [4]. Область займає вигідне транспортно-географічне положення, має досить щільну мережу залізниць, автомобільних шляхів, трубопроводів та ліній електропередач. Обласний центр має зручне залізничне сполучення. В області традиційно склалися і розвиваються регіональні зв'язки з адміністративно-територіальними структурами Австрії, Угорщини, Німеччини, Канади, Молдови та Румунії.

Активізація економічної діяльності у промисловості, сільському господарстві та інших галузях економіки, прискорений розвиток підприємства сприяли збільшенню заробітної плати населення.

Інтеграційні процеси в Європі зумовлюють особливу актуальність для Чернівецької області вибору цивілізованих форм європейського співробітництва.

Як відомо, однією з історично перших форм міжрегіонального та транскордонного співробітництва є прикордонна (міжнародна) торгівля. Тому стимулювання саме такої форми співпраці стало невід'ємним елементом стратегії трансформування економічного комплексу області [1, с.55].

Буковина вважається праценадлишковим регіоном. Наявність висококваліфікованої робочої сили суттєво знижує витрати виробництва. Природно-ресурсний потенціал краю створює необхідні умови для вкладення інвестицій з метою розвитку таких високорентабельних галузей як: легка промисловість, харчова, деревообробна, електронна промисловість та розвиток туризму. Область зацікавлена в налагодженні співробітництва з метою випуску конкурентоспроможних виробів, скорочення трудомістких технологічних процесів, ввезення сучасного обладнання, нових технологій по виробництву одягу; спецодягу; текстильної галантереї; виробництву тканин і виробів з бавовни; організації виробництва шкіряного взуття.

Інвестиційні проекти, розроблені підприємствами харчової промисловості діють перш за все у напрямку технічного переоснащення виробництва та виробництва і переробки продукції.

Найбільш інвестиційно привабливими в області залишаються такі види економічної діяльності, як операції з нерухомістю, здавання в оренду та надання послуг юридичними особами, виробництво деревини і виготовлення виробів, готелі, харчова промисловість і переробка сільськогосподарських продуктів та надання колективних, громадянських і особистих послуг, легка промисловість (виробництво текстилю, пошиття одягу, виготовлення шкіри та шкіряного взуття), торгівля транспортними засобами та їх ремонт, оптова торгівля і посередництво.

Отже, можна зробити дещо оптимістичний висновок, що українська економіка знаходиться на шляху до повної реалізації свого потенціалу, та однією з необхідних передумов стимулювання цього процесу є професійна організація планування та здійснення інвестиційних проєктів, хоча перешкодою на шляху до цього є світова фінансова криза. Щодо Чернівецької області, то вона є однією з найперспективніших інвестиційних областей в нашій державі і для подальшого її економічного розвитку необхідна також організація і втілення інвестиційних проєктів.

Список використаних джерел:

1. Інвестиції в Україні/Під. ред. С.І. Вакарна. – К., 2003;
2. Макарий Н. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств // Економіст. – К., 2001. - №10;
3. Захарін С.В. Стратегія підвищення інвестиційної привабливості економіки України для іноземного капіталу // Фінанси України. – К., 2000. - №12;.

Аліна Білоконь, Майя Білава

Наук. Кер. - Урської Ю.А.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Зовнішні інвестиції є частиною інвестиційної політики держави. Іноземний капітал сьогодні особливо необхідний у тих сферах економіки, активізація яких допоможе вивести її з кризового стану, зняти соціальне напруження у суспільстві. Не менш важливим чинником як для держави так і для іноземного інвестора є інвестиційний клімат. Тому кожна держава бажаючи залучити все більшу кількість іноземних вкладень не повинна забувати про сприятливість умов в яких дані вкладення будуть реалізовуватись.

Сучасні тенденції світового розвитку ставлять перед Україною нові проблеми та потребують від неї активної участі в їх рішенні. Україна широким фронтом виходить на західноєвропейський соціально-економічний простір.

Мета написання роботи розглянути проблеми залучення інвестицій в економіку України.

Дане питання висвітлено у працях таких українських науковців: Вайцеховська В. В., Кулієв Р., Пирог О. В., Федоренко В.Г. та інші.

На сучасному етапі одержання прибутку як кінцевої мети процесу Інвестування сприяє залученню іноземного капіталу. Інвестори вивчають національну економіку країни, її законодавчу систему, ресурси для визначення об'єкта капіталовкладення з вищою віддачею. Об'єктами зарубіжного інвестування є всі об'єкти, інвестування в які не заборонене законами України [2, с. 65].

Інвестиції, що надходять, спочатку є поштовхом для економічного розвитку країни-імпортера, сприяючи піднесенню виробничих можливостей країни та покращуючи її демографічну ситуацію. Сучасні техніка і технологія, що надходять, мають завищену ціну, оскільки вони не найновіші, досить тривалий період діють у країні-експортері. Використовуючи іноземний капітал, важко стати лідером на світовому ринку. Іноземні інвестиції, що надходять, використовуються неефективно. Країна-реципієнт повинна мати чітку державну політику щодо інвестицій, що надходять. Зарубіжні інвестиції здійснюються по-різному, але основними є державні і приватні. Перші здійснюються в національних інтересах, тому одержання прибутку не є основною їх метою. Другу – у вигляді прямих, портфельних, кредитних та ін. провадяться власниками капіталу, які роблять довгострокові вкладення в галузі економіки [3, с. 16].

Країни СНД, у тому числі й Україна, і Східної Європи вважали прямі іноземні інвестиції основним джерелом розвитку у перехідний період. Хоча частково вони і відіграють певну роль у розвитку економіки, але беручи до уваги економічний стан країни, підтримка їх незначна. Саме у зв'язку із значно менш сприятливим кліматом обсяги вкладення капіталу найбільш розвинених країн – основних реципієнтів країни, що розвиваються, і колишні соціалістичні країни – незмінно мали [1, с. 56].

В Україні на душу населення припадає близько 85 дол. США іноземних інвестицій. Це останнє місце серед східноєвропейських країн, в яких проводяться реформи . [2, с. 67].

Іноземні інвестиції нерівномірно розподіляються по регіонах країни. Найбільш пріоритетними щодо аналізу політики реформ є Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Львівська, Одеська, Харківська області, а також м. Київ. Великий обсяг інвестицій надходить в Україну із США, Німеччини, Великобританії. Західні інвесторикладають капітал насамперед у галузі машинобудування і металургії.

„Недоліки” переважають „преваги”, що пояснюється нестабільністю інвестиційного процесу в країні, залежного від багатьох суб'єктивних факторів.

Географічне положення та природні умови України сприятливі для інвесторів як і велика чисельність населення та високий рівень його освіти. Частина населення не має постійної роботи та сталих прибутків. Низький рівень заробітної плати може мати і негативне значення, оскільки

спонукає до одержання хабарів при проведенні економічних заходів.

Кваліфікована робоча сила, соціально не захищена і не затребувана державою, використовується зарубіжними підприємцями. Оплата праці значно нижча, ніж в інших економічно стабільних країнах

Нерозвинута інфраструктура як виробнича, так і соціальна, з одного боку, є перешкодою для заходів бізнесменів, а з іншого – об'єкт вкладення капіталу.

Серед причин, визначених аналітичним методом, що перешкоджають надходженню іноземних інвестицій в інші країни СНД, характерними є нестабільність і невизначеність законодавства, особливо непередбачувані зміни в оподаткуванні [1, с. 59].

У сфері сприяння надходженню іноземних інвестицій в Україну пріоритетними на даному етапі економічного розвитку є такі питання: право власності на землю; організація роботи Агентства по сприянню іноземним інвестиціям, визначення його функцій; правове забезпечення; податкова система зниження зборів.

Список використаних джерел:

1. Вайцеховська В. В. Іноземне інвестування в умовах інтеграції України у світову економіку // Актуальні проблеми економіки. -2006. -№ 8. - С. 55 - 60.
2. Кулев Р. Проблеми і особливості реалізації іноземних інвестицій в країнах з перехідною економікою // Банківська справа. -2004. -№ 2. - С. 65-70
3. Пирог О. В. Іноземні інвестиції як фактор економічного зростання економіки в Україні // Актуальні проблеми економіки. -2005. -№ 5. - С. 15 - 19.

Віра Ботвіч

Наук. кер. – Редькін Д. О.

Одеський інститут фінансів УДУФМТ, м.Одеса

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ

На сучасному етапі розвитку економіки України виникла об'єктивна необхідність активізації інвестиційної діяльності, бо саме вона є вирішальною ланкою всієї економічної політики держави, яка забезпечує стабільне економічне зростання, приріст соціального ефекту, збалансованість макроструктури тощо. Значна територіальна диференціація природних, економічних та соціальних умов зумовила значні територіальні відмінності у структурі, механізмах й активності інвестиційної діяльності в регіонах України.

Концептуальні і методичні питання інвестиційного клімату, інвестиційного процесу і механізму викладені в роботах І.Бланка, В. Бочарова, А. Колосова, М.Чумаченка, М. Найденової, Л. Григор'євої, В. Артеменко, А. Готи, О. Крехівського, І.Лукінова, Б. Губського, М.Крейніної, О.Мачульської, Г. Марченко, А. Фолом'єва, В. Рєвазова та ін. Однак дане питання потребує постійного дослідження та вдосконалення в сфері економіки.

Метою роботи є висвітлення проблеми інвестиційної привабливості регіонів України в сучасних ринкових умовах господарювання та знаходження оптимальних шляхів виходу з даної ситуації.

Інвестиційну привабливість регіонів України доцільно оцінювати на основі їх поділу за такими п'ятьма узагальненими показниками: рівень загальноекономічного розвитку регіону; рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону; демографічний фактор; рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури; рівень криміногенних, екологічних та інших видів ризиків.[1;с.83]

На даний час Україна зосереджує меншу кількість іноземних інвестицій в економіку порівняно з минулими роками. У першому кварталі 2010 року іноземні інвестори спрямували в економіку України 717,1 млн. дол. прямих інвестицій, що складає 61% від надходжень за цей час 2009 року. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, спрямованих в Україну, до 1 квітня 2010 року склав 40 млрд. дол., що на 0,2% більше від обсягів інвестицій на 1 січня 2010 року і з розрахунку на одну людину складає 872,1 дол. Сума кредитів і позик, отриманих підприємствами України від прямих інвесторів 1 квітня 2010 року склала 5,517 млрд. дол. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, враховуючи позиковий капітал, 1 квітня 2010 року склав 45,524 млрд. дол.[5].

Щодо інвестицій привабливості регіонів, то їхні показники досить різняться. За аналізом обсягів капітальних інвестицій за січень-червень 2010року, перше місце за обсягами інвестицій посідає Київ – 10964млн.грн.(18,1%), друге - Дніпропетровськ – 5705млн.грн.(9,4%), третє - Донецьк – 4977млн.грн.(8,2%), четверте - Харків – 3265,1млн.грн.(5,4%). Останні місця за обсягами капітальних інвестицій посідають відповідно - Чернівці – 694,5млн.грн.(1,1%); Чернігів– 651,7млн.грн.(1,1%), Севастополь – 516млн.грн.(0,9%), Тернопіль – 538млн.грн.(0,9%)[5].

Це зумовлено традиційним розташуванням у зазначених областях підприємств, що складають основу промисловості країни. Показники питомої ваги капітальних вкладень у ці області, у тому

числі централізованих, демонструють певне суб'єктивне ставлення держави до зазначених областей. Відповідно пріоритетний розвиток одних областей веде до відсталості інших. Це безпосередньо відбивається на обсягах інвестицій, що надходять до різних регіонів. Области з кращими показниками отримують найбільші обсяги інвестицій, області з гіршими показниками їх не отримують або отримують в незначних обсягах. Тому важливим питанням постає вирішення проблеми рівномірного економічного розвитку всіх регіонів України, що сприятиме загальному зростанню привабливості наявних ресурсів як і для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. [3; ст.84]

Головними причинами, що зумовлюють зниження показників інвестиційної діяльності по регіонах та невисоку інвестиційну привабливість України, є: надмірний податковий і адміністративний тиск на бізнес; слабка розвиненість ринкових інститутів - корпоративного сектора, ринку цінних паперів, ринку землі, ринку нерухомості; низька конкурентоспроможність багатьох українських товарів, що робить невігідними вкладення в їх випуск; недостатня інтегрованість у світову економіку; відсутність чіткої інвестиційної політики з відповідними механізмами реалізації на державному та місцевому рівнях; нестача оперативної інформації і внаслідок цього зменшення ефективності співпраці між суб'єктами ринку; інертність місцевої влади при залученні інвестицій, відсутність стимулів і механізмів для залучення інвестицій [4; с.96].

Таким чином, можна висунути наступні пропозиції щодо вирішення даних проблем:

1. Зміни у нормативно-правовій базі мають передбачати стабільні умови інвестування для іноземних та вітчизняних інвесторів.

2. Місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування мають посилити свою роль у створенні умов для покращання інвестиційної привабливості регіону шляхом співробітництва із громадськими організаціями та підприємствами.

3. Запровадження лізингових операцій як виду гарантованого товарного інвестування. Для індустріальних регіонів це був би свого роду "інвестиційний трамплін", який зміг би мобілізувати знані товарні ресурси, сьогодні здебільшого незадіяні, і запустити їх у господарський обіг. [2; ст.5].

Отже, інвестиційна привабливість регіонів — незаперечний чинник стабільного соціально-економічного розвитку регіону і країни. Держава в цьому процесі відіграватиме роль координуючого центру, запобігаючи економічній відокремленості регіонів. Тільки у співпраці виробничих структур та органів влади центрального та місцевого рівнів і органів місцевого самоврядування можливо досягти максимально ефективних результатів.

Список використаних джерел:

1. Кравцова В.Я. Інвестиційна діяльність та інвестиційна політика в регіоні // Інвестиції: практика та досвід. – 2009 - №4 – С.8-10.
2. Ландарь І.В. Економічний механізм залучення іноземних інвестицій і України. – Автореферат дисертації. – Київський національний економічний університет, Київ, 2007. – С.5.
3. Мавлює Л.О., Чернявська Т.А. Нові методичні підходи до аналізу інвестиційної привабливості регіонів // Вісник економічної науки України. – 2007. - № 1(7). - С. 83-89.
4. Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. – К. Україна, 2006. – С.183.
5. <http://www.ukrstat.gov.ua/> - Держкомстат України.

Valentyna Varvanych

Scientific Advisor – Stupak M.H.,

Chernivtsi Trade and Economics Institute of KNTEU, Chernivtsi

FOREIGN INVESTORS' BUSINESS OPPORTUNITIES IN UKRAINIAN AGRICULTURAL SECTOR

Despite the global economic crisis adventurous foreign investors still can find excellent business opportunities in Ukrainian agricultural sector. Ukraine still boasts enormous land reserves that can grow various grains, seeds, fruit and vegetables. And due to the crisis, at last everything and everyone is available for sale or rent at rock-bottom prices. In this work we will analyze the key issues involved in starting agricultural production in Ukraine including: 1) land rights; 2) importing equipment; 3) obtaining financing assistance during these difficult economic times.

Land Rights.

The main problem for foreign investors is whether there is any profit in buying Ukrainian farmland to start a farm business. At first glance land rights may appear to be a painful topic for investors since the current legislation temporarily prohibits the sale of agricultural land.

To avoid this legislation many investors have been successfully leasing farmland either on a short-term (2-5 years), medium-term (5-25 years) or long-term (up to 49 years) basis. In the process they have saved millions of dollars in cash, which would otherwise be necessary to purchase the land making their business more profitable. This is an excellent reason why investors prefer leasing Ukrainian farmland instead of owning it outright.

However, the sale of non-agricultural land (industrial property) does not fall under the same restrictions that apply to agricultural land (i.e. moratorium on sale). Thus, a foreign investor can build and operate a 100% foreign-owned processing facility on its own industrial land while leasing fields from agricultural landowners until the moratorium on sale of agricultural land is lifted.

In the past the validity of lease agreements was often questioned and this risk (of potential disruption or even termination of business activity due to a legal technicality) was too great for many investors. In today's harsh economic climate, however, very few landowners would breach their lease agreements and refuse to lease their fields to a paying client. In order to lease agricultural land it is only necessary to conclude a land lease agreement with the landowner and simply comply with the terms of agreement. It is clear enough that the land agreement should be properly drafted, registered with the authorities, and notarized.

Obtaining land rights to start agricultural production is relatively simple in Ukraine. The legal framework is quite straightforward and the numerous examples of successful foreign-owned operations exist including Cargill and Chumak (formerly known as "South Foods"). While owning farmland is temporarily out of the question, a foreign investor may lease the fields anytime. It is obvious that certain inherent business risks remain, like with any other type of investment throughout the world, but this should not serve as prevention to taking advantage of Ukraine's black and fertile soil.

Importing Equipment

Importing foreign equipment is often a prerequisite to starting agricultural operations due to the lack of quality machinery and outrageous prices in Ukraine. There are several ways in which foreign equipment can be imported including: by contributing such equipment to a 100% foreign-owned company's share capital. This involves drafting and signing a founder's resolution, amending the company's charter, and registering amendments to the charter with the state authorities. In this case no customs duties apply. However, a 20% VAT will be applied; via a leasing arrangement whereby the ownership of the equipment is retained by a non-resident, who receives regular payments for the use of the equipment. This arrangement is based on a financial leasing agreement which complies with the requirements of the Law on Leasing and pursuant to which the ownership rights to the equipment will pass to the lessee upon full payment of the leasing agreement. Importantly, under a financial leasing agreement both the customs duty and a 20% VAT will be applied to the imported equipment; by purchasing the equipment via a sale-purchase agreement. Such agreement must, at a minimum, provide for fundamental material conditions including the subject matter, price, payment schedule, title transfer, etc. Again, both the customs duty and a 20% VAT will be applied to the imported equipment.

Obtaining Financing

The current land-related legislation prohibits using agricultural land as collateral, precluding the possibility of obtaining much-needed financing. However, rights to future harvests can serve as liquid collateral giving rise to the possibility of financing according to the Civil Code of Ukraine and the Law on Pledges. Thus, in order to obtain a commercial loan from a creditor, an agricultural producer can conclude a loan agreement and secure the repayment of the loan by a pledge (collateral) agreement using the rights to future harvests as collateral. Normally, such pledge agreements are notarized and registered with the relevant state registry of pledges.

In conclusion, due to its enormous reserves of top-quality soil, Ukraine is undoubtedly one of the best places in the world for agricultural producers. Those investors who decide to set up production during these turbulent times will certainly be rewarded in the future as they corner the market before their competitors even enter Ukraine.

Selected bibliography:

1. <http://advisors.com.ua/en/publications/show/28>
2. <http://info.ua.net/guide/51.html>

Тетяна Василюк, Юлія Погарата

Наук. кер. - Урсакий Ю.А.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ПОЖВAVЛЕННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

Світовий досвід свідчить, що країни з перехідними економіками не в змозі вийти із економічної кризи без залучення і ефективного використання іноземних інвестицій. Акумуляуючі підприємницький, державний та змішаний капітал, забезпечуючи доступ до сучасних технологій та менеджменту, іноземні інвестиції не тільки сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, але й динамізують інші факторні ринки та ринки товарів та послуг.

На сьогодні Україна використовує всі доступні канали зовнішнього фінансування економіки: прямі і портфельні інвестиції, офіційну допомогу розвитку, кредити (МВФ, Світового банку, ЄБРР, державні під гарантію Кабінету, приватні).

За даними Мінстату України за станом на 01.01.2010 р. в українській економіці працює більше 3,8 млрд дол. США прямих іноземних інвестицій. На душу населення припадає ПІП менше, ніж в будь-якій іншій східноєвропейській країні, що переживає процес трансформації.

Основними видами залучення інвестицій є грошові внески рухоме і нерухоме майно. Склад іноземних інвесторів в Україні формується за рахунок: транснаціональних корпорацій; аутсайдерів, що не витримали конкуренції в своїх країнах; фірм з обмеженими фінансовими можливостями, які розраховують на швидку віддачу; офшорних компаній з українським капіталом. Географічна структура іноземного інвестування в Україні формується під впливом двох взаємопов'язаних груп факторів. З одного боку, її розвиток визначається глибиною зовнішньоекономічних зв'язків з традиційними партнерами (країни СНД з домінуванням Росії, окремі східноєвропейські та західні країни), а з іншого — потребою диверсифікації міжнародної інвестиційної діяльності. Можна говорити, однак, про формування певних тенденцій (позитивних, негативних), які тією чи іншою мірою якісно характеризують розвиток прямого іноземного інвестування в Україні: переважання партнерів з країн, що розвиваються, — за кількістю іноземних інвестицій — і партнерів із промислово розвинених країн — з огляду на розмір інвестицій; поступове збільшення частки інвестицій із країн СНД (Росія) та активізація використання капіталу із країн-офшорних зон; реалізація спільних інвестиційних проектів, як правило, на двосторонній основі; орієнтація підприємств з іноземними інвестиціями (ПІІ) на виробництво товарів, якими світові ринки практично насичені (наприклад, комп'ютерна техніка певних класів), та на сферу послуг; обережність західних партнерів щодо великих інвестицій, що зумовлено відсутністю надійних гарантій їх захисту; нерівномірність розподілу інвестицій за галузями при постійному зменшенні іноземного інвестування виробничої сфери; зосередження іноземних інвестицій в декількох промислово розвинутих областях і в м. Києві в той час, коли потребу в них в однаковій мірі гостро відчують всі регіони; велика частка грошових і майнових внесків іноземних інвесторів у загальних обсягах інвестицій, слабе використання механізмів фінансового ринку для інвестування.

В умовах обмеженості ресурсів прямих іноземних інвестицій в економіці України важливого значення набуває оцінка результативності та потенційної можливості їх впливу на вирішення завдань, які офіційно були визначені пріоритетними для іноземного інвестування: виробництво товарів широкого вжитку з орієнтацією на підвищення якості життя, культури споживання; структурна перебудова економіки, створення сучасної галузевої структури на основі технологічного оновлення виробництва; подолання залежності України від імпорту.

Аналіз свідчить про нереалістичність сподівань стосовно активної участі іноземних фірм в інвестуванні виробництва більшої частки видів споживчих товарів. Найбільш конкурентоспроможні у міжнародному масштабі корпорації переважно орієнтовані на використання глобальних експортних стратегій. Крім того, увагу іноземних партнерів привертають такі особливості українського ринку, як невиваженість споживачів, можливість у цьому зв'язку продвинути життя товарам, які для західних ринків застаріли і перестали бути достатньо рентабельними.

Щодо участі іноземних інвесторів у структурній перебудові слід зазначити, що їх в Україні цікавлять насамперед сировина, метали, прокат, вугілля, кокс, продукти хімічної промисловості, невикористані відходи та вторинні ресурси. Потенціал масштабної участі іноземних фірм у технологічному оновленні виробництва об'єктивно стримується яскраво визначеною інтернальною орієнтацією їх інвестиційної поведінки.

Результативність підприємств з іноземними інвестиціями щодо підготовки та підвищення кваліфікації національних кадрів неочевидна через їх природне прагнення використовувати місцевих працівників, які мають певну (як правило, високу) кваліфікацію; слабе використання передових техніки та технологій; орієнтацію на швидку віддачу вкладеного капіталу, коли затрати на солідну підготовку кадрів є не виправданими.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про режим іноземного інвестування від 19 березня 1996 р. // Відомості Верховної Ради. — 1996. — №19. — ст.70
2. Рут Ф.Р., Філіпенко А.С. Міжнародна торгівля та інвестиції: Пер. з англ. — К.: Основи, 2008. — 743с.
3. Регіональні тенденції залучення прямих іноземних інвестицій в Україну <http://ipa.net.ua/index.php?tid=25>

Альона Долга,

Наук. кер. — Бурачек В.Р.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Для України проблема інвестиційного забезпечення є однією з найскладніших. Її вирішення в умовах дефіциту власних фінансових ресурсів неможливе без залучення іноземних інвестицій.

Дослідження проблеми інвестування економіки завжди знаходиться у центрі уваги. Це зумовлено тим, що інвестиції торкаються найглибших основ господарської діяльності, визначають

процес економічного зростання в цілому. У сучасних умовах вони виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, зростання технічного процесу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- і макrorівні.

Значний внесок у розвиток даної проблематики зробили такі вчені, як О.О.Балануца, Н.С.Медведкова, І.В.Олександренко, С.Рум'янцева, В.А.Худавердієва.

Метою проведених досліджень є вивчення проблеми залучення та використання іноземного інвестування в українській економіці.

Одним із важливих чинників забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни є нарощування та ефективне використання інвестиційних ресурсів. Інвестиційні процеси хоч і не вирішують стратегічного завдання структурної перебудови економіки, проте поліпшують загальні макроекономічні показники розвитку країни, частково забезпечуючи стабільність фінансових ринків.

Обсяги залучення іноземного капіталу в Україну відстають від інших країн світу. Інвестиції, залучені в Україну, на сучасному етапі розвитку переважно орієнтовані на внутрішньому споживача і майже не сприяють входженню України до переліку країн з гідним становищем у міжнародному поділі праці. Вони повинні не тільки дати серйозний імпульс оздоровленню української економіки, а сприяти її входженню до світової економіки. Проте багато іноземних інвесторів вважають інвестиційний клімат в Україні несприятливим через політичну й економічну нестабільність, прогалини в законодавстві, недосконалість фіскальної податкової системи, системи державного контролю, нерозвиненість ринкової інфраструктури.

Зарубіжні інвестори відзначають наявність в Україні законодавчих актів і постанов, що стосуються іноземних інвестицій, але суперечать одне одному і дуже швидко змінюються та мають різноманітне тлумачення, факти ігнорування їх положень окремими організаціями і, найголовніше, – місцевою владою.

На принципові питання щодо права власності на землю, механізмів реалізації заставних форм іноземні інвестори не одержують однозначних відповідей. До того ж податкова система не стимулює інвестиційну активність [3, с. 151].

Важливим фактором є брак комерційної інформації про ринок України, її регіони і конкретні підприємства, транспортні та телекомунікаційні системи, правову базу, що також є перешкодою на шляху іноземного інвестування в економіку України, особливо для малих і середніх зарубіжних компаній і фірм.

Чинне законодавство про іноземні інвестиції не відображає економічні реалії країни і потребує доопрацювання. За рівнем ризику вкладення капіталу Україна знаходиться на одному з останніх місць у світі. Тому уряд повинен прийняти ряд нових актів щодо залучення іноземних інвестицій.

На нашу думку, необхідно зважити на те, що приплив іноземних інвестицій життєво важливий, проте інтереси українського суспільства, з одного боку, й іноземних інвесторів, з іншого, не збігаються, а інколи є протилежними. Україна зацікавлена у відновленні свого виробничого потенціалу, насиченні споживчого ринку високоякісними і недорогими товарами, у розвитку і структурній перебудові свого експортного потенціалу, проведенні антиімпортної політики, поширенні в нашому суспільстві західної управлінської культури.

Іноземні ж інвестори зацікавлені в новому плацдармі для одержання прибутку за рахунок великого внутрішнього ринку України, її природних багатств, кваліфікованої і дешевої робочої сили, досягнень вітчизняної науки і техніки та навіть її екологічної безпеки [3, с. 152].

У першій половині 2008 року Україна отримала майже 5 млрд. дол. США (3,4 млрд. євро) прямих іноземних інвестицій – у чотири рази більше порівняно з аналогічним періодом попереднього року [2, с. 120].

У регіональному аспекті іноземні інвестиції розміщені в різних обсягах. З метою визначення найбільш споживачів іноземних інвестицій (регіонів) було здійснено їх поділ на чотири групи за величиною іноземних інвестицій: лідери, домінанти, регіони з помірним рівнем іноземних інвестицій, аутсайдири (табл.1). Групування областей проведено згідно з методологією статистичних групувань. При цьому групувальний інтервал було визначено за формулою:

$$i = \frac{X_{\max} - X_{\min}}{n}$$

де i – величина групувального інтервалу; X_{\max} – X_{\min} – різниця між максимальним та мінімальним обсягами іноземних інвестицій; n – задана кількість груп (інтервалів).

Отже, $i = (2924,2-51) / 4 = 718,3$.

При здійсненні групування не враховувалися іноземні інвестиції, що перебувають у суб'єктів господарювання міста Київ. Ця особливість пов'язана із тим, що столиця займає лідируючу позицію у сфері залучення іноземних інвестицій, обсяги яких є значно більшими порівняно з областями України.

СУЧАСНИЙ СТАН, РЕТРОСПЕКТИВИ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Згідно з даними таблиці 1, до лідерів необхідно зарахувати Дніпропетровську область, де обсяги іноземних інвестицій є найбільшими і значно перевищують аналогічні дані в інших областях.

Таблиця 1

Групи	Обсяг інвестицій, млн. дол. США	Перелік областей
Лідери	2205,9-2924,2	Дніпропетровська
Домінанти	1487,6-2205,9	-
Регіони з помірним рівнем іноземних інвестицій	769,3-1487,6	Донецька, Київська, Львівська, Одеська, Харківська
Аутсайдери	51,0-769,3	Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська, м. Севастополь

Найбільшу частку становлять області, які в нашому випадку необхідно зарахувати до аутсайдерів, але, враховуючи різні розміри іноземних інвестицій, ці області також можна розподілити на три групи: з високим, середнім та низьким рівнем іноземного інвестування (табл. 2). Найменша частка іноземних інвестицій припадає на Тернопільську область – лише 51 млн. доларів США. Для областей аутсайдерів групувальний інтервал дорівнює

$$i = (726,2 - 51) / 3 = 225,07.$$

Таблиця 2

Рівень іноземного інвестування	Обсяги інвестицій, млн. дол. США	Перелік областей
Високий	501,13-726,2	АРК, Запорізька
Середній	276,07-501,13	Луганська, Івано-Франківська, Закарпатська, Волинська, Полтавська.
Низький	51-276,07	Вінницька, Житомирська, Запорізька, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська, м. Севастополь

Відмінності в обсягах іноземних інвестицій полягають у тому, що регіони України мають чіткий профіль сировинного забезпечення, що на початкових етапах інвестування стає основним орієнтиром щодо вкладення коштів та досягнення поставлених завдань інвестора. При цьому іноземні інвестиції мають бути спрямовані на підвищення переробки сировини в регіоні, що постачається на експорт, і продукції кінцевого споживання, що користується світовим попитом.

Залучаючи іноземних інвесторів, Україна розраховує на такі наслідки: зменшення дефіциту платіжного балансу. Цю функцію ефективніше виконують портфельні інвестиції як більш динамічні. Як засвідчила фінансова криза в Росії, а також події 1998 року в Україні, зловживання цим інструментом створює значну загрозу макроекономічній стабільності; компенсацію загального дефіциту фінансових ресурсів для розвитку економіки та фінансування структурної перебудови, освоєння родовищ корисних копалин тощо; збільшення обсягів виробництва, створення нових експортно-орієнтованих виробництв; збільшення внутрішнього попиту на товари виробничого призначення; зростання доходів бюджету, підприємств та населення. Зазначений чинник можна вважати дійсним, якщо припливи іноземних інвестицій не веде до витіснення національних товарів та капіталів з внутрішніх ринків, зменшення кількості робочих місць. На жаль, саме останнє спостерігалось у 80-ті роки після приватизації держмайна в ряді країн Латинської Америки; зменшення потреби в імпорті. Хоча виконання іноземними інвестиціями такої функції потребує спеціального державного регулювання. Для цього продукція підприємства має бути орієнтованою переважно на реалізацію на внутрішньому ринку; впровадження нових технологій виробництва, ввезення та освоєння нової техніки та устаткування; появу реального ефективного власника колишнього державного майна; впровадження сучасних методів управління, здобуття нових знань у сфері; вдосконалення загальних управлінських знань та технологій з урахуванням специфічності ситуації у країні. Працююча в країні іноземна виробнича або інвестиційна компанія змушена пристосовувати методи тактичного та стратегічного управління, які вона застосовує, до специфіки даної країни. На жаль, процеси пристосування знаходяться здебільшого у зародковому стані, і національні компанії змушені одночасно оволодівати потрібними знаннями у «стандартному» вигляді і пристосовувати їх до специфічних умов; полегшення інтеграції країни до міжнародного співтовариства.

Водночас проникнення до національної економіки іноземного капіталу, на нашу думку, може спричинити неоднозначні наслідки, створюючи низку загроз національній економічній безпеці країни-реципієнта. Слід особливо наголосити на тому, що в переважній більшості випадків ці загрози не є умисними, а витікають з реалізації основної цільової функції іноземної інвестиції – забезпечення максимальної прибутковості використання активів. Таким чином, залучення іноземних вкладень в економіку має двоякий вплив на її розвиток, як позитивні, так і негативні аспекти [1, с. 74].

Ми вважаємо, що недоліками залучення іноземного капіталу може бути витіснення з ринку внутрішніх виробників і постачальників, збільшення залежності країни від іноземного капіталу, підвищення рівня конкуренції на ринку, жорстка експлуатація місцевих сировинних ресурсів.

Обсяг прямих іноземних інвестицій є одним з показників, який характеризує ступінь інтеграції України у світове співтовариство і залежить від привабливості об'єкта інвестування. Так, приток прямих інвестицій в економіку України за даними Державного комітету статистики України, у 2009 році становив 5 млрд. 634,6 млн. дол. США, що відповідає 51,6 % надходжень 2008 року. З країн ЄС надійшло 4 млрд. 016,8 млн. дол. США (71,3% загального обсягу), з країн СНД – 1 млрд. 64,7 млн. дол. (18,9%), з інших країн світу – 553,1 млн. дол. (9,8%). У той же час капітал нерезидентів зменшився на 941 млн. дол.

Інвестиції надійшли зі 125 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає понад 81% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 8 млрд. 593,2 млн. дол. США, Німеччина – 6 млрд. 613 млн. дол., Нідерланди – 4 млрд. 002 млн. дол., Російська Федерація – 2 млрд. 674,6 млн. дол., Австрія – 2 млрд. 604,1 млн. дол., Сполучене Королівство – 2 млрд. 375,9 млн. дол., Франція – 1 млрд. 604,1 млн. дол., Сполучені Штати Америки – 1 млрд. 387,1 млн. дол., Віргінські Острови, Британські – 1 млрд. 371 млн. дол. та Швеція – 1 млрд. 272,3 млн. дол. [4, с. 67].

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України на 1 січня 2010 року становить 40 млрд. 26,8 млн. дол. США, що на 12,4% більше обсягів інвестицій на початок 2009 року і у розрахунку на одну особу становить 872,6 дол.

Сума кредитів і позик, одержаних підприємствами України від прямих інвесторів, на 1 січня 2010 року становить 6 млрд. 615,2 млн. дол. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, враховуючи позиковий капітал, на 1 січня 2010 р. становив 46 млрд. дол.

Отже, ситуація, яка склалася у даний момент в Україні через світову фінансову кризу, призвела до зниження притоку прямих іноземних інвестицій в економіку України на 48,4 % у 2009 році, та незначного підвищення у 2010 році – на 12,4%. Ще рік тому наша країна мала показники, які робили її привабливою для інвесторів. Але тоді ніхто не міг передбачити, що Україна зіткнеться з такою серйозною проблемою.

Для формування інвестиційного середовища в Україні було прийнята і затверджена програма розвитку інвестування на 2001-2010 роки. Метою програми було створення привабливого інвестиційного клімату та розвитку інфраструктури інвестиційної діяльності для забезпечення сталого економічного зростання та підвищення життєвого рівня населення. На жаль, результати впровадження вказаної програми більш ніж сумнівні.

Для стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій та усунення негативних тенденцій в економіці країни необхідно, щоб основні положення законодавчих актів щодо умов іноземного інвестування не тільки відповідали міжнародним нормам, а й виконувалися. Зарубіжний інвестор має сприйняти Україну як стабільну і передбачувану країну, а її економіку такою, де макроекономічна стабільність асоціюється не лише з низькими темпами інфляції, а й із послідовним розвитком, включаючи стабільні темпи зростання виробництва, платоспроможний попит, а також економічну структуру, яка постійно модернізується [5].

Вважаємо, що разом з удосконаленням законодавства щодо іноземних інвестицій повинні розвиватися й інші чинники механізму залучення іноземних інвестицій, необхідно: 1) забезпечити стабільність політичного середовища; 2) вдосконалити та забезпечити стабільності: податкової, грошово-кредитної та митної політики; 3) максимально спростити процедури, які регламентують взаємовідносини між державою і підприємцями в галузі залучення іноземних інвестицій; 4) створити гарантії стабільності умов щодо довгострокового фінансування інвестиційних проектів; 5) здійснити вдосконалення системи захисту прав інвесторів; 6) удосконалити роботу інститутів спільного інвестування; 7) запровадити дієвість страхування інвестиційних ризиків.

Отже, на сьогоднішній день інвестиційний клімат України залишається несприятливим для інвесторів, зокрема складний процес входження іноземних інвестицій у країну, невисока довіра до стабільності урядових рішень, відсутність стійких змін в економіці, втручання уряду в роботу приватного бізнесу, відсутність боротьби з корупцією, невпевненість у політичній стабільності, і, нарешті, нинішня світова економічна криза є основною перепоною для їх надходження і зростання.

Всі держави, зацікавлені в економічному розвитку через збільшення інвестування, але кожна із них визначає, які сегменти та сектори інвестиційного ринку є пріоритетними, що потрібно зробити, щоб не тільки захистити, але й заохотити інвесторів робити вклади у певні активи. Ці дослідження покликана впроваджувати державна інвестиційна політика, її реалізація є метою державного регулювання інвестиційного ринку.

Список використаних джерел:

1. Балануца О.О. Роль іноземного інвестування в економіці України / О.О.Балануца // Формування ринкових відносин. – №10, 2008. – 73-74с.
2. Олександренко І.В. Особливості іноземного інвестування в Україні / І.В.Олександренко // Держава та регіони, №5, 2008. – 120 с.
3. Письменченко Л.М. Контроль та аудит іноземних інвестицій: необхідність і технологія здійснення / Л.М.Письменченко // Держава та регіони №6, 2009. – 151-152 с.
4. Худавердієва В.А. Стратегія залучення іноземних інвестицій у економіку України / В.А.Худавердієва // Фінанси України, №6, 2010. – 63-64 с.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

Сергій Кайдаковський

Наук. кер. - Федорюк А.Л.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

**НЕДОСКОНАЛІСТЬ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

Перехід до ринкової економіки не можливий без ведення інноваційної діяльності. Саме інноваційна діяльність є показником розвитку економіки країни. Останніми роками ми можемо помітити спад інноваційної діяльності в Україні, підприємства не впроваджують інновації, в них відсутні нові способи виробництва, не налагоджене безвідходне виробництво, вони не створюють нову, якіснішу і конкурентоспроможнішу продукцію. Причин цього можна назвати велику кількість, але на наш погляд однією з головних причин, яка стримує інноваційну діяльність – це недосконала нормативно-правова база, яка регулює даний вид діяльності.

Проблемам розбудови економіки, яка орієнтована на інновації присвячено велику кількість наукових праць. Теоретично цю проблему обґрунтовували в своїх наукових працях А. Гальчинський, В. Гейць, Я. Жаліла, О. Амош, О. Лапко.

Правове регулювання інноваційної діяльності на регіональному рівні здійснюється багатьма нормативними актами, серед яких можна виокремити такі групи: 1) документи програмного характеру (стратегії, концепції, програми) загальнодержавного, галузевого та регіонального рівнів; 2) закони України, які передбачають компетенцію місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування у галузі інноваційної діяльності; 3) підзаконні акти Кабінету Міністрів України, міністерств та відомств, що регулюють окремі питання реалізації регіональних інноваційних проектів, створення місцевої інноваційної інфраструктури, подання звітів тощо; 4) рішення та розпорядження місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування в галузі інноваційної діяльності.[6 с. 544]

Усвідомлення великої значимості підтримки інноваційних процесів в Україні засвідчило прийняття низки програмних нормативних документів, а саме: Закон України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності», «Про науково-технічну інформацію» (1993 р.) та «Про наукову і науково-технічну експертизу» (1995 р.), причому останній був визнаний еталонним для держав-учасниць СНД. Відносини, що виникають у процесі здійснення інноваційної діяльності, регулюються Цивільним кодексом, Господарським кодексом та іншими законодавчими актами. Оскільки інноваційна діяльність є різновидом інвестиційної діяльності, необхідно відзначити як джерело законодавства про інвестиційну діяльність.

Серед спеціальних законодавчих актів, що регулюють інноваційну діяльність, необхідно відзначити Закони України від 13.12.1991 р. «Про наукову і науково-технічну діяльність», від 16.07.1999 р. «Про спеціальний режим інвестиційної й інноваційної діяльності технологічних парків», від 23.03.2000р. «Про державне прогнозування і розробку програм економічного і соціального розвитку України», від 11.07.2001 р. «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», від 04.07.2002 р. «Про інноваційну діяльність», від 16.01.2003 р. «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», Постанови Кабінету Міністрів України від 05.09.2002 р. № 1106 «Про заходи для підтримки інноваційно-інвестиційних проектів», від 17.09.2003р. № 1474 «Про затвердження Порядку державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інноваційних проектів», нормативні акти відомчого рівня, насамперед, акти Міністерства освіти і науки України (наприклад, наказ Міністерства від 20.12.2002 р. «Про визначення Департаменту інноваційного розвитку підрозділом по кваліфікації інноваційних проектів»).[7]

За даними Державного комітету статистики недосконалість законодавчої бази з усіх причин, що гальмують інноваційну діяльність складає майже 40%

Ця причина поширює практику ігнорування законодавства або зупинення дії статей законів, що стосуються фінансування та стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності.

Прикладом такого ігнорування, навіть зі сторони держави, може бути фактичне фінансування науково-технічної діяльності з Державного бюджету України, яке протягом останніх п'яти років не перевищує 0,4% ВВП при визначеній статтею 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» нормі — 1,7%. Питома вага програмно-цільового фінансування наукових досліджень не перевищує 10% загальних витрат на науку при законодавчо встановлених 30%.

Тривалий час інноваційному законодавству України була властива певна фрагментарність та неоплодовитість.

Водночас більшість механізмів фінансової підтримки та податкового стимулювання, передбаченого цими актами, не можуть бути застосовані в повному обсязі. Відсутність системного підходу та єдиної цілі науково-технологічної та інноваційної політики не компенсується збільшенням кількості законодавчих і нормативно-правових актів, численними змінами та доповненнями до них. Як світовий, так і вітчизняний досвід свідчать, чим частіше змінюються правові норми, тим гірше вони виконуються.[4 с. 282]

Це можна пояснити тим, що суб'єкти господарювання перебувають в очікуванні нових змін і доповнень, не знаючи, що їх чекає надалі та чи зможуть вони проводити і надалі свою діяльність. Тому відбувається так званий інноваційний застій.

Велике значення у формуванні інноваційної політики з метою реструктуризації і підвищення конкурентоспроможності промисловості набуває не тільки вироблення чіткої стратегії, її спрямованість на формування прогресивних технологічних устроїв, але й здатність використовувати прямі і непрямі інструменти державного регулювання інноваційної діяльності [5 с. 79]

Розбіжності в нормативних актах і законах змушують підприємства гальмувати свою діяльність. Наприклад Ст.325 ГК визначає інноваційну діяльність у сфері господарювання як діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-технічних програм з тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя. Законом від 04.07.2002 р. «Про інноваційну діяльність», вона визначається як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. У порівнянні з формулюванням ст.325 ГК, це визначення характеризує цей вид діяльності з погляду принципово іншої позиції — комерціалізації і ринку.

На відміну від ГК, у Законі від 18.09.1991 р. «Про інвестиційну діяльність» інноваційна діяльність визначається в іншому формулюванні — як одна з форм інвестиційної діяльності, здійснювана з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу, що включає: випуск і розповсюдження принциполов нових видів техніки і технологій; реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат; фінансування фундаментальних досліджень; розробку і впровадження нової ресурсозберігаючої технології

Також певними законами визначається вплив держави на інноваційну діяльність, в свою чергу в інших законах сфера державного регулювання інноваційної діяльності вужча. Варто також зазначити, що залишається не доопрацьованим законодавство щодо визначення пріоритетних напрямків, у яких здійснюється інноваційна діяльність. В розвинених країнах їх є декілька, натомість в Україні їх визначено в межах 41 напрямку, що в свою чергу ускладнює розвиток зазначених пріоритетів. Також залишається недоопрацьованим ЗУ «Про технологічні парки»

Можна сказати, що в Україні в цілому сформовані правові засади розвитку інноваційних процесів. Це підтверджується в Постанові Верховної Ради України «Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні». [3 с. 120]

Отже, на наш погляд, вагомим недоліком українського законодавства є неузгодженість законодавчих актів між собою, їх невідповідність економічній ситуації в країні. Нормативних документів для ефективного функціонування інноваційної сфери в Україні є достатньо, але вони до кінця не реалізуються. Нормативно-правова база для забезпечення ефективного функціонування економіки є достатньо розвинена. Вона формується, доповнюється, змінюється відповідно до потреб і стратегій розвитку держави в цілому і кожного громадянина зокрема. Проте для налагодження в нашій державі інноваційної діяльності не потрібно збільшувати кількість законодавчих і нормативно-правових документів при відсутності взаємозв'язку і збалансованості між ними, оскільки це може призвести до ще більшої їх неупорядкованості, а потрібно створювати ефективні механізми реалізації вже наявної законодавчої і нормативно-правової бази.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, N 18, N 19-20, N 21-22, ст.144)
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» (в зв'язаних, внесених згідно із Законами України від 26.12.2002 № 390-IV (390-15), від 27.11.2003 № 1344-IV (1344-15), від 23.12.2004 № 2285-IV (2285-15), від 25.03.2005 № 2505-IV (2505-15) № 40-IV від 4 липня 2002 р, Відомості Верховної Ради України;
3. Законодавство України у сфері інноваційної діяльності: 36. Законодавчих актів/ Верховна Рада України: Офіц. Вид. – К.: Парламентське вид-во, 2007. – 152 ст.,
4. Висоцька І.Б. Стан та проблеми інноваційної діяльності промисловості// Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. –18.10
5. Воронкова Т.Є., Денисенко М.П., Ладика С.В. Проблеми формування національної інноваційної системи України//Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 4. – С. 73-81
6. Шуміло І. А. Проблеми нормативно-правового забезпечення регіональної інноваційної політики / І. А. Шуміло // Форум права. – 2008. - № 3. – С. 544-550 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2008-3/08siaip.pdf>
7. Господарське право України (За редакцією Н.О.Санахметовой)//Правове регулювання інноваційної діяльності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://textbooks.net.ua/content/view/3032/25/>

Ольга Капушенська

Наук. кер. – Федорюк А.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ

У сучасних умовах України інвестиції мають стати найважливішим засобом забезпечення виходу з економічної кризи, досягнення реальних структурних зрушень у народному господарстві, технічного переозброєння, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- та макrorівнях і, головне, життєвого рівня населення.

Важливу роль у розвитку економіки України відіграють іноземні інвестиції. У зв'язку з трансформаційним процесом, державних коштів та коштів вітчизняних підприємств бракує для подальшого швидкого та ефективного економічного розвитку нашої держави. Тому необхідним є залучення іноземних коштів, тобто іноземних інвестицій, які мають певні переваги перед вітчизняними інвестиціями та державним фінансуванням.

Актуальним на сьогодні є те, що іноземні інвестиції виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, зростання технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- та макrorівні.

Проблемою на сьогодні є нестабільне функціонування правової системи у сфері інвестування, що стримує підвищення інвестиційної привабливості нашої економіки. Адже залучення іноземних інвестицій є реальним шляхом впровадження сучасної техніки, вдосконалення методів управління. Дослідження теоретичних та методологічних питань проблеми інвестування як економіки в цілому, так і інвестиційної діяльності, політики та клімату, зокрема, розкриті в працях таких науковців: І.Г. Андрущенко, І.Р. Боднар, Г.І. Фролова, В.А. Худавердієва, Б.В. Губський, Т.В. Майорова, С.М. Борисов, Л.Н. Красавіна К. Фрімен, Д. Норт, Г. Менш та інші.

Не зважаючи на незначне поживлення інвестиційної діяльності, інвестиційний клімат залишається несприятливим, що призводить до гострої нестачі інвестиційних ресурсів в економіці України і ставить під загрозу соціально-економічне зростання країни.

В Україні спостерігається несприятливий інвестиційний клімат, який спричинений соціально-політичною та макроекономічною нестабільністю. Тому потрібно вжити ряд заходів, щоб його поліпшити. Це, насамперед, вдосконалити законодавчу базу, створити систему гарантій стабільності для забезпечення довгострокового фінансування інвестиційних проектів, стимулювати процес формування інвестиційних умов для інноваційного розвитку, забезпечити зростання обсягів капіталовкладень у сферу впровадження інноваційних процесів тощо.

Несприятливий інвестиційний клімат є однією з причин інвестиційної непривабливості України, до основних з яких належать [7, с.65]: 1) ріст рівня інфляції, яка руйнівним чином діє на всі сторони господарського життя, особливо на галузі з сезонним характером виробництва і тривалим виробничим циклом, та є перешкодою стабілізації фінансового стану підприємств; 2) скорочення пільг для інвесторів, наприклад, пільгових ставок оподаткування для діяльності, що здатна забезпечити доходи протягом тривалого часу, зокрема, для науково-дослідних робіт (так само заохочуються інвестиції у високотехнологічне обладнання); 3) нерозвиненість банківської системи, зокрема спеціалізованих інвестиційних банків в забезпечення пільгових умов кредитування інвестиційних проектів; 4) нерозвиненість стимулювання розвитку фондового ринку, кредитних, інвестиційних фондів та інших фінансових інститутів, що повинні забезпечити можливість корпоративного (спільного) фінансування інвестиційних проектів вітчизняними та зарубіжними інвесторами; 5) обмеження можливості держави регулювати господарські процеси, криміналізація їх значної частини, яка особливо сильно проявляється там, де відсутні сталі та загальновизнані правові обмеження, відпрацьовані інструменти підтримки законності та правопорядку.

На даному етапі, для того, щоб покращити інвестування в економіку України, потрібно:

- 1) стабілізувати політичну ситуацію в країні;
- 2) надати іноземним інвесторам правові гарантії;
- 3) удосконалити систему пільг для інвесторів;
- 4) створити спеціалізовані інвестиційні банки із забезпеченням пільгових умов кредитування інвестиційних проєктів;
- 5) спростити податкові ліцензійні, сертифікаційні зовнішньоекономічні і митні процедури [8, с.68].

Проте цих дій недостатньо. Активізація процесів інвестування повинна передбачати розробку і реалізацію комплексу заходів як на макроекономічному рівні, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання. Заохочення іноземних інвесторів має стати органічною складовою інвестиційної політики. Держава повинна передбачити низку узгоджених рішень уряду щодо реформування державної економічної політики, спрямованої на економічне зростання та досягнення необхідного рівня інвестиційної діяльності всіх підприємницьких структур.

В Україні інвестиційний процес регулюється значною кількістю законів та інших нормативних актів.

Згідно з Законом України "Про інвестиційну діяльність" інвестиції визначаються як всі види майнових і інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької і інших видів діяльності, в результаті якої утворюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [3, ст.1].

Це визначення в основному відповідає міжнародному підходу до уявлень про інвестиційну діяльність як процес вкладання ресурсів (благ, майнових і інтелектуальних цінностей) з метою одержання прибутку в майбутньому.

До суб'єктів інвестиційної діяльності Законом "Про інвестиційну діяльність" віднесені інвестори і учасники. Ними без будь-яких застережень можуть бути як громадяни і юридичні особи України, так і іноземні громадяни і юридичні особи, і самі держави, що приймають рішення про вкладення власних, заповзичених і залучених майнових і інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування [3, ст.5].

Важлива роль в організації інвестиційної діяльності належить державі. Державна інвестиційна політика – це комплекс правових, адміністративних та економічних заходів держави, спрямованих на поширення та активізацію інвестиційних процесів.

Державна інвестиційна політика може провадитися двома способами:

- 1) здійснення державних інвестицій;
- 2) створення механізмів, які сприяють підвищенню надійності приватних інвестицій, у тому числі через надання державних гарантій [6, с.71].

Інвестиційна політика повинна бути спрямована на усунення перешкод та запровадження стимулів для інвестування, захисту прав інвесторів.

Основними напрямками інвестиційної політики в Україні повинні стати: 1) послідовне зниження регуляторного тиску на інвесторів та відсутність диверсифікованих джерел інвестицій, нерівномірність їх розподілу між регіонами; 2) зростання динаміки інвестування не лише в галузі зі швидким обігом капіталу, але й у високотехнологічні або стратегічно важливі для держави сфери; 3) зниження соціального напруження, досягнення остаточного підходу у виділенні коштів на потреби соціальної сфери; 4) скорочення фонду виробничого будівництва за рахунок державних коштів і формування надійних інвестиційних джерел, у першу чергу з власних коштів підприємств тощо; 5) залучення іноземних інвестицій, отримання іноземних кредитів, створення спільних підприємств з іноземним капіталом за такими напрямками, як розвиток переробної промисловості, агропромислового комплексу, створення ефективних форм і механізмів управління інвестиційною діяльністю.

На сьогоднішній день інвестиційна політика в Україні є неоднозначною. Для зміни ситуації, що склалася, і залучення грошових коштів в інвестиційний процес виникає потреба у вдосконаленні регулювання інвестиційної діяльності і в забезпеченні на цій основі активізації інвестування.

Управління інвестиційною діяльністю повинно бути стратегічним напрямком політики регіонального розвитку. Держава в цьому випадку відіграватиме роль направляючого центру, запобігаючи економічній відокремленості регіонів. За таких умов регіональний і державний потенціал отримає необхідні інвестиційні нагромадження для економічного оновлення та зростання.

Відповідно до Указу Президента України "Про додаткові заходи щодо збільшення надходжень інвестицій в економіку України" від 22 лютого 2001 р. № 108 забезпечення збільшення надходжень інвестицій в економіку України визначено одним із пріоритетних напрямів діяльності Кабінету Міністрів України, центральних та місцевих органів виконавчої влади [4].

Постановою Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2001 р. № 1801 затверджена Програма

розвитку інвестиційної діяльності на 2002—2010 роки, яку ухвалено відповідно до Указу Президента України "Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні" від 12 липня 2001 р.

Для активізації інвестиційної діяльності згідно з Програмою слід: 1) знизити рівень державного регулювання підприємницької діяльності та забезпечити стабільність відповідного законодавства; 2) усунути неоднозначність трактування нормативно-правових актів; 3) удосконалити нормативну базу з питань реалізації прав власності; 4) завершити адміністративну реформу, забезпечити публічність та прозорість у прийнятті рішень органами влади і в результаті подолати бюрократизм та вияви корупції; 5) запровадити ефективні методи корпоративного управління; 6) сприяти розвиненості ринків капіталу, першою чергою банківського сектору, фондового та страхового ринків; 7) знизити податкове навантаження; 8) забезпечити стабільність політичного середовища; 9) активізувати діяльність зі створення позитивного іміджу держави [5].

Підвищення інвестиційної активності в країні безпосередньо пов'язане з гарантіями, які надає держава суб'єктам інвестиційної діяльності, і захистом інвестицій. У Законі України "Про інвестиційну діяльність" [3, ст.18] зазначено, що держава гарантує стабільність умов інвестиційної діяльності та додержання прав і законних інтересів її суб'єктів. Інвестиції не можуть бути безоплатно націоналізовані та реквізовані, до них не можуть бути застосовані аналогічні за наслідками заходи.

Захист інвестицій здійснюється державними органами в різних формах. Передусім держава гарантує захист інвестицій незалежно від форм власності інвестора. Усім інвесторам, у тому числі й іноземним, забезпечується рівноправний правовий режим інвестиційної діяльності, що виключає застосування заходів дискримінаційного характеру, які могли б перешкодити управлінню інвестиціями, вивозу іноземними інвесторами вкладених цінностей та прибутків, отриманих від інвестиційної діяльності, ліквідації інвестицій.

Для захисту інвестицій Законом передбачено, що вони можуть, а іноді й обов'язково мають бути застраховані.

Закон України "Про захист іноземних інвестицій на Україні" 1991р. [2, ст.1,3,4] передбачає, що: 1) інвестиції, прибутки, законні права та інтереси іноземних інвесторів захищаються законами України; 2) держава не може реквізувати іноземні інвестиції за винятком випадків стихійного лиха; 3) іноземним інвесторам гарантується можливість переказу за кордон їхніх прибутків та інших сум, отриманих на законних підставах.

Проте необхідно створити сприятливий інвестиційний клімат не тільки для іноземних інвесторів, але й для вітчизняних. І мова не про те, щоб дати їм гроші на здійснення інвестицій. Приватному капіталу також потрібні гарантії від примусових вилучень і свавілля влади, система страхування від некомерційних ризиків, а також стабільні умови роботи при здійсненні довгострокових інвестицій.

Для залучення іноземних інвесторів у кожній країні слід обов'язково передбачити наступні заходи: 1) податкові пільги на прибуток; звільнення від податків і мита матеріалів, комплектуючих виробів, устаткування, що завозяться з метою розвитку виробництва; урахування при оподаткуванні курсових змін; 2) введення п'ятирічної відстрочки застосування положень нових законів, що погіршують умови діяльності іноземних інвесторів; 3) звільнення від сплати митних зборів, податку на додану вартість при ввезенні товарів, які є внеском іноземного інвестора у статутний капітал протягом строку його формування, звільнення від вивізного мита товарів власного виробництва; 4) заміна податків, зборів та обов'язкових платежів розподілом виробничої продукції між інвестором і країною або суб'єктами країни; 5) визначення основ господарської діяльності вільних економічних зон і надання пільг у зонах експортного виробництва.

Список використаних джерел:

1. Конституція України
2. Закон України "Про захист іноземних інвестицій на Україні" від 10.09.1991 № 1540-ХІІ// Відомості Верховної Ради України 1991, N 46 (12.11.91), ст.616
3. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.1991 № 1560-ХІІ// Відомості Верховної Ради України 1991, N 47 (19.11.91), ст.646
4. Указ, Президент України "Про додаткові заходи щодо збільшення надходжень інвестицій в економіку України" N108/2001, 22.02.2001// Офіційний вісник України, 2001, N 9 (16.03.2001), ст.345
5. Указ Президента України "Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні" N 512/2001, 12.07.2001// Офіційний вісник України, 2001, N 28 (27.07.2001), ст.1244
6. Андрущенко І.Г. Державна інвестиційна політика як регулятор активізації ринку цінних паперів в Україні // Підприємство, господарство та право. — 2002. — № 10. — С. 71.
7. Боднар І.Р. Проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну на сучасному етапі/ І.Р. Боднар// Регіональна економіка. - 2009. - №4. - с. 62-70.
8. Худавердєва В.А. Стратегія залучення інвестицій в економіку України/ В.А. Худавердєва// Фінанси України. - 2010. - №6. - с.67-71.

Юлія Лунгул

Наук. кер. – Прокопець Л.В.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В АПК УКРАЇНИ

У сучасному економічному становищі важливе значення має питання залучення інвестицій у АПК України. Однак їх обсяг і рівень ефективності залишаються вкрай недостатніми через наявність цілої низки чинників: нестабільність політичної ситуації, специфіка правової діяльності, низька інвестиційна привабливість українського агропромислового комплексу для іноземних інвесторів, недостатній рівень розвитку ринкової інфраструктури та ін [3, с.106]. Саме тому дослідження можливостей подальшого залучення інвестицій в агропромисловий комплекс України та їх ефективного використання, а також розробка відповідного механізму реалізації цих можливостей є невідкладними завданнями, які вимагають негайного вирішення.

Проблему інвестицій в агропромислове виробництво досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені. В Україні вивчення проблеми залучення інвестицій приділяють увагу такі вчені-економісти: П.Т.Саблук, В.Г.Андрійчук, Г.В.Балабанов, П.І.Гайдуцький, М.А.Козоріз, М.Я.Козоріз та ін [1, с.111].

Нинішня інвестиційна ситуація, яка склалася в Україні розвивається в умовах скорочення об'ємів накопичення, суттєвого спаду його частки ВВП, скорочення бюджетних капіталовкладень слабкої інвестиційної мотивації підприємницької діяльності. Лідерами за обсягами зростання освоєних інвестицій в 2010 році порівняно з відповідним періодом минулого року є лише: Сумська область (збільшення на 31,5%) та м. Севастополь (більше на 19,4%); майже на рівні минулого року спрацювали Миколаївська, Закарпатська та Одеська області (відповідно 99,8 %, 95,9% та 91,3%). Слід зауважити, що питома вага освоєних інвестицій в основний капітал у сільське господарство України складає 5,9 %, що є дуже низьким показником [2]. Тому для залучення в галузь АПК відповідного обсягу інвестицій необхідне сприятливе інвестиційне середовище – як внутрішнє, так і зовнішнє. Основним джерелом інвестицій в економіку залишаються власні кошти підприємств, але останніми роками важливим джерелом фінансування інвестицій в основний капітал є кошти іноземних інвесторів. У плані іноземних інвестицій держава повинна мати як довгострокову, так і поточну політику їх залучення. Важливим чинником залучення зовнішніх інвестицій являється створення кадастру земель сільськогосподарського призначення, а також прийняття Верховною Радою пакету законів необхідного для створення повноцінного ринку сільськогосподарських земель, і переходу її у приватну власність. Це дозволить залучити інвестиції в АПК України. За обсягами прямих іноземних інвестицій в АПК тримають першість Київська (493,6 млн. дол.), Харківська (153,6 млн. дол.), Запорізька (134,1 млн. дол.). Основними інвесторами в АПК України є країни: Кіпр (131,9 млн. дол.), США (50,7 млн. дол.), Великобританія (45,7 млн. дол.), Данія (33,5 млн. дол.) [2].

Державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється наданням фінансової допомоги у формі субсидій, субвенцій та бюджетних позик на розвиток окремих територій, галузей та виробництв шляхом цільового фінансування з бюджету та позабюджетних фондів.

Однією із причин скорочення вкладень в сільське господарство є збитковість виробництва. Недостатня інвестиційна привабливість аграрного сектора є наслідком фінансової нестабільності, високої фондомісткості продукції, значної кредитної заборгованості підприємств, високого рівня зношеності основних засобів, низького рівня продуктивності праці [1,с.113]. Проблемами залучення інвестицій в АПК залишаються: нестабільна політична ситуація, постійна зміна та недостатність законодавчої та нормативно-правової баз, слабка кредитно-фінансова система та корупція. У вирішенні проблем залучення і раціонального використання інвестицій певне місце належить виробничо-фінансовій інтеграції у формі агропромислово-фінансових груп (АПФГ). Необхідно зазначити, що організаційна структура АПФГ створює сприятливі умови для інноваційної діяльності. У складі АПФГ може бути декілька інноваційних організацій, які розробляють різні напрями науково-технічних програм та ініціюють технічне й технологічне оновлення АПК регіону [1, с. 115].

Отже, для забезпечення підприємств АПК повноцінним функціонуванням необхідно щорічно забезпечити активний приплив інвестицій і поступальне збільшення їх обсягу, що неможливо без максимального залучення іноземних інвестицій. З метою зміцнення національного інвестиційного потенціалу в агропромисловому комплексі України економічна політика держави повинна бути спрямована на розв'язання таких найгостріших проблем: забезпечення правової бази формування сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату АПК України; забезпечення соціально-економічних умов освоєння новітніх розробок і використання досягнень світового сільськогосподарського машинобудування; зміцнення виробничої бази та організації з відтворення основних фондів; створення інфраструктури ринку.

Список використаних джерел:

1. В.І. Копитко, В.П. Кичор Особливості розвитку інвестиційних процесів в агропромисловому комплексі / В.І. Копитко, В.П. Кичор // Науковий вісник національного історичного університету України. Збірник наукових праць. – 2007. – с. 110-117.
2. І.В. Ярова Стан та перспективи розвитку інвестування в АПК / І.В. Ярова // Актуальні питання сучасної економіки. Матеріали I Всеукраїнської засідки науково-практичної конференції. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.edu.ua/elib/ua/dp?pid=647>
3. М.Д. Гилка Залучення прямих іноземних інвестицій в оновлення основного капіталу сільськогосподарських підприємств Чернівецької області / М.Д. Гилка // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2010. – с. 105-109.

Оксана Лютиц, Богдана Струк

Наук. кер. - Літовська І. М.

Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ: СТАН ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать соціально-економічне становище країни, залучення в світовий поділ праці, можливості модернізації на цій основі національної економіки.

Проблеми покращення інвестиційного клімату на державному рівні увага приділяється ще з 1991 року. На сьогодні в Україні вже створено правове поле для здійснення інвестиційної діяльності. Зокрема, ця сфера діяльності регулюється низкою Законів України ("Про інвестиційну діяльність", "Про режим іноземного інвестування" тощо), понад 10 Указами Президента, а також Постановами та Розпорядженнями КМУ [3,72].

В економічній літературі поняття інвестиційний клімат розглядалось в наукових роботах В.М.Гридасова, А.Ю. Присяжнюка, О.В. Гаврилюка, А. П. Баранецького, Л. Парцхаладзе та багато інших.

Мета статті – проаналізувати підходи до оцінки інвестиційного клімату та визначити напрями його поліпшення в Україні. За умов недостатнього обсягу іноземних інвестицій в економіку України стає актуальною проблема залежності припливу іноземного капіталу від ступеню розвитку нормативно-правової бази та макроекономічної стабільності в країні.

Основною ознакою, яка зумовила зміни макроекономічних показників економіки України, починаючи з I кварталу 2011 року були наслідки світової фінансової кризи, на тлі яких з'явилися перші ознаки похвалення виробничої діяльності та поліпшення економічної ситуації.

Станом на 1 січня 2011 року в економіку України іноземними інвесторами внесено 44708 млн. дол. США. У 2011 році приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни з урахуванням його переоцінки, утрат і курсової різниці становив 4,7 млрд. дол. США, що на 11,7% перевищує рівень попереднього року. Інвестиції надійшли зі 125 країн світу.

Таблиця 1

Динаміка обсягу прямих інвестицій в Україну за 2008-2010 роки млн. дол. США

Країни	Обсяги прямих інвестицій			Відхилення (+,-)	
	на 01.01.2009	на 01.01.2010	на 01.01.2011	2009 до 2008 року	2010 до 2009 року
Усього, у т.ч.:	35723,4	40026,8	44708	4303,4	4681,2
Кіпр	7682,9	8593,2	9914,6	910,3	1321,4
Німеччина	6393,8	6613	7076,9	219,2	463,9
Нідерланди	3180,8	4002	4707,8	821,2	705,8
Російська Федерація	2445,6	2674,6	3402,8	229	728,2
Австрія	2273,5	2604,1	2658,2	330,6	54,1
Сполучене Королівство	1851,6	2375,9	2367,1	524,3	-8,8
Франція	1471,5	1640,1	2298,8	168,6	658,7
Сполучені Штати Америки	1316,1	1387,1	1729,9	71	342,8
Віргинські Острови, Британські	1263	1371	1460,8	108	89,8
Швеція	1226,1	1272,3	1192,4	46,2	-79,9
Італія	914,3	992,2	982,4	77,9	-9,8
Польща	715,6	864,9	935,8	149,3	70,9
Швейцарія	694,7	805,5	899,4	110,8	53,9
Угорщина	595,5	675,1	512,1	79,6	-67,1
Інші країни	3698,4	4155,8	5121,1	457,4	965,3

До основних країн-інвесторів входять: Кіпр – 9914,6 млн. дол. США; Німеччина – 7076,9 млн. дол. США; Нідерланди – 4707,8 млн. дол. США; Російська Федерація – 3402,8 млн. дол. США; Австрія – 2658,2 млн. дол. США; Сполучене Королівство – 2367,1 млн. дол. США; Франція – 2298,8 млн. дол. США; Сполучені Штати Америки – 1729,9 млн. дол. США; Віргинські Острови – 1460,8 млн. дол. США; Швеція – 1192,4 млн. дол. США.

Як бачимо, спостерігається тенденція до зростання обсягів прямих інвестицій в Україну, зокрема з Кіпру, що на 1321,4 млн. дол. США більше, ніж у 2009 році, з США – зросло до 2367,1 млн. дол. США, проте спостерігається і зменшення з деяких країн, а саме: із Сполученого Королівства – зменшились обсяги на 8,8 млн. дол. США, із Швеції – на 79,9 млн. дол. США, з Італії – на 9,8 млн. дол. США, а Угорщина, взагалі, скоротила до нуля.

Значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено на підприємствах промисловості – 23,0 % загального обсягу прямих інвестицій в Україну, у т.ч. переробної – 19,7 %. Серед галузей переробної промисловості суттєві обсяги інвестицій унесено у: виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів; металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів; хімічну та нафтохімічну промисловість; машинобудування.

У фінансових установах акумульовано 21,0 % обсягу прямих інвестицій, ще 10,6 % – у підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, а також 10,2 % – в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям.

Незважаючи на похвалення інвестицій в Україну, існують перешкоди реалізації пріоритетів формування інвестиційного клімату, які мають системний характер і охоплюють правову, економічну, науково-технологічну та фінансову складові. Ключовими характерними особливостями, які стримують поліпшення інвестиційного клімату, є:

1. Відсутність в Україні сталої стратегії та відповідного національного плану дій, який є прийнятним та наслідуеться усіма політичними «командами» й орієнтований на забезпечення усім суб'єктам економічних відносин рівних економічних прав та обов'язків у здійсненні фінансово-економічної діяльності.

2. Обмеженість потенціалу залучення прямих іноземних інвестицій в Україну через приватизацію державних підприємств. Попри існування певної кількості державних підприємств, під які можна залучати інвестиції, перспектива розвитку цього джерела залучення інвестицій є обмеженою вже у короткостроковому періоді. Подальше залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України залежатиме від оперативності усунення невиправданих витрат, ризиків і бар'єрів для конкуренції, які стимулюють інвесторів здійснювати інвестиції. Малоперспективними є також сподівання виграти в конкуренції за залучення інвестицій на основі низької вартості трудових ресурсів, оскільки цей чинник дозволяє залучати інвестиції лише в сировинні та низькотехнологічні сектори економіки.

3. Переобтяженість регуляторними нормами та складність податкової системи. Так, за даними Світового Банку, Україна за рівнем якості середовища для здійснення господарської діяльності посідає 128 місце з 175 країн, поступаючись всім країнам Центрально-Східної Європи, та навіть більшості пострадянських країн, таким як Вірменія (34), Грузія (37), Казахстан (63), Киргизстан (90), Росія (96), Азербайджан (99), Молдова (103).

4. Суттєве податкове навантаження. Ставка податку на прибуток в Україні (23 %) є вищою, ніж у багатьох країнах Центрально-Східної Європи, проте, зважаючи на високу порівняно з країнами ЄС прибутковість вкладення капіталу, ця різниця не є значною перепоною для інвестицій, оскільки згідно Податкового кодексу створені більш сприятливі умови для функціонування вітчизняних підприємств, для яких передбачено поступове зменшення ставки податку від 23 до 16 % у 2014 році [1].

5. Недієздатність механізмів забезпечення ринкових прав і свобод інвесторів, а також низький рівень захисту інвесторів. Значним є відставання за цими показниками України від «країн-еталонів» ОЕСР, з розвиненим корпоративним законодавством та менеджментом. Зокрема, найбільше відставання спостерігається за критерієм розкриття інформації, що ускладнює прихід на український ринок іноземних інвесторів, а також підвищує ризики придбання пакетів акцій, які не є контрольними, внаслідок зростання витрат на вивчення потенційних партнерів та загроз втрати оперативного управління інвестиціями.

Попри наявність важливих передумов, зокрема макроекономічної стабільності, значного прориву у лібералізації підприємницької діяльності, лібералізації зовнішньої торгівлі, міжнародного руху капіталу та оздоровленні фінансового сектору, в Україні зберігаються такі системні загрози для інвесторів як: політична нестабільність, нестабільне й непередбачуване правове поле, вади системи державного правочинства (зокрема, у сферах захисту прав власників та загрози поширення «рейдерства», дисципліни виконання законодавчих актів), високий рівень корупції, тінізація економіки. Негативну роль відіграє пасивність держави у забезпеченні інституційного поля для поліпшення інвестиційного клімату через моніторинг та контроль за дотриманням прийнятих норм законодавства. За рейтингом захищеності прав власності, складеним Property Rights Alliance, Україна серед 70 найбільших країн світу посіла 58 місце і поступається всім країнам Центрально-Східної Європи, зокрема, за такими критеріями, як незалежність судів, довіра населення до судів, корупція, захист прав інтелектуальної власності, авторських прав тощо.

6. Недосконалість судової системи України використовується окремими бізнесменами як додаткова конкурентна перевага, що призводить до зниження рівня конкуренції та перенесення її у позаекономічну сферу.

7. Низький рівень ефективності законодавства за питань корпоративного управління, що обумовлює виникнення конфліктів та протистоянь із залученням силових органів, блокування

діяльності підприємств, нагнітання соціальної напруженості. Зокрема, найгострішими проблемами є непрозорість системи реєстрації та можливість викривлення відомостей про акціонерів, розмивання капіталу внаслідок додаткових емісій акцій, блокування проведення зборів акціонерів тощо. Неврегульованим залишається питання прав міноритарних акціонерів, що знижує гарантії захисту прав власників та значно підвищує ризики інвестицій в економіку України.

8. Негативний міжнародний імідж України, який склався внаслідок відсутності масових «успішних» інвестиційних історій, які б могли слугувати засобом реклами національного інвестиційного клімату; низький рівень підготовки суб'єктів національної економіки до формування інвестиційних пропозицій; значні диспропорції регіонального та галузевого розвитку, що обумовлюють концентрацію інвестицій у вузьких сегментах ринків та територій; застарілість інфраструктури тощо [2].

Виходячи з вищезазначеного, необхідними завданнями державної політики є якісна ревізія існуючої системи формування та підтримання інвестиційного клімату України, стратегічний аналіз пріоритетів розвитку національної економіки, а також ідентифікація чинників, які обумовлюють неефективність нормативно-правових актів, що приймаються з метою підтримання сприятливого інвестиційного клімату України [4].

Враховуючи ці фактори і усвідомлюючи важливість поліпшення інвестиційного клімату в Україні, головним завданням на короткострокову перспективу є підготовка необхідної правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення інвестиційного клімату й формування основи збереження та нарощування конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Для цього необхідно здійснити низку першочергових заходів:

1) лібералізація підприємницької діяльності. Повинна бути сформована схема з виявлення та швидкого усунення бар'єрів для створення, ведення і закриття бізнесу;

2) стабільність і передбачуваність правового поля. Необхідно погодити існуючі, розробити та прийняти нові закони, що встановлюють єдині правила гри для компаній усіх форм власності;

3) корпоративне і державне управління. Заходи з реформування державного апарату повинні привести до перегляду ролі чиновників у регулюванні приватного сектора. Необхідно створити таку систему взаємовідносин між державою та бізнесом, яка мінімізувала б можливості для корупції на всіх рівнях;

4) лібералізація зовнішньої торгівлі та руху іноземного капіталу. Цей інвестиційний фактор містить у собі комплекс заходів щодо стимулювання вільного переміщення товарів, послуг і капіталів між державами;

Першочерговому врегулюванню підлягають наступні сфери:

✓ митна і транспортна політика, в тому числі боротьба з контрабандою, створення уніфікованої митної практики в різних областях країни;

✓ сертифікація, включаючи спрощення сповільненою і непрозорою процедурою отримання сертифікатів на імпортовані в країну товари, взаємне визнання сертифікатів якості продукції та міжнародної організації стандартів ISO;

✓ страховий ринок, що передбачає вдосконалення законів українського страхового ринку, що суперечать європейським і світовим стандартам;

✓ ринок праці, який відчуває брак професіоналів на українському ринку праці, особливо в державному секторі.

5) розвиток фінансового сектора. Стан фінансового сектора має ключове значення для інвесторів. Тому робота у зазначеному напрямку є найбільш важливою для поліпшення інвестиційного клімату і вимагає проведення наступного комплексу заходів:

✓ зняття обмежень на відсоткові ставки за банківськими кредитами;

✓ скасування програм пільгового надання кредитів, введених урядом;

✓ розширення автономії Національного банку України. Його основною метою має бути підтримка внутрішньої та зовнішньої стабільності, без урахування політичних міркувань;

✓ оздоровлення банківського сектора шляхом удосконалення контролю за банківською діяльністю для підвищення довіри інвесторів до українських банків;

✓ посилення кадрів комісії з цінних паперів і бірж;

✓ заохочення конкуренції у фінансовому секторі шляхом розширення діяльності іноземних банків і інших фінансових організацій в Україні.

З розглянутими факторами прямо пов'язані питання адміністрування податків. Найбільшою проблемою для інвесторів, яку необхідно вирішити найближчим часом, є сплата та повернення ПДВ.

6) зниження рівня корупції. Необхідно створити таку систему відносин органів влади і бізнесу, яка мінімізує можливість зловживання державних чиновників, забезпечить послідовність у виконанні прийнятних законів і постанов, полегшить отримання дозволів, ліцензій і санкцій.;

7) зниження політичного ризику. Необхідно прийняти закони, що гарантують неможливість довільного відчуження приватної власності, включаючи «повільну експропріацію»; зробити діяльність податкових інспекторів і місцевих адміністрацій підконтрольною центральної адміністрації;

8) імідж і програми просування країни. Необхідно сформулювати і широко висвітлювати державну політику і готовність уряду здійснювати радикальні заходи, орієнтовані на ринкову економіку;

9) формування інвестиційних стимулів. Мета дій у цьому напрямку – створення інвестиційних стимулів, аналогічних стимулам торгових партнерів країни [5].

Відповідно до Проекту постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки» виділяють наступні завдання щодо покращення інвестиційного клімату України: 1) створення умов для переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки, стимулювання залучення приватних інвестицій, удосконалення законодавства, що регулює інвестиційну діяльність, зняття перешкод в інвестуванні; 2) розбудова системи державного інвестування; 3) розвиток інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури; 4) забезпечення розвитку ринку цінних паперів; 5) забезпечення підвищення ефективності та посилення прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства (концесії, спільна діяльність, угоди про розподіл продукції тощо); 6) налагодження на державних підприємствах (крім казенних) внутрішньогосподарських відносин, які сприятимуть створенню різноманітних організаційних форм господарювання ринкового типу та залученню недержавних інвестицій [6].

Отже, можемо сказати, що перераховані заходи звичайно ж не вирішують усіх проблем по залученню інвестицій в економіку країни, але їх можна розглядати як основні напрями в сфері вдосконалення інвестиційного процесу. Поліпшити інвестиційний клімат в Україні можна завдяки концентрації наявних ресурсів у пріоритетних галузях економіки з наступною їхньою трансформацією в інвестиції і, завдяки цьому, створити умову для економічного зростання; інвестуванню в людський капітал, підвищенню ступеня кваліфікації працівників, що є основою для впровадження нових технологій на підприємствах; зростанню інвестицій в акціонерний капітал і надання кредитного фінансування на більшій термін сприяє підвищенню конкурентоспроможності приватного сектору економіки.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI із змінами, внесеними згідно із Законом № 2856-VI (2856-17) від 23.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Інвестиційний клімат України: проблеми формування та заходи поліпшення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua>
3. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О.В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2008. – № 2 (147). – С.68-81.
4. Баранецький А. П. Аналіз інвестиційної діяльності в Україні та шляхи її розвитку/ А. П. Баранецький//Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://revolution.allbest.ru>
5. Паричкаладзе Л. Інвестиційний клімат України: глобальне потепління/ Л. Паричкаладзе // «Держкалогодження». – 2010. – №29. – С. 4-9.
6. Проект Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua/>

Оксана Лютік, Богдана Струк

Наук. кер. – Нікіфоряк Л.С.

Буковинська державна фінансова академія, м Чернівці

ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ З МЕТОЮ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ

Підвищення ефективності господарської діяльності підприємств, забезпечення її зростання в умовах ринкових відносин зумовлюють потребу здійснювати пошук шляхів подовження життєвого циклу товарів на ринку, що неможливе без ефективного розвитку інвестиційного процесу. Оцінювання ефективності інвестиційних проектів – один із головних елементів інвестиційного аналізу. Помилка в оцінці ефективності здатна спричинити значні фінансові ризики та втрати. Щоб звести їх до мінімуму, потрібно вибрати найбільш об'єктивні методи визначення ефективності інвестицій.

Теоретичними і прикладними питаннями оцінки інвестицій присвячено науковій праці А.А.Переседи, О.Г. Шевченко, Ю.М. Коваленко, С.В. Урванцева І.Я. Бірмана, Б.Я. Брусловського, Дзун Лавел, К.М. Великанова, В.П. Вишневецького, В.М. Грідасов, Н.Ю. Брюховецька, А.Ю. Присяжнюк, О.Л. Ворсовський, Н.Т. Хархут та ряд інших інших авторів.

Проте слід зазначити, що враховуючи інвестиційний клімат підприємств та обсяг інвестицій в реальний сектор економіки, ситуація із залученням інвестицій залишається вкрай низькою. І саме тому постає необхідність в подальшому дослідженні питань пов'язаних з оцінкою та аналізом інвестиційних процесів.

Метою статті є аналіз сучасного стану залучення інвестицій в економіку України, а також

визначення основ ефективного управління інвестиціями та розроблення рекомендацій щодо вдосконалення інвестиційного аналізу на підприємствах реального сектора економіки.

Розвиток національної економіки безпосередньо залежить від інвестицій, які є своєрідним донором сталого економічного росту. Світова фінансово-економічна криза досить потужно позначилася формуванням несприятливого інвестиційного клімату в Україні. Розбалансованість фінансово-кредитної сфери, неспроможність подолання високих темпів інфляції, падіння іпотечного кредитування, «інертність» компаній з управління активами, помітна пасивність венчурних фондів, криза страхового сектора – основні проблемні аспекти в посткризовий період, що призвели до погіршення показників соціально-економічного розвитку країни. В таких умовах економічної проєкції, насамперед, спостерігається зниження інвестиційної активності як окремих суб'єктів господарювання, так і всієї економічної системи [3, 36]. Однак, незважаючи на наявність кризових явищ у фінансово-господарській діяльності підприємств, все-таки нагромаджується певний зарубіжний досвід роботи в умовах ринку, відбувається пошук нових ефективних механізмів управління, зокрема й інвестиційною діяльністю підприємства.

Згідно з законодавством в Україні, інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницького й іншого видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) чи досягається соціальний ефект. До таких цінностей відносяться: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме й нерухоме майно; майнові права, пов'язані з авторським правом, досвідом та іншими видами інтелектуальних цінностей; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок і виробничого досвіду, необхідного для організації того чи іншого виду виробництва [1].

Стан інвестиційного клімату в Україні характеризують обсяги інвестицій. Розміри капітальних інвестицій протягом 2008-2010 років в економіку України наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції протягом 2008-2010 років в економіку України [2]

Показник	Освоєно (використано)					
	2008 р.		2009 р.		січень-вересень 2010 р.	
	у факт. цінах, млн.грн.	у % до заг. обсягу	у факт. цінах, млн.грн.	у % до заг. обсягу	у факт. цінах, млн.грн.	у % до заг. обсягу
Капітальні інвестиції в т.ч.	272074,1	100,0	192878,0	100,0	103294,7	100,0
інвестиції в матеріальні активи	265707,6	97,7	186984,9	96,9	99151,8	96,0
інвестиції в нематеріальні активи	6366,5	2,3	5893,1	3,1	4142,9	4,0

Як свідчать дані таблиці 1 підприємствами та організаціями усіх форм власності обсяг освоєних інвестицій зменшився, що пов'язано з негативними наслідками світової фінансової кризи. Обсяг освоєних капітальних інвестицій в 2009 році становив 192878 млн.грн., що на 79196,1 млн.грн. менше ніж у 2008 році. За III квартали 2010 р. підприємствами освоєно 103,3 млрд. грн. капітальних інвестицій. Найвагомішу їх частку (96,0 % від загального обсягу) спрямовано на матеріальні активи. Причому інвестиції в основний капітал (капітальне будівництво та придбання машин і обладнання) становили 81,2% загального обсягу, у поліпшення об'єктів (капітальний ремонт) – 9,0 %. На нематеріальні активи спрямовано відповідно 4,0% загального обсягу капітальних інвестицій.

Досить потужним індикатором розвитку інвестиційного клімату в країні є рівень інфляції. За офіційною статистикою індекс споживчих цін в 2010 році становив 109,4% [2]. За оцінками експертів Міністерства економіки України на прискорення інфляції впливало зростання інфляції витрат, сформованої як світовими, так і внутрішніми тенденціями: підвищення тарифів на природний газ для населення відповідно до постанови НКРЕ від 13.07.2010 № 812; підвищення цін виробників продукції харчової промисловості (з початку року – на 9,4 %, у середньорічному обчисленні – на 17,1 %); зростання цін реалізації продукції підприємствами сільського господарства у серпні порівняно з липнем на 7 %, за січень-вересень – на 23%) [6, 14].

У цілому приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни, з урахуванням його переоцінки, втрат, курсової різниці тощо за III квартали 2010 року становив 986,6 млн. дол. США, що становить 47,8 % від рівня відповідного періоду попереднього року (табл. 2).

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції в економіку України за 2005-2010 рр. [2]

Період	2005	2006	2007	2008	2009	III кв. 2010
Приріст ПІІ в економіку України в рік, млн. дол. США	7843,1	4717,3	7935,4	6073,7	4289,9	986,6
Динаміка (% до попереднього періоду)	-	60,2	168,2	76,6	70,6	47,8

Отже, спад темпів приросту прямих іноземних інвестицій в економіку України, починаючи з другого півріччя 2008 р., найбільшою мірою пояснюється впливом світової фінансово-економічної

кризи на рух капіталу.

Аналіз економічної літератури показує, що основними методами визначення інвестиційної привабливості підприємства є загалом інтегральна оцінка інвестиційної привабливості, затверджена Агенством за питань запобігання банкрутству підприємств та організації. Сутність вищевказаної методики полягає у проведенні аналізу за такими етапами [7, 30]: оцінка фінансового стану об'єкта інвестування; визначення вагомості групових та одиничних показників на основі експертних оцінок; визначення частки розмаху варіаційної множини; визначення ранжированого значення за кожним показником; розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості.

Але дана методика має свої недоліки, зокрема у тому, що не враховує міжгалузеві специфіку діяльності підприємств. Наприклад, для одних підприємств ознакою нормального функціонування та розвитку є перевищення необоротних активів над оборотними активами, то для інших дана ознака може бути сигналом неглатоспроможності та банкрутства. Або ж не враховуються фактори сезонності виробництва, державна підтримка підприємства.

Досить часто виникають ситуації, коли показники різних блоків суперечать один одному, відображаючи протилежну тенденцію стану підприємства, через що неможливо його оцінити в кінцевому результаті. Крім того фінансовий аналіз оцінки інвестиційної привабливості підприємства за даною методикою є досить громістким, оскільки передбачає розрахунок понад сорока показників за напрямками господарської діяльності підприємства [4, 113]. Отримані результати потребують обробки та узагальнення для визначення більш вагомих показників, для чого залучаються експерти (що тягне за собою додаткові витрати).

Зважаючи на існуючі проблеми, поганий інвестиційний клімат економіки України курівники суб'єктів господарювання мають впроваджувати заходи для ефективного залучення інвестицій. Оцінка економічної ефективності інвестиційних проектів заснована на використанні методів розрахунку таких показників: чистої приведенної вартості інвестицій, рентабельності інвестиційних проектів та внутрішньої норми дохідності інвестиційного проекту. Зазначені методи доволі часто використовуються для визначення доречності фінансування та реалізації проектів [4, 115]. Але в сучасних умовах господарювання реальний інвестор стикається з великою кількістю інвестиційних проектів. З урахуванням адекватної обмеженості фінансових ресурсів можна сказати, що інвестор має обирати найбільш вигідний інвестиційний проект. Для цієї мети використовуються такі методи: NPV (net present value – чиста теперішня (приведена) вартість інвестицій), PI (profitability index – рентабельність інвестицій), IRR (internal rate of return – внутрішня норма прибутковості проекту). NPV є абсолютним показником, він показує конкретну грошову суму, яку інвестор у змозі «отримати» від проекту з урахуванням фактора часу та дохідності по альтернативних варіантах вкладання коштів. Порівняння значення показника різних інвестиційних проектів дає адекватну оцінку їх ефективності тільки за умови рівних сум інвестицій (до того ж і у вимірі часу). PI є відносним показником, і тому може використовуватися для оцінки конкуруючих інвестиційних проектів, як і показник внутрішньої норми дохідності IRR, хоча він базується на визначенні показника NPV. Таким чином, можна сказати, що визначення точки перетину Фішера, засноване на показнику NPV, є доречним для використання при аналізі конкуруючих проектів з однаковими за розмірами та строками використання інвестицій [3, 39].

Але поряд з традиційними методами економічного та фінансового аналізу визначення доцільності інвестиційних вкладень керівництво має здійснювати повноцінну роботу щодо управління інвестиціями. Відповідно до основних функцій управління інвестиціями на підприємстві (прогнозування, формування інвестиційного портфеля, реалізація інвестиційної стратегії), процес аналізу інвестиційної діяльності доцільно розділити на три етапи: стратегічний, попередній та поточний аналіз.

Комплекс аналітичних досліджень на етапі стратегічного аналізу дозволить висвітлити загальні умови для інвестування, в цілому оцінити інвестиційні потреби та інвестиційний капітал підприємства та сформувані ці дані в інвестиційну програму (стратегію) підприємства [5, 19]. Доцільність проведення стратегічної оцінки пояснюється необхідністю досліджень для визначення інвестиційних пріоритетів, місця підприємства на інвестиційному ринку та ідентифікації реальної ситуації, в якій опинилось підприємство, формування заходів для її покращення.

Крім того у комплексній моделі аналізу інвестиційної діяльності чільне місце має займати попередній аналіз інвестиційної діяльності, що полягає в аналізі ефективності інвестиційних проектів. При оцінці ефективності інвестиційної діяльності необхідно перш за все: враховувати: цілі інвестування та фінансово-технічну політику підприємства; чітко визначитись із розрахунковими схемами формування грошових потоків підприємства при визначенні показника - NPV (чистої теперішньої вартості проекту) [5, 20].

Не менш важливим моментом аналізу інвестиційної діяльності є і моніторинг реалізації інвестиційних проектів, як заключний етап інвестування, що передбачає контроль, поточний

аналіз та аналіз ефективності використання інвестованого капіталу. Основна мета проведення аналізу на цьому етапі – забезпечення порядку вкладення інвестицій відповідно до бізнес-плану. Якщо зіставлення фактичних результатів зі встановленим стандартом свідчить про досягнення мети, то необхідності застосовувати незаплановані дії немає. У випадку, коли виявлені відхилення, виникне необхідність усунення недоліків. Тому процесу коригування повинно передувати визначення масштабу відхилення від стандарту й точне визначення причини. Мета коригування полягає в тому, щоб зрозуміти причини відхилення та добитись за допомогою управлінських дій повернення інвестиційного процесу в заплановане русло. Факторами, що спричиняють необхідність коригування, можуть бути: погана організація виконання рішень, помилки, які допущені в рішенні, зміни в зовнішньому середовищі. Під час реалізації рішення можуть з'явитися непередбачені можливості для покращення результатів, що також вимагатиме внесення корективів.

Процес управління інвестиційною діяльністю є однією із складових процесу управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. Фінансовий аналіз інвестиційної діяльності як інформаційна база має велике значення для прийняття своєчасних управлінських рішень. Разом з тим специфікою нинішньої ситуації в Україні є розрив між попитом на інвестиції та їхньою пропозицією. Тому успіх діяльності підприємств, що є фактом отримання коштів для інвестицій, значною мірою залежить від обґрунтованості розрахунків фінансових оцінок запропонованого проекту.

Також для ефективного управління інвестиціями на підприємствах раціонально виділяти в структурі відділу фінансово-економічного аналізу групу аналізу інвестиційної діяльності як підструктуру, що здійснює стратегічний, попередній та поточний аналіз інвестицій та здійснює управління інвестиційним процесом на підприємстві загалом.

Разом з тим відсутність цілеспрямованої державної інвестиційної політики робить економічні перетворення в середині суб'єкта господарювання недостатньо ефективними. В зв'язку з цим також необхідно приймати заходи на державному рівні щодо вдосконалення механізму державного регулювання інвестиційної діяльності та покращення інвестиційного клімату.

Список використаних джерел:

1. Про інвестиційну діяльність: Закон від 18.09.1991 із змінами та доповненнями № 1560-ХІІ.
2. Сайт Державного комітету статистики України; режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Грідасов В.М. Вдосконалення системи оцінки інвестиційної привабливості підприємства з точки зору зовнішнього інвестора / В.М. Грідасов // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5. – С. 36-40.
4. Брюховецька Н.Ю. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства: визначення недоліків деяких існуючих методик / Н.Ю. Брюховецька // Економіка промисловості. – 2009. – № 1. – С. 110-117.
5. Призямник А.Ю. Інвестиційний клімат України в посткризовий період: аналітична та прогностична оцінка / А.Ю. Призямник // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 18-22.
6. Воровацький О.Л. Вплив внутрішніх та зовнішніх економічних факторів на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств / О.Л. Воровацький // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 2. – С. 14-17.
7. Харчук Н. Роль фінансового аналізу в інвестиційній діяльності підприємств / Н. Харчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 8. – С. 28-32.

Марія Марусик,

Наук. кер. - Рилєєв С.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОЦІНКА РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ РИЗИКУ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Складність прийняття інвестиційних рішень в умовах, коли майже всі концептуальні передумови не виконуються, як у більшості випадків має місце в українській економіці, обумовлює необхідність здійснення перегляду наявних методів оцінки інвестицій, побудови та застосування нових методів, які здатні врахувати та оцінити кількісно високі ризики.

Необхідність аналізу ризиків інвестиційних проектів обумовлена в першу чергу тим, що розрахунки та обґрунтування, що здійснюються для будь-якого інвестиційного проекту відносяться до наступних періодів та носять прогностичний характер. Так як процес реалізації інвестиційного проекту може носити тривалий характер, то зростає ймовірність відхилення прогностичних величин від можливого їх значення в певні моменти часу, тобто виникає ймовірність недостовірності показників, що використовуються для розрахунків, а як наслідок, самих розрахунків. В результаті однією з найважливіших задач обґрунтування інвестиційного проекту стає врахування та оцінка можливих негативних наслідків використання недостовірних показників. Основним інструментом таких досліджень виступає аналіз ризиків інвестиційних проектів, який є важливою складовою частин комплексного обґрунтування проекту і відіграє важливу роль в прийнятті управлінських рішень з приводу інвестування. З іншого боку, аналіз ризиків є тим складовим елементом, що пов'язує процес обґрунтування інвестиційного проекту та управління його реалізацією.

Даний факт привертає увагу багатьох вчених-економістів [1, 2, 3] та вимагає подальшого

удосконалення існуючої методології оцінки ризиків та невизначеності, які пов'язані з реальними інвестиційними проектами та їх портфелями, по меншій мірі в наступних напрямках:

По-перше: на даний час не вироблено єдиних підходів щодо понятійного апарату теорії ризику. Визначення поняття "ризик" значної кількості авторів не відображають соціально-економічної сутності проблеми та потребують на основі їх аналізу та синтезу переосмислення, уточнення формулювання та удосконалення методології оцінки явищ ризику та невизначеності в інвестуванні.

По-друге: не дивлячись на те, що наука пропонує інструментарій методів оцінки ризику інвестиційних проектів, більшість цих методів вимагає наявності значної інформаційної бази або засновані на ринкових методах оцінки, застосовуваних лише у припущеннях, виконання яких має місце лише почасти в умовах розвинутої ринкової економіки переважно англосаксонської моделі. Їх застосування в українських умовах, на наш погляд, не адекватне та вносить лише видимість оцінки ризику, яка заснована на "не працюючих" моделях. Дана проблема була частково вирішена в Росії шляхом створення методичних рекомендації для підприємств та комерційних банків щодо управління ризиками при реалізації інвестиційних проектів [4].

По-третє: проблема відбору проектів для включення до портфеля та оцінки його портфеля проектів й фінансових інвестицій з врахуванням невизначеності та ризику, стратегічних інтересів організатора проекту та інвестора, на наш погляд, висвітлена у літературі достатньо зверхньо. З одного боку, портфель фінансових інвестицій оцінюється з врахуванням ризику за достатньо формалізованими методиками, здатними охарактеризувати порядок із додатковими обмеженнями на ліквідність елементів такі важливі показники, як ризик та доходність. З іншого боку, методи відбору інвестиційних проектів у завданні раціонування капіталу далекі від досконалості. Багатокритерійна задача лінійного програмування не дає, на наш погляд, повної уяви про якість портфеля, створюючи його навмисно неоптимальним, не маючи при цьому значних переваг перед методами простого ранжування щодо показників ефективності проектів. Практично відсутні рекомендації щодо формування змішаного портфеля проектів та фінансових активів.

По четверте: вирішення методологічної проблеми формування оптимального портфеля проектів та фінансових інвестицій бачиться нам через діалектичний синтез підходів стратегічного планування та фінансового менеджменту із застосуванням сучасних методів кількісної оцінки ризику та невизначеності. Також ми вважаємо відмітати, що досить глибоко проуснавання теорії у вузьких областях математичного програмування та кількісних методів фінансового аналізу все ж таки не дозволяє вважати вирішеною задачу оптимізації прийняття рішень (у тому числі рішення щодо раціоналізації капіталу) в умовах ризику та невизначеності. Важливо зазначити особливості та концептуальні обмеження на область застосування проаналізованих моделей в умовах економіки України, що привносить додаткові труднощі, які усугубляють адаптації побудованих теорій, а також обумовлюють актуальність та необхідність проведення даної адаптації.

Вирішення зазначених проблемних питань може здійснюватися у наступних аспектах врахування ризику інвестиційного проекту: вплив ризику на показники ефективності інвестиційних проектів; процедури оцінки ризику; можливості управління ризиками; використанні різних математичних апаратів для оцінки ризиків; класифікації ризиків з інвестиційним плануванням та стратегічним плануванням; спеціальні класифікації ризиків.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с.
2. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Круліка Я. Д. Прогресивні методи оцінки та обліку інвестиційних ресурсів / Я. Д. Круліка. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 354 с.
4. Москвін В. А. Управление рисками при реализации инвестиционных проектов. Рекомендации для предприятий и коммерческих банков / В. А. Москвін. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 352 с.

Анна Моторна

Наук. кер. – Поліщук О.А.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА РИЗИКИ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ПОЛІТИЦІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Стабільний економічний та фінансовий розвиток у нашій державі на сьогодні можливий лише за умови достатніх обсягів інвестиційних ресурсів для здійснення зрушень у господарському комплексі України. Тому для уряду першочерговим завданням має бути покращення інвестиційного клімату в країні, створення сприятливих умов для активізації інвестиційної банківської діяльності. Завдяки участі комерційних банків в інвестиційній політиці держави гарантується переведення грошових капіталів, коштів від одних суб'єктів інвестиційних відносин (кредиторів, інвесторів) до інших (позичальників), що сприяє рівноцінному розподіленню фінансових ресурсів між різноманітними господарськими сферами діяльності.

Надійна банківська система є однією з важливих умов подальшого розвитку вітчизняної ринкової економіки, оскільки, мобілізуючи тимчасово вільні кошти, перетворює їх у капітал, що працює. Тому в системі відтворення економіки України банківським інвестиціям належить важлива роль відновлення і збільшення економічного потенціалу, а відповідно, і забезпечення високих темпів економічного росту [3, с.50]. Розподілення інвестицій ресурсів банком є не можливим без вірно прийнятої інвестиційної політики.

У вітчизняній та зарубіжній науці чимало уваги приділялося проблемам розвитку у банках інвестиційної діяльності та шляхам їх подолання. Тут можна виділити праці І. Бланка, В. Базилевича, В. Гейця, Ю. Ніколенка, П. Орлова, М. Іванов, А. Пігу, М. Фрідмена, А. Пігу, Р. Хоутрі, Дж. Хікса, Й. Шумпетера, Б. Пересади, П. Саблука та інших.

Враховуючи банківські реалії сьогодення метою статті є розгляд проблем, що виникають при розробці та реалізації інвестиційної політики та перспективи їх розвитку.

Об'єктом дослідження є банківська інвестиційна політика.

Предметом дослідження є теоретико-методичні й практичні засади реалізації інвестиційної політики комерційного банку

Інвестиційна політика комерційного банку – це система заходів щодо проведення аналізу, здійснення планування та реалізації програм, спрямованих на встановлення структури та масштабів інвестицій комерційних банків, а також найвигідніші та найприбутковіші шляхи їх використання та способів одержання.

Головними факторами, які створюють перешкоду на шляху здійснення банком своєї інвестиційної політики є: великий ризик вкладання коштів в реальний сектор економіки; короткостроковий характер сформованої ресурсної бази банку; несформований ринок інвестиційних проектів.

Традиційні інвестиційні ризики в українських умовах підвищуються внаслідок ряду правових і економічних особливостей. Серед яких, по-перше, нестабільний економічний стан економіки України, який характеризується фінансовою нестійкістю ряду підприємств, некваліфікованим менеджментом. По-друге, це юридична незахищеність інтересів банків, як кредиторів. По-третє, недосконалість у законодавчій базі створює перепону на шляху реалізації інвестиційної політики банку. Як показав досвід попередніх років не достатньо мати економічні умови для реалізації проекту, необхідно створити відповідну правову базу, без якої великомасштабних вкладів в економіку ніколи не буде. це відноситься не лише до іноземних інвестицій, а й до внутрішніх.

Наступний фактор ризику - невідповідність короткострокових пасивів українських банків потребам в інвестиціях, внаслідок чого інвестиційне кредитування несе загрозу ліквідності банку. Розрахунок співвідношення залучених та розміщених банками коштів свідчить про те, що найбільш врівноваженими з позицій ресурсної забезпеченості є короткострокові вкладення. У міру збільшення термінів вкладень розрив між їх обсягами та джерелами їх фінансування зростає до п'яти разів за коштами, вкладеним на термін понад три роки.

Як відомо, банки здійснюють політику прямого інвестування і саме тут виникає цілий ряд перешкод.

Основною проблемою в сфері прямого інвестування для комерційних банків є обов'язковість створення спеціальних резервів під вкладання в статутні фонди підприємств, оскільки сьогодні в Україні підприємства приховують свої доходи з метою зменшення оподаткування і подають до банків недостовірну інформацію, що, в свою чергу автоматично збільшує суму резервів комерційного банку. З огляду на випереджений розвиток банків, необхідно, щоб усі банківські реформи проходилися одночасно з реформуванням у всіх сферах економіки нашої держави.

Ще однією проблемою гальмування реалізації інвестиційної політики та збільшення долі вкладень банків є низька ліквідність цінних паперів та відсутність котирувань за більшістю з них. Хоча, Українська фондова біржа та Позабіржова торгівельна система докладають зусиль до залучення обороту цінних паперів до торгівлі на організованих ринках. Участь представників Української фондової біржі та Першої фондової торгівельної системи у розробленні "Положення про порядок визначення справедливої вартості та зменшення корисності цінних паперів" сприяла прийняттю рішення, згідно з яким банки мають можливість щомісячно обчислювати вартість цінних паперів, виходячи з ринкових котирувань. Проте на сьогоднішній день методика визначення розрахункової ринкової вартості для цінних паперів невиправдано ускладнено [2, с. 22].

Тому законодавчо доцільним було б зобов'язати емітентів цінних паперів всіх форм власності, надавати фінансову звітність та іншу інформацію комерційним банкам, які є власниками цінних паперів. Цінні папери, які не обертаються вільно на організованому ринку, повинні оцінюватися за сумою очікуваного відшкодування або за справедливою вартістю, яка визначається розрахунково. Для розрахунків слід використовувати загальносвітові методику інвестиційного аналізу цінних паперів. Але недостатність досвіду українських банків у таких розрахунках

викликає труднощі в оцінці та обліку інвестицій у цінні папери.

Наступною проблемою та причиною невисокої активності банку на ринку цінних паперів є додаткові регулятивні вимоги з боку НБУ. В наслідок того, що діяльність банків жорстко зарегламентована, їх конкурентоспроможність на ринку постоу значно зменшується. Зокрема, банк може здійснювати прямі інвестиції в підприємства лише на підставі письмового дозволу НБУ. Дозвіл не потрібен тільки у разі здійснення інвестицій у сумі не більше п'яти відсотків регулятивного капіталу банку в підприємство, яке займається виключно діяльністю з надання фінансових послуг, за умови відповідності регулятивного капіталу вимогам, встановленими НБУ. [2, с. 22].

Ведучи мову про проблемні реалізації інвестиційної політики банків, не можливо залишити поза увагою, ще один істотний резерв. Як правило, підприємства всіх форм власності потребують власних надійних банків, а ті в свою чергу, – власних надійних акціонерів, підприємств. Здавалося б ідеальна ситуація для створення фінансово-промислових груп та інвестиційного клімату. Проте в Україні існує велика кількість комерційних банків, для яких навіть підтримання мінімально необхідного за законом статутного капіталу є проблемою. Тому існує два пояснення:

1) для того, щоб стати акціонером банку, треба надати великий перелік звітів та пройти низку законодавчих процедур, що деяким підприємства не під силу здолати;

2) більшість акціонерів цікавлять, як правило, пакети акцій в розмірі від 26 до 51 % статутного фонду. Та цьому, зазвичай, перешкоджають Антимонопольний комітет і НБУ, тому що 10% – це вже "суттєва участь у банку" і потребує їх письмового дозволу.

Звичайно, така тривала за часом і складна процедура відштовхує потенційних інвесторів від вкладання своїх коштів в інвестиційно непривабливий проект.

Слід відзначити, що збільшення інвестування банків неможливе без постійного нарощування регулятивного капіталу. Одним з можливих шляхів вирішення цієї проблеми може стати створення банківських об'єднань, що передбачено ст. 9-12 Закону України "Про банки і банківську діяльність" [1].

Найголовнішою проблемою все ж таки при розробці інвестиційної політики банку все ж таки залишається ризики, що можуть виникнути в процесі реалізації певного інвестиційного проекту.

При оцінці проектів найсуттєвішими є такі види невизначеності й інвестиційних ризиків: ризик пов'язаний із нестабільністю економічного законодавства й поточної економічної ситуації, умов інвестування й використання прибутку; зовнішньоекономічні ризики; невизначеність політичної ситуації, ризик несприятливих соціально-політичних змін у державі чи регіоні; коливання ринкової кон'юнктури, ціни, валютних курсів тощо; невизначеність природно-кліматичних умов, можливість стихійних лих; виробничо-технологічний ризик; невизначеність цілей, інтересів і поведінки учасників; брак чи неточність про фінансовий стан установи (можливість несплатежів, банкрутство, невиконання договорів);

Організаційно-економічний механізм реалізації проекту з можливими ризиками повинен містити особливі елементи, які дадуть змогу зменшити ймовірні несприятливі наслідки. Для цього використовуються: розроблені раніше правила, сценарії поведінки у відповідних небажаних ситуаціях; координаційний центр, який коригує дії учасників при значних змінах умов реалізації проекту.

Отже, якщо підсумувати все вищезазначене, можна дійти висновку, що причинами низької реалізації інвестиційної політики комерційних банків є дві групи факторів: 1) внутрішньобанківські – недостатня кількість коштів для реалізації інвестиційних проектів, бажання банків максимізувати віддачу підвищенням процентної ставки за кредитами, високі вимоги банків до забезпеченості інвестиційних кредитів тощо; 2) зовнішні – недостатність законодавчої бази України, непрозорість ринку капіталу, недовіра до банківської системи з боку клієнтів, низька ліквідність вторинного ринку цінних паперів, недостатня кількість платоспроможних позичальників.

Таким чином, лише послідовне вирішення усіх проблем дозволить активізувати інвестиційну політику комерційних банків, що і дасть поштовх до розвитку реального сектора економіки України.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 07.12.2000 № 2121-III, із змінами і доповненнями.
2. Криквій А. С. Інвестиційна діяльність і капіталізація банків: питання теорії і практики / А. С. Криквій // Економіка та держава. – 2005. – № 11. – С. 25–30.
3. Матвієнко П.В. Формування інвестиційного потенціалу вітчизняних банків / П.В. Матвієнко // Економіка та держава. – 2007. – №4. – С.50 – 55.

Юлія Натяма

Наук. кер. – Рибалка О.Т.,

Донецький державний університет управління, м. Донецьк

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ

В наш час інновації є головною рушійною силою економічного зростання. Україна має свій унікальний досвід щодо впровадження інноваційної моделі економічного розвитку, який сьогодні можна охарактеризувати як досвід спроб і помилок. Це означає, що цілісної і дієвої системи стимулювання й підтримки інновацій в Україні досі не створено. Тому в Україні необхідно формування інноваційної моделі розвитку регіонів, яка стане базою для нових підходів та засобів управління, удосконалення економічних механізмів господарювання.

Метою теми є оцінка та визначення інноваційного потенціалу України, та впровадження шляхів розвитку української економіки.

Трансформація та зміцнення конкурентоспроможності економіки України шляхом запровадження інноваційної моделі розвитку визначена в «Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України» як основний стратегічний напрямок. Закони України «Про інноваційну діяльність» та «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» зазначають, що головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни.

Стан інноваційної діяльності в Україні відображається в обсягах виконаних наукових та науково-технічних робіт (табл.1.)

Таблиця 1

Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт

	Всього, у фактичних цінах	У тому числі				Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	розробки	науково-технічні послуги	
млн.грн.						%
2003	3319,8	491,2	429,8	1900,2	498,6	1,24
2004	4112,4	629,7	573,7	2214,0	695,0	1,55
2005	4818,6	902,1	708,9	2406,9	800,7	1,82
2006	5354,6	1141,0	841,5	2741,6	630,5	2,01
2007	6700,7	1504,0	1132,6	3303,1	761,0	2,52
2008	8538,9	1927,4	1545,7	4088,2	977,7	3,22
2009	8653,7	1916,6	1412,0	4215,9	1109,2	3,26

За даними Держкомстату, у 2009 р. обсяг виконавчих наукових та науково-технічних робіт становив 8653,7 млн.грн, що на 114,8 більше ніж у попередньому році.

Стосовно структури виконавчих наукових та науково-технічних робіт, то найбільші обсяги припадають на наукові розробки, які з кожним роком збільшуються [1]. Незважаючи на тенденцію до збільшення обсягів наукових розробок у структурі наукових та науково-технічних робіт, необхідно звернути увагу на те, що більшість наукових робіт так і залишаються на етапі розробки, через недостатність фінансування або через неузгодженість фінансових потоків. Для того щоб реалізувати розроблені технології в реальний сектор економіки, виникають ряд проблемних питань:

Нестача фінансування проведення робіт зі створення промислових зразків, проведення маркетингу та підготовки техніко-економічного обґрунтування; відсутність державного стимулювання проведення підприємствами власних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт або замовлення даних робіт вітчизняним науковим установам; недосконалість організаційно-фінансових механізмів залучення малого бізнесу до інноваційної та науково-технічної діяльності; відсутність підзаконних нормативно-правових актів, що забезпечують конкретизацію процесу впровадження науково-технічних розробок та захисту права інтелектуальної власності.

Також слід відмітити, що у загальному обсязі виконаних наукових робіт у науково-технічному комплексі країни становлять науково-технічні розробки, які засновуються на існуючих знаннях і спрямовані на вдосконалення вже існуючих об'єктів, тобто зорієнтовані на отримання короткострокового ефекту і не можуть суттєво вплинути на формування потужного інноваційного

потенціалу країни.

Необхідно відмітити, що визначальною детермінантою інноваційного розвитку України є рівень фінансового забезпечення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, а саме підвищення частки валового внутрішнього продукту у створенні вхідних фінансових потоків у інноваційно-орієнтованому виробництві.

В Україні частка інвестиційних коштів у розвиток науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт в середньому коливається від 1,16%-1,31%. Основним джерелом інвестицій у цей розвиток у розвинених країнах є капітали комерційних організацій, які інвестують близько 50-70% від загальної суми вкладень у наукові розробки. А в українській економіці за останні роки незалежності значно знизилися показники бюджетного фінансування інноваційної діяльності, однак головне місце в структурі фінансування займають власні кошти підприємств [1].

Щороку витрати суб'єктів господарювання на інноваційну діяльність збільшуються, але рівень інновативності продукції залишається досить низьким. Ця тенденція характеризується тим, що незважаючи на збільшення фінансових потоків в інноваційну діяльність, власних фінансових ресурсів підприємств все одно не достатньо.

Враховуючи це, необхідно формування інноваційної моделі розвитку економіки регіону, що стане підґрунтям для нових підходів і методів управління та удосконалення економічних механізмів господарювання. Якщо розглядати інноваційну діяльність в територіальному розрізі, то найбільш інноваційно активними є міста, в яких переважає машинобудівна, металургійна, хімічна, харчова промисловість та виробництво будівельних матеріалів. Розглянемо розвиток інноваційної діяльності в Донецькій області. Орієнтуючись на підтримку наукових установ, перш за все, Національної академії наук України, Донецька обласна державна адміністрація у 2001-2002 роках розробила першу в Україні Програму науково-технічного розвитку Донецької області на період до 2020 року, яка в 2004 році Міністерством освіти і науки була офіційно визнана регіональною програмою інноваційного розвитку Донецької області. Для її реалізації створено: Регіональна рада з питань науки та технологій, технопарк «Углемаш», багаторівнева система підготовки та перепідготовки спеціалістів в сфері інноваційної діяльності, що дозволяє сформувати в багатьох адміністраціях міст та районів Донецької області мінімально необхідну кількість спеціалістів, здатних кваліфіковано вирішувати питання, які пов'язані з інноваційним розвитком території.

Як свідчить статистика, Донецька область відіграє значну роль в країні, завдяки інноваційній діяльності підприємств. За останні сім років Донецька область в порівнянні з іншими регіонами України посідає перше місце за часткою реалізованої продукції. Більш ніж чверть всієї інноваційної продукції в промисловості України виробляється підприємствами Донецької області (близько 27%). Управління науково-технічним розвитком та інноваційної діяльності облдержадміністрації проводиться ряд заходів, серед яких дуже важливим є Міжнародний інноваційний саміт, в рамках якого здійснюється підготовка виставок та конференцій, стосовно «Інновацій та енергозберігаючих технологій». Цей саміт становить перед собою необхідні цілі, такі як позиціонування Донецької області як енергоефективного регіону; залучення інвестицій для введення енерго- та ресурсозберігаючих проектів та технологій як засобу збільшення конкурентоспроможності економіки, також розширення міжнародної співпраці та науково-виробничої кооперації в сфері енерго- та ресурсозберігаючих технологій.

Основні задачі цього саміта – допомога в реалізації Програми науково-технічного розвитку Донецької області до 2020 р. та Програми енергозбереження Донецької області [2].

Безумовно, основна увага має приділятися розвитку таких напрямів, які не можуть існувати без інноваційної складової.

Для ефективного реалізації інноваційної діяльності в регіоні сьогодні потрібні важелі, які дозволять знизувати ризик від інновацій, зручним чином акумулювати вільні фінансові ресурси, підвищувати престиж вітчизняних авторів та виробників нової техніки та технологій.

Для Донецької області рекомендовано розробити та поширити ресурсно- та енергозберігаючі технології на підприємствах області та у побутовій сфері. Це можна реалізувати завдяки видобутку та використанню шахтного метану на метанонебезпечних шахтах.

Крім того, враховуючи специфіку регіону, на науковій основі необхідно залучити іноземних інвесторів, які мають високотехнологічні засоби по очищенню вихлопних газів, які надходять з хімічних, металургійних та коксохімічних підприємств, а також по переробці твердих побутових відходів та відходів виробництва цих підприємств. У зв'язку з тим, що Донецька область має дуже великі земельні ресурси сільськогосподарського виробництва, то рекомендовано протягом найближчих 5-ти років, з 2011 по 2016 рр, залучити інвесторів Західної Європи, зокрема фірму «Клаас» (Німеччина), «Мейсон Фергусон» (Франція), для того щоб отримати високі та стабільні урожаї всіх видів продукції, а також продукції тваринного походження. Необхідно розвивати малий та середній бізнес та інвестувати його область, для того щоб переробляти сировину та

реалізувати готову продукцію. Це все дасть змогу отримати чисті продукти, які будуть без ГМО в достатній кількості для області. А надлишок цієї продукції необхідно реалізувати для того, щоб отримати засоби, які необхідно вносити в ведучі сфери виробництва для отримання фінансових ресурсів, які будуть направлені на розвиток інноваційної діяльності.

Перспективи нашої країни пов'язані з можливостями вітчизняної науки створювати нові технології та здатністю національної економіки ці технології освоювати. Тому Україна має зміцнити свої позиції на світовому ринку лише пройшовши шлях значних інноваційних перетворень. Для того щоб Україна могла бути конкурентоспроможною у світових рейтингах, необхідно розвивати економіку регіонів країни. Розвиток інноваційної діяльності в Донецькій області сприяє скороченню структурних деформацій в промисловості, наростанню об'ємів випуску конкурентоспроможної продукції, зменшенню залежності підприємств області від кон'юнктури на внутрішніх ринках, розвитку внутрішнього ринку, формуванню ефективних механізмів підтримки науково-технічної та інноваційної діяльності, застосуванню енергозберігаючих технологій, застосуванню новітніх екологічно безпечних технологій.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Держкомстату України – www.ukstat.gov.ua
2. Інтернет-портал «Інноваційний потенціал Донецької області» – www.innov.dn.ua

Інна Олексюк

Наук. кер. – Кадебська Е. В.,

Волинський інститут ім. В. Липинського МАУП, м. Луцьк

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

На сьогодні становлення нових та розвиток діючих фінансових інститутів, передусім, залежить від інвестиційної привабливості країни. Саме тому, першочерговим завданням для стабільного економічного розвитку є визначення та детальне вивчення основних факторів, що впливають на неї. Для того, щоб визначити рівень інвестиційної привабливості необхідна система певних критеріїв, які характеризують перспективи економічного розвитку. На відміну від таких країн, як США, Німеччина та Франція, Україна і досі немає єдиної, загальновизнаної методики оцінки реального інвестиційного середовища.

Основними причинами низької інвестиційної привабливості регіонів України насамперед є: недостатня ємність внутрішнього ринку; високий податковий тиск на бізнес та його адміністративна зарегульованість; нерозвинутість ринку цінних паперів, землі, нерухомості, інших ринкових інститутів і корпоративного сектору в цілому; низька конкурентоспроможність багатьох українських товарів на світових ринках, що робить не вигідним вкладення в їх виробництво; недостатня інтегрованість у глобальну економіку; відсутність послідовної інвестиційної політики держави та відповідних механізмів її втілення на місцевому рівні; брак достовірної та оперативної інформації, що зменшує ефективність співпраці між суб'єктами ринку; інертність місцевої влади, значною мірою викликана відсутністю стимулів і механізмів для залучення інвестицій у реальну економіку [1, с. 40]. Для усунення цих недоліків та з метою заохочення інвесторів працювати в Україні необхідно, перш за все, забезпечити однакові умови діяльності місцевих та іноземних компаній, створити широке поле для чесної конкуренції та ефективне антимонопольне законодавство, гарантоване урядом і правовою системою.

У процесі підвищення інвестиційної привабливості регіонів України провідна роль має належати державі. Саме вона повинна в масштабах усієї країни визначити перспективні напрями та об'єкти інвестування і створювати умови для виконання відповідних державних програм незалежно від джерела фінансування інвестицій. Проте, незважаючи на вищезазначені недоліки, в Україні існує ряд переваг для залучення інвестицій, зокрема: вона становить один з найбільших ринків Європи, який характеризується великим, з точки зору природних і людських ресурсів, потенціалом, що, в свою чергу, значно підвищує інтерес до неї з боку світових ТНК, яким для збільшення своїх капіталів необхідно шукати нові ринки збуту товарів; доступ до стратегічних ринків, зокрема ЄС – одного з найбільших світових ринків; Росії – найбільш динамічного світового ринку; сусідство із Середнім Сходом; інтерес інвесторів до причодобувної промисловості, сільського господарства, хімічної промисловості та металургії може бути використаний для залучення коштів у ці найперспективніші галузі [2, с. 78].

На нашу думку, в Україні для досягнення позитивного інвестиційного результату необхідно орієнтуватися не тільки на крупні інвестиційні країни, а й на невеликі держави. Першочергову увагу слід приділити країнам ЄС, в яких функціонує велика кількість середніх ТНК – потенційних інвесторів. Ще однією важливою умовою успішної інвестиційної діяльності нашої країни є низький рівень інфляції та передбачуваність рівня цін в економіці. Для цього, перш за все, необхідний

контроль за доходами та видатками бюджету та розв'язання проблем боргового тягара.

На цьому рівні слід здійснити реструктуризацію банківської системи, оскільки приплив іноземних капіталів через банківський сектор може позитивно вплинути на зростання та розвиток української економіки за рахунок ефекту присутності іноземних банків на вітчизняному ринку, розробити систему оподаткування, яка б передбачала формалізований, а не індивідуальний характер стягнення податків, реформувати українську судову систему, яка на даний момент має невисокий рівень довіри з боку іноземних інвесторів та запровадити надання пільг малому та середньому бізнесу для стимулювання внутрішніх інвестицій в регіоні.

Отже, однією з передумов стабільного економічного розвитку країни та її регіонів є формування та підтримка сприятливого інвестиційного іміджу в потенційних інвесторів. Покращення інвестиційної привабливості можна досягнути лише шляхом рішучих, комплексних, швидких, прозорих і послідовних ринкових реформ, які дадуть поштовх до нової підприємницької ініціативи, створять конкурентне середовище й дадуть економічній стимул для ефективного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Дрим А. Особливі способи досягнення інвестиційної привабливості України / А. Дрим // Вісник НБУ. – 2010. – № 4. – С. 40-41.
2. Іванова А. Г. Інвестиційна привабливість України та шляхи її поліпшення / А. Г. Іванова, А. В. Череп // Формування ринкових відносин. – 2010. – № 5. – С. 76-79.

Іван Стефанюк, Ірина Дзюк

Наук. кер. - Урсакий Ю.А.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

ВПЛИВ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС

Тіньовий сектор істотно впливає на всі аспекти економічної діяльності, соціальні процеси, які відбуваються в суспільстві. Так, наприклад, можна прослідкувати вплив тіньової економіки на інвестиційний процес. Поглиблення процесів тінізації, які призводять до масових порушень інвестиційного процесу, відбувається у всіх галузях економіки.

Вагомий внесок у дослідження проблеми економічної безпеки країни зробили вчені: З. Варналій, О. Засянська, Шарікова О., В. Ткаченко, В. Богачева. та інші. Дослідивши проблеми утворення і розширення тіньової економіки вони відзначили, що тіньовий сектор економіки є практично в кожній країні. Її розміри багато в чому визначаються тим, який в країні економічний порядок: при сильній владі, кращій законодавчій базі та організованому управлінні тіньовий сектор економіки незначний і, навпаки.

На сьогоднішній час в Україні спостерігається інвестиційний застій, що був зумовлений певними особливостями: рівень інвестиційної активності перебуває у прямій залежності від стану економіки країни; від якості функціонування фінансово-кредитної системи; прибутковості підприємств та організацій; доходної політики бюджетів усіх рівнів та доходів населення. Головними причинами інвестиційної кризи в Україні є: млявість політичних і економічних ринкових реформ; репресивний характер податкової системи; слабкість матеріальної бази через розклад усіх галузей економіки та зруйнування ринку збуту товарів; недосконалість та нестабільність законодавства, неефективне використання залучених джерел фінансування, нестабільна політична ситуація та постійна зміна економічної політики; "тінізація" економіки, стагнація на ринку внутрішніх інвестицій; низький рівень розвитку інфраструктури інвестиційного ринку; погіршення платоспроможної здатності населення значні масштаби взаємних неплатежів. [1, с. 76]. Велика кількість економічних процесів в Україні мають кримінальну спрямованість, а тіньовий характер розподільчих і перерозподільних відносин підриває всю систему зацікавленості, надійності та перспективності розвитку інвестиційної діяльності. Закони про інвестиційну діяльність ні формально, ні змістовно не відповідають вимогам і потребам потенційних інвесторів в умовах ринкової економіки. Низький рівень державного управління призводить до надмірного втручання державних службовців у процес інвестування з метою задоволення власних потреб. Основною такою явища, як тіньовий експорт капіталу, що зменшує вітчизняні інвестиційні можливості, є недовіра власників капіталів до економічного режиму, бажання приховати їх від непомірного оподаткування та посягань кримінальних структур. Акумуляування вітчизняного капіталу за кордоном створює головну проблему – повернення їх у вигляді інвестицій в Україну. Це явище має суперечливу властивість. З одного боку, власники капіталу зацікавлені в поверненні коштів, з іншого – тіньовий характер капіталу стримує його повернення внаслідок високого ступеня ризику. В Україні відсутня програма державного стимулювання іноземного інвестора через механізм участі в приватизації, який в Україні спрямований лише на приватизацію як на процес зміни власника, тоді як питання інвестицій залишаються поза увагою [3, с. 189]. Виходячи з вищезазначеного, ситуація інвестиційної

діяльності за останні роки бажає кращого. Шляхи покращення інвестиційного клімату є такими: якісна ревізія існуючої інвестиційної політики, стратегічний аналіз пріоритетів розвитку національної економіки, підготовка необхідної правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення інвестиційного клімату, формування основи збереження та нарощування конкурентоспроможності вітчизняної економіки, здійснення низки першочергових заходів з послідовної деполітизації економіки.

З метою прискорення легалізації «темно-сірої» економіки і переходу її суб'єктів у легальну, офіційну економіку, слід здійснити такі заходи: економіко-правову інвентаризацію існуючих проявів «Тіньових» правопорушень; полегшити та диференціювати штрафні санкції та покарання за несуттєві правопорушення; підвищити ефективність захисту прав власності та інтересів підприємців з боку державної влади, усунути існуючі дискримінаційні елементи, які реально існують в чинному законодавстві; істотно спростити процедуру реєстрації, звітності, врегулювання податкових та митних питань, скоротити мережу відповідних інстанцій, а також кількість обов'язкових відвідувань підприємців різними комісіями та інспекціями.

«Кримінально-чорна» і «криваво-чорна» складові тіньової економіки є найбільш небезпечними, неприховані злочинними формами, існування яких створює суспільству величезну економічну і моральну шкоду. З тіньовою економікою тісно пов'язана проблема корупції. Правові заходи боротьби з тіньовою економікою повинні включати також законодавчі акти про попередження зловживань та злочинів на ринку цінних паперів та ін [2, с. 351].

Дослідження проблеми інвестування національної економіки завжди знаходилось у центрі уваги економічної думки. Це обумовлено тим, що інвестиції торкаються найглибших основ господарської діяльності, визначають процес економічного зростання в цілому.

Список використаних джерел:

1. Засянська О.В. Теоретичні основи боротьби з тіньовою економікою // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 76-84.
2. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / за ред. З.С. Варналя. – К.: Вид-во НІСД, 2006. – 576 с.
3. Тічаненко В.Г. Економічна безпека України в умовах ринкових трансформаційних процесів / под редакцією В.Г. Тічаненко, В.И. Богачева. – Рівненський гуманітарний університет «Наука», 2007. – 330с.
4. Шарькова О.В. Економічні наслідки тівації економічної системи // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 1. – С. 3-6.

Марія Струк

Наук. кер. – Харинювич Д.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

РОЛЬ ТА МІСЦЕ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Для того, щоб вижити в умовах ринкових відносин, сучасне підприємство змушене правильно формувати стратегію розвитку, в результаті чого займатиме передові позиції.

Підприємство, яке працює в умовах ринкової економіки не може існувати без чітко розробленої стратегії. Питання про розроблення стратегії розвитку підприємства, а особливо інвестиційної стратегії є досить актуальним на сьогодні. Оскільки, інвестиційна діяльність є найважливішою складовою частиною підприємницької діяльності. Основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії підприємства на окремих етапах розвитку.

Метою даної статті є розвиток теоретичних положень у галузі, визначення сутності та місця інвестиційної стратегії підприємства у системі забезпечення розвитку господарських процесів.

Об'єкт дослідження – процес забезпечення вибору та ефективного використання інвестиційної стратегії у розвитку підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методичний інструментарій формування інвестиційної стратегії підприємства у контексті завдань його сталого розвитку.

Слід зауважити, що питання формування ефективної інвестиційної стратегії підприємства присвячено велику кількість наукових праць. Базовими є праці вітчизняних та закордонних науковців, таких як: С. Покропивний, О. Терещенко, І. Ансофф, І. Віханський, М. Портер, М. Книш.

На сучасному етапі інвестиційна діяльність підприємства зводиться не тільки до задоволення їхніх поточних інвестиційних потреб, а й до передбачення напрямів і форм цієї діяльності на перспективу. У конкурентних умовах підприємства вимушені на основі наукової методології здійснювати перспективне управління інвестиційною діяльністю, ефективним інструментом якого виступає інвестиційна стратегія. Доктор економічних наук, Хрущ Н.А., розглядає інвестиційну стратегію як еластичну, узагальнену модель перспективного розвитку суб'єкта господарювання, яка містить у собі визначені довгострокові стратегічні цілі, технології, ресурси і систему управління, що забезпечує її конкурентну дієздатність і адаптацію до реальної економічної ситуації.

Дослідивши поняття інвестиційної стратегії хочеться зазначити своє бачення з даного приводу.

Розглянемо інвестиційну стратегію як систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, обумовлений загальними задачами його розвитку й інвестиційною ідеологією, а також вибір найбільш ефективних шляхів його досягнення.

Проте, спершу слід зазначити деякі особливості інвестиційної стратегії. Інвестиційна стратегія – це комплекс рішень, планів і заходів, пов'язаних з ефективним управлінням інвестиційними потоками. Її призначення полягає у підтримці корпоративної, ділової і функціональних стратегій підприємства. Складовими даної стратегії є: стратегія реального інвестування; стратегія фінансового інвестування; стратегія інноваційного інвестування

Вона спрямована на переміщення інвестиційного потоку з оптимальними витратами.

Оптимальна інвестиційна стратегія має відповідати таким критеріям: інвестиційна привабливість запропонованих стратегією регіонів, галузей та ринків; взаємоузгодженість та взаємозв'язок стратегічних цілей, завдань та програм; низька чутливість стратегії до змін у зовнішньому середовищі; прийнятний часовий діапазон реалізації стратегії; відсутність суттєвих перешкод на шляху до реалізації стратегії; прийнятний рівень інвестиційних і фінансових ризиків; адекватне ресурсне та організаційне забезпечення стратегії. [3, ст.326]

Інвестиційна стратегія передбачає досягнення таких цілей: максимізація прибутків від інвестиційної діяльності та мінімізація інвестиційних ризиків.

При цьому пріоритетним завданням розробки інвестиційної стратегії доцільно вважати не стільки максимізацію прибутку від інвестиційної діяльності, скільки забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємства за умов достатньої його стійкості. Особливого значення набуває дотримання оптимальної структури інвестиційних ресурсів з позицій ефективності інвестиційної діяльності. Оптимальна структура інвестиційних ресурсів забезпечує фінансову рівновагу розвитку підприємства в процесі здійснення інвестиційної діяльності, в той час як неоптимальний її варіант генерує ризики порушення фінансової стійкості і неплатоспроможності підприємства. При цьому необхідно враховувати таке: підприємство, що використовує тільки власний капітал, має найвищу фінансову стійкість, але обмежує фінансову стійкість, але обмежує темпи свого розвитку і не використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал. Підприємство, що використовує запозичений капітал, має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку і можливості приросту фінансової рентабельності діяльності, але в більшій мірі генерує фінансовий ризик і загрозу банкрутства. Критерій фінансової стійкості є одним з основних при виборі типу стратегії в умовах конкурентного середовища.

Ризик – економічна категорія, що може як бути, так і не бути, в основі якої лежить невизначеність конкретної господарської чи іншої ситуації і яка зумовлена браком повної інформації [1, ст.76]. Інвестиційні ризики є об'єктивні та сутнісно охоплюють можливе знецінення реальної вартості інвестиційного капіталу та зниження реальних доходів від інвестицій; фіктивне банкрутство партнерів, тіньові схеми затримки грошових потоків; зміну форм власності. Управління цими ризиками ускладнене, оскільки не піддаються математичному обґрунтуванню, тому виявити міру впливу ризиків цієї групи можна лише за розміром заподіяної шкоди.

Незважаючи на велику кількість розробок і значні досягнення в теорії та практиці щодо вибору стратегії інвестування, є певні питання, які залишаються постійним об'єктом дискусій, до них слід віднести: необхідність вирішення теоретичних і методичних питань, що ставляться до поняття інвестиційної привабливості об'єктів інвестування, її оцінки, можливості на основі цієї характеристики, вибрати стратегію інвестування підприємства та розробити механізм формування портфеля об'єктів інвестиційних вкладень.

Інвестиційний портфель – це визначена сукупність об'єктів фінансового та реального інвестування, яка формується відповідно до попередньо розробленої інвестиційної стратегії, залежно від інвестиційних цілей. За теперішніх умов портфель може формуватися як сукупність певної кількості об'єктів реального чи фінансового інвестування. Головною метою інвестиційного портфеля є забезпечення реалізації інвестиційної стратегії компанії шляхом підбору найбільш ефективних та безпечних об'єктів інвестування. Теорія інвестиційного портфеля була розроблена американським вченим Марковіцем, який визначав зміст портфелю як способу вкладання інвестором своїх заощаджень у різні види активів та Уільямом Шарпом, який визначає послідовність формування інвестиційного портфелю, а саме: вибір інвестиційної політики; аналіз ринку цінних паперів; формування портфеля цінних паперів.

Розуміння сутності таких категорій, як «інвестиції» та «інвестиційна привабливість», а також особливостей формування інвестиційної стратегії дозволяє виявити актуальні напрями дослідження проблеми вибору стратегії інвестування підприємств. До таких напрямів належить аналіз їх інвестиційної привабливості і рівня ризику капіталовкладень.

Отже, інвестиційна стратегія підприємства є системною концепцією, яка пов'язує і спрямовує розвиток її інвестиційної діяльності.

Існує два види інвестиційної стратегії: активна і пасивна. Активна інвестиційна стратегія

забезпечує зростання прибутковості до середньогалузевого рівня вкладень та передбачає відбір і реалізацію різних інноваційних проєктів. За такої стратегії інвестор оцінює альтернативні інвестиційні проєкти, проводить їх техніко-економічне обґрунтування, селекціонує їх, відбирає найперспективніші й формує відповідний інвестиційний портфель. Пасивна інвестиційна стратегія передбачає підтримку незмінного рівня розвитку підприємства. Реалізуючи цю стратегію, інвестор прагне зберегти вже досягнутий ним рівень показників своєї господарської діяльності за рахунок інвестицій [5, ст.154]. Розробка інвестиційної стратегії є творчим процесом, що включає постановку цілей інвестиційної діяльності, визначення її пріоритетних напрямків і форм, оптимізацію структури інвестиційних ресурсів і їхнього розподілу, вироблення інвестиційної діяльності.

Розробка інвестиційної стратегії підприємства передбачає такі етапи: визначення періоду формування інвестиційної стратегії; вибір стратегічних цілей інвестиційної діяльності; визначення напрямків інвестування та джерел фінансування; конкретизацію інвестиційних програм та термінів; оцінку розробленої інвестиційної стратегії; перегляд стратегії у залежності від зміни зовнішніх умов та становища підприємства.

Систематизувавши існуючі підходи до побудови механізмів формування стратегій, ми вважаємо, що загальний організаційний механізм формування інвестиційної стратегії підприємства має містити в собі довгострокові інвестиційні цілі, технології, ресурси й систему управління, що забезпечує конкурентну дієздатність до реальної економічної ситуації: загальне резюме (короткий опис інвестиційної стратегії); цілі (визначення стратегічних цілей інвестиційної діяльності); обґрунтування ресурсів (опис витрат на реалізацію стратегії); обґрунтування корисності.

Розробка інвестиційної стратегії відіграє значну роль у забезпеченні ефективного розвитку підприємства. Л.С. Селіверстова зазначає такі положення, що характеризують роль розроблення інвестиційної стратегії: забезпечує механізм реалізації довгострокових загальних та інвестиційних цілей майбутнього економічного та соціального розвитку підприємства в цілому й окремих його структурних одиниць; дозволяє оцінити інвестиційні можливості підприємства; забезпечує можливість швидкої реалізації нових перспективних інвестиційних можливостей, які виникають у процесі динамічних чинників зовнішнього економічного середовища; враховує заздалегідь можливі варіації розвитку неконтрольованих підприємством чинників зовнішнього інвестиційного середовища і дозволяє звести до мінімуму їхні негативні наслідки для діяльності підприємства.

Ми вважаємо, що розробку інвестиційної стратегії можна розглядати у більш широкому значенні. Адаже, вона також відображає переваги підприємства в інвестиційній діяльності порівняно з його конкурентами; забезпечує чіткий взаємозв'язок стратегічного, поточного оперативного управління інвестиційною діяльністю підприємства; забезпечує реалізацію відповідно менталітету інвестиційної поведінки в найбільш важливих стратегічних інвестиційних рішеннях підприємства; відбувається формування значення основних критеріальних оцінок вибору реальних інвестиційних проєктів і фінансових інструментів інвестування; є однією з передумов стратегічних змін загальної організаційної структури управління й організаційної культури підприємства.

В умовах ринкової економіки існують різноманітні можливості для інвестування. Разом з тим будь-яке підприємство може мати обмежені фінансові ресурси, доступні для фінансування. Тому потрібно діяти, дотримуючись власної інвестиційної стратегії в цілому, а також враховувати позиції інвестиційної політики. При розробці стратегії підприємства та її адаптації в сучасному інвестиційному середовищі, інноваційний принцип розвитку повинен логічно поповнювати існуючі засади функціонування, посісти щільне місце в системі управлінських підходів та працювати на користь підприємства.[2, ст.394]

Отже, динамічний інвестиційний процес, а точніше правильна інвестиційна стратегія веде до підвищення конкурентоспроможності, забезпечують підприємство його результативній економіці стійкої позиції на ринку протягом тривалого періоду.

Практичний досвід свідчить, що підприємство не в змозі розвивати ефективну господарську діяльність без залучення й ефективного використання інвестицій.

Список використаних джерел:

- 1.Бардиш Г.О. Проєксте фінансування : підручник. – Львів : ЛБІ НБУ, 2006. – 169 с.
2. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / Пересада А.А.- К.: ТОВ «Лібра», 2005.- 472 с.
3. Пonomarenko B.C. Стратегічне управління підприємством. – Х.: Основа, 1999. – 620 с.
- 4.Селіверстова Л.С. Шляхи формування ефективної стратегії підприємства// Актуальні проблеми економіки. – 2008. – 193-237 с.
5. Хрущ Н.А. Стратегія компанії: механізм формування й адаптації в сучасному інвестиційному середовищі. – 2008. – 180 с.

Віта Тимочків,

Наук. кер. – Федорюк А.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

З посиленням тенденцій до глобалізації та інтернаціоналізації Україна, яка стала на шлях інтеграції у світове господарство, прагне створити відкриту економічну систему. Щоб подолати інерційний, застарілий індустріальний етап розвитку і вийти на світові ринки необхідні значні капітальні вкладення, але ситуація ускладнюється тим, що проблема інвестування вирішується в умовах світової економічної кризи, коли попит на інвестиції значно перевищує їх пропозицію. Тому при практично повній відсутності власних засобів велике значення мають іноземні інвестиції в економіку України. Однак за оцінками внутрішніх й іноземних суб'єктів інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим для залучення капіталу в економіку країни.

Впродовж останніх років суттєво зростає роль іноземних інвестицій у економічному розвитку держав світу. Для України, як і для будь-якої молодшої держави, котра має наміри стабілізувати свою економіку та поступово завоювати гідне місце на світовій арені, досить актуальною є проблема залучення іноземних інвестицій.

На сьогоднішній день питаннями, які стосуються вирішення проблем залучення іноземних інвестицій в економіку України, займаються і досліджують багато науковців. Зокрема:

Бондар І.Р., Панфілова Т., Беліма М., Губський Б., Гуткевич С., Діденко Л., Квізна Г., КулікО., Палінська І., Созонова І., Соснюк О., Фомін С. та інші.

Мета і завдання статті. Визначення та дослідження проблем залучення іноземних інвестицій в економіку України, висвітлення пропозицій для розв'язання цієї проблеми.

Залучення іноземних інвестицій впродовж багатьох років є пріоритетним напрямом розвитку економіки України, який в умовах пост-економічної кризи потребує особливої уваги з боку держави.

На сьогоднішній день, ситуація яка склалась з інвестиційною привабливістю України, воліла би бути кращою.

На жаль, в нашому випадку, існує дуже багато причин, які кардинально стримують іноземних інвесторів і притік іноземних інвестицій. До таких причин можна віднести, насамперед, недосконале законодавство та політичну нестабільність в країні.

В Україні практично створено основи законодавчої бази, яка регулює діяльність іноземних інвесторів. На сьогодні базовим законодавчим актом, який визначає особливості питань іноземного інвестування, є Закон України "Про режим іноземного інвестування" від 19.03.96 року № 93/96-ВР. Цей Закон відмінив дію Закону України "Про іноземні інвестиції" від 13.03.92 N 2198-ХІІ, Декрету Кабінету Міністрів України "Про режим іноземного інвестування" від 20.05.93 N 55-93 та Закону України "Про Державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні" від 17.12.93 № 3744-ХІІ, але в ньому були збережені у повному обсязі державні гарантії захисту іноземних інвестицій, що надавалися іноземним інвесторам на території України у відповідності з цими законодавчими актами.

Зокрема, іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації. Державні органи не мають права реквізувати іноземні інвестиції, за винятком випадків здійснення рятівних заходів в разі стихійного лиха, аварій, епідемій, епізоотій. При цьому іноземному інвестору гарантується адекватна і ефективна компенсація. Іноземні інвестори мають право на відшкодування збитків, включаючи упущену вигоду і моральну шкоду, завданих їм внаслідок дій, бездіяльності або не належного виконання державними органами України чи посадовими особами передбачених законодавством обов'язків щодо іноземного інвестора.

Звісно інвестор буде почуватися невпевнено, коли політичний курс країни змінюється майже щодня. Невідомо яку політику провадитиме нова влада, а слабка економіка України не завжди може запропонувати такі швидкі і високі прибутки, щоб ризикувати капіталом.

Іншою, досить таки вагомою причиною-проблемою – є висока корумпованість влади.

Дійсно, в період, коли економіка приносила інвесторам великі дивіденди, вони закривали очі на велику корумпованість влади. Сьогодні ситуація досить складна, адже інвестори вимагають підтверджень використання капіталовкладень, прозорості інвестиційних схем, і сумніви щодо виконання цих вимог стрімко ростуть [6].

Іншими, немало важливими причинами, які стримують приплив іноземних інвестицій і занижують інвестиційну привабливість України, є: відсутність дієвої системи страхування іноземних інвестицій; застаріла законодавча та нормативна база; іноземні інвестори розраховують на повернення своїх вкладень через 6 років при середньорічній прибутковості 38% (для України це не реально); у багатьох країнах потенційні інвестори недостатньо поінформовані про стан та перспективи розвитку економіки України; основним недоліком чинних

нормативних документів, що регулюють інвестиційну діяльність в Україні, є їх неузгодженість між собою [9].

Кожному іноземному інвестору важливо знати, що держава, в економіку якої він вкладає свої кошти, здатна забезпечити достатній механізм здійснення інвестування та гарантувати належний захист його прав.

Першим кроком на шляху до забезпечення такого механізму є формування необхідної законодавчої бази. Із цією метою в Україні ще у 1991 р. було прийнято Закон «Про інвестиційну діяльність», яким визначено загальні правові, економічні та соціальні засади інвестиційної діяльності на території України. У цьому ж році було прийнято Закон «Про захист іноземних інвестицій», яким передбачено, що іноземні інвестиції в Україні захищаються, а права інвесторів гарантуються. Водночас 19 березня 1996 р. було прийнято Закон «Про режим іноземного інвестування», яким встановлено порядок і умови здійснення іноземного інвестування, права іноземних інвесторів та гарантії захисту цих прав. Зокрема, цим Законом передбачено такі гарантії захисту прав іноземних інвесторів: гарантії забезпечення рівноправного режиму; гарантії недопустимості примусового вилучення іноземних інвестицій; гарантії компенсації і відшкодування шкоди іноземним інвесторам; гарантії у разі припинення інвестиційної діяльності; гарантії безперешкодного переведення за кордон прибутків, отриманих від здійснення інвестиційної діяльності в Україні.

Важливою умовою збереження цих гарантії є норма ст. 8 вказаного Закону, згідно з якою якщо в подальшому спеціальним законодавством України про іноземні інвестиції будуть змінюватися зазначені гарантії захисту іноземних інвестицій, то протягом більше ніж 10 років з дня набрання чинності таким законодавством на вимогу іноземного інвестора застосовуються державні гарантії захисту іноземних інвестицій, зазначені в цьому Законі [6].

Стверджувати, що Україна поза інвестиційним рейтингом – неправильно. Доказом цього є прийняття Закону України "Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження". У порівнянні з періодом, коли цього закону не було, звісно, є погіршення, але слід враховувати, що такі закони – світова практика і те, що вони були введені у нас в країні пізніше – не привід називати це "погіршенням" інвестиційного клімату [2].

Не найкраща ситуація, є над чим працювати, та як би там не було, але переваги щодо перспектив залучення інвестицій є. Вони полягають в тому, що країна має великий внутрішній ринок, високий рівень кваліфікації трудових ресурсів, наявний значний промисловий і сільськогосподарський потенціал, а також вигідне геополітичне розташування на перехресті торгових шляхів Європи й Азії [8].

Інвесторів в Україні приваблюють: вигідне географічне розташування; потенційно великий ринок; висока кваліфікація робочої сили та її відносна дешевизна; низький курс національної валюти; можливість вивезення прибутку тощо.

У 2010р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 5986,0 млн.дол. США прямих інвестицій: із країн ЄС надійшло 4605,8 млн.дол. (76,9% загального обсягу), із країн СНД – 849,2 млн.дол. (14,2%), з інших країн світу – 531,0 млн.дол. (8,9%). У той же час капітал нерезидентів зменшився на 809,7 млн.дол.

Інвестування здійснювалось переважно у вигляді грошових внесків, які становили 5684,8 млн.дол. (95,0% вкладеного обсягу).

Приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни, з урахуванням його переоцінки, утрат, курсової різниці тощо, за 2010р. становив 4655,0 млн.дол.

Зросли обсяги капіталу з Кіпру на 909,3 млн.дол., Російської Федерації – на 836,4 млн.дол., Нідерландів – на 753,3 млн.дол., Франції – на 736,3 млн.дол., Німеччини – на 475,0 млн.дол. і Швеції – на 454,1 млн.дол. Зазначені країни забезпечили майже 90% приросту іноземного капіталу в Україні. За рахунок продажу капіталу нерезидентам інших країн і вилучення інвестицій зменшились обсяги капіталу інвесторів зі Сполучених Штатів Америки на 116,7 млн.дол. та Ізраїлю – на 12,8 млн.дол., капітал інвесторів з Норвегії та Ісландії зменшився на 71,3 млн.дол. та на 29,3 млн.дол. відповідно за рахунок продажу капіталу нерезидентам інших країн [4].

Приріст іноземного капіталу спостерігався на підприємствах, що здійснюють фінансову діяльність, у сумі 2628,5 млн.дол., операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг і надання послуг, – 485,6 млн.дол., торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, – 447,9 млн.дол., а також на підприємствах промисловості – 766,2 млн.дол.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, унесених в Україну, на 1 січня 2011р. склав 44708,0 млн.дол., що на 11,6% більше обсягів інвестицій на початок 2010р., та в розрахунку на одну особу становив 978,5 дол.

Інвестиції надійшли зі 125 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 82% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 9914,6 млн.дол., Німеччина –

7076,9 млн.дол., Нідерланди – 4707,8 млн.дол., Російська Федерація – 3402,8 млн.дол., Австрія – 2658,2 млн.дол., Франція – 2367,1 млн.дол., Сполучене Королівство – 2298,8 млн.дол., Швеція – 1729,9 млн.дол., Віргінські Острови, Британські – 1460,8 млн.дол. та Сполучені Штати Америки – 1192,4 млн.дол [3].

Сума кредитів і позик, отриманих підприємствами України від прямих інвесторів, на 1 січня 2011р. становила 5899,3 млн.дол. Найбільше їх надійшло з Кіпру – 2243,5 млн.дол., Нідерландів – 666,3 млн.дол., Німеччини – 642,3 млн.дол., Сполученого Королівства – 306,2 млн.дол., Австрії – 209,1 млн.дол. та Франції – 179,8 млн.дол.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, урахувуючи позичковий капітал, на 1 січня 2011р. становив 50607,3 млн.дол.

Як бачимо, сума, на перший погляд досить велика, але її не достатньо для того, щоб «механізм» економіки запрацював на повну силу. Якщо влада докладе максимум зусиль і приглушить корупцію, що дасть змогу використовувати інвестиції за призначенням, за поставленими цілями, дуже скоро ми зможемо вивести країну на передові щаблі і поповнимо ряди економічно-розвинутих країн.

Отже, за надійністю інвестування згідно різних оцінок, Україна займає 143 місце серед 170 країн світу. Тому в першу чергу постає питання про створення сприятливого інвестиційного клімату для вітчизняних та іноземних інвесторів [7, 61].

Для покращання інвестиційного клімату необхідні:

- ✓ зрівнювання у правах іноземних фірм і національних підприємств, розширення податкових пільг тощо;
- ✓ створення та ефективне використання вільних економічних зон, сприяння
- ✓ інвестиціям у провідні галузі промисловості;
- ✓ розвиток системи страхування іноземних фірм;
- ✓ визначення пріоритетів інвестування;
- ✓ підтримка і заохочення з боку держави фірм та підприємств, котрі сприяють інвестиціям в українську економіку;
- ✓ розширення міжнародної співпраці в галузі сприяння капіталовкладенням та гарантування інвестицій;
- ✓ активна роль держави в запобіганні та компенсації можливих негативних соціальних наслідків реалізації інвестиційних проєктів в Україні;
- ✓ створення умов для активізації вітчизняного бізнесу;
- ✓ поглиблення ринкових реформ [5, 28].

У загальному плані, для поліпшення ситуації з залученням іноземних інвестицій в Україну необхідно розробити надвідомчу політику сприяння іноземним інвестиціям, яка була б обов'язковою для всіх державних установ. Як на середню, так і на довгострокову перспективу слід добиватися зростання довіри інвесторів до того, що умови для інвестування будуть поліпшуватися і залишатимуться стабільними.

Як і в попередні роки, проблема залучення іноземних інвестицій залишається актуальною. Її вирішення значною мірою залежить від сприятливої законодавчої бази, стабільної і зрозумілої податкової політики, надання гарантій інвесторам.

Незважаючи на деякі економічні реформи, перехід України до ринкової економіки відбувається вельми повільно. Існуючі закони, що стосуються господарського товариства, значною мірою відображають політичну та правову доктрину радянського законодавства, яке ґрунтувалося на принципах абсолютного домінування публічного права над економічною сферою та призводило до зайвого втручання державних органів у діяльність комерційних підприємств.

Бюрократія, свавільне запровадження законів, які часто змінювалися та мали зворотну дію, а також дії посадових осіб на місцях, зумовлені особистими інтересами замість професійних, створюють основні проблеми, які гальмують залучення інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Про інвестиційну діяльність. Закон України від 18 вересня 1991 року. Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1991. – № 47. – 646 с.
2. Про утворення дочірньої фірми в оподаткованій суб'єкті підприємницької діяльності, створення з використанням майна та коштів вітчизняного походження. Закон України від 17 лютого 2000 року. Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2000. – № 12. – 97 с.
3. Державний комітет статистики України. Експрес – вибух №35 «Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2010 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Беліна М. Реіональний розвиток України та прями іноземні інвестиції / М. Беліна // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 12. – С. 29-32.
6. Мельник О.О. Інвестиційний клімат в Україні // Фінанси України. – 2010. – №8. - С.61-65
7. Фомина К. Особливості інвестування в Україну. «Правовий тиждень» - щотижнева інформаційно-правова газета. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: - <http://www.legalweekly.com.ua>.
8. Пилипчук Я.С., Горобець О.Г. Экономика/Инвестиционная деятельность и фондовые рынки. – <http://www.rusnauka.com>.
9. «Стан та проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: - ua.textreferat.com.

ОБҐРУНТУВАННЯ РЕЗЕРВІВ ВІДНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

За умов розбудови в Україні ринкових відносин своєчасна та об'єктивна оцінка платоспроможності та ліквідності набула особливого значення, оскільки жодне підприємство у цих умовах не гарантоване від банкрутства, тобто становища, коли воно не зможе розрахуватися зі своїми боргами і зазнає фінансового краху. Для здійснення оцінки платоспроможності та ліквідності обчислюється низка коефіцієнтів, які, на нашу думку, відіграють суттєву роль, адже вони є зручним засобом узагальнення величезного обсягу фінансових даних та є інструментом порівняльного аналізу діяльності підприємств.

Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками надійності та платоспроможності, які у більш загальному варіанті характеризують, чи може воно вчасно і в повному обсязі здійснювати розрахунки з короткостроковими зобов'язаннями перед контрагентами. Короткострокова заборгованість підприємства погашається різноманітними способами. Безпосереднім забезпеченням такої заборгованості можуть служити будь-які активи підприємства, у тому числі й необоротні. В умовах ринкових відносин надійність та платоспроможність підприємств вважається найважливішою умовою їх господарської діяльності.

Підводячи підсумки викладеного слід зазначити, що актуальність дослідження полягає у необхідності проведення оцінки платоспроможності та фінансової стійкості підприємства як одного із основних етапів здійснення оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання.

Питання теорії і практики оцінки платоспроможності та фінансової стійкості підприємств розглядалось в працях як зарубіжних так і вітчизняних науковців та практиків, зокрема: Л.Чечевичої, Е.Нікбашта і А.Гропеллі, Є.Іонін, В.Ковальова, А.Шеремета, І.Бланка, Г.Савицької, П.Лайка, Р.Сайфуліна, Е.Уткіна, Н.Тарасенко, Є.Мниха, О.Філімоненкова, М.Болюх, В.Іващенко, Т.Костенко та інші. Але запропоновані методики не завжди враховують вимоги вітчизняних підприємств. Крім того, проблема зміцнення платоспроможності та фінансової стійкості зосередливо вимагає розробки і впровадження методик, спрямованих на більш ефективний контроль за їх рівнем, на використання значного набору аналізованих показників.

Метою даного дослідження є оцінка методичних підходів до аналізу фінансової стійкості та платоспроможності підприємств, а також обґрунтування їх рекомендованих значень.

Для виконання даної мети нами були поставлені і виконані наступні завдання: аналіз вітчизняної практики визначення платоспроможності та фінансової стійкості підприємства; шляхи уникнення неплатоспроможності підприємства; визначення резервів відновлення платоспроможності та фінансової стійкості.

У вітчизняних та іноземних теоріях фінансового аналізу діяльності підприємства існують різноманітні підходи до визначення економічного змісту поняття «ліквідність» та «платоспроможність».

Деякі вітчизняні вчені, а саме М.Болюх, В.Іващенко, В.Мельник, Є.Мних, Н.Тарасенко, вважають, що «...платоспроможність підприємства – найважливіший показник, який характеризує фінансовий стан підприємства» [1, с.136]. «Оцінка платоспроможності проводиться на основі характеристики ліквідності активів», що «означає спроможність перетворення активу в готівку» [2, с.386]. При визначенні поняття платоспроможності змішують з її показниками, такий підхід сприяє викривленню сутності платоспроможності.

Однак, на нашу думку, ці поняття ліквідності і платоспроможності різні, хоча і взаємозалежні. Платоспроможність – це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання. Коли підприємство має добрий фінансовий стан, то воно постійно платоспроможне. У разі поганого фінансового стану – воно періодично або постійно є неплатоспроможним. Важливо звернути увагу на деякі ознаки такого стану. Основними ознаками платоспроможності є наявність у достатньому обсязі коштів на розрахунковому рахунку і відсутність простроченої заборгованості банку, бюджету, постачальникам, робітникам та службовцям.

Платоспроможність підприємства досить тісно пов'язана з ліквідністю його активів. Деякі вчені навіть отожднюють ці два поняття, але все ж таки ці поняття є різними. Поняття ліквідності є більш містким, оскільки від ліквідності залежить платоспроможність.

У загальному розумінні «ліквідність» означає здатність перетворення активів у грошову швидко та без втрат ринкової вартості. Таким чином, ліквідність можна оцінювати з двох сторін: по-перше, як час, необхідний для перетворення активів у грошову форму; по-друге, як ймовірність

продати актив і отримати визначену ринкову ціну. Ліквідність балансу – це ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами. Ліквідність активів спеціалісти розрізняють як час, необхідний для перетворення активу в грошову форму і як можливість продавати активи за певною ціною, в тій мірі, в якій виручка від реалізації запасів, дебіторська заборгованість буде відносно більш ліквідними активами, ніж запаси.

Це можливо за рахунок того, що дебіторська заборгованість швидше обертається в гроші, тому активи від ступеня ліквідності, а пасиви від ступеня терміновості їх оплати поділяються на групи: абсолютно ліквідні активи (кредиторська заборгованість та позики, непогашені у відповідний термін), добре ліквідні (короткострокові кредити та позикові кошти), найменш ліквідні активи (довгострокові кредити та позикові кошти) та важколіквідні (джерела власних коштів).

Ліквідність менш динамічна порівняно із платоспроможністю. Це зумовлено тим, що на підприємстві в міру стабілізації його виробничої діяльності складається певна структура активів та джерел надходження коштів, унаслідок чого коефіцієнти ліквідності залишаються незмінними або мають незначне відхилення від попереднього значення, тоді як фінансовий стан підприємства з позиції платоспроможності характеризується різкими змінами і залежить від забезпеченості фінансовими ресурсами, виконання плану реалізації продукції і своєчасного надходження платежів від контрагентів тощо.

Платоспроможність підприємства забезпечується в тому разі, коли менш ліквідні активи покривають відносно стійкими пасивами, а короткостроковим борговим зобов'язанням відповідає найбільш ліквідна частина активів.

Слід звернути увагу на те, що недостатня ліквідність виникає тоді, коли підприємство не має змоги користуватись всіма перевагами від надання йому знижок і вигідними комерційними можливостями. На цьому рівні недостатня ліквідність означає, що підприємство не має свободи і це обмежує його дії.

Високий рівень нестачі ліквідності призводить до того, що підприємство неспроможне погасити свої поточні борги і зобов'язання. Це може спричинити його неплатоспроможність і навіть призвести до банкрутства.

Для власників підприємства недостатня ліквідність може означати зменшення прибутковості, втрати контролю, часткову або повну втрату вкладення капіталу.

Необхідність стану ліквідності та платоспроможності підприємства в ринкових умовах зумовлюється насамперед тим, що жодне з них у цих умовах не гарантоване від банкрутства, тобто становища, коло воно не може розрахуватись зі своїми боргами і зазнає фінансового краху.

Реалізація умов продовження діяльності потребує обов'язкового подання такої фінансової звітності, на основі якої можна обґрунтовано оцінити можливість продовження діяльності. Інформація повинна відображати і сучасний, і очікуваний стан фінансової ситуації підприємства.

Важливим методом, за допомогою якого можна встановити загрозу щодо продовження діяльності підприємства є метод фінансових коефіцієнтів.

Перевагою даного методу є можливість узагальнення результатів на різних господарських об'єктах і подальшого їхнього порівняльного аналізу. Це обумовлено встановленням певного еталонного рівня для коефіцієнтів. Найчастіше еталонні рівні для коефіцієнтів встановлюють виходячи з певних теоретичних залежностей між різними фінансовими категоріями. Але в нашій країні такий підхід використовують обмежено через нестабільні умови, в яких змушені працювати підприємства в період переходу до ринкової економіки. Через це неможливим є використання досвіду країн з високим рівнем рентабельності та стабільність економічного розвитку.

Для економістів та аналітиків важливим місцем є вивчення рівня платоспроможності і водночас неплатоспроможності. Частіше всього причинами неплатоспроможності є : невиконання плану з випуску та реалізації продукції; високий процент оподаткування; відволікання коштів у нормативні запаси сировини, матеріалів, готової продукції; недовиконання плану прибутків і як результат – нестача власних джерел фінансування.

Платоспроможність організації це зовнішня ознака її стійкості. Вона обумовлена ступенем забезпеченості оборотних активів довгостроковими джерелами. Аналіз платоспроможності потрібен не тільки для самого підприємства, а й для його зовнішніх партнерів та потенційних інвесторів.

Проналізувавши платоспроможність підприємства за відповідними показниками, спеціалісти можуть зробити висновки про стан платоспроможності підприємства. У разі погіршення його рівня керівництву підприємства потрібно негайно вжити заходів щодо поліпшення його становища. Цього можна досягти за рахунок підвищення розмірів вхідних грошових потоків, тобто збільшення виручки від реалізації, продажу частини основних фондів та інше.

Окреме питання займає класифікація вхідних та вихідних грошових потоків оскільки вона є підставою для розробки заходів мобілізації внутрішніх резервів відновлення платоспроможності. Одним із важливих заходів мобілізації внутрішніх резервів є проведення реструктуризації активів

підприємства, сукупність заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу, перетворення в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів підприємства.

У рамках реструктуризації активів першочерговим є мобілізація прихованих резервів. Виявлення наявних резервів здійснюється через ліквідацію втрат окремих видів ресурсів, перевищення норм їх витрачення не потребує спеціального методичного забезпечення.

Значна частина резервів відновлення платоспроможності відноситься до прихованих. Приховані резерви – це частина капіталу, що ніяк не відбита в балансі. Розмір прихованих резервів балансу дорівнює різниці між балансовою вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їх реальною вартістю.

Окремо необхідно виділити оптимізацію структури розміщення оборотного капіталу. Це зменшення частки низьколіквідних оборотних засобів, запасів сировини та матеріалів, незавершеного виробництва тощо. Заслугує на увагу продаж окремих низькорентабельних структурних підрозділів та об'єктів основних фондів. За рахунок цієї операції підприємство може отримати інвестиційні ресурси для репрофілювання діяльності підприємства на більш прибуткові.

Одним із основних напрямків пошуку резервів відновлення платоспроможності є зменшення вихідних грошових потоків через зниження собівартості продукції та витрат, джерелом покриття яких є прибуток. Це головний внутрішній резерв підвищення платоспроможності підприємства.

У рамках заходів щодо зменшення вихідних грошових потоків слід також переглянути інші витрати підприємства, які не відносять на рахунок собівартості продукції, а здійснюють за рахунок прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства після здійснення платежів до бюджету та чистого прибутку. Зменшення витрат є суттєвим резервом поліпшення платоспроможності підприємства. Отже, мета підвищення платоспроможності є досягнутою, якщо у результаті прискорення темпів економічного розвитку підприємство забезпечується відповідним зростанням його ринкової вартості у довгостроковій перспективі.

Умовою життєздатності підприємства та основою його розвитку на конкурентному ринку є стабільність (стійкість). Стійка діяльність залежить як від внутрішніх можливостей ефективно використовувати всі наявні в його розпорядженні ресурси, так і від зовнішніх умов, до яких належать податкова політика держави та ринкова кон'юнктура. Тому інформаційною базою аналізу фінансового стану мають виступати звітні дані підприємства, деякі задані економічні параметри і зовнішні умови його діяльності, які постійно змінюються і які необхідно враховувати при аналітичних при аналітичних оцінках і прийнятті управлінських рішень.

Внутрішня стійкість підприємства відображає такий стан його трудового потенціалу і такої його динаміки, при якій забезпечуються стабільно високі фінансові результати функціонування підприємства. В основі досягнення внутрішньої стійкості підприємства лежить своєчасне і гнучке управління внутрішніми і зовнішніми факторами його діяльності.

У загальному вигляді можна стверджувати, що фінансова стійкість – комплексне поняття, яке перебуває під впливом різноманітних фінансово-економічних процесів, тому їх слід визначити як такий стан фінансових ресурсів підприємства, при якому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності на основі зростання прибутку та активів при збереженні платоспроможності й кредитоспроможності.

Фінансова стійкість відображає такий стан його фінансових ресурсів і такий ступінь їхнього використання, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими засобами, здатне забезпечити безперервний процес виробництва й реалізації продукції, а також затрати на його розширення та оновлення.

Поглиблений аналіз фінансового стану підприємства уможливує об'єктивну оцінку стану господарсько-фінансової діяльності, виявлення внутрішньогосподарських резервів і шляхів подальшої фінансової стабілізації.

Список використаних джерел:

1. Болюк М.А., Івахченко В.І. Економічний аналіз господарської діяльності. – К.: ЗАТ «ФінЛав», 2001. – 204 с.
2. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. – Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 485 с.
3. Методичні рекомендації виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з прихованим банкрутством, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені наказом Міністерством економіки України від 17.01.2001р. №10.
4. Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України №949/121 від 26.01.2001р. «Про затвердження положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємства, що підлягають приватизації».
5. Костенко Т.Д. Економічний аналіз діагностика стану сучасного підприємства. – К. – 2005. – 400 с.
6. Іонін Є.Є. Розв'язання питань методологічного обґрунтування поняття «платоспроможність» та «ліквідність» // Актуальні проблеми економіки. – 2004. - №6(36). – с.31.
7. Уткин З.И. Финансовый менеджмент. Учебник для вузов. – М.: Издательство «Зеркало», 1998. – 272 с.

Анастасія Бурлака

Наук. кер. – Добржанська І. М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ДЕРЖАВНА СИСТЕМА ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬНОГО БІЗНЕСУ

Формування ринкової системи в сучасних умовах безпосередньо пов'язане з розвитком підприємницької діяльності в усіх сферах економіки. Важливим напрямом економічної політики в сучасних умовах є підтримка малого та середнього підприємництва. У механізмі державного регулювання бізнесу особливе місце займає його державна підтримка. Мета державної підтримки бізнесу - створення однакових умов для всіх суб'єктів господарювання, зайнятих у сфері бізнесу, а також вирівнювання підприємницьких структур з іншими сферами суспільного виробництва. Особливо такої підтримки потребує малий та середній бізнес. І не без підстав, оскільки ці форми в нових умовах господарювання виступають структуротворчим фактором економіки. Значні надії в реалізації стратегічних завдань розвитку національного капіталу, розширення місткості та структурного вдосконалення внутрішнього ринку, забезпечення підвищення рівня доходів населення, розвитку підприємницької активності й формування ринкового середовища в Україні покладаються на малий і середній бізнес. Підтримка становлення та розвитку останнього є одним з визначальних пріоритетів державної політики протягом всього періоду економічних реформ. Це знайшло свій вияв у створенні відповідної нормативно-правової бази, здійсненні спеціальних заходів державної політики щодо підтримки розвитку малого бізнесу, що дозволило досягти помітних успіхів у цій сфері.

Дослідження природи малого та середнього бізнесу, його місця та ролі в розвинутих ринкових економіках, реагування на заходи державного регулювання та підтримки є об'єктом уваги таких зарубіжних вчених як Т. Бартік, В. Баумоль, А. Брунетті, М. Вайт, Б. Ведер, П. Вестхед, Д. Гьявеллі, П. Девідсон, Д. Кібіл, Р. Латімор, А. Мадж, В. Мартін, А. Моєс, А. Мюйцер, М. Портер, П. Рейнольдс, Х. Смітс, Й. Шумпетер. Проблеми державної підтримки малого бізнесу ставили і вирішували в контексті фундаментальних досліджень державного регулювання підприємницької діяльності українські науковці: З. Варналій, Л. Воротіна, Т. Кондратюк, В. Ляшенко, О. Мазур, Л. Мартинюк, А. Мельник, І. Михасюк, Є. Панченко, А. Поручник, О. Пересада, П. Пильнова, Н. Прокопович, А. Румянцев, В. Сизоненко, Т. Смовженко, С. Соболев, В. Сорокіна, В. Ткаченко, В. Хахулін, Т. Черняк [2., с.150].

Підприємства малого та середнього бізнесу багато в чому підвищують життєздатність великих, їх конкурентоспроможність. Висока рентабельність великого виробництва зумовлюється масовістю випусків продукції та стабільністю асортименту виробів. Разом з тим прискорення науково-технічного прогресу різко скорочує ці можливості: необхідно постійно вносити корективи в техніко-економічні параметри продукції, реагуючи на зміни ринку. Зберегти свої переваги і пристосуватися до нових вимог гігантам допомагають підприємства малого та середнього бізнесу, які оперативніше привносять асортимент комплектуючих виробів у відповідність з досягненнями науки і техніки. Причому кількість таких підприємств повинна перевищувати безпосередній потреби складальних виробництв, оскільки тільки на подібній основі існуватиме повноцінна конкуренція.

На жаль, у нашій економіці такого взаємозв'язку немає. Все це свідчить про те, що розвиток економіки без зміщення акценту в бік підприємств бізнесу неможливий. На жаль, боротьба політичних сил за владу призвела до того, що в саме поняття „державного”, як правило, вкладається негативний зміст і громадські нині схильні все державне вважати нерациональним і неприйнятним. Не є винятком і підтримка бізнесу, підприємництва. Однією з визначальних причин неефективності розвитку малого бізнесу є загальна несприятливість ділового середовища в Україні: слабе нормативно-правове забезпечення державної політики щодо підтримки малого підприємництва, посилення адміністративного тиску, відсутність дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки, надмірний податковий тиск, нестабільність умов ведення бізнесу тощо. Відповідно це веде до збільшення витратності бізнесу, а також зумовлює більш високі очікування щодо необхідної норми рентабельності, що зупиняють потенційних підприємців, і поглинає ресурси розвитку вже діючих МП. Відбувається „тінізація” малого й середнього бізнесу в Україні. Відсутність офіційного статусу середнього підприємства позбавляє МП стимулів до розширення.

Отже, бізнес в Україні сьогодні потребує допомоги і підтримки, щоб стати провідним сектором економіки. Прискорення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні може бути здійснено шляхом його уваженої та цілеспрямованої державної підтримки, особливості формування якої мають враховувати наявність великого попиту з боку потенційних реципієнтів та жорстку обмеженість ресурсів, що можуть бути використані для її формування.

Список використаних джерел:

1. Галь В.М. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні // Вісник Національного банку України (укр.). - 2003. - № 1. - с 13-15
2. Галан Н.І. Державна підтримка малих та середніх підприємств в Європейському Союзі // Фінанси України. - 2005. - №9. - С. 147-154.

Віра Вальчук, Тетяна Пасічник
Наук. кер. -Урсакій Ю.А.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

КОРПОРАЦІЯ ВЕЛИКИХ ТА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В результаті утвердження України як самостійної, незалежної держави було створено необхідні умови для формування в країні національної економіки і органічного включення її в економічний простір.

Відбувається перехід від командно-адміністративної системи господарювання до системи відкритої економіки, яка характеризується тим, що ліквідується монополія держави і формується система зовнішньоекономічних відносин на основі принципу свободи конкуренції.

Усе це потребує відповідної модифікації форм і методів діяльності українських підприємств, які виступають на міжнародному ринку.

Окремі питання щодо вирішення даної проблеми висвітлені в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Серед вітчизняних авторів, що займаються проблемою конкурентоспроможності українських підприємств можна виділити Сіваченка І.Ю., Козака Ю.Г., Еханурова Ю.І., Губського Б.В., Кредисова А., а зарубіжних авторів, що досліджують проблему конкурентоспроможності підприємств в цілому – Майкла Портера, Фатхутдінова Р.А., Томпсона А.А.. Зокрема, в цих роботах розглядаються різні підходи до побудови стратегії виходу підприємства на світовий ринок.

Для ефективного включення в економічний простір великим та малим підприємствам необхідно виробляти таку продукцію, яка буде конкурентоспроможною на ринках. Це може бути досягнуто, розробивши стратегію просування їхньої продукції на світовому ринку.

Така стратегія повинна полягати не в простому нарощуванні обсягів виробництва, а в сприянні створенню довгострокових конкурентних переваг та стабільному розширенні і якісному поліпшенню на основі цих переваг позицій великих та малих підприємств на ринку. Для цього необхідно мати чітку концепцію економічної політики, яка сприяла б розширенню обсягу виробництва лише в поєднанні із загальними цілями макроекономічної політики [3, с. 186].

Згідно з дослідженнями Е.Ф. Бріггема, головними мотивами злиття підприємств є: очікування ефекту синергії від злиття; податкова доцільність; придбання активів за ціною їх відновлювальної вартості; зростання прибутку від контролю над більшим підприємством; диверсифікація з метою зниження ризиків [1, с. 136].

У сучасних ринкових умовах підприємства все активніше прагнуть завоювати нові ринки і для розширення своєї діяльності частіше вибирають стратегію злиття, а не стратегію органічного росту. Основою органічного росту підприємства є досвід та ресурси, накопичені всередині компанії, які інвестуються в існуючий бізнес з метою його розширення. Цей спосіб корпоративного розвитку є дешевшим та менш ризикованим порівняно зі стратегією злиття. Проте внутрішній ріст, особливо на фоні посилення конкуренції, процес досить тривалий і невизначений. Найшвидшою і багатообіцяючою стратегією є придбання вже існуючих підприємств [2, с. 48].

На жаль, більшість національних виробників характеризуються низькою конкурентоспроможністю, і, виходячи на закордонні ринки, зазнають поразки, переважно, через відсутність відповідних активів та досвіду. Тому однією з основних причин зростання кількості угод зі злиття підприємств є бажання бути конкурентоспроможними та фігурувати на міжнародному ринку. [4, с. 99].

Злиття підприємств з метою досягнення міжнародної конкурентоспроможності є особливо актуальним для України, оскільки наша держава прагне зайняти стійку нішу в світовій економіці, забезпечити стабільне економічне зростання та підтвердити статус країни з ринковою економікою. Існують відмінності у методах оплати операцій злиття у розвинених країнах та в тих, що розвиваються. У розвинених країнах фінансування угод злиття є різноманітним за рахунок операцій з цінними паперами. В Україні ж фінансування злиття здійснюється в основному за рахунок грошових коштів кінцевого покупця.

Державне регулювання процесів злиття в Україні є значно нижчим, ніж в розвинених країнах. Характерною особливістю є і те, що успішність угод злиття в Україні є вищою ніж на Заході за рахунок купівлі недооцінених активів [4, с. 102].

При міжнародних злиттях важливо враховувати культурні особливості різних національностей. Процеси злиття супроводжуються не лише змінами в організаційній структурі, системі підзвітності та відповідальності, але й поширенням відчуття невпевненості. Тому робітності як в корпоративній, так і в особистій культурі можуть негативно впливати при тісній співпраці та завадити досягненню максимального синергійного ефекту.

Для успішного досягнення синергійного ефекту, а отже, і для забезпечення ефективності процесів злиття підприємств важливо реалістично підійти до оцінки підприємства-цілі, проаналізувати можливості зниження витрат, передбачити реакції конкурентів на проведення злиття та оцінити ризики операції. Об'єднання підприємств, окрім економії та додаткового прибутку, створює ще й додаткові витрати, які часто важко передбачити. Прогнозування величини синергійного ефекту є справою ризикованою, оскільки доступ до інформації про підприємство-ціль може бути обмежений. Для посилення вірогідності такого прогнозу потрібно здійснити діагностику об'єкта придбання за участі кваліфікованих спеціалістів у цій галузі.[1, с. 145].

Хоча на світовому ринку найближчим часом експерти прогнозують спад активності процесів консолідації, український ринок злиття знаходиться на початковій стадії свого розвитку і тому має зарезервованій відповідний потенціал росту. Потрібно пам'ятати, що підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств значною мірою сприяє підвищенню конкурентоздатності національної економіки та забезпечує визнання України як надійного світового партнера.

Перспективи подальших досліджень, з нашого погляду, стосуватимуться аналізу злиття та поглинання та оцінки життєздатності підприємств в умовах жорсткої конкуренції як на міжнародному, так і на національному ринках. Планується дослідити, наскільки економіка країни залежить від конкурентоспроможності національних підприємств та як міжнародні інвестиції впливають на економіку приймаючої країни. Вивчення закордонного досвіду здійснення операцій з цінними паперами для проведення злиття буде корисним для розвитку фондового ринку в Україні та для більшої прозорості і легітимності операцій злиття.

Список використаних джерел:

1. Бірхем Е.Ф. Основи фінансового менеджменту. - К.: Видавництво "Мопод", 2007.
2. Глинська, Г.Я. Злиття підприємств як фактор підвищення їхньої конкурентоспроможності / Г.Я. Глинська // Логістика. -Л.: Вид-во Нац. ун-ту "Львів. політехніка", 2008 - С. 47-52.
3. Гохан Патрік А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
4. Рудьк Н.Б., Семеновская Е.В. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкулы долговым финансированием. - М.: Финансы и статистика, 2009.

Сергій Гатех

Наук. кер. – Юрій Е.О.

Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці

МЕТОДИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

У сучасних умовах ринкових відносин оцінка вартості бізнесу стає інструментом корпоративного управління. Практика свідчить, що значна кількість корпорацій як основну стратегію обирає підвищення вартості власного бізнесу. Актуалізація завдань управління вартістю підприємств передбачає удосконалення оціночної методології.

Загальновідомі три основні (традиційні) підходи до оцінки вартості бізнесу: витратний, дохідний і порівняльний. Зміст кожного з них детально розкривається в міжнародних та національних стандартах оцінки [1; 2]. Найхарактернішою рисою під час визначення вартості бізнесу в межах кожного із стандартних підходів є необхідність урахування різних аспектів фінансової діяльності компанії. Це призводить до отримання різних розрахункових величин вартості бізнесу, що, в свою чергу, є причиною виникнення проблеми узгодження отриманих результатів. Таке узгодження часто пов'язано з вибором ключових чинників вартості для отримання підсумкової величини вартості бізнесу. Наведене визначає необхідність комбінування різних методів оцінки вартості бізнесу, що дадуть змогу отримувати обґрунтовану величину цієї вартості шляхом поєднання переваг кожного з традиційних підходів.

Сьогодні в Україні спостерігаються позитивні тенденції економічного зростання, темпи та стійкість якого залежать від стабільного розвитку господарюючих суб'єктів. Початок широкомасштабних процесів приватизації, зростання кількості приватних підприємств, розширення співробітництва з іноземними партнерами та обсягів інвестицій — все це породжує необхідність оволодіння сучасними методами і підходами до оцінки вартості підприємства. Використання дієвих механізмів щодо оцінювання вартості бізнесу є підґрунтям стратегічного розвитку господарюючого суб'єкта в майбутньому, що зумовлює актуальність дослідження.

Метою статті є аналіз існуючих методів оцінки вартості підприємства, виявлення їх переваг і недоліків, а також особливостей застосування на вітчизняних підприємствах.

У сучасній економічній літературі достатньо детально аналізуються методичні підходи до використання методів оцінювання вартості бізнесу. Про це свідчать роботи вітчизняних та зарубіжних авторів щодо обраної проблематики, які розглядають поряд з традиційними методами (ринковий (порівняльний), дохідний, затратний) і застосування інших методик.

Актуальність питання, що розглядається, привертає увагу значної кількості економістів. Дослідження можливостей застосування зазначених моделей до оцінювання вартості бізнесу відображено у наукових працях К. Мерсера, Т. У. Хармса, Т. Коупленда, Т. Коллера, Дж. Мурріна, А.М. Кроткова, Ю.Я. Єленева, П. Дешоу, Е. Хаттона, Р. Слоан, А.Г. Грязнової, М.А. Федотової.

К. Мерсер, Т.У. Хармс у своїй монографії зосереджують увагу на основних умовах оцінювання бізнесу, використовуючи модель дисконтованого грошового потоку і модель Гордона [1]. Основна мета такого глибокого дослідження – краще розуміння основних інструментів оцінювальної діяльності та фінансових розрахунків. На основі цих моделей автори доводять, що вони можуть використовуватись для розроблення інтегрованого оцінювання бізнесу. Автори переконливо доводять, що ці моделі можуть бути використані для розроблення інтегрованої теорії оцінювання бізнесу.

Автори книги «Стоимость компаний: оценка и управление» Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррін наводять не тільки відомі методи оцінювання бізнесу, але і вказують на сильні та слабкі сторони кожної з них, їх можливості і обмеження, а також способи комбінування цих методик з метою отримання якнайкращого результату [10]. Такі автори, як А.М. Кротков та Ю.Я. Єленева, разом з традиційними підходами до оцінювання вартості бізнесу виділяють ще один підхід на основі опціонів [4].

Провідними західними фірмами у галузі управлінського консалтингу активно використовуються на практиці і розвиваються методи менеджменту, які серед найважливіших критеріїв успішності управлінської діяльності на різних її рівнях розглядають досягнення ринкової доданої вартості підприємства або його окремих підрозділів. Вказаний підхід отримав назву менеджменту, заснованого на управлінні вартістю, або VBM- менеджменту (VBM — Value Based Management) [5]. Незважаючи на те, що невід'ємною складовою частиною VBM-підходу є вимір вартості компанії, він принципово відрізняється від традиційних методів оцінювання бізнесу. В основу VBM покладено управління інтегрованим фінансовим показником – вартість компанії.

Практика оцінювальної діяльності в останні роки свідчить також і про застосування синтетичних методів оцінювання вартості, які неможливо безпосередньо віднести до жодного із традиційних підходів. Найпопулярнішими серед моделей, які формалізуються в межах зазначених методів, є моделі Ольсона та Блека-Шоулза. Вони є синтезом переваг, притаманних кожному з основних традиційних підходів. Зарубіжними авторами проведено дуже багато емпіричних досліджень щодо застосування цих моделей до оцінювання бізнесу. Особливої уваги заслуговує робота П. Дешоу, Е. Хаттона та Р. Слоана [6].

Синтетичні моделі не викликають проблем їх застосування для звітності, яка формується відповідно до умов міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) та американської системи обліку GAAP. Використання цих моделей в українській практиці формування фінансової звітності відповідно до Національних стандартів бухгалтерського обліку викликають істотні непорозуміння [7].

Практики оцінювальної діяльності в Україні, оцінюючи вартість підприємств та бізнесу, застосовують лише деякі з традиційних підходів, зокрема дохідний чи затратний.

Незважаючи на значну кількість досліджень методів оцінки, вченим так і не вдалось розробити універсальний методуку, яка б могла ефективно застосовуватись на всіх підприємствах та давати реальні показники вартості бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Аналіз внутрішніх і зовнішніх чинників, які впливають на діяльність підприємства, умови визначення ринкової вартості підприємства, шанс в боротьбі за виживання в конкурентному середовищі. Процес оцінки бізнесу є умовою вироблення стратегії підприємства, оцінки майна умовою купівлі-продажу. Цей процес показує альтернативні підходи та визначає, які з них можуть дати вищу ціну, тим самим забезпечивши максимальну ефективність використання майна, потенціальних можливостей бізнесу.

Оцінювання бізнесу – це визначення вартості бізнесу як майнового комплексу, здатного приносити прибуток його власникові [7]. При проведенні оцінювальної експертизи визначається вартість всіх активів компанії: нерухомого майна, машин і устаткування, складських запасів, фінансових вкладень, нематеріальних активів. Крім того, окремо оцінюється ефективність роботи компанії, її колишні, сучасні і майбутні доходи, перспективи розвитку і конкурентне середовище на цьому ринку, а потім оцінювана компанія порівнюється з підприємствами-аналогами. На підставі такого комплексного аналізу реально оцінюють бізнес як майновий комплекс, здатний приносити прибуток.

Існують такі методичні підходи до оцінки вартості підприємства:

1. Дохідний – підхід, що заснований на оцінці потоку майбутніх доходів підприємства, тобто оцінка вартості підприємства, що ґрунтується на визначенні теперішньої вартості очікуваних вигод (доходів, грошових потоків) від володіння корпоративними правами підприємства;

2. Майновий (витратний) підхід з погляду акумуляції активів) – підхід, що заснований на

уявленні про підприємство як цілісний майновий комплекс, вартість якого визначається різницею між вартістю активів підприємства та його зобов'язаннями;

3. Порівняльний (ринковий) – підхід, що заснований на тому, що вартість підприємства – це реальна ціна продажу аналогічного підприємства, тобто розрахунок вартості підприємства відбувається на основі результатів його зіставлення з іншими бізнес-аналогами [10].

Як правило, щоб отримати реальну оцінку, застосовують усі три підходи, а потім об'єднують єдине значення оцінювання підприємства [4].

Доходний підхід базується на принципі граничної корисності, який полягає у виборі інвестором найбільш прийняттого співвідношення прибутковості та ризику. Прибутковість у цьому контексті виражається дисконтованими майбутніми надходженнями, а ризик включено у ставку дисконтування. Доходний підхід є сукупністю методів, які дають змогу оцінити вартість об'єкта на основі його потенційної здатності приносити дохід [8].

За допомогою методів доходного підходу бізнес оцінюється на основі доходів підприємства, тих економічних вигод, що має власник від володіння підприємством (бізнесом). Даний метод заснований на принципі, що потенційний покупець не заплатит за частку підприємства (бізнесу) більше, ніж вона може принести доходів у майбутньому [4].

У рамках доходного підходу застосовується кілька методів, і x можна умовно розділити на два підвиди: методи дисконтованих показників та методи капіталізації .

Методи капіталізації використовуються тоді, коли підприємство має прогнозовані, стабільні в часі, доходи і можна передбачити темпи їхнього зростання [9]. В цих методах не враховується вартість матеріальних і нематеріальних активів. За їх допомогою вимірюють ефективність використання всіх активів з позиції їхньої здатності створювати дохід. Чим більше значення грошового потоку і ставка капіталізації , тим адекватнішою буде оцінка, здійснена таким методом [4]. Ставки капіталізації та дисконтні ставки, які використовуються у доходному підході, визначаються заданими ринку і повинні враховувати такі фактори, як рівень процентних ставок, ставок віддачі (прибутковості), очікуваних інвесторами від аналогічних інвестицій, а також ризик, властивий очікуваному потоку вигод.

Серед методів дисконтованих показників найрозповсюдженішим є метод дисконтування грошових потоків [9]. Суть його полягає у визначенні прогнозних грошових потоків конкретного бізнесу, що потім дисконтуються за ставкою дисконту для встановлення поточної вартості майбутніх доходів. Цей метод, на думку багатьох дослідників, якнай точніше визначає ринкову ціну підприємства і найбільшою мірою цікавить інвестора, оскільки показує суму, яку інвестор буде готовий заплатити з урахуванням майбутніх доходів від бізнесу, а також з урахуванням необхідної ставки доходу на інвестиції в цей бізнес.

Витратний підхід еволюціонує з трудової теорії вартості, тому вартість бізнесу у цьому випадку визначається шляхом переоцінки ресурсів, витрачених на його створення. Таким чином вартість підприємства оцінюється з позиції понесених витрат. Звичайно, балансова вартість активів підприємства не відповідає ринковій, тому завдання полягає в їх переоцінці [8].

Цей підхід об'єднує методи, за допомогою яких можна оцінити нові підприємства, та, з певними корективами, інвестиційні компанії. Також він використовується для оцінки ліквідаційної вартості підприємства, коли воно припиняє свої операції, продає матеріальні (а якщо є — і нематеріальні) активи і погашає всі свої зобов'язання.

Застосування витратного підходу як єдиного при оцінці бізнесу не припускається. Елементи витратного підходу рекомендують застосовувати для оцінки холдингових компаній [10].

Перевагою цього підходу є те, що він заснований на оцінці існуючих активів. Це усуває значну частину суперечностей аналітичної оцінки, характерної для інших підходів.

Недоліком підходу можна вважати те, що при цьому не враховується майбутній прибуток, тобто перспективи бізнесу,— головним стає визначення вартості матеріальних активів, нівелюється вплив на бізнес нематеріальних активів. Поза увагою лишаються і ринкові чинники ефективності — додаткові нематеріальні активи (наприклад, якість клієнтської бази) і пасиви (наприклад, потенційні позови до компанії), що не відбиті у балансі підприємства і кількісний вимір їх ускладнений, нема також однозначної відповіді на запитання, як саме оцінювати активи: як цілісний майновий комплекс чи окремо, і наскільки глибоким має бути виокремлення кожного активу, об'єкта?

Ринковий підхід базується на принципі заміщення, який полягає в тому, що най більша вартість об'єкта визначається найменшою ціною, за якою може бути придбаний інший об'єкт з еквівалентною корисністю. Вартість товарів чи бізнесу визначається за вартістю аналогічних об'єктів. Цей принцип заснований на твердженні про те, що раціональний інвестор не заплатит за певний об'єкт більше, ніж вартість доступного до купівлі аналогічного об'єкта, який має таку ж корисність, що й цей об'єкт. Тому ціна продажу аналогічних об'єктів є вихідною інформацією для розрахунку вартості цього об'єкта.

**СУЧАСНИЙ СТАН, РЕТРОСПЕКТИВИ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Застосування ринкового підходу можливе лише за умови розвиненості ринку, на якому функціонує оцінюване підприємство.

Головною перевагою ринкового підходу є те, що він є най простішим у використанні, а також статистично обґрунтованим, що забезпечує отримання даних, придатних для застосування в інших підходах. У межах порівняльного підходу розроблено низку методів коригування [10].

Головним обмеженням у застосуванні зазначеного підходу є обов'язкова наявність активного ринку. Серед недоліків слід відзначити й те, що даний підхід потребує внесення поправок, більшість з яких впливає на достовірність результатів. До того ж дані є не завжди порівнюваними.

Основні переваги та недоліки методів оцінювання бізнесу подано в табл.1

Таблиця 1

Підхід до оцінки	Переваги і недоліки основних підходів до оцінки вартості підприємства	
	Переваги	Недоліки
Витратний підхід	Враховує економічне старіння основних фондів	Не враховує вартість деяких нематеріальних активів
	Єдино можливий для деяких видів підприємств	Не враховує майбутнє оцінювання
	Забезпечує на реально існуючих активах	Статичний, не має обліку майбутніх очікувань
	Підходить для підприємств в стані банкрутства	Не враховує інвестиційний характер підприємства як товару
Доходний підхід	Враховує вартість створення ідентичного об'єкту (метод вартості заміщення)	Не врахування різного рівня ліквідності активів
	Єдиний метод, що враховує майбутні очікування	Трудомісткий прогноз
	Враховує ринковий фактор у вигляді ринкового дисконту	Частково носить ймовірний характер
Порівняльний підхід	Враховує премію за ризики	Невизначеність у виборі ставки дисконтування
	Повністю ринковий метод;	Заснований на інформації за минулі періоди і не враховує майбутніх очікувань
	Відображає реальну практику купівлі-продажу аналогічних об'єктів на дату оцінки;	Необхідний цілий ряд поправок
	Відображає фактично досягнуті підприємством (бізнесом) результати виробничо-фінансової діяльності	Можливі тільки за наявності фінансової інформації не тільки щодо оцінюваного підприємства, але і щодо великої кількості схожих підприємств, відібраних оцінювачем в якості аналогів
	Реальне віддзеркалення попиту і пропозиції на об'єкт інвестування	Складність обґрунтування поправок

Методи оцінки підприємств мають цілий ряд переваг і недоліків. Вони дозволяють відобразити майбутню прибутковість підприємства, при цьому враховується ризик інвестиції, можливі темпи інфляції, а також ситуація на ринку через ставку дисконту. Також дозволяють врахувати економічне старіння підприємства, показником якого є перевищення величини ринкової вартості, отриманої методом накопичення активів над величиною ринкової вартості, отриманої по методі доходного підходу. Ці методи найточніше визначають ринкову вартість підприємства, але їх використання утруднене через складність проведення досить точного прогнозування.

Список використаних джерел:

1. «Загальні засади оцінки майна та майнових прав»: постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440 «Про затвердження Національного стандарту № 1» //Офіційний вісник України.-2003.-№ 37.-С. 629.
2. Міжнародні стандарти оцінки. К.н.І. /Міксерін Г.И., Недужий М.И., Паєлов Н.В., Яцина Н.Н.-М.: НОВОСТИ, 2000.- 264 с.
3. Мерсер К., Хармс Т.У. Интегрированная теория оценки бизнеса. – М.: Маросейка, 2008.
4. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №6.
5. Раскозов С.В., Раскозова А.Н., Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании // Финансовый менеджмент. – 2002. – №4.
6. Deshow P., Hutton A., Sloan R. Journal of Accounting and Economic – 1999 – №26.
7. Ерофьева Т.А. Подходы до оцінювання вартості бізнесу: проблеми їх використання // Наукові записки. – 2007. – Т. 68. Економічні науки. – с.25 – 30.
8. Григорьев В. В. Оценка предприятия: теория и практика.- М.: ИНФРА, 1997.-318 с.
9. Егереv И. А. Стоимость бизнеса. Искусство управления.- М.: Дело, 2003.- 479 с.
10. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компании: оценка и управление./ Пер. с англ.-М.,Олимп-Бизнес, (серия «Мастерство»), 2003.- 578с.

Ольга Голіната

Наук.кер. – Гуменюк А.М.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

АЛЬТЕРНАТИВИ РОЗВИТКУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Торгівельна справа — одна з найдавніших в історії людства. Колись торгівля стала сполучною ланкою для взаємодії різних країн і куточків всього світу. Сьогодні уже не є гальмою проблемою купити чи продати речі першої необхідності. Важливе місце в даному процесі належить кооперації.

Мета роботи – визначення альтернатив та оцінка ефективності функціонування оптової торгівлі споживчої кооперації в Україні.

Теоретичні і практичні аспекти досліджуваної проблеми знайшли відображення в роботах відомих вітчизняних вчених-економістів: В.В.Аполія, Л.В.Балабанової, І.О.Бланка, Л.О.Брагіна, М.Д.Виноградського, Н.А.Голошубової, В.П.Онищенка, Ф.Г.Панкратова, В.О. Точиліна, К.П.Пашаєва, та інших.

В міру поглиблення ринкових процесів суттєво розширюються організаційно-економічні, соціальні, технологічні функції оптової торгівлі споживчих кооперацій. Поступово вона стає важливим інструментом ринкової інфраструктури та інструментом збалансованого розвитку внутрішнього ринку саме це і обумовлює актуальність досліджень.

Загальновідомо, що кооперація характерна для різних типів політичних устроїв і економічних систем. У світовій економіці вона набула вражаючих масштабів. Сьогодні кооперація близько 100 країн світу налічує понад 900 млн членів-пайовиків і в найближчій перспективі, за даними МКА, їх кількість досягне мільярда. Отже, не менше 20 відсотків дорослого населення планети буде пов'язано з кооперацією. Найбільш зрілі та ефективні форми кооперації склалися в Європі, де нараховується близько 300 тис. кооперативних товариств, з яких 33 відсотки кредитні, 21 відсоток сільськогосподарські, 14 відсотків споживчі, 3 відсотки житлові і не менше 25 відсотків змішані (багатопрофільні) [1]. Основна частина кооперативів зосереджена у сферах торговельних, фінансових, побутових, соціально-культурних послуг. На цих напрямках кооперація розвивається випереджаючими темпами.

Розмаїття видів кооперації характерно також для України. Проте структурно українська кооперація з відомих причин суттєво відрізняється від європейської. Нині в нашій державі найбільш структуризованою є споживча кооперація. Вона налічує близько 900 тис. членів пайовиків, об'єднаних у споживчі товариства[1].

Центральна спілка споживчих товариств України (Укоопспілка) об'єднує нині Кримську Республіканську спілку споживчих товариств, 21 обласну та 237 районних споживстілок, 204 районних споживчих товариства, майже 1,9 тис. сільських і міських споживчих товариств. Споживча кооперація України сьогодні - це майже 22 тис. підприємств торгівлі і громадського харчування, 563 міських і сільських ринків на 312 тис. торгових місць, 114 оптових баз загальною площею 559 тис. кв. метрів, 2,6 тис. заготівельних пунктів, 900 виробничих підприємств і цехів. У системі діють навчальні заклади, зокрема Львівська комерційна академія, Полтавський університет споживчої кооперації України, 22 коледжі (технікуми), котрі, переважно з числа сільської молоді, готують фахівців вищої та вищої базової освіти. Функціонує мережа лікувально-оздоровчих закладів та готельного господарства. Працюють банк "Укоопспілка", страхова компанія "Укоопгарант". Видається тижневик "Вісті Центральної спілки споживчих товариств України" та його "Діловий випуск", а для широкого загалу читачів виходять газети "Порадниця" і "Веселі вісті". Загальний наклад цих видань становить майже 1,5 млн примірників. У різних галузях діяльності системи зайнято 100 тис. чоловік. Зазначений потенціал використовується не лише для задоволення потреб пайовиків споживчої кооперації. Він працює на всіх селян та більшість жителів селищ і районних центрів. Таким чином, споживча кооперація, по суті, виконує важливе державне замовлення на обслуговування великого загалу переважно сільського населення [1].

Проте оптова торгівля сучасного стану споживчих кооперацій бажає бути кращою. У кінці минулого - на початку нинішнього року оптова торгівля стала в Україні об'єктом особливої уваги як фахівців-економістів, так і широкого громадськості. Причина цього - істотний спад обсягів оптового товарообороту, хоч в попередні роки торгівля робила досить вагомий внесок в економічне зростання. За даними Держкомстату України, фізичний обсяг оптового товарообороту - основного показника розвитку оптової торгівлі - за 2010 рік порівняно з минулим роком зменшився на 15% (оборот роздрібною торгівлі за цей же період, навпаки, збільшився на 22,4 %) [2].

Матеріально-технічний та кадровий потенціал оптової торгівлі, її організаційна та функціональна структура серйозно відстають від темпів розвитку і вимог суміжних сфер - виробництва і роздрібною торгівлі.

У кооперативній оптовій торгівлі зруйнована організаційна структура, деформована функціональна діяльність, недосконалий економічний механізм функціонування і система управління. В результаті кооперативна оптова торгівля не в повній мірі забезпечує формування системи господарських зв'язків, товарних ресурсів, реалізації раціональних схем товаропросування, здійснення в широких масштабах товарно-грошового обміну.

Причини цього явища не лежать на поверхні. Очевидно одне: вони не пов'язані лише із особливостями статистичного виміру цього показника. Статистичну зв'язність в оптовій торгівлі справді слід вдосконалювати, але суть проблеми далеко не в цьому. Змінами статистики оптової торгівлі не можна підмінити усі нарізлі у цій сфері перетворення.

Безумовно, позитивним фактом є зменшення кількості посередницьких ланок в оптовому

обороті. Поки товар доходить до роздрібного торговця, він багато разів змінював власника, а кожен оптовик на цих оборудках розробляв для себе прибуток. Внаслідок цього відбувалося перевернення механізму ціноутворення, кінцева ціна не відповідала раціональним принципам, а частка товаровиробника в ній була неприпустимо малою. Крім того, оптовий товарооборот був штучно роздутий за рахунок непрозорих схем реалізації. Проте розраховувати на щось інше в умовах широкого розвитку тінювих відносин не доводиться.

Одначасно з чинниками "очищення" оптової торгівлі від надмірної кількості посередників, що вплинуло на зменшення обсягів товарообороту, діяли й фактори, які обумовлювали його збільшення. Розвиток оптової торгівлі, збільшення обсягу оптового товарообороту і поліпшення його структури відображає розвиток національного виробництва, нарощування його обсягів. Недостатньо виробити продукцію, її потрібно ще продати на ринку[3].

Очищення від тінювих і фіктивних схем оптового товарообороту є нагальною необхідністю. "Реалізація" фактично неіснуючого товару набула занадто широких масштабів. У силу специфіки оптової торгівлі - швидкого обігу ресурсів - цей вид економічної діяльності став для багатьох підприємців знаряддям швидкого нагромадження капіталу. Вихід з тієї суб'єктивної оптової торговельної діяльності збільшуватиме обсяги оптового товарообороту [4].

Проблема оптової торгівлі та оптового товарообороту – це передусім проблема організації та регулювання конкретними товарними ринками. Оптова торгівля повинна бути більш гнучкою і здатною оптимально реагувати на будь-які зміни економічних умов. Це може бути забезпечено на основі послідовного розвитку типової і видової розмаїтості оптових структур на споживчому ринку [5]. В умовах ринкових перетворень в Україні стратегічна лінія подальшого розвитку споживчої кооперації - в збереженні життєздатних та започаткуванні нових галузей, стабілізації і розширенні масштабів діяльності, ринкової орієнтації та підвищенні їх конкурентоспроможності.

Багато областей України це прикордонні території через які можуть проходити досить інтенсивні експортно-імпорتنі оптові потоки. Але кооперації нашої держави не можуть використовувати їх без належної державної підтримки. При цьому доцільно забезпечити державну фінансову підтримку споживчої кооперації для оновлення і технічного оснащення кооперативних об'єктів.

На мій погляд, держава повинна приділяти більше уваги і надавати значну підтримку оптовій торгівлі споживчих кооперацій. Це стане важливим кроком переходу до цивілізованої оптової торгівлі в державі. Основними напрямками такого переходу слід вважати: розвиток і захист конкуренції на ринку оптових торговельних послуг; детінізацію товарних ринків; підтримку створення ефективної ринкової оптової інфраструктури; стимулювання розвитку сучасних інституційних форм організації ринків; створення необхідних умов для підтримання стабільної цінової ситуації та прозорості на товарних ринках; удосконалення біржової торгівлі; сприяння впровадженню сучасних логістичних схем організації товароруку; розвиток системи товарного кредитування; вдосконалення маркетингового обслуговування учасників ринку; створення системи аналізу кон'юнктури та прогнозу ринків; посилення державного контролю якості та безпеки товарів; сприяння просуванню вітчизняної продукції на зовнішній ринок; підвищення рівня торговельного менеджменту; поліпшення наукового забезпечення оптової торговельної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Нестабільність оптової торгівлі: парадокс чи закономірність? : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/public/article?art_id=33335868
2. Споживча кооперація України в період формування ринкових відносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/20_PRINT_2007/Economics/22288.doc.htm
3. Торопков В. М. Напрямки формування сфери оптової торгівлі за умов ринкових перетворень в Україні // Економіка і підприємство: стан та перспективи. – К., 2008. – С.153–159.
4. Торопков В. М. Тенденції розвитку оптової торгівлі в Україні // Проблеми інформатизації та управління. – К., 2010. – С.246–250
5. Голіков Е. А. Оптовая торговля: Менеджмент. Маркетинг. Логистика. Финансы. Безопасность: Учеб.-практ. пособие. – М.: Экзамен, 2003. – 350с.

Альона Джулинська, Анна Луполенко,
Наук. кер. – Нікіфоряк Л.С.,

Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ЯК МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ

Перехід України до ринково-орієнтованої економіки потребує від підприємств розробки стратегічних планів та самостійного визначення напрямів розвитку. Актуальним у цьому питанні є вирішення проблем управління власним капіталом щодо покращення ефективності його використання, що, в свою чергу, сприятиме підвищенню конкурентних переваг підприємства.

Рентабельність власного капіталу є ключовим інвестиційним показником. Акціонери

приділяють даному показнику особливу увагу, оскільки з їх точки зору він найкраще характеризує результативність діяльності підприємства. За допомогою показників рентабельності можна оцінити ефективність управління підприємством, оскільки отримання високого прибутку і достатнього рівня прибутковості багато в чому залежить від правильності і раціональності схвалюваних рішень. Тому рентабельність можна розглядати як один з критеріїв якості управління.

В галузі фінансового менеджменту працювало і працює досить багато учених-економістів, найбільше число Нобелівських премій присуджено за роботу саме у даному напрямі. Проблеми формування капіталу та управління ним досліджували багато зарубіжних та українських економістів, зокрема Р.Брейлі, Р.Мертон, С.Росс, Р.Н.Холт, У.Шарп, І.Балабанов, І.Блажан, І.Бланк, В.Бочаров, Г.Ляшенко, Є.Мних, А.Поддєрьогін, Р.Слав'юк, Г.Стасюк, Є.Стоянова та інші науковці. Більш системний підхід до процесів управління капіталом підприємств характерний роботам українського вченого І. Бланка.

Метою дослідження є проаналізувати важливість рентабельності власного капіталу та систему управління ним в процесі господарської діяльності підприємств.

Система управління капіталом підприємства, на думку І. О. Бланка, складається із двох функціональних підсистем: управління формуванням капіталу та управління використанням капіталу. Ці підсистеми можна віднести й до формування системи управління власним капіталом, як однією з організаційних форм, проте в умовах динамічності ринку до проблем раціонального формування та використання власних коштів підприємства додалися інші, не менш значимі, а саме:

1. Оцінка реальної ринкової вартості підприємства та дієвості його фінансово-господарської діяльності. Проте реальну вартість не завжди можна визначити кількісно, зокрема, при інших рівних умовах вартість компанії, що є відомим трендом, є вищою, а отже, вищою буде і вартість її майна.

2. Визначення оптимальної частки власного капіталу у структурі капіталу підприємства [3].

Виходячи із функціонального призначення власного капіталу, на мікрорівні можна виділити його позитивні риси: простота залучення використання (при вирішенні питання щодо збільшення обсягу власного капіталу або щодо напрямків його використання рішення приймає підприємство без участі будь-яких інших суб'єктів господарювання); більш висока дохідність та здатність генерувати прибуток (при використанні власного капіталу немає потреби сплачувати відсотки за кредитом); підвищення конкурентоспроможності підприємства (наявність значної частки власного капіталу збільшує його платоспроможність та фінансову стійкість, що надає певних конкурентних переваг та статусу перед клієнтами та партнерами).

У порівнянні з підприємствами інших сфер діяльності власний капітал комерційного банку займає незначну питому вагу у сукупному капіталі, приблизно 8 - 10%, тоді як у промислових підприємствах 40 - 60%, до того ж він має інше призначення в банках, аніж в інших сферах підприємництва.

Проте використання підприємствами лише власного капіталу має і негативні риси: обсяг власного капіталу обмежений тому підприємство може втратити можливість розширення діяльності та збільшення рентабельності за рахунок залучення позикових коштів за допомогою ефекту фінансового левериджу; часто власний капітал, що залучений із зовнішніх джерел, має більш високу вартість порівняно із позиковим капіталом [2].

Рентабельність власного капіталу, є одним з найважливіших характеристик фінансового стану акціонерного товариства. Акціонери приділяють йому особливу увагу, так як з їх точки зору він найкраще характеризує результативність діяльності товариства. Велике значення показника рентабельності власного капіталу гарантує високий рівень дивідендів не тільки в звітному періоді, але і в майбутньому році, таким чином визначає значні накопичення прибутку. В США найбільш традиційним і типовим значенням рентабельності власного капіталу є показники на рівні 10-15%.

Існує досить велика диференціація розмірів власного капіталу між підприємствами різних галузей, що безпосередньо впливає на їх економічний розвиток (табл. 1)

Поки що багато українських акціонерних товариств не здатні забезпечити високу рентабельність власного капіталу внаслідок нераціонального використання ресурсів, що є у них. Для здійснення інвестиційних проектів підприємствам не вистачає власних засобів, а вітчизняна промисловість недостатньо привабливою сферою вкладення капіталу. Для отримання результату необхідно також і державне регулювання.

Ще понад 100 років тому фінансові менеджери фірми „DuPont“ запропонували рентабельність власного капіталу визначати як добуток рентабельності реалізації за чистим прибутком, оборотності активів та коефіцієнта фінансової залежності [1, с.48].

На думку Н.М. Чижя, перелік показників-співмножників, що визначають рентабельність власного капіталу, можна розширити. Йдеться про такі важливі показники фінансового стану

підприємства, як ліквідність, оборотність поточних активів, співвідношення термінових зобов'язань і капіталу підприємства. Для проведення кореляційно-регресійного аналізу необхідно моделювати факторну модель коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

Таблиця 1

Власний капітал за видами економічної діяльності станом на 30 вересня 2010 року

	Власний капітал – всього	У тому числі	
		статутний капітал	додатковий капітал
	на 30.09.10р.	на 30.09.10р.	на 30.09.10р.
Усього, в т.ч.	931773,3	430474,5	486715,0
сільське господарство	1516,5	803,3	857,2
промисловість	393452,3	163495,1	205163,9
будівництво	12026,5	10335,4	8244,4
торгівля автомобілями, їх ремонт	7306,4	7050,6	4701,2
оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі	14043,7	24341,7	8733,1
діяльність готелів та ресторанів	6095,4	6444,8	2587,5
діяльність транспорту та зв'язку	163292,6	60471,6	81282,2
фінансова діяльність	30181,1	15775,5	10194,3
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	289120,2	126114,4	151131,5
освіта	1275,2	251,3	684,8
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4121,2	2926,4	1649,3
надання комунальних та індивідуальних послуг	7519,1	7116,9	8019,6

Такий підхід до аналізу дозволяє за допомогою кожного з п'яти коефіцієнтів оцінити наступні економічні фактори впливу на прибутковість власного капіталу: частка чистого прибутку в ціні продукції; інтенсивність використання активів підприємства; участь власного капіталу у фінансуванні активів підприємства; частка поточних активів яку можна покрити поточними зобов'язаннями; частка поточних зобов'язань у валюті балансу.



Рис. 1. Факторна модель коефіцієнта рентабельності власного капіталу

При оптимізації структури власного капіталу акціонерного товариства необхідно виходити з того, що оптимальна структура власного капіталу являє собою таке співвідношення його основних джерел, яке забезпечує максимальний рівень чистої рентабельності власного капіталу.

Показник чистої рентабельності власного капіталу в даному дослідженні береться в якості критерію оптимізації структури власного капіталу за тією причиною, що він є інтегральним і тому найбільш повно характеризує ефективність фінансової діяльності акціонерного товариства.

Як відомо, основним та постійним джерелом підвищення рентабельності власного капіталу є прибуток. Використання цього джерела обходиться відносно дешево порівняно із залученням довгострокового позикового капіталу. Проте збільшення рентабельності власного капіталу за рахунок прибутку підприємство обмежено загальним його розміром, що залежить від багатьох факторів, таких, як організаційно-технічний рівень управління фінансово-господарською діяльністю, обсяг виробництва та реалізації продукції підприємства, склад і рівень витрат виробництва, пропорції розподілу чистого прибутку за окремими напрямками їх використання, рівень конкуренції у відповідній сфері тощо.

Негативне значення показника рентабельності свідчить про те, що: підприємства не підтримують відповідний рівень цін на продукцію, тобто є недостатньо конкурентоспроможними в даних умовах, або не виробляють продукцію у достатньому обсязі; підприємства не контролюють рівень витрат на виробництво, тому що від витратомісткості продукції напряму залежить її прибутковість.

Безумовно, не слід виключати дію кризових факторів протягом останніх двох років, але

негативні тенденції були властиві підприємствам і у досить сприятливі для розвитку роки. Все це свідчить про нерациональне управління капіталом, яке не забезпечує високої прибутковості та нарощування вартості підприємства у довгостроковій перспективі.

Метою управління капіталом є задоволення потреби у фінансових коштах за різними напрямками діяльності підприємства та оптимізація його структури з позицій забезпечення умов ефективного використання для збільшення вартості підприємства.

Традиційно, управління капіталом розглядають у двох аспектах: управління формуванням та використанням. На нашу думку, з огляду на особливості реалізації даної конкретної функції фінансового менеджменту, мають бути виділені наступні етапи: формування, розподіл та використання, моніторинг та перерозподіл (за необхідності). Практичний досвід в сфері управління капіталом свідчить, що невелике число управлінських команд змогли добитися постійного зростання вартості, замінивши традиційний підхід до управління на критичніший, краще інформований і гнучкіший процес управління капіталом, такий, що тісно прив'язує стратегію до довгострокового створення вартості. Готовність перерозподілити капітал життєво важлива, оскільки досвід показує, що тільки 10 відсотків нових стратегій і 60 відсотків стратегій, направлених на розширення, добиваються стотакту запланованого зростання і цілей по прибутковості [4].

Для забезпечення ефективного управління капіталом повинні розглядатись та враховуватись усі можливості, відкриті перед підприємством на етапах розподілу в постійному пошуку якнайкращих стратегій. Так, наприклад, у провідному англійському банку від кожного бізнес підрозділу вимагають подавати принаймні три стратегічні альтернативи: 1) альтернатива, яка максимізує довгострокову вартість; 2) альтернатива, яка максимізує грошовий потік в найближчій перспективі; 3) альтернатива, що мінімізує витрати.

Таким чином, управління капіталом є складовою успішної реалізації стратегії нарощування вартості підприємства. Застосування економетричних моделей є дієвим механізмом визначення пріоритетних „факторів”, що формують рівень рентабельності власного капіталу акціонерних товариств у конкретних умовах сучасного господарювання.

Слід відмітити, що управління формуванням, використанням та збереженням власного капіталу є основним у системі менеджменту, і має місце навіть на малих підприємствах, а от питання визначення ринкової вартості компанії, дієвості її фінансово-господарської діяльності та формування оптимальної структури капіталу зазвичай мають місце лише на великих підприємствах.

Модель рентабельності власного капіталу необхідна для того, щоб визначити, які з факторів здійснюють найбільший вплив на результативний показник, а які ні і які причини вплинули на це, а також дозволяє виявити резерви збільшення рентабельності власного капіталу акціонерних товариств. Здійснення прогнозу рентабельності власного капіталу акціонерного товариства дозволяє перевірити чи власний капітал в майбутньому отримає прибуток.

Список використаних джерел:

1. Чиж Н.М. Напрямки підвищення ефективності використання власного капіталу підприємства: [електронний ресурс] / Н.М. Чиж // дис. канд. екон. наук: 01.2011 / Луцький національний технічний університет. – Луцьк, 2011. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gumy/Bkfor/2011_1/32.pdf
2. Мороз О.М. Аналіз фінансового стану підприємства як основа його стабільності та прийняття оптимальних управлінських рішень: [електронний ресурс] / О.М. Мороз, Л.М. Григоренко // дис. канд. екон. наук. – 2011. – Режим доступу: <http://nitkonf.org/ken-moroz-om-grigorenko-lm-analiz-finansovogo-stanu-pidприємства-yak-osnova-yogo-stabilnosti-ta-priynattya-optimalnih-upravlinskih-risheny/>
3. Савчук В.П. Фінансовий менеджмент / В.П. Савчук // *практическая енциклопедия*. – К.: Издательский дом «Максимум», 2005. – 884 с.
4. Тарасенко С.І. Дослідження впливу управління капіталом на вартість підприємства: [електронний ресурс] / С.І. Тарасенко // дис. канд. екон. наук. / Дніпродержінжинський державний технологічний університет. – Дніпродержінжинський, 2010. – Режим доступу: http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_9/stat/Tarasenko.pdf

Тетяна Єндржієвська

Наук. кер.- Грицюк Е. О.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

РОЗВИТОК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Можливість виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби залежить від його конкурентоспроможності. Питання конкуренції і конкурентоспроможності перебувають у центрі уваги дослідників протягом усієї історії розвитку економічних відносин. При цьому конкуренція розглядається як вища спонукальна сила, що змушує виробників продукції підвищувати її якість, знижувати витрати на виробництво, підвищувати продуктивність праці. Це обумовлює необхідність забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємств, тому дослідження даної теми є достатньо актуальною.

Теоретичним основам та принципам конкуренції присвячені праці таких відомих економістів: Г. Азоева, В. Кузмішинова, М. Портера, Р. Фатхутдінова, Т. Бугайчук, І. Журило та ін. Розгляду

питань розробки шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства приділяти увагу Ю. Гончарук, О. Мезенцева, І. Должанський, В. Парсяк тощо. Проте, як правило, при розкритті сутності конкуренції науковці розглядають лише окремі її прояви, а термін "конкурентоспроможність" визначають, спираючись на предмет дослідження.

Мета дослідження. Дослідити основні процеси, пов'язані з розвитком конкурентоспроможності торговельного підприємства.

Завдання. На основі визначеної у даному науковому дослідженні мети, нами було сформульовано та виконано наступні завдання:

Розкрити сутність поняття «конкуренція» та «конкурентоспроможність» з точки зору науковців.

Визначити та проаналізувати основні категорії конкурентоспроможності.

Охарактеризувати рівні конкурентоспроможності торговельного підприємства.

На сьогоднішній день існує багато визначень поняття конкуренції. Візьmemo, наприклад, класичне "конкуренція" (пізніше лат. *concurrentia*, від *concurrere* – зіштовхуватись) – суперництво, змагання людей, груп, організацій у досягненні подібних цілей, кращих результатів у визначеній суспільній сфері. Конкуренція – суттєва риса видів діяльності, в яких відбувається зіткнення інтересів (політика, економіка, наука, спорт та ін.). На сучасному етапі економічного розвитку завдяки впливу складних і швидкоплинних ринкових змін з'являються більш сучасні та досконалі визначення поняття конкуренції. Так, у своїх працях Г. Азоев пропонує розуміти під конкуренцією суперництво на якому-небудь терені між окремими юридичними чи фізичними особами (конкурентами), зацікавленими в досягненні однієї і тієї ж мети. З точки зору господарської організації такою метою є максимізація прибутку у результаті легальних дій з метою завоювання переваг споживача [1, С.158].

На думку Р. Фатхутдінова, конкуренція – це процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами для отримання перемоги чи досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних і суб'єктивних потреб у межах законодавства або в природних умовах [5, С.390].

Всесвітньо відомий економіст М. Портер розглядає конкуренцію як динамічний процес, що безперервно змінює ландшафт, на якому з'являються нові товари, виробничі процеси і ринкові сегменти. Він також розглядає конкуренцію як систему взаємодії п'яти сил: конкурентів у галузі, тобто суперництво існуючих фірм; потенційних конкурентів, що обумовлено загрозю входу нових фірм на ринок; покупців; постачальників, під впливом яких виникає загроза підвищення ціни чи зниження якості їх продукції, сировини тощо; товарів-замінників [2, С.33-41].

Тлумачення терміну "конкурентоспроможність" безпосередньо пов'язане зі змістом поняття "конкуренція". У перекладі з давньолатинського даний термін означає суперництво, боротьбу за досягнення кращих результатів у будь-якій сфері діяльності. Звідси, при загальному підході до трактування поняття "конкурентоспроможність" його можна визначити як здатність у процесі суперництва досягати кращих результатів у деякій діяльності, сфері функціонування.

Поняття конкурентоспроможності інтерпретується і аналізується в залежності від економічного об'єкту який розглядається. Якщо говорити про поняття конкурентоспроможності на макрорівні, то воно відображає позиції національної економіки у системі міжнародних відносин, головним чином в сфері міжнародної торгівлі, і одночасно її здатність зміцнювати позиції. Це найбільш важливий, але не єдиний аспект поняття конкурентоспроможності нації. Слід враховувати здатність зберігати і нарощувати темпи економічного зростання, зайнятості, реальні доходи громадян.

У цілому конкурентоздатність торговельного підприємства це відносна характеристика, що визначає відмінності розвитку даної фірми від розвитку конкурентних фірм по ступеню задоволення своїми товарами потреби людей і по ефективності виробничої діяльності.

Конкурентоздатність торговельного підприємства характеризує можливості і динаміку його пристосування до умов ринкової конкуренції.

Конкурентоздатність підприємства залежить від ряду таких факторів, як: конкурентоздатність товарів підприємства на зовнішньому і внутрішньому ринках; вид товару та його асортимент; місткість ринку (кількість щорічних продажів); легкість доступу на ринок; однорідність ринку; конкурентні позиції підприємств, що вже працюють на даному ринку; конкурентоздатність галузі; можливість технічних нововведень у галузі; конкурентоздатність регіону і країни.

Визначення, аналіз та узагальнення існуючих у науковій та навчальній літературі основних категорій, щодо конкурентоспроможності дозволяє охарактеризувати поняття наступним чином. Конкурентоспроможність продукції - це комплекс споживчих та вартісних характеристик, які визначають його успіх на ринку, тобто спроможність саме даного товару бути обміненим на гроші в умовах широкої пропозиції до інших конкуруючих товаровиробників.

Конкурентоспроможність підприємства слід розуміти, як реальну та потенційну спроможність, а

також наявні для цього можливості підприємства вивчати попит (ринок), проектувати, виготовляти та реалізовувати товари, які по своїм параметрам у комплексі більш задовільняють попит споживачів, ніж товари конкурентів.

Конкурентоспроможність підприємства - можна розглядати також, як вміння виготовляти і реалізувати швидко та дешево якісну продукцію у достатній кількості.

Конкурентоспроможність персоналу, тобто робітників, спеціалістів, керівників підприємства - це вміння кожного з них і всіх разом, як одного цілого, швидко і ефективно сприймати і реалізувати різні новинки в кожній стадії життєвого циклу продукції. Це вміння створювати виробы, які відповідають всім вимогам споживача з найменшими витратами всіх видів ресурсів.

Конкурентоспроможність – це спроможність об'єкта витримувати конкуренцію у порівнянні з аналогічними об'єктами в умовах конкурентного середовища. Конкурентоспроможність об'єкта визначається за результатами маркетингових досліджень, сегментування ринку.

Поняття конкурентоспроможності фірми включає у себе значний комплекс економічних характеристик, які визначають положення фірми на ринку. Цей комплекс може включати характеристики товару, а також фактори, які формують в цілому економічні умови виробництва та збуту товару фірми.

Отже, показник рівня конкурентоспроможності підприємства - це узагальнюючий показник життєздатності підприємства, його вміння ефективно використовувати свій трудовий, науково-технічний, маркетинговий, фінансовий потенціал. Цей показник відображає результати роботи всіх підрозділів, тобто стан внутрішнього середовища, а також здатність його реагування на зміну зовнішнього середовища.

Як зазначає Гончарук Ю.О., конкурентоспроможність торговельного підприємства - це комплексне поняття, яке включає такі аспекти, як спроможність підприємства продавати конкурентоспроможну продукцію; вміння розробляти стратегію, яка забезпечує високий рівень його конкурентоспроможності; наявність добре налагодженого організаційно-управлінського механізму, який спроможний виконати поставлені завдання; орієнтацію діяльності організації на ринок і систематичну співпрацю із споживачами; наявність конкурентної стратегії та тактики дій стосовно конкурентів; високу професійну підготовку персоналу; вміння реагувати на зміни зовнішнього середовища [3, С.12-21].

Проблема конкурентоспроможності у сучасних умовах має велике значення. На сучасному етапі розвитку економіки України слід застосовувати світовий і практичний досвід ведення конкурентної боротьби. На жаль, на сьогодні більшість підприємств не здатна до ведення конкурентної боротьби. Але саме конкурентні переваги є основою успіху діяльності торговельних підприємств і виступають ключовим ресурсом розвитку. У країнах з ринковою економікою конкурентоспроможність торговельного підприємства є результатом взаємодії факторів, які породжені об'єктивним розвитком продуктивних сил і відображають результати політики великих монополій у боротьби за якість, ринки збуту й отримання прибутку.

Можливість виживання торговельного підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби залежить від його конкурентоспроможності. Для виживання в умовах ринку суб'єкти господарювання повинні вміти перемагати конкурентів. Здатність досягати економічних, організаційних чи технічних переваг означає досягнення суб'єктами господарювання конкурентоспроможності на ринку [4, С. 67-69].

Для характеристики торговельних підприємств пропонуємо виділити чотири рівні конкурентоспроможності:

Вважається, що на торговельних підприємствах першого рівня продукція має значні переваги порівняно з продукцією конкурентів, будь-які зміни у управлінні з конкурентоспроможними підприємствами.

Торговельні підприємства другого рівня намагаються наздогнати рівень розвитку головних конкурентів, запозичуючи у них технічні прийоми, технології.

Торговельні підприємства третього рівня система управління активно впливає на виробничі системи, сприяє їх розвитку та вдосконаленню, досягнення успіху у конкурентній боротьбі стає функцією управління і фактично залежить від ефективності організації.

Торговельні підприємства четвертого рівня йдуть попереду своїх конкурентів, мають успіх на ринку, переваги над конкурентами, високу прибутковість.

Конкурентоздатність торговельного підприємства характеризується цілим рядом показників. Проте основний чинник, що пронизує кожен з цих факторів та відіграє найвагомішу роль у підтримці конкурентоздатності підприємства - якість, причому не лише якість готової продукції, а й забезпечення її на кожному етапі виробничо-господарського процесу. Тому можемо зробити висновок, що конкурентоспроможність продукції на сучасному етапі розвитку світової економіки досягається саме шляхом забезпечення відповідного рівня якості [4, С.67-69].

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що згідно сучасних підходів до управління

торговельними підприємствами, конкуренція розглядається як вища спонукальна сила, що змушує продавців та виробників продукції підвищувати її якість, знижувати витрати на виробництво, підвищувати продуктивність праці. Більш того, конкуренція формує нові стандарти господарювання учасників ринку. Це обумовлює необхідність забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємств, що дозволяє їм ефективно виконувати свої господарські функції в умовах постійного посилення конкурентної боротьби. В даній статті було виявлено, що конкурентоспроможність у період становлення ринкових відносин є особливо важливим показником. Використовуючи свої можливості торговельне підприємство повинно забезпечувати технічну та економічну конкурентоспроможність. Іншими словами, воно має знайти спосіб оптимального поєднання технічної та економічної ефективності для забезпечення найкращих умов для випуску конкурентоспроможної продукції. Також дуже важливим для торговельного підприємства є якість продукції, яка також впливає на його конкурентоспроможність.

Список використаних джерел:

1. Азов Г.Л., Челенко Л.П. Конкурентні переваги фірми. – М., 2000. – 256 с.
2. Воронкова А.З. Методологічне основи формування механізму управління конкурентоспособним потенціалом підприємства // Вісник Східноукраїнського державного університету. – 2000. – №4(26). – С. 33-41.
3. Гончарук Ю.О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю// Актуальні проблеми економіки. - 2009. - №2. - С. 12- 21.
4. Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О., Ушакова Н.М. Конкурентоспроможність торговельних підприємств та методи її оцінки / Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О., Ушакова Н.М. / Підручник.-К.: Хрещатик. - 1999. - С.67-69.
5. Фелхутдінов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Маркетинг, - 2002. – 886 с.

Олена Зубова

Наук. кер. - Хариневич Д.О.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПЕРЕДБАЧЕННЯ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА РЕАГУВАННЯ НА НИХ

Система ринкових відносин об'єктивно зумовлює існування ризику в усіх сферах господарської діяльності. Ринкове середовище вносить в діяльність підприємств елементи невизначеності і поширює «асортимент» ризикових ситуацій, які виникають при присутності конкретних умов та обставин. Ризикові ситуації формують умови для існування і реалізації економічного ризику, з яким в процесі своєї діяльності зіштовхуються практично усі підприємства. Відсутність повної інформації, існування протидіючих тенденцій, елементи випадковості та інші нові економічні умови господарювання обумовлюють важко-прогнозованість процесу управління, оскільки більшість управлінських рішень підприємства приймається в умовах невизначеності та економічного ризику.

Невизначеність і мінливість внутрішнього та зовнішнього середовища, обмеженість ресурсів і капіталу, збільшення частоти та обсягів витрат при здійсненні господарської діяльності вимагають теоретичного розгляду питань ризику, менеджменту ризику, забезпечення достатнього рівня ризикостійкості підприємства. Багатогранність форм прояву ризику, неможливість абсолютного уникнення його ймовірності, відсутність універсальних засобів мінімізації ризику та втрат, передбачення ризиків — це чинники, які підвищують актуальність і практичний інтерес до забезпечення ризикостійкості підприємства.

Так, проблематика ризику, забезпечення підприємства захистом від нього широко досліджується в працях як зарубіжних (М. Альберта, Т. Бартона, Ю. Брікхема, М. Ерхардта, М. Мескона, Дж. Лікфорда, П. Уокера, Ф. Хедоурі), так і вітчизняних економістів (В. Віпліньського, В. Глущенко, Л. Догіль, С. Лященко, М. Лапусти, Г. Піратовського).

Поняття «ризикостійкість підприємства» не є поширеним, хоча дедалі частіше зустрічається у працях економістів-практиків. Так Е.А. Козлов ризикостійкість підприємства трактує як здатність досягати запланованих результатів діяльності, стабільності, незважаючи на дію різних чинників. Наведені тлумачення є дискусійними, що обумовлює доцільність вивчення споріднених термінів [5, с. 75-76].

Мета дослідження полягає у з'ясуванні змісту понять «ризикостійкість підприємства», «управління ризикостійкістю підприємства» та співставлення їх між собою.

А.Н.Азріляна вважає, що стійкість — це постійність, здатність протистояти ризику втрат і збитків. А В.П. Боголепов розрізняє поняття «стійкість» і «рівновага». Стькість — це можливість підприємства адаптуватися до зовнішніх умов і протистояти їм з метою самозбереження певний проміжок часу. Рівновага — окремих випадок стійкості, який розглядається як відносини між певними чинниками [1, с. 34-35].

Отже, економічна стійкість підприємства — це здатність до перебування в одному зі станів, які забезпечують досягнення поставлених цілей в умовах виникнення непередбачених і

важкопрогнозованих зовнішніх і внутрішніх чинників.

Економічна безпека підприємства — це такий стан його економіки (економічної системи), який можна характеризувати збалансованістю і стійкістю до негативного впливу будь-яких загроз, здатністю забезпечувати на основі власних економічних інтересів свій сталий і ефективний розвиток [2, с. 101-102].

Наведені визначення доводять, що поняття рівноваги, стаціонарності, безпеки семантично близькі до поняття стійкості, однак вони передбачають більш вузьке розуміння, а в окремих випадках мають різне трактування.

Отже, обґрунтовуючи все вище зазначене, можна запропонувати таке визначення поняття «стійкість підприємства» — здатність підприємства зберігати організацію та виконувати свої функції, не зважаючи на негативні впливи чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, перебуваючи при цьому у стані динамічної рівноваги.

Таким чином, ризикостійкість підприємства — складова загальної стійкості підприємства, інтегральна характеристика підприємства як відкритої соціально-економічної системи, яка характеризує загальні можливості ефективного рівноважного безперебійного функціонування організації протистояння ризикам, незважаючи на їх негативний вплив.

Наявність ризикостійкості, як правило, визначається одночасною дією двох полярних тенденцій. Перша пов'язана з відтворенням і збереженням набутих системних якостей, інша забезпечує можливість адаптації підприємства до нових умов. Таким чином, слід розрізняти ризикостійкість постійну (первісну) та змінну (набуту) — за аналогією з біологічним імунітетом організму.

Первісна ризикостійкість формується на етапі створення підприємства і визначається ресурсною базою, галузевими та регіональними умовами, змінюючись у середньо- та довгостроковій перспективі відповідно до досягнення стратегічних цілей.

Набута ризикостійкість залежить від тактичних та оперативних управлінських заходів, реалізованих у процесі діяльності, специфіки мікрооточення підприємства, ризикоагресивності середовища.

Залежно від наявності компенсаторних засобів, впливу зовнішнього середовища, ресурсного потенціалу, ризикоагресивності середовища, первісного та набутого компонентів ризикостійкості стан підприємства можна ідентифікувати як стійкий, умовно стійкий та нестійкий до дії ризиків.

Характерною рисою стійких систем є їхня здатність впливати на навколишнє середовище, що супроводжується формуванням додаткових ресурсних потоків. При цьому як зовнішнє середовище необхідно розглядати не стільки конкретні економічні суб'єкти (постачальників, споживачів, конкурентів), скільки відносини між ними й підприємством. Характер цих взаємин визначає зовнішній профіль економічного ризику підприємства.

Погіршення якісних і зниження кількісних показників діяльності підприємства є результатом зниження ризикостійкості та порушення стану рівноваги. Здійснення ефективного управління ризикостійкістю на високому професійному рівні допоможе не тільки мінімізувати негативний вплив загроз і ризиків, а також надасть підприємству можливість стабільно функціонувати навіть в умовах ризику.

Категорія «ризикостійкість» залежить від кількісних і якісних чинників та параметрів, які впливають на її забезпечення. Процес зміни цих параметрів передбачає управління ризикостійкістю [4, с. 65-66].

Управління ризикостійкістю не слід отожденовати з поняттям «управління ризиками», оскільки перше передбачає окрім мінімізації негативних впливів загроз і ризиків, створення передумов для рівноважного функціонування навіть в умовах ризику, при цьому підприємство розглядається як система взаємопов'язаних елементів (як функціонально, так і за окремими структурними одиницями).

К.С. Горячева вбачає в управлінні ризиками цілеспрямований пошук та організацію управлінської роботи зі зниження ризику, що органічно поєднується з мистецтвом отримання додаткового доходу чи іншого вигравшу в невизначеній господарській ситуації [3, с. 13-14].

Управління обов'язково передбачає процес розробки та впровадження конкретних рішень, підходи до їх вироблення. Отже, враховуючи визначення поняття «ризикостійкість підприємства», під управлінням ризикостійкістю підприємства слід розуміти систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, які спрямовані на економічно ефективний захист підприємства від небажаної дії чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, забезпечення можливості безперебійного рівноважного функціонування підприємства в умовах ризику, оптимальне поєднання превентивних, компенсаторних і репресивних методів на підприємстві з урахуванням співвідношення «ризик/витрати».

При управлінні ризикостійкістю особливо увагу необхідно звернути на фінансовий стан підприємства, адже можливість забезпечення підприємства необхідним рівнем грошових ресурсів

є визначальним для створення високого рівня ризикостійкості. При цьому цільовим параметром визначення рівня ризикостійкості є такі характеристики, як рівень рентабельності, плановий обсяг прибутку, доходу, вартість підприємства (її збільшення або зменшення).

З урахуванням стану внутрішнього та зовнішнього середовища і параметрів діяльності підприємства у процесі управління ризикостійкістю необхідно підібрати такі засоби та заходи з мінімізації або нейтралізації негативної дії чинників ризику, які б забезпечили мінімізацію витрат на реалізацію таких заходів, враховували особливості діяльності підприємства, обмеженість ресурсів, первісний компонент ризикостійкості.

В економічній літературі сукупність методів боротьби з різними ризиками прийнято поділяти на три групи: превентивні, репресивні, компенсаційні.

Превентивні методи передбачають проведення заходів, спрямованих на попередження непередбачених руйнівних подій з метою зниження ймовірності та величини збитку (наприклад, протипожежні заходи, попередження інфекційних захворювань тощо). Репресивні методи управління ризиком спрямовані на зменшення ризику, який вже відбувається (наприклад, боротьба з пожежею, повінню). Компенсаційні методи спрямовані на фінансування понесених витрат. До методів управління ризикостійкістю відносять такі, як передача і страхування ризику, хеджування ризику, розподіл ризику, локалізація ризику, лімітування ризику, диверсифікація ризику, самостраховування, компенсація ризику.

Слід зауважити, що управління ризикостійкістю підприємства передбачає забезпечення стійкого розвитку в умовах ризику, а не уникнення останнього.

Для організації безперерйного рівноважного функціонування підприємства в умовах ризику забезпечення належного рівня ризикостійкості необхідно впровадити оптимальне поєднання превентивних, компенсаторних і репресивних механізмів з урахуванням мінімізації співвідношень «витрати від ризику/витрати на управління ризиком» та «ризик/прибуток» [4, с. 97-98].

Підсумовуючи, можна зробити такий висновок, що погіршення якісних і зниження кількісних показників діяльності підприємства є результатом зниження ризикостійкості та порушення його фінансової рівноваги. Здійснення ефективного управління ризикостійкістю з використанням нових підходів на високому професійному рівні допоможе не тільки мінімізувати негативний вплив загроз і ризиків, а також надати підприємству можливість стабільно функціонувати навіть в умовах ризику.

Отже, щоб вижити за складних умов підприємствам необхідно приймати нетрадиційні та сміливі рішення, але це теж підвищує ступінь економічного ризику. При означених обставинах підприємствам потрібно не уникати ризику, а вміти правильно оцінювати його ступінь і безпосередньо управляти ним з метою обмеження.

Список використаних джерел:

1. Александров Е. А., Боголюбов В. П. О некоторых организационных критериях качества функционирования предприятия. – В кн.: Организация и управление. М., 1999.
2. Вітлінський В.В., Верченко П.І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
3. Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: Автореф... дис. к.е.н. /08.06.01.—Економіка, організація і управління підприємствами. — 12.01. 2006 р. — К: КНУТД, 2006.—17 с.
4. Івченко І.Ю. Економічні ризики: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 300 с.
5. Козлов Е.А. Анализ экономической рискоустойчивости промышленных предприятий. – Челябинск, 2002 – 205 с.

Мирослав Карча

Наук. кер. – Головачук Т.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ ЩОДО ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

Фінансовий стан є основою всієї підприємницької діяльності, адже саме завдяки йому ця діяльність і здійснюється. Фінансовий стан характеризує прибутковість, рівень розвитку підприємства, кредитоспроможність, він є надзвичайно важливою ланкою підприємництва.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. В першу чергу на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперерйний випуск і реалізація високоякісної продукції.

Тема статті є надзвичайно актуальною, адже фінансовий стан є так званою підсумковою ланкою усієї діяльності підприємства і потрібні дієві шляхи для його покращення задля успішної і прибуткової діяльності підприємства.

Останнім часом проблема управління фінансовим станом підприємства стоїть у центрі уваги сучасних наукових досліджень. Існують різні погляди на поняття фінансового стану

підприємства, серед них можна виділити висловлювання таких науковців, як: Поддєрьогін А.М., Онисько С.М. та Марича П.М., Філімонова О.С. Але на сьогодні наукова думка не має загальноприйнятої точки зору з приводу чіткого визначення поняття "фінансовий стан підприємства", дослідження переважно зосереджуються тільки на окремих його елементах.

Згідно визначення, що надає Поддєрьогін А.М. : «Фінансовий стан підприємства - комплексне поняття, яке є результатом взаємодії елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів» [1, с.544]. Науковці Онисько С.М. та Марич П.М. сформулювали таке визначення: «Фінансовий стан підприємства характеризується забезпеченістю його фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними і фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю» [2, с.311]. Автор Філімонова О.С. визначила: «Під фінансовим станом підприємства розуміють рівень його забезпеченості відповідним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями» [3, с.275]. На динамічності фінансового стану наголошують науковці В.В. Ковальов та О.Н. Волкова, які вважають, що оцінка фінансового стану характеризує "потенційну і фактичну можливість підприємства розраховуватися за поточними зобов'язаннями, а також його фінансову стійкість у довгостроковій перспективі".

Отже, фінансовий стан є результатом діяльності всіх елементів системи фінансових відносин, їх взаємодії між собою, також він залежить від умілого керуванням фінансами підприємства і безсумнівно фінансовий стан є надзвичайно важливим для діяльності підприємства.

Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

Питання дослідження фінансово-економічного стану підприємства висвітлено у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких В.Г. Белоліпецький, І.О. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, О.Н. Волкова, Г.П. Герасименко, І.В. Дем'яненко, К.В. Ізмайлова, В.В. Ковальов, М.Я. Коробов, Л.А. Ляхтіонова, Е.А. Маркар'ян, А.М. Поддєрьогін, В.М. Родіонова, Г.В. Савицька, М.А. Федотова, М.Г. Чумаченко та ін. У сучасних умовах господарювання підприємств важливим є врахування поряд з такими елементами як платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, що визначається, зокрема, ефективністю оборотних коштів, прибутковістю підприємства, таких як потенціал формування та повнота використання фінансових ресурсів, збалансування грошових потоків і рівень фінансового ризику [7].

Інформація про фінансовий стан підприємства надзвичайно важлива як для керівництва підприємства, так і для інвесторів. Тому заслуговує на увагу проблема щодо інформаційного забезпечення підприємства. Достовірність даних про фінансовий стан підприємства є важливою умовою для прийняття правильних управлінських рішень [5].

Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємства за виникнення різноманітних форм власності, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) фірми, які можна виявити тільки на підставі своєчасного і об'єктивного аналізу фінансового стану підприємства.

Систематичний аналіз фінансового стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості необхідний ще й тому, що доходність будь-якого підприємства, розмір його прибутку багато в чому залежить від його платоспроможності. Враховують фінансовий стан підприємства і банки, розглядаючи режим його кредитування та диференціації відсоткових ставок.

Фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливило критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статичі за певний період, так і в динаміці – за ряд періодів, дасть змогу визначити "болючі точки" у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є дані: балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал, дані статистичної звітності та оперативні дані.

Стійкий фінансовий стан підприємства формується в процесі всієї його виробничо-господарської діяльності. Тому оцінку вартості бізнеса та його фінансового стану можна об'єктивно здійснити не через один, навіть найважливіший, показник, а тільки за допомогою комплексу, системи показників, що детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства.

Показники оцінки фінансового стану підприємства мають бути такими, щоб усі ті, хто

пов'язаний із підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність продовження або встановлення таких відносин з підприємством.

У кожного з партнерів підприємства — акціонерів, банків, податкових адміністрацій — свій критерій економічної доцільності. Тому й показники оцінки фінансового стану мають бути такими, щоб кожний партнер зміг зробити вибір, виходячи з власних інтересів.

Ясна річ, що в доброму фінансовому стані заінтересоване передовсім саме підприємство. Однак добрий фінансовий стан будь-якого підприємства формується в процесі його взаємовідносин із постачальниками, покупцями, акціонерами, банками та іншими юридичними і фізичними особами. З іншого боку, безпосередньо від підприємства залежить міра його економічної привабливості для всіх цих юридичних осіб, що завжди мають можливість вибору між багатьма підприємствами, спроможними задовольнити той самий економічний інтерес [8].

Фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу.

В економічній літературі проблеми узагальнення методологічних принципів та методик аналізу фінансового стану підприємств знайшли відображення в роботах В.Г.Артеменко, М.В.Беллендира, Т.Г.Беня, М.Д.Білик, І.А.Бланка, М.А.Болоха, С.Б.Довбні, Ф.І.Євдокимова, В.О.Захарченко, А.І.Ковальова, Є.В.Мниха [4], С.В.Мороза, О.А.Морозової, А.Н.Поддєрьогіна, Є.Г.Рячих [6], В.П.Савчука, С.І.Счасної, О.Л.Хотомлянського, Т.М.Чернати, М.Г.Чуначенка, А.Д.Шеремета та інших. Значний внесок у розробку проблем теоретичного та практичного характеру у галузі аналізу та передбачення фінансового стану підприємств зробили такі зарубіжні вчені, як У.Бівер, Е.Альтман, Е.Бернхардсен, С.Завгрен, Е.Дікін, Р.Едмінстер, С.Ширата, С.Моссман, Р.Моррис, Х.Кідане, Р.Лібо, М.Змієвські, Д.Уілкоккс, Д.Робертсон, С.Джонсон, Е.Лайтнен, М.Блюм, Т.Кіда, М.Азіз тощо.

Таким чином, у ході аналізу фінансового стану підприємства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу, їхня кількість та широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку. На нашу думку саме комбінування цих всіх методів і видів фінансового аналізу призведе підприємство до бажаної цілі. Підбиваючи підсумок розгляду сутності оцінки фінансового стану підприємства, слід підкреслити, що необхідність та значення такої оцінки зумовлені потребою систематичного аналізу та вдосконалення роботи за ринкових відносин, переходу до самоокупності, самофінансування, потребою в поліпшенні використання фінансових ресурсів, а також пошуком у цій царині резервів зміцнення фінансової стабільності підприємства.

Слід наголосити, що фінансова звітність є надзвичайно важливою для оцінки фінансового стану підприємства, адже саме в ній містяться дані про весь стан підприємства, в залежності від виду підприємства існують різні форми звітності. Важливим є правильне і повне відображення усієї інформації у звітності підприємства, щоб можна було оцінити реальне становище і вжити потрібних заходів для покращення цього ж становища.

Основними напрямками покращення фінансового стану підприємства є: 1) зниження собівартості продукції дозволить підприємству бути конкурентоспроможним на ринку збуту, що можливе за рахунок впровадження нової техніки, технологій, більш раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних витрат в собівартості продукції; 2) збільшення грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства збільшить коефіцієнт абсолютної ліквідності і дозволить підприємству оформляти довго і короткострокові позики в банку для фінансування поточної діяльності. Збільшення грошових коштів можна забезпечити за рахунок реалізації зайвих виробничих і невиробничих фондів, здачі їх в оренду, виробництво і розробка нових видів продукції, продаж деяких застарілих основних фондів [10].

Удосконалення фінансового стану підприємства можливе за рахунок збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків. Підвищення розмірів вхідних грошових потоків можливе за рахунок: збільшення виручки від реалізації; продажу частини основних фондів; рефінансування дебіторської заборгованості.

Скорочення вихідних грошових потоків можливе за рахунок: зниження витрат, які відносяться на собівартість продукції; зниження витрат, які покривають за рахунок прибутку.

Основним заходом покращення фінансового стану є збільшення виручки від реалізації. В свою чергу розмір виручки від реалізації залежить від: обсягів реалізації продукції; ціни одиниці продукції, що реалізується

Щоб збільшити обсяги реалізації, треба максимально активізувати збутову діяльність підприємства. Стимулювати збут можна різними методами. Бажаний результат можна отримати наданням знижок покупцям, помірними зменшеннями цін, застосуванням масової реклами. Не існує для всіх підприємств єдиного рецепту збільшення обсягів реалізації. Тип заходів залежить від особливостей кон-кретного підприємства та обраної ним стратегії маркетингу.

Також одним із важливих шляхів удосконалення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів. Це: проведення реструктуризації активів підприємства; сукупність заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу; перетворення в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів підприємства.

Особливу увагу необхідно звернути увагу на приховані резерви. Приховані резерви є частиною капіталу, що ніяк не відображена в Балансі. Розмір прихованих резервів балансу дорівнює різниці між балансовою вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їх реальною вартістю.

Шляхами удосконалення фінансового стану підприємства через виявлення прихованих резервів є: здача в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у робочому процесі; використання зворотного лізингу.

Отже, удосконалення фінансового стану підприємства можливе шляхом підвищення результативності розміщення та використання ресурсів підприємства. При цьому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності на основі зростання прибутку й активів, при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності [11].

Ще одним напрямом є покращення фінансового стану є його прогнозування, оскільки, щоб грамотно керувати виробництвом, активно впливати на формування показників господарської і фінансової діяльності, необхідно постійно використовувати дані про його стан, а також зміни, які в ньому проходять. Покращення фінансового стану підприємства можна досягти завдяки збільшенню його прибутку. Збільшувати прибуток можна за допомогою багатьох факторів. Наприклад, можна збільшити ціну на продукцію, надані послуги. Проте цей варіант не завжди доцільний, оскільки в умовах пануючого кризового стану економіки країни, підприємства не мають достатньо грошових коштів, щоб заплатити ще більшу суму за послуги, роботу, товари.

Отже, резервами зростання прибутку у кількісному вимірі є: 1) збільшення обсягу реалізації продукції; 2) зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції: усунення перевитрат по сировині і матеріалах, усунення понадпланових відходів, усунення невинуватих і непродуктивних витрат у складі цехових і загально-виробничих витрат, а також у складі витрат на утримання і експлуатацію устаткування, усунення втрат від браку; 3) постійне зниження позареалізаційних збитків. Ще одним напрямом у пошуку резервів зростання прибутку є ефективне використання ресурсів підприємства, собівартості виготовленої продукції. Зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції - основний резерв збільшення прибутку підприємства. Враховуючи специфіку виробництва досліджуваного підприємства суттєво зменшити витрати на виробництво можна завдяки технічним і технологічним заходам [9, с. 72].

В основі забезпечення фінансової стійкості лежить рух його грошових коштів в узгоджених обсягах і в часі, що виступає як безперервний процес. Для кожного напрямку використання грошових фондів має бути відповідне джерело. В широкому розумінні активи фірми — це чисте використання коштів, а пасиви і власний капітал — чисті джерела. Цикл руху грошових засобів, здатний забезпечити фінансову стійкість типової промислової компанії, якщо досягнута їх узгодженість у розмірі і в часі.

Для забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання важливе значення має розподіл прибутку на дві частини. Перша — коли у формі податків та інших обов'язкових платежів він перераховується в Державний і місцевий бюджети. Друга — коли прибуток залишається в розпорядженні підприємства. Прибуток на його власні потреби розподіляється на капітальні вкладення по технічному переозброєнню й розширенню виробництва, примноженню власних обігових коштів, на матеріальне заохочення працівників, на соціально-культурні заходи й будівництво житла, об'єктів соціально-культурного й комунально-побутового призначення.

Отже, фінансовий стан підприємства є головним фактором, по якому оцінюють діяльність підприємства і надзвичайно важливо проводити його оцінку та розробку заходів задля покращення фінансової стійкості підприємства.

Список використаних джерел:

1. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Кер.кол. авт. і наук. ред. проф. Поддєрогін А.М. - 6-те вид., перероб. та допов. - К.: КНЕУ, 2006. - 552 с.
2. Оніщенко С.М., Марин П.М. Фінанси підприємств: Підручник для студентів вищих закладів освіти. - 2-ге видання, виправлене і доповнене. - Львів: „Манолія Плюс“, 2006. - 367 с.
3. Філімонович О.С. Фінанси підприємств: Навч. посіб. - 2-ге вид., переробл. і допов. - К.: МАУП, 2004. - 328 с.: іл. - Бібліогр.: с.318-321.
4. Мух С.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. підручник. - к.: центр навчальної літератури, 2008. - 514с.
5. Ільченко С.О. Математична модель фінансового стану на основі системи балансових рівнянь // Економіст. - 2006. - № 1. - С. 38-41.
6. Рючих Е.Г. Основи фінансового менеджменту: Навчальний посібник. К.: Академвидав, 2010. - 336 с.
7. <http://ev.nuos.edu.ua/content/ekonomichna-sutnist-finansovogo-stanu-pidpriemstva>
8. <http://arenta-group.com/ua/showarticle/98.html>
9. http://pda.coolreferat.com/Фінансовий_стан_підприємства_та_шляхи_його_поліпшення_Дослідження_фінансового
10. <http://uclm.edu.ua/library.php?pid=1015>
11. http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/73896.doc.html

Алла Касьян

Наук. кер. – Беженар Н. В.

Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці

ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ ЯК ОДНОГО ІЗ ШЛЯХІВ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Здійснення в Україні економічних реформ дії організацій та їхніх керівників не може зводитись до простого реагування на зміни, що відбуваються. Все ширше визнається необхідність свідомого управління змінами на основі науково обґрунтованої процедури їх передбачення, регулювання, пристосування до зовнішніх умов, які постійно змінюються.

Саме невизначеність чинників зовнішнього середовища і динамічність ринків України зумовлюють на сьогодні значну актуальність використання концепції стратегічного управління, оскільки забезпечення конкурентоспроможності підприємства, підвищення ефективності виробництва, а також збільшення прибутку можливе завдяки розробці конкурентної стратегії, впровадженню результативного стратегічного управління, зокрема стратегічного управління витратами. Тому в сучасних умовах господарювання для промислових підприємств особливо актуального значення набувають сучасні технології аутсорсингу, які дозволяють підтримувати економічну стійкість виробників в умовах жорсткої конкуренції та нестабільності зовнішнього середовища.

Аутсорсинг широко застосовується в західній практиці ведення бізнесу, про що свідчать численні наукові праці зарубіжних вчених, серед яких варто відмітити Ж.Л. Бравара, С. Клементса, Р. Моргана, Дж. Хейвуда. Серед російських економістів значний внесок в розвиток концепції аутсорсингу зробили Н. Ермошкін, С. Календжян, Д. Козлов, О. Лігоненко. Водночас в працях українських вчених дана концепція розкрита лише фрагментарно, тому потребує вивчення економічної суті аутсорсингу та визначення можливостей його використання як інструменту підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в сучасних умовах.

Необхідність сучасних досліджень полягає в тому, що питанню стратегічного управління витратами на промислових підприємствах присвячений значний обсяг публікацій і навчальних посібників, проте вивчення викладених у літературі концепцій дозволило з різних точок зору подивитись на поставлену проблему, оцінити її в різних системах координат і зробити висновок про те, що низка питань стратегічного управління недостатньо розроблені і досліджені. Реальна ситуація вимагає використання нових сучасних методичних інструментів для розробки конкурентної стратегії підприємства, одним з яких є матриця аутсорсингу.

Аутсорсинг – (англ. outsourcing – використання зовнішніх джерел або засобів) – це передача сторонньому підрядникові деяких бізнес-функцій або частин бізнес-процесу підприємства [5, 33]. Суть полягає в тому, що всі ресурси компанії концентруються на основному виді діяльності, а неосновні для бізнесу функції перекладаються на професійних партнерів. Разом з тим, аутсорсинг являється частиною стратегії управління підприємством, а не просто видом партнерської взаємодії чи кооперації і передбачає передачу не тільки обов'язків, а й відповідальності за надання певних послуг компаніям-партнерам по бізнесу [4, 18].

Виникнення інструменту аутсорсингу пов'язують з автомобільним бізнесом, зокрема компанією General Motors та її діяльністю в 70-х роках ХХ ст. Керівництво почало серію змін на підприємстві, які базувалися на висновку Г.Форда, що спеціалізовані фірми виконують свої функції краще, ніж його власні підрозділи [1, 6]. Компанія Toyota, використовуючи виробничий аутсорсинг, що передбачає передачу частини ланцюжка виробничих процесів або цілком весь цикл виробництва сторонній організації, сьогодні займається фактично тільки проектуванням, складанням і реалізацією продукції, а більша частина деталей і комплектуючих виробляється іншими, найчастіше великими підприємствами [2]. Такий спосіб ведення бізнесу характерний для майже всіх японських виробників автомобілів. Журнал Fortune затверджує, що як мінімум 90% сучасних підприємств використовують аутсорсинг хоча б одного бізнес-процесу. Toyota, Honda, Chrysler делегують стороннім підрядникам приблизно 70% бізнес – процесів. Значних успіхів у використанні аутсорсингу досягли японські компанії, які розробили і широко застосовують логістичну систему постачання «Just in Time», при якій зовнішній постачальник доставляє до замовника комплектуючі за чітким графіком, а одержувачу навіть немає необхідності створювати у себе їх резервний склад [3, 43]. Зарубіжний досвід показує, що застосування аутсорсингу на підприємстві дозволяє збільшити гнучкість виробництва, дає змогу знизити загальні витрати за рахунок відсутності заготовельного та допоміжного виробництва, зменшити адміністративні витрати, вивільнити дефіцитне устаткування і як наслідок підвищити конкурентоспроможність підприємства. На сьогодні для України характерними функціями, які передаються в аутсорсинг є управління персоналом, інформаційні технології, проведення маркетингових досліджень, транспортні послуги. Що стосується виробництва, то ринок промислового аутсорсингу в Україні ще не сформований через низьку культуру довіри та невідповідність цін на послуги аутсорсерів їх

якості. Водночас існують досить успішні приклади передавання основної виробничої функції на аутсорсинг. Так, деякі вітчизняні виробники домашнього текстилю розміщують замовлення в Китаї, закуповуючи матеріали в Україні та залишаючи за собою розробку колекцій, управлінські функції й продаж продукції, мотивуючи це більш низькою вартістю робочої сили, ніж в Україні [4, 21].

Традиційна система управління витратами не завжди дає позитивні результати, коли йдеться про управління витратами на підприємстві з метою їхнього скорочення. Вітчизняні підприємства починають цікавитися зарубіжним досвідом в управлінні витратами, серед яких можна відмітити японські кайзен- і таргет-костинг, матрицю аутсорсингу.

Виділяють три основні причини використання аутсорсингу: бажання зосередитися на основних видах діяльності. Це означає припинення розвитку в організації певних компетенцій, що не є ключовими для реалізації обраних стратегій, а також для створення й утримання організації конкурентних переваг; необхідність підвищення якості обслуговування. Тут мова йде про те, що витрати на якість починають перевищувати додану кінцевим товарам і послугам цінність, за яку міг би заплатити споживач. При цьому йде пошук зовнішніх постачальників, які виконують аналогічну роботу за меншу ціну або за ту ж ціну, але більш високої якості (основний акцент, звичайно, робиться саме на підвищенні якості); гостра потреба у зменшенні витрат. Ця причина з'являється, коли організація виявляється у скрутних становищі і прагне позбутися зайвих витрат. Іншими словами – шукає більш ефективних постачальників, які зможуть забезпечити прийнятну якість за досить низьких цін.

Розповсюдженим способом ухвалення рішення про аутсорсинг є використання матриці аутсорсингу Д. Хлебнікова 1999р. [8].

Матриця аутсорсингу – це метод рознесення по дев'яти основних квадратах матриці 3x3 об'єкта, що розглядається (яким може бути як окреме виробництво, так і підрозділ, вид робіт, відчутні і невідчутні ресурси, аж до конкретного фахівця – носія якоїсь компетенції).

По вертикальній осі матриці розглядається ступінь відповідності здібностей організації її стратегічним цілям (стратегічна важливість). Горизонтальна вісь визначає позиції елемента бізнес-системи, що розглядається, порівняно з ринком. Тобто наскільки добре порівняно з ринком фірма, що розглядається, виконує будь-яку роботу, наскільки відповідає існуючому галузевому розвитку конкретний технологічний переділ, наскільки добре виконує свої функції який-небудь відділ, наскільки кваліфіковані робітники тощо.

Таким чином, використання матриці аутсорсингу при управлінні витратами дозволяє підприємству після аналізу динаміки витрат та ціни обрати таку конкурентну стратегію, яка підвищуватиме ефективність господарської діяльності і примножуватиме прибутки.

Застосування досвіду зарубіжних компаній і використання аутсорсингу на вітчизняних підприємствах може значно підвищити ефективність їх роботи, знизити витрати у системі стратегічного управління та відкрити принципово нові можливості для взаємовигідного співробітництва, суттєво посилити їх конкурентоспроможність в умовах глобального економічного розвитку. Однак для цього необхідною умовою є розробка базових засад інноваційного розвитку вітчизняних підприємств із застосуванням принципів аутсорсингу для підвищення ефективності їх роботи.

Звичайно, прийняття стратегічних рішень є найбільш важким для керівників, оскільки вони обумовлюють високий ступінь ризику при управлінні підприємством. В умовах ринку ступінь ризику зростає за рахунок впливу певних чинників зовнішнього середовища. Тому вирішення зазначених проблем зможе сприяти обґрунтуванню рекомендацій щодо ефективного управління витратами та реалізації конкурентної стратегії в системі стратегічного управління підприємством з урахуванням реалій вітчизняної економіки.

Список використаних джерел:

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг і аутстафінг : високі технології менеджмента : [учеб. пособие] / Б.А. Аникин, О.В. Ильин. – М : ИНФРА-М, 2007. – 187 с. – Бібліогр.: с. 5 – 10. – ISBN 966-8019-21-0.
2. Гавриленко К. Аутсорсинг як інструмент зниження витрат у системі стратегічного управління / К. Гавриленко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – 1 (91). – С. 104-109.
3. Заводовська І.І. Передумови та перспективи розвитку сучасного бізнесу на основі аутсорсингу [Електронний ресурс] / І.І. Заводовська // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – №8. – С. 43-45.
4. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов // Економіка України. – 2009. – № 8. – С. 16-24.
5. Календіян С.О. Аутсорсинг і делегування повноважень в діяльності компанії: [учеб. пособие] / С.О. Календіян. – М : Дело, 2003. – 178 с. – Бібліогр.: с. 30 – 36. – ISBN 966-7302-61-Х.
6. Карпов А. Стратегія: от разработки до реализации / А. Карпов // Управление компаний. – 2006. – №3. – С. 28-30.
7. Хейвуд Дж. Аутсорсинг і пошук конкурентних переваг / Дж. Хейвуд : [пер. с англ.]. – М : Вільямс, 2002.
8. Хлебніков Д. Матрична модель прийняття ІИД «Капітал» спеціально для Е-хелпвелл [Електронний ресурс] / Д. Хлебніков, А. Яльня, Л. Савушкін. – Режим доступу: www.ehelpwell.com
9. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання: [Монографія]. / А.В. Череп. – Ч. І. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 368 с.

МІСЦЕ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ПОБУТОВОЇ ТЕХНІКИ

Кожному керівникові доводиться розв'язувати проблеми різного характеру та вдосконалення системи управління підприємством. Рівноманітність характеристик підприємств, зумовлена особливостями зовнішнього та внутрішнього середовища, типами продукції, що випускається, потребує дослідження сутності діяльності та варіантів управління нею, аналізу теорій побудови систем управління.

Актуальність теми. Функціональна стратегія створює високоефективний функціональний потенціал підприємства, який забезпечує керованість стратегічних змін, що зумовлюється цілісністю та збалансованістю їхнього змісту та механізмів здійснення у системі управління. Наукові дослідження з питань функціональних стратегій у системі стратегічного управління здійснюють такі вітчизняні та зарубіжні науковці як: В.О.Василенко, А.Г.Голд, С.В.Оборська, М.Портер, С.Прахалд, В.Родіонова, М.Г.Саєнко, Дж.Самплер, В.Тертичка, Т.І.Ткаченко, В.Фаузер, Н.Федорков, З.Е.Шершньова та інші.

Метою даної статті є визначення сутності та місця функціональних стратегій у системі стратегічного управління підприємством на ринку побутової техніки. Функціональна стратегія [3, с. 149] – це тип забезпечувальної стратегії у «стратегічному наборі», що визначає стратегічну орієнтацію певної функціональної підсистеми управління підприємством, яка забезпечує її досягнення цілей, а також (за наявності взаємопов'язаних обґрунтованих функціональних стратегій) керованість процесами виконання загальних стратегій та місці фірми.

У системі діяльності організації існують багатофункціональні корпорації, на які покладається виконання декількох видів управлінської діяльності. Дотримуючись традицій його підходу до розуміння функціональної стратегії в управлінській діяльності, слід звернути увагу на концепцію американського вченого А.Голда, який доводить, що в системі управлінської діяльності функціонує три види стратегій: корпоративні, ділові та функціональні. Ці три рівні стратегій утворюють ієрархічну структуру. Для досягнення успіху, стратегії мають бути узгодженими і тісно взаємодіяти між собою. Кожен рівень утворює стратегічне середовище для наступного рівня, тобто на стратегічний план нижчого рівня накладається обмеження стратегії більш високих рівнів ієрархії [1]. Особлива роль у даному відношенні належить саме функціональним стратегіям, оскільки саме вони спрямовані як на розробку, так і на реалізацію стратегічних ініціатив у діяльності підприємств. Традиційно, в системі управління функціональні стратегії розробляються відділами і службами організації на основі корпоративної стратегії. Виходячи із цього, «метою функціональної стратегії є створення високоефективного функціонального потенціалу підприємства, який забезпечуватиме керованість стратегічних змін, що зумовлюються цілісністю та збалансованістю їхнього змісту та механізмів здійснення у системі управління» [2, с. 290]. Найбільш поширеною можна вважати класифікацію стратегій підприємства, запропоновану А. Томпсоном та А. Стріклендом. На відміну від попередньої теорії, в її основу покладено чотири рівні управління підприємством: на вищому, або корпоративному рівні – корпоративна (портфельна, загальна) стратегія; на середньому рівні, або рівні окремих видів бізнесу – ділові (бізнесові, конкурентні) стратегії; на рівні окремих функцій (функціональних підрозділів) – функціональні стратегії; на рівні виробничих підрозділів підприємства – операційні стратегії [4, с. 77–79]. Така класифікація стратегій підприємства відома як «піраміда стратегій» (рис. 1).



Рис. 1. «Піраміда стратегій» Томпсона — Стрікленда для корпорацій

Піраміда стратегій підприємства є не лише одним з підходів до їх класифікації, але й дозволяє продемонструвати зв'язки, які існують між окремими видами стратегій, що досить важливо при оцінці ефекту від їх реалізації.

Розглядати призначення функціональних стратегій варто на певному прикладі. Для такого прикладу можна розглянути ситуацію, яка склалась на українському ринку побутової техніки. За даними дослідження, проведеними GfK TEMAХ, ринок побутової техніки та електроніки в Україні другим кварталом посліпде продемонструє позитивну динаміку. У III-му кварталі 2010 року обсяги продажів зросли майже на 35% порівняно з III-м кварталом 2009 року [5] (таблиця 1).

Таблиця 1

Динаміка продажів на ринку побутової техніки в Україні по кварталах за 2010 рік. млн. грн

	Q4 2009	Q1 2010	Q2 2010	Q3 2010	Q3 10 /Q3 09	Q1-3 2010	Q1-3 10 /Q1-3 09
	M.UAH	M.UAH	M.UAH	M.UAH	+/--%	M.UAH	+/--%
Consumer Electronics (CE)	1,580	1,242	958	1,277	25.1%	3,477	14.1%
Photo (PH)	265	301	333	458	68.4%	1,092	68.9%
Major Domestic Appliances (MDA)	1,969	1,563	1,704	2,400	33.0%	5,668	17.4%
Small Domestic Appliances (SDA)	553	579	461	557	22.8%	1,597	22.9%
Information Technology (IT)	2,027	1,678	1,332	1,987	29.2%	4,997	40.1%
Telecommunication (TC)	1,393	1,617	1,484	1,902	50.0%	5,003	59.1%
Office Equipment & Consumables (OE)	226	200	173	236	29.4%	610	28.2%
GfK TEMAХ® Ukraine	8,013	7,181	6,447	8,817	34.9%	22,444	32.0%

Джерело: GfK TEMAХ® Ukraine, GfK Retail and Technology

Позитивна динаміка спостерігалась для всіх сегментів ринку, кожен з яких зріс мінімум на 20%. Найкращу динаміку у III-му кварталі зокрема та за дев'ять місяців загалом знову продемонстрували сектори фото-техніки та телекомунікаційного обладнання. Отже, спостерігається звична сезонність зростання ринку. Проте, незважаючи на значне зростання, ринок ще не досягнув рівня докризового 2008 року; ситуація лише незначно покращилась до стану на 2007 рік [5]. (рис.2)

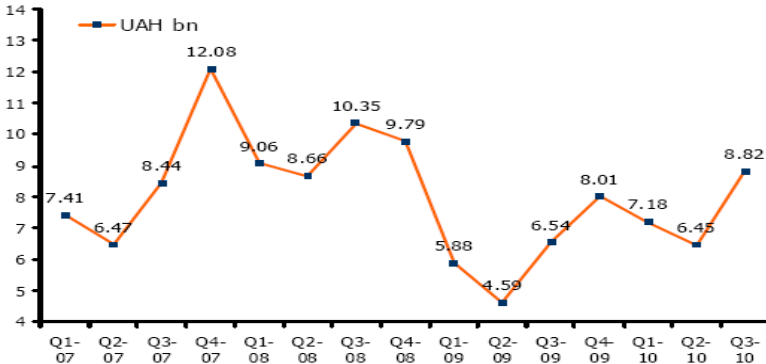


Рис. 2. Динаміка продажів на ринку побутової техніки в Україні, грн. млрд.

Загальний обсяг українського ринку побутової техніки та електроніки, за оцінками GfK TEMAХ, у III-му кварталі поточного року склав 8,82 млрд. грн., що на 34,9% більше, ніж за аналогічний період 2009 року. І цьому ж кварталі року всі сектори ринку швидко розвивалися, демонструючи зростання на рівні від 23% до 68%. За всі дев'ять місяців ринок значуще збільшився на 32%, а продажі кожного із секторів отримали не менше 10% приросту.

Однак розділення ринку на дві частини стало менш очевидним. До першої частини відносяться технологічно стабільні сектори малої та великої побутової техніки, а також побутова електроніка, де стрімкий розвиток сектору LCD-телевізорів загальмувався іншими продуктовими групами. Темпи зростання цих секторів були меншими за середні за рахунок структури влодобань споживачів та певної насиченості ринку. В III-му кварталі до цих секторів додався такий високотехнологічний сектор як ІТ. Основною причиною такої зміни було поєднання насиченості ринку та відносно високої ціни на ноутбуки, які формують найбільший сегмент серед ІТ продуктів. Поєднання технологічного прогресу, економічної стабільності та відносно позитивних сложивчих настроїв разом із помірним рівнем цін позитивно вплинули на телеком та фото ринки, які складають другу частину.

Чинники, які безпосередньо впливають на рівень продажу виробів побутової техніки - це, насамперед, якість та ціна виробу. В сучасних умовах великого значення набули такі чинники, як

маркетингова та комерційна складові споживчої вартості виробу, наприклад, фірмова марка, реклама, сервісне обслуговування, система продажу тощо. Важливим для споживача є також своєчасність виробництва та збуту на ринку.

За ціною майже всі українські виробники у галузі побутової техніки конкурентоспроможні. За якістю – тільки деякі марки холодильників і пральних машин. Відсутність нових технологій є головною причиною не конкурентоспроможності великої частини української техніки. Маркетингова та комерційна складові також децю відстають через некомпетентність значної частини керівників. Також, ринок побутової техніки напряму залежить від курсу іноземної валюти: росте курс – ростуть ціни. За останні роки потік покупців значно зменшився, споживачі роблять покупки у випадку крайньої необхідності, коли стара техніка вийшла з ладу. Подальші ціни на нові товари будуть повністю залежати від стабільності курсу гривні. Спрогнозувати точні ціни зараз ніхто не береться. Крім того, імпортери у вартість товару закладають курсові ризики. В останні 5 років, коли гривня була стабільна, ці ризики практично не прораховували. А на сьогоднішній день після всіх коливань валюти, імпортери закладають уже не сьогоднішній курс, а в 1,5 рази вище.

Для того, щоб досягти гідного конкурентоспроможного рівня на ринку, підприємству варто врахувати проблеми внутрішнього та зовнішнього середовища, що, в ході розробки всіх стратегій функціонального типу, дасть змогу сформувати високоєфективний функціональний потенціал підприємства. Для активізації збуту електропобутових товарів слід застосовувати такі маркетингові прийоми як знижки вихідного дня або знижки для окремих категорій покупців (наприклад, пенсіонерів), різні методи стимулювання збуту (продаж по пред'явленню купонів, презентації окремих марок товарів) і ін. Слід розширити асортимент вітчизняної продукції. Необхідно також поліпшити збутову політику компанії і, зокрема, відкоректувати рекламну діяльність, направивши рекламу на найвигідніші сегменти ринку. Оскільки, за результатами опитування було виявлено, що частіше за все користуються послугами магазину жінки від 25 до 35 років з рівнем доходу від 1200 до 2500 грн., то необхідно розробити рекламну компанію саме для цього сегменту ринку. Знаючи ситуацію із плаваючим курсом іноземної валюти, підприємству необхідно розробити цінову та фінансову стратегії.

Слід відзначити, що у структурних підрозділах підприємства, де немає єдиної чіткої узгодженої функціональної стратегії, ймовірніше провокується ситуація, коли приймаються суперечливі та неефективні рішення. Як наслідок, знижується ефективність і результативність діяльності підприємства, що в результаті може призводити до виникнення внутрішніх конфліктних ситуацій. Вирішення такої організаційної проблеми має бути стратегічним завданням для керівника як стратегічного рівня, так і керівника конкретного структурного підрозділу, що зрештою зумовлює потребу формування ієрархії функціональних стратегій.

Розробка та запровадження функціональних стратегій у діяльності підприємства мають свою методологічну основу, без дотримання якої забезпечити результативність управлінської ієрархії в системі діяльності організації практично не можливо. Виходячи із цього, процес розробки стратегії включає численні консультації між рівнями управлінської ієрархії, спрямовані на те, аби різні цілі, стратегії, програми і процедури були чітко узгоджені й підкріплювали один одного. Саме такий підхід до розуміння сутності функціонального управління розкриває його методологічну роль і функціональне призначення щодо реалізації стратегічного управління в діяльності підприємства в сучасних модернізації них умовах.

Іноді, питання щодо розробки функціональних стратегій варто доручити висококваліфікованому спеціалісту, або ж, як часто роблять в більшості західноєвропейських країнах, створити, так званий, функціональний центр, що зможе розширити і свої функціональні повноваження, а відтак, і ефективність діяльності підприємства. Виходячи із цього, стратегічна діяльність функціонального центру, проявляється через таке [1]: автономний вплив: структурний підрозділ організації підвищує автономну якість роботи організаційних одиниць; вплив взаємозв'язків: структурний підрозділ організації збільшує цінність взаємозв'язків між організаційними одиницями; функціональний вплив: конкретний підрозділ організації забезпечує функціональне управління своїх організаційних одиниць; корпоративний розвиток: організаційна структура організації створює структуру портфеля організаційних одиниць, які забезпечують ефективність реалізації відповідних рішень.

Отже, функціональна стратегія – це тип забезпечувальної стратегії у «стратегічному наборі», що визначає стратегічну орієнтацію певної функціональної підсистеми управління підприємством, яка забезпечує їй досягнення цілей, а також керування процесами виконання загальних стратегій та місії фірми. В системі стратегічного управління ця стратегія виконує, відповідною мірою, оптимізаційну роль, яка розкривається через реалізацію її функціонального призначення. В статті був проаналізований сучасний стан ринку побутової техніки в Україні; було висвітлено основні проблеми на цьому ринку. Виходячи із наведених даних та фактів, було запропоновано

застосувати набір функціональних стратегій для вирішення тих чи інших проблем, серед яких: маркетингові прийоми, такі як, знижки вихідного дня або знижки для окремих категорій покупців, різні методи стимулювання збуту, розширити асортимент вітчизняної продукції, поліпшити збутову політику компанії, відкоректувати рекламну діяльність, направивши рекламу на найвигідніші сегменти ринку, розробити цінову та фінансову стратегії тощо. Також в статті було зазначено, що досить часто питання щодо розробки функціональних стратегій варто доручати висококваліфікованому спеціалісту, або ж, створити функціональний центр, що, у свою чергу, зможе розширити ефективність діяльності підприємства, а також допомогти досягнути гідного рівня конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Список використаних джерел:

1. Бортейчук Р.Ю. Сутність, місце та роль корпоративних стратегій у системі стратегічного управління діяльністю органів державної влади : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kb.ua/ra.kharkov.ua/e-book/trdci/2010-2/>.
2. Васilenko B.O. Стратегічний менеджмент : Навчальний посібник [Текст] / B.O. Васilenko, T.I. Ткаченко. — К. : ЦУЛ, 2002. — 356 с.
3. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства : Навчальний посібник [Текст] / М.Г. Саєнко. — Тернопіль : «Економічна думка», 2006. — 390 с.
4. Томпсон А. А. Стратегічний менеджмент: концепції та ситуації для аналізу : учебное пособие [Текст] / А. А. Томпсон, А. Дж.Стрикленд — М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. — 928 с.
5. Офіційний веб-сайт «GfK Ukraine» : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.gfku.ua

Яна Козек

Наук. кер. - Гутафель В.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах для здійснення безперервного процесу товарного обороту на будь-якому торговельному підприємстві необхідні певні запаси товарів. Саме товарні запаси можна розглядати як матеріальну основу роздрібно-товарообігу, оскільки вони є масою товарів, що надійшла на підприємство з різних джерел і призначена для подальшого продажу кінцевому споживачеві для особистого або колективного вжитку.

Сучасний стан розвитку ринкових відносин, виникнення різноманітних організаційно-правових форм підприємств, розвиток конкуренції, необхідність впровадження і використання сучасних інформаційних технологій зумовили пошук нових підходів до управління товарними запасами на підприємствах торгівлі. Як наслідок виникає необхідність удосконалення методики управління товарними запасами.

Особливості функціонування торговельних підприємств за сучасних економічних умов та значущість для них товарних запасів як базової складової під час формування ринкової стратегії обумовлюють актуальність дослідження проблеми ефективності управління запасами.

Теоретичним аспектам управління товарними запасами в роздрібних торговельних підприємствах присвячені праці вітчизняних науковців –І.І. Королькова, М.Д. Виноградського, П.Ю. Балабана, І.О. Бланка, А.А. Мазараки, Л.О. Лігоненко, зарубіжних науковців Дж. Букана, Е. Кенігсберга, П. Зерматі, П. Мілгрона, Дж. Робертса, М.М. Дарбіняна, Л.П. Наговіціної, Ю.П. Гризанова, Ю.І. Рижикова, В.І. Сергеева, А.М. Гаджинського та ін. Однак багато питань теоретичного та методичного характеру з цієї проблеми ще потребують подальших поглиблених досліджень.

Однією з умов досягнення високих кінцевих результатів торговельної діяльності підприємства й підвищення її ефективності є постійне продумане формування товарних запасів і вміле управління ними. Ухвалення рішень щодо управління товарними запасами робить вплив на всі сторони господарської діяльності підприємства: зміну обсягу товарообігу, величину доходів, витрат обороту, прибуток і рентабельність. Саме тому метою статті є дослідження теоретичного обґрунтування системи управління товарними запасами, механізму та проблем формування запасів в умовах нестабільності.

При написанні статті поставлено такі цілі: розкрити зміст теоретичних положень, що розкривають сутність і зміст процесу управління запасами підприємств роздрібно торгівлі; дослідити стан та динаміку ефективності управління товарними запасами в підприємствах роздрібно торгівлі за сучасних умов.

В сучасній теорії поняття товарних запасів підприємств роздрібно торгівлі розглядається з різних боків, в залежності від того, об'єктом якого функціонального управління вони є. Кожен з цих підходів розглядає лише сутнісні характеристики цього поняття, що не дає змогу ідентифікувати його як цілісний об'єкт управління з позиції системності, а й відповідно приймати найбільш ефективні комплексні управлінські рішення, спрямовані на забезпечення стійкого економічного підприємства та збільшення його ринкової вартості. Богацька Н. визначає товарні запаси як цілісний інтегрований об'єкт управління таких функціональних управління систем

роздрібного торговельного підприємства, як операційний менеджмент, фінансовий менеджмент, логістичний менеджмент та бухгалтерський облік [1, С.181].

Товарні запаси перебувають у постійному русі й оновленні. Кінцевою стадією руху є вжиток, причому на місце спожитих товарів виробництво поставляє нові. Товари протягом більшого або меншого часу утворюють запас, поки їх не замінять нові екземпляри того ж виду. Лише за допомогою такого утворення запасу забезпечується постійність і безперервність процесу обороту.

Забезпечення безперервності процесу реалізації товарів та обслуговування покупців потребує створення на торговельному підприємстві певного обсягу товарних запасів.

Наявність запасів гарантує більшу надійність в роботі, яка полягає у безперервній торгівлі та задоволенні потреб споживачів. Необхідність зберігання товарів тягне за собою витрати, пов'язані з утриманням запасів: утримання складських приміщень, оплата праці персоналу, бухгалтерського обліку, вилучення з обігу капіталу, що інвестується у запаси.

Основне призначення товарних запасів на торговельних підприємствах – забезпечувати стійку пропозицію товарів із урахуванням купівельного попиту. Причому пропозиція товарів має бути виражена у вигляді сформованого асортименту для певного типу торговельного підприємства. Отже, асортимент товарів є вихідним, відправним моментом для створення товарних запасів [2, С.19]. Відповідно до асортиментних переліків мають утворюватися й товарні запаси, ідентичні за своєю структурою. Їх необхідно відновлювати шляхом регульованого завезення товарів. Товарні запаси на торговельних підприємствах повинні формувати реальну пропозицію товарів, що забезпечує їх безперервний продаж. У процесі реалізації товарні запаси витрачаються й замість тих, що вибувають, мають завозитися нові, відповідні за своєю структурою й кількістю необхідному асортименту. Інакше порушується стійкість сформованого асортименту та створюються несприятливі умови, наслідком яких буде недоотримання прибутку підприємством, погіршення обслуговування покупців.

Необхідність формування товарних запасів обумовлена такими причинами [3, С.76]: час, необхідний для транспортування товарів від місця виробництва до місця продажу, включаючи час навантаження-розвантаження; сезонні коливання щодо виробництва та вжитку товарів; невідповідність між виробничим і торговельним асортиментом товарів, що спричиняє необхідність тієї, що підсортувала, упаковки і підробки; особливості територіального розміщення виробництва; умови транспортування товарів, відстань між постачальником і торговельним підприємством; умови реалізації товарів; інтервали завезення товарів; рух товару; стан матеріально-технічної бази торгівлі, що забезпечує можливість для зберігання товару.

Основною метою управління товарними запасами є формування й підтримка їх величини на такому рівні, який дозволяє забезпечити безперервну торгівлю кожним товаром за умов мінімальних витрат. Для досягнення цієї мети керівники або менеджери підприємства повинні вести облік товарних запасів, визначити, скільки треба зберігати запасів, коли розміщувати замовлення та скільки замовляти одиниць товару за один раз. Від керівників і менеджерів торговельного підприємства потрібне вміння не лише визначити необхідну величину запасів, але й розробляти графіки постачань, розраховувати оптимальні партії нових замовлень, добиватися у зв'язки обсягу продажів із величиною запасів, за необхідності організувати складування запасів, брати до уваги вимоги логістики та маркетингу, постійно проводити фінансовий аналіз потреб у запасах, розраховувати витрати, пов'язані із запасами, та враховувати політику у сфері цін. Управління товарними запасами підприємств полягає в забезпеченні оптимальної їх кількості та структури, необхідних для реалізації стратегічного плану підприємства. Процес управління товарними запасами являє собою систему заходів, які охоплюють вирішення завдань стратегічного аналізу, фінансового менеджменту та маркетингу. Політику управління товарними запасами підприємств доцільно здійснювати в таких аспектах: формування оптимальної облікової, податкової, цінової та товарної політики; забезпечення дієвої системи внутрішнього контролю; аналіз складу та структури товарних запасів; оптимізація структури товарних запасів; мінімізація поточних витрат на обслуговування товарних запасів; забезпечення ефективності використання товарних запасів.

Ефективність управління товарними запасами підприємства обумовлюються багатьма чинниками – як зовнішніми, що не залежать від діяльності підприємства, так і внутрішніми, на які підприємство може та повинно активно впливати. До зовнішніх чинників належить загальний стан економічної ситуації в країні та регіоні, особливості та нестабільність податкового законодавства, умови надання кредитів та процентні ставки, наявність цільового фінансування. Однак не меншу роль відіграють внутрішні чинники, які підприємство має активно використовувати з метою підвищення ефективності використання обігових коштів [4, С.382].

При оцінці стану товарних запасів зазвичай використовують лише горизонтальний і вертикальний аналіз, а також показники їх оборотності. У статті для виявлення тенденції зміни структури запасів у загальній вартості оборотних коштів досліджуваних підприємств проведено

вирівнювання динамічних рядів з використанням аналітичного рівняння лінійної регресії, що дало змогу оцінити ефективність їх управління.

Аналіз товарних запасів включає такі етапи:

1. Розглядаються суми товарних запасів – темпи їх динаміки, питома вага в обсязі оборотних активів.

2. Вивчається структура запасів у розрізі їх видів і основних груп.

3. Вивчається ефективність використання різних видів і груп запасів і їх обсягу в цілому, яка характеризується показниками їх оборотності.

Для аналізу запасів відібрані три торговельні підприємства: ПП «Ліга-Прім», ВАТ «Буковинка», ТОВ «Дефіс».

Стан товарних запасів характеризується, насамперед, їх наявністю на певну дату. На досліджуваних підприємствах стан товарних запасів характеризується такими даними табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка середніх залишків товарних запасів на досліджуваних підприємствах, 2008 – 2010 рр.,

Акціонерні товариства	Роки			Темп росту, у % до 2008 р.
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	
ПП «Ліга-Прім»	597,2	379,2	891,1	149,2
ВАТ «Буковинка»	138,8	210,9	286,7	206,5
ТОВ «Дефіс»	687,7	768,6	989,7	143,9

Аналіз свідчить, що за досліджуваний період спостерігається зростання абсолютної величини товарних запасів на всіх підприємствах. Але за цими даними не можливо зробити висновок, чи має ця тенденція сприятливий для підприємств характер. Щоб зробити висновки, цей аналіз потрібно доповнити аналізом питомої ваги запасів у вартості оборотних коштів, який представлений у табл. 2.

Таблиця 2.

Питома вага товарних запасів у вартості оборотних коштів торговельних підприємств, 2008-2010 рр. (на кінець року),

Акціонерні товариства	Роки	Товарні запаси, %
ПП «Ліга-Прім»	2008	23,6
	2009	12,6
	2010	40,1
ВАТ «Буковинка»	2008	48,9
	2009	55,6
	2010	24,9
ТОВ «Дефіс»	2008	69,0
	2009	68,0
	2010	65,5

Аналізуючи зміни структури розміщення оборотних коштів, можна зробити висновок, що за досліджуваний період частка товарних запасів цінностей на ВАТ «Буковинка» зменшилась на 348,9 до 24,9%, на ТОВ «Дефіс» з 69,0 до 65,5%, на ПП «Ліга-Прім» зросла на 16,5 %.

Але без проведення глибокого дослідження неможливо робити висновок про те, що зростання частки запасів у структурі оборотних коштів є позитивним чи негативним явищем. Причини і наслідки такої тенденції різноманітні. Так, збільшення частки товарних запасів може означати їх нагромадження під дією неліквідів; свідомого нагромадження у зв'язку з перебоями в постачанні; розширенням виробництва. Наслідки – підвищення собівартості продукції, відволікання коштів з обороту, збитки. Для виявлення тенденції зміни структури запасів у загальній вартості оборотних коштів досліджуваних підприємств проведено вирівнювання динамічних рядів з використанням аналітичного рівняння лінійної регресії, яке має такий вигляд:

$$Y_t = a_0 + a_1t, (1)$$

де Y_t – вирівняні значення динамічного ряду;

t – час, тобто порядкові номери періодів;

a_0 і a_1 – параметри рівняння шуканої прямої;

a_0 – початок відліку;

a_1 – коефіцієнт регресії або пропорційності.

Для оцінки порівняльної стійкості окремих динамічних рядів розраховано коефіцієнти їх варіації (табл. 3).

Аналіз показує, що динаміка питомої ваги товарних запасів у сумі оборотних коштів є найбільш стійкою на підприємствах ТОВ «Дефіс» ($v = 3,2$), що свідчить про більш ефективне управління їх формуванням та використанням на цих підприємствах. Найбільш значне коливання аналізованого показника спостерігається на ПП «Ліга-Прім» ($v = 46,1$). Якщо v дорівнює понад 33%, то це свідчить про велике коливання ознаки в сукупності, що вивчається, а також про неефективне управління розміщенням оборотних коштів у запаси.

Таблиця 3.

Результати вирівнювання динамічних рядів питомої ваги товарних запасів у вартості оборотних коштів підприємств, 2008-2010 рр.

Акціонерні товариства	Рівняння лінійної регресії	Коефіцієнт варіації (v)
ПП «Ліга-Прім»	$y = -7,62x + 60,54$	46,1
ВАТ «Буквіника»	$y = -0,72x + 43,56$	25,8
ТОВ «Дефіс»	$y = -0,47x + 69,43$	3,2

Таким чином, проведений аналіз стану товарних запасів дає змогу зробити висновок, що їх сума на досліджуваних торговельних підприємствах зростає, що сприяло нарощуванню обсягів реалізації продукції. Проте на досліджуваних підприємствах спостерігається суттєве коливання питомої ваги запасів у структурі оборотних коштів. Це свідчить, що на ряді підприємств слід удосконалити процес їх управління.

Ефективність діяльності підприємства багато в чому залежить від розробки і впровадження науково обґрунтованої системи формування оборотних коштів, зокрема товарних запасів.

Фінансові менеджери повинні постійно вирішувати питання: скільки необхідно грошових коштів для здійснення ритмічного процесу виробництва і реалізації продукції. Виходячи з особливостей функціонування товарних запасів, в економічній літературі управління ними порівнюються з управлінням часом. Отже, завдання фінансового менеджера полягає в прискоренні руху вартості товарних запасів з метою зменшення його потреби і підвищення рентабельності використання. Дослідження ефективності використання товарних запасів передбачає аналіз показників їх оборотності, а також виявлення і дослідження факторів, що впливають на зміну вказаних показників, і розробку пропозицій щодо поліпшення використання товарних запасів підприємств. Вибір типу політики фінансування товарних запасів має здійснюватися на кожному підприємстві із врахуванням конкретних факторів його зовнішнього фінансового середовища та внутрішнього фінансового стану. Формуючи товарні запаси, вирішують питання задоволення всляких потреб людей шляхом надання їм права обирати товари із широкого асортименту. Вирішити це питання без необхідних запасів неможливо.

Як зазначає Круглова О., раціональне формування товарних запасів і їх регулювання – найважливіша умова для забезпечення розширеного відтворення товарів, у тому числі безпереймного продажу товарів, усе більш повного задоволення попиту населення за умов мінімально можливих витрат виробництва й обороту [5, С.44].

Ефективність управління товарними запасами в підприємствах роздрібної торгівлі залежить від наступних організаційно-економічних факторів: форма товарної спеціалізації та тип магазину; обсяг товарообороту; питома вага товарів місцевих постачальників в загальній сумі їх закупівлі; рівень забезпеченості підприємства приміщеннями для зберігання товарів; наявність розробленої нормативної бази та логістичних схем внутрішнього руху товарних запасів; форми внутрішнього контролю за їх станом і рухом, що використовуються. Врахування розглянутих факторів в процесі управління товарними запасами в підприємствах роздрібної торгівлі дозволить підвищити ефективність цього процесу [6, С. 275].

Таким чином, визначено, що питома вага товарних запасів має значні розбіжності за підприємствами, що свідчить, що на ряді підприємств слід удосконалити процес їх управління. Встановлено, що при загальній тенденції до скорочення терміну оборотності товарних запасів спостерігається значне коливання показників по підприємствах, що свідчить про наявність невикористаних ними можливостей щодо поліпшення організації формування та використання товарно-матеріальних запасів. Розроблення ефективної стратегії управління товарними запасами торговельного підприємства дає змогу забезпечити високоефективну господарську діяльність та конкурентоспроможність підприємства, а також формування стратегічного плану його розвитку в сучасних умовах господарювання. Правильне управління товарними запасами суттєво впливає на фінансовий стан торговельного підприємства. Присутність або відсутність товарних запасів веде за собою як доходи, так і витрати. Кожне підприємство вибирає форму управління товарними запасами, виходячи з особистих потреб і поточного стану споживчого попиту. Ефективний механізм управління товарними запасами торговельного підприємства дає змогу в повному обсязі реалізувати цілі та завдання, які стоять перед ним; сприяє результативному здійсненню всіх його функцій на підприємствах торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Бодацька Н.М. Сутність, мета та задачі управління товарними запасами – один із сучасних аспектів діяльності підприємства роздрібно торгівлі // 36. наук. пр. ДНУ. Вип.191. – Дн.:2008. – С.180-186.
2. Бондаренко О.С. Сучасні моделі управління виробничими та збутовими запасами// Економіка та держава. – 2009. – № 3. – С. 16-22.
3. Бодацька Н.М. Організація внутрішнього руху товарних запасів в підприємстві // Вісник КНТЕУ. – К.: 2005. – С.74-79.
4. Масленіков О. Шляхи ефективного управління товарними запасами кооперативної торгівлі // Науковий вісник. – 2009. – № 15. – С. 380 – 384
5. Круглова О.А. Оцінка ефективності управління товарними запасами на підприємствах роздрібно торгівлі// Торговля, комерція, підприємництво: 36. наук. праць Львівської КА. – Львів: Вид-во ЛКА, 2006. – С. 42-47.
6. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність. – К.: КНЕУ, 2008. – 302 с.

Олеся Костриба

Наук. кер. – Кобеля З.І.

Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича, м. Чернівці

СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сучасне промислове підприємство є відкритою техніко-економіко-соціальною системою. Її стан і розвиток знаходяться під сильною дією зовнішнього середовища, якому властиві невизначеність, динамізм і непередбачуваність, що обумовлює вироблення відповідної перспективної стратегії поведінки організації. Тому проблема пристосування промислових підприємств до змін зовнішнього середовища набуває особливої значущості і актуальності. Міра адекватності економічної поведінки і управлінських рішень підприємства вимогам ринку сьогодні стає вирішальним чинником його успішного довгострокового розвитку підприємства в умовах глобалізації. Сучасні стратегії економічного розвитку ґрунтуються на активному обліку сучасних умов, в рамках яких працює певна компанія, на усвідомленні завдань, що стоять перед нею, що сприяє виникненню найрізноманітніших проєктів розвитку, які у свою чергу обумовлюють вибір такого варіанту стратегії розвитку, який забезпечить стабільність компанії і найкращі економічні результати[1]. Відповідно до теорії менеджменту стратегічне управління покликане розширити горизонти передбачення, створити можливості своєчасної реакції підприємства на зміни зовнішнього середовища на ринках товарів, послуг і технологій, в науково-технічній, соціальній і політичній сферах. Розвиток підприємства повинен здійснюватися так, щоб всі зміни, що відбуваються на підприємстві, в його технологічному комплексі, виробничій, інноваційній і організаційній і управлінській діяльності дозволяли зберігати і покращувати рентабельність і політичність сфер. Розвиток підприємства повинен здійснюватися так, щоб всі зміни, що відбуваються на підприємстві, в його технологічному комплексі, виробничій, інноваційній і організаційній і управлінській діяльності дозволяли зберігати і покращувати рентабельність і політичність сфер. Розвиток підприємства повинен здійснюватися так, щоб всі зміни, що відбуваються на підприємстві, в його технологічному комплексі, виробничій, інноваційній і організаційній і управлінській діяльності дозволяли зберігати і покращувати рентабельність і політичність сфер.

Можливі стратегії розвитку підприємства лежать в дуже широкому діапазоні:

- 1) Інтенсивне зростання і збільшення продажів. Реалізація стратегії інтенсивного зростання пов'язана з послідовним здійсненням декількох фаз, що відрізняються різними методами управління підприємством.
- 2) Розвиток продукту. Характеристики розробленого продукту збігаються з вимогами ринку, отже, продукт необхідно удосконалювати, пристосовавши до потреб.
- 3) Розвиток ринку. Ринок не обізнаний про якість нового товару, існують нові, раніше не охоплені, але потенційно цікаві сегменти ринку.
- 4) Диверсифікація. Необхідність проведення диверсифікації викликано проблемами, що є наслідком несподіваних змін в зовнішньому середовищі, коли підприємство вимушене поспішно змінювати ринкову стратегію, почати здійснювати новий вид діяльності, виробництво нових видів продукції, змінювати спрямованість інвестиційної діяльності. Головне завдання диверсифікації – підвищити стійкість горизонтальної інтеграції за рахунок можливості маневру ресурсами.
- 5) Інтеграція: горизонтальна інтеграція, об'єднання між конкурентами; вертикальна інтеграція, об'єднання по ланцюжку виробник-споживач.
- 6) Стабільність, підтримка паритету, що склався, на ринку.
- 7) Вихід з ринку.
- 8) Ліквідація підприємства[3].

Формування стратегії економічного розвитку підприємства в умовах глобалізації проходить тривале опрацювання залежно від видів діяльності, потреби в них, політики держави, сформульованих прогнозів, доктрин, концепцій, сценарних умов, програм всіх рівнів управління.

Виходячи з цього формується місія підприємства, при виборі якої будь-яка стратегія має бути оцінена з позиції соціально-економічної ефективності.

Список використаних джерел:

1. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: Підручник. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 390 с.
2. Тихоміров А.Л. Развитие инвестиционного потенциала предприятий как фактор роста промышленного производства. // Журнал «Экономика и право». – 2007. – № 7.
3. Федулкова Л.І., Захарова О.В. Особливості концепції стратегічного планування в сучасних умовах розвитку економіки// Проблеми науки. – 2003. – №1. – С.42-46.

Мар'яна Кудла

Наук. кер.- Гутафель В.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут, м. Чернівці

МОБІЛІЗАЦІЯ РЕЗЕРВІВ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, які забезпечують його розвиток. На даному етапі розвитку економіки України велика кількість торговельних підприємств є неприбутковими або ж малоприбутковими, це є наслідком

післякризової ситуації в країні. Високі ціни на закупівлю товарів, інфляція, невисока купівельна спроможність населення, нова податкова система, саме ці фактори зменшують розмір прибутку торговельного підприємства. Для ефективного функціонування торговельних підприємств у сучасних умовах ринкових відносин найбільше значення має виявлення резервів зростання прибутку.

Дані проблеми є досить актуальними у сучасних умовах, тому що розмір прибутку впливає на те чи буде успішним торговельне підприємство, чи збанкрутує і перестане існувати взагалі. Саме тому, цієї теми у своїх публікаціях торкалися такі автори, як Бланк І.А., Мазаракі А.А., Марцин В.С., Семенов Г.А., Панкова М.О., та інші. У своїх працях вони розглянули сутність прибутку торговельних підприємств, розкрили значущість та фактори впливу на формування прибутку.

Але, проаналізувавши наукові праці вчених слід відзначити, що проблеми мобілізації резервів збільшення прибутків торговельного підприємства саме у сучасних умовах вивчені недостатньо.

Метою дослідження є сучасна оцінка можливості збільшення прибутків торговельних підприємств за рахунок знаходження, виокремлення та використання нових неявних резервів, що сприятимуть зростанню прибутку. Для досягнення мети дослідження було поставлено такі завдання: виділити основні резерви зростання прибутку на підприємстві та фактори, які на них впливають; визначити можливості виявлення та мобілізації резервів зростання прибутковості торговельних підприємств; обґрунтувати необхідність використання резервів, їх мобілізацію, для ефективного використання та збільшення прибутку торговельних підприємств у сучасних умовах.

Об'єктом дослідження є процес мобілізації резервів зростання прибутку торговельних підприємств у сучасних умовах.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та прикладних аспектів з формування прибутку та його впливу на сучасних умов впливу на торговельні підприємства.

Прибуток – найбільш просте і одночасно найбільш складне поняття ринкової економіки. Він є основою і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним стимулом діяльності підприємців. Для підвищення ефективності роботи підприємств першочергове значення має виявлення резервів зростання прибутку. Для визначення основних напрямів пошуку резервів збільшення прибутку фактори, які впливають на його отримання, класифікують за різними ознаками. В основному фактори, які впливають на прибуток поділяють на зовнішні та внутрішні. Внутрішні фактори впливу на величину прибутку поділяють на реалізаційні та позареалізаційні фактори.

До зовнішніх факторів відносяться природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій та інше. Ці фактори не залежать від діяльності підприємств, але можуть спричиняти значний вплив на величину прибутку [3, с.141].

Післякризовий стан економіки, вимагає максимальної мобілізації внутрішніх резервів зростання прибутку. Одним із резервів росту прибутку підприємства є збільшення об'єму реалізації товарної продукції. Між прибутком та об'ємом реалізації існує пряма залежність, тобто чим більше продукції реалізується, при інших рівних умовах, тим більшою є сума прибутку, і навпаки, невиконання плану по реалізації зменшує прибуток. В той же час ріст прибутку на підприємстві означає й збільшення відрахувань в державний бюджет.

Для збільшення обсягу отриманого прибутку велике значення має збереження наявних довготривалих господарських зв'язків. Їх зруйнування погано позначається на торгівлі, матеріально-технічному постачанні. Для росту обсягу прибутку від реалізації необхідно регулярно проводити інвентаризацію запасів і обладнання з метою виявлення надлишків. Ці надлишки необхідно продавати за ринковими цінами. Зниження закупівельної ціни товарів при незмінній ціні реалізації є найважливішим резервом зростання прибутку. У зниженні собівартості товарів найбільш повно відбивається економія матеріальних та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів собівартості товарів є важливою умовою ефективного функціонування підприємства. Зниження собівартості товарної продукції – необхідна умова стабілізації цін, економічного процвітання будь-якого підприємства, джерело накопичень для прискорення соціально-економічного розвитку суспільства, підвищення добробуту населення [3, с.302-307].

Ефективне використання матеріальних ресурсів у значній мірі залежить від роботи відділу постачання. Однією з важливих задач органів постачання торговельних підприємств є контроль за станом запасів і за управлінням ними. Робота служби постачання має сприяти економічному і раціональному використанню товарних запасів при плануванні постачання, у процесі операційної роботи по виконанню розроблених планів постачання, а також при прямому використанні запасів.

Значний вплив на збільшення прибутку має оновлення основних засобів. Технічне переозброєння покращує економічні показники роботи підприємств. Однак введення нових

підприємств і об'єктів у багатьох випадках викликає підвищення ціни товарів. Також на це впливають затрачені кошти на проектування будівельних об'єктів, від його якості, тривалості і вартості будівництва, а також вартості обладнання. Збільшення прибутку є одним з напрямків підвищення продуктивності праці, економії трудових витрат у процесі торгівлі.

Основою збільшення прибутку є впровадження у торгівлю досягнень науково-технічного прогресу. Саме науково-технічний прогрес та його ресурсозберігаючий характер забезпечують різкий поворот до інтенсифікації.

Резервом росту прибутку торговельних підприємств, в певній мірі, є підвищення цін. Ціни відображають кон'юнктуру ринку, протиставляючи продавця споживачу товару, і навпаки. Для збільшення обсягу отриманого прибутку торговельним підприємствам необхідно застосовувати вірну тактику в області встановлення цін. При встановленні ціни товару слід використовувати спеціальну методику розрахунку купівельної ціни, правильно встановлювати торговельну націнку. Від правильності розрахунку ціни багато в чому залежить обсяг отриманого прибутку, ліквідність і платоспроможність підприємства, його фінансовий стан.

Правильний розрахунок резервів росту прибутку є необхідним для його планування на майбутній період. Знаючи перспективну суму прибутку підприємства можна правильно спрогнозувати інвестиційну політику, а також витрати на соціально-культурні заходи та матеріальні заохочення працівників. Виявлення резервів росту прибутку впливає на вдосконалення комерційного розрахунку, розвиток ринкових відносин, сприяє ліквідації кризових явищ в економіці. [1, с.185-219].

Щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, треба шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання. Резерв - це кількісна величина. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва продукції і її реалізації. Визначення резервів збільшення прибутку базується на науково обґрунтованій методиці розроблення заходів з їх мобілізації.

У процесі виявлення резервів виділяють три етапи: 1) аналітичний - на цьому етапі виявляють і кількісно оцінюють резерви; 2) організаційний - тут розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечити використання виявлених резервів; 3) функціональний - коли практично реалізують заходи і контролюють їх виконання.

Резерви збільшення прибутку є можливими: за рахунок збільшення обсягу реалізації товарів; за рахунок зниження витрат на реалізацію товарів та обслуговування покупців; за рахунок економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців; за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці.

Іншим важливим напрямком пошуку резервів збільшення прибутку є зниження витрат на реалізацію продукції.

Для пошуку й підрахунку резервів зростання прибутку за рахунок зниження собівартості аналізують звітні дані щодо витрат за калькуляціями, користуючись методом порівняння фактичного рівня витрат з прогресивними науково обґрунтованими нормами і нормативами обладнання, нормами непрямих матеріальних витрат, капітальних вкладень тощо. Після розрахунку загальної величини резервів зниження собівартості продукції за всіма калькуляційними статтями необхідно деталізувати резерви збільшення прибутку за рахунок зниження затрат живої та уречевленої праці за окремими напрямками. Економія затрат живої праці досягається за рахунок здійснення таких заходів: підвищення продуктивності праці і зниження трудомісткості; скорочення витрат за понаднормові години роботи, виплат за цілоденні та внутрішньозмінні простой тощо. Підрахунок зростання прибутку за рахунок зниження ціни закупівлі товарів можна проводити за такими напрямками:

1. Здійснення організаційно-технічних заходів. За рахунок цього можна одержати економію протягом 12 місяців з моменту повного впровадження цих заходів.

2. Покращення обслуговування клієнтів. Цей захід може забезпечити збільшення кількості покупців торговельного підприємства, що приведе до максимальної реалізації товарів;

3. Зменшення прямих матеріальних витрат.

4. Зниження умовно-постійних витрат також може бути резервом збільшення прибутку. Таке зниження може статися у зв'язку зі зростанням обсягу продажу продукції.

5. Товари високої якості. Це значний резерв збільшення прибутку.

Після закінчення аналізу пошуку резервів збільшення прибутку результати узагальнюються. Під час пошуку резервів прибутку протягом звітного року можуть раптово виявлятися резерви короткострокової дії. Використання цих резервів можливе за допомогою розроблення системи оперативних заходів [1, с. 185-219].

Ще один резерв зростання прибутків торговельного підприємства можна розглянути на

прикладі великого торговельного комплексу «METRO Cash & Carry». Дане підприємство, як резерв збільшення прибутку використовує власну торгівлю марку «Аго», широкий асортимент даної продукції представлений у всіх торгових групах промислових товарів, також дане підприємство використовує розвинену систему часових і сезонних знижок, що дуже приваблює клієнтів. Ще однією особливістю даного комплексу є те що воно займається оптовою торгівлею, тобто працює для тих, хто хоче зекономити на ціні, шляхом придбання більшої кількості товарів. «METRO Cash & Carry» є частиною інтернаціональної компанії «METRO Group», чистий прибуток, якої щорічно перевищує 800 млн. американських долларів.

Інший вид резерву збільшення прибутку використовує ТОВ фірма «Ліга-Прім», підприємство є прибутковим за рахунок використання пільгових цін для певних соціальних груп, а також володіє широким асортиментом товарної продукції, але основним резервом зростання прибутку даного підприємства є використання нижчих цін на товари, порівняно з іншими торговельними підприємствами.

Висновки: Отже, аналізуючи все вище сказане, ми можемо зробити певні висновки, щодо основних резервів зростання прибутку торговельних підприємств в сучасних умовах, а саме:

Торговельне підприємство може збільшити суму отриманого прибутку за рахунок збільшення обсягів закупівель товарів безпосередньо у підприємств-виробників і зменшення числа посередників, таким чином підприємства позбудуться зайвих витрат на оплату послуг підприємств-посередників;

Доведення рівня торгового обслуговування у відповідність з вимогами покупців стане передумовою підвищення цін, а це в свою чергу приведе до збільшення прибутку.

Також, резервом збільшення прибутку є використання ефективної підприємницької політики, вміння керівника йти на ризик, для отримання більшої суми прибутку, як винагороди;

Розширення і поновлення асортименту товарів відповідно до запитів покупців приведе до їх постійного збільшення, що є досить важливим для підприємства;

Здійснення рекламної й інформаційної діяльності торгового підприємства з урахуванням результатів маркетингового дослідження, допоможе підприємству привабити та втримати нових клієнтів, що безпосередньо позитивно вплине на прибуток;

До збільшення прибутку торговельного підприємства може привести також і запровадження власного виробництва, але тоді це вже буде не торговельне підприємство, а виробничо-торговельне, що вимагає більших витрат, але при ефективному управлінні прибутки даного підприємства значно зростуть.

На нашу думку, процес мобілізації резервів зростання прибутку торговельних підприємств у сучасних умовах спочатку полягає у виявленні певних резервів збільшення прибутку, що є у даного торговельного підприємства, потім в аналізі процесу використання цих резервів в взаємодії даних резервів з іншими можливими майбутніми резервами.

Список використаних джерел.

1. Бланк І.А. Торговий менеджмент / І.А. Бланк - [2-ге вид., перероб. і доп.] - К.: Ельга, Ніка-Центр, 2004.- 784 с.
2. Бланк І.А. Управління прибутком / І.А. Бланк - [2-ге вид., перероб. і доп.] - К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002.- 752 с.
3. Поддєрьогін А.М та ін. /Фінансовий менеджмент: Навч.метод. посіб. - К.: КНЕУ, 2001.

Оксана Лютік, Богдана Струк

Наук. кер. - Підліпчак О.А.

Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці

ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРЬСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Впродовж останніх років спостерігається тенденція до зниження рівня технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва, який нині спеціалісти оцінюють як критичний. Низький рівень забезпечення матеріально-технічними ресурсами та неповне використання природного і виробничого потенціалів у сільському господарстві спричинені й суттєвими недоліками структури господарського комплексу країни, соціально-економічними причинами. В Україні повільно розвивається машинобудування для потреб аграрної сфери та будівельної індустрії на селі.

Нееквівалентний обмін сільськогосподарської і промислової продукції призвів до значного зростання ступеня спрацювання основних засобів, зниження темпів науково-технічного прогресу. У багатьох сільськогосподарських підприємствах знос будівель і споруд становить понад 60%, машин та обладнання — близько 70%. Вартість основних засобів зростає переважно через їх індексацію без додаткового впровадження нових потужностей. Понад половина парку тракторів, збиральних комбайнів і вантажних автомобілів відпрацювала свій амортизаційний термін. Внаслідок цього витрати на ремонт і технічне обслуговування становлять близько 70% суми коштів на придбання нової техніки, до 40% машин простоюють через технічні причини.

Рівень забезпечення більшості сільськогосподарських підприємств матеріально-технічними засобами не перевищує 50% від нормативної технологічної потреби. У такій ситуації стає необхідним застосування принципово нових методів та можливостей оновлення основних фондів сільськогосподарських підприємств. Одним з варіантів вирішення цієї проблеми є фінансовий лізинг, який об'єднує всі елементи зовнішньо-торгівельних, кредитних та інвестиційних операцій.

Дослідженню проблем реалізації лізингової діяльності в сільському господарстві присвячені праці таких вітчизняних учених, як Г. Є. Павлової, Н. С. Танклевської, О. І. Шкуртлова, Н. Берлача, В. В. Іванишина та ін. Ними детально розглядалися питання щодо використання моделі та механізму організації лізингу в АПК. Разом із тим відсутнє спеціальне дослідження, присвячене визначенню та вдосконаленню державної політики у цій сфері.

Метою статті є обґрунтування переваг та недоліків використання лізингу у сільському господарстві, а також вивчення особливостей державної підтримки лізингових операцій в сільськогосподарському комплексі України.

Сільськогосподарські підприємства в умовах дефіциту фінансових ресурсів не тільки не можуть здійснювати технологічне оновлення виробництва, а й навіть заобігати подальшою катастрофічною старінню наявних фондів. Головною причиною такої ситуації є те, що основна частина виробників аграрного сектора не має власного капіталу у достатніх розмірах і належного доступу до кредитів. Крім того, вони ізольовані від існуючої технічної інфраструктури, яка створена в основному поблизу міських населених пунктів [3, 13].

В умовах становлення ринкової економіки в Україні дедалі більшого поширення набуває така форма фінансування інвестицій як лізинг. Найбільш поширеним є підхід науковців до визначення лізингу як до альтернативи банківського кредиту загалом. Пояснюється це тим, що українські банки, як учасники інвестиційного процесу пропонують клієнтам застосовувати переважно традиційні кредитні схеми їх господарської діяльності. Вони мають свої переваги, однак іноді спричиняють серйозні проблеми – обмеження інвестиційних можливостей суб'єктів підприємницької діяльності, недостатність обсягів капіталовкладень в оновлення основних фондів, повільний розвиток інвестиційного кредитування вітчизняними банками, відсутність у більшості потенційних позичальників реальної гарантії повернення кредитів та ліквідної застави тощо. У країнах із розвинутою ринковою економікою лізингові операції для багатьох суб'єктів господарювання переважають при технічному переозброєнні матеріально-технічної бази виробництва. Світовий досвід доводить, що лізинг відіграє відчутну позитивну роль і в агробізнесі [2, 69]. Згідно з чинним законодавством України лізинг визначається як підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає у наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений термін лізингодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингодержувачем періодичних лізингових платежів.

За оцінками експертів для зупинення зниження технічного рівня в агросфері України щороку слід витратити як мінімум 5 млрд. грн. Такі кошти в агросекторі відсутні, тому проблему слід вирішувати комплексно, за рахунок коштів державного бюджету, банківських кредитів, коштів підприємницьких структур і власного капіталу. Одним із напрямів фінансування проблеми технічного забезпечення в АПК є активізація та розширення можливостей фінансового лізингу, бо це супроводжується створенням додаткових робочих місць [4, 33]. Вирішуючи завдання технічного переоснащення галузі, лізинг дає низку переваг усім його учасникам. Ефективний вплив лізингу на оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських товаровиробників спричинений тими потенційними можливостями, які закладені в лізинговій формі підприємницької діяльності, а саме: товарне кредитування у вигляді машин і обладнання, на відміну від грошового кредиту, що зменшує ризик неповернення коштів, оскільки за лізингодавцем зберігається право власності на передане майно, тобто лізингове майно є заставою. За кордоном багато лізингових компаній не вимагають від лізингодержувача жодних додаткових гарантій, тому підприємству простіше отримати майно за лізингом, ніж кредит на його придбання; лізинг передбачає 100% кредитування і не вимагає негайного початку платежів, що дає змогу без різкого фінансового напруження поновлювати виробничі фонди, купувати дороге майно; умови лізингової угоди пнучкіші порівняно з кредитом, бо дають змогу обидвом сторонам вибрати вигідну схему виплат; лізингові платежі відносять на витрати виробництва (собівартість) лізингодержувача і, відповідно, зникається розмір прибутку, який підлягає оподаткуванню [1, 85].

Головними причинами обмеженого використання фінансового лізингу в Україні є недосконалість законодавства про лізинг, монополічне становище лізингодавців на ринку лізингових послуг, слабкий фінансово-економічний стан багатьох аграрних підприємств, їхня неспроможність своєчасно та в повному обсязі сплачувати лізингові платежі, висока вартість лізингових угод, яка пропонується низкою лізингових компаній. Переваги фінансового лізингу

над іншими способами фінансування оновлення активів у розвинених країнах світу базуються на певних засадах. По-перше, це ефект податкового коректора (податкового щита). Проте більшість сільськогосподарських підприємств в Україні не сплачують податок на прибуток, оскільки він входить до складу фіксованого сільськогосподарського податку. Отже, ефект податкового щита тут не діє. По-друге, у багатьох розвинених країнах існують податкові пільги на інвестиції в технічне переозброєння виробництва, в тому числі для лізингових компаній. В Україні ж Податковий кодекс не передбачає таких пільг. По-третє, з фінансової точки зору фінансовий лізинг буде привабливішим лише в тому разі, якщо норма прибутку на вкладений капітал в одержувача лізингу буде не нижчою за вартість залученого капіталу [3, 17]. Реальна ж норма прибутку в сільському господарстві України є значно нижчою за вартість залучення позичкового капіталу.

Тому, враховуючи зарубіжний досвід, створення державної лізингової компанії є обов'язковим елементом державної програми розвитку лізингу. Для сприяння розвитку інвестиційної діяльності у сільському господарстві та його технічному переоснащенню у 1997 році створений Державний лізинговий фонд, правонаступником якого нині є НАК «Укragролізинг». Компанія є провідним оператором на ринку надання техніки сільськогосподарським товаровиробникам на умовах фінансового лізингу і виступає основним посередником у цій процедурі. Вона доволі диверсифікована, працює з кількома десятками виробників вітчизняної сільськогосподарської техніки: ПАТ «ХТЗ», ПАТ «Одесасільмаш», ПАТ «Херсонські комбайни», концерн «Лан», ДП «Завод ім. Малишева», ПАТ «Тернопільський комбайновий завод» тощо [6]. Але підходи на рівні держави до її фінансування недосконалі: не дотримуються терміни надходження коштів від приватизації державного майна, значна частина бюджетних позик не повертається, спостерігається хронічна несплата лізингових платежів, створюються несприятливі умови для реалізації програми державного лізингу.

Для підтримки вітчизняного аграрного сектору потрібен не досконаліший механізм розподілу бюджетних коштів, а повноцінний розвиток лізингової індустрії, що має формуватися на засадах ринкової конкуренції за участю як державних, так і комерційних компаній. Сьогодні у число найбільш активних лізингових компаній, які надають у лізинг сільськогосподарське устаткування входять: «Українська Аграрна Лізингова Компанія», «Укрсімлізинг», «Серго-Гамма-Лізинг», «Укдржлізинг», «Ханса Лізинг Україна», «Українська фінансова лізингова компанія», «Аваль-Лізинг» [4, 35].

За відсутності належного методологічного та методичного обґрунтування найважливіших параметрів лізингової угоди, лізингові компанії як монополісти на ринку лізингових послуг диктують сільськогосподарським товаровиробникам найвигідніші для себе умови. Передусім це процентна ставка винагороди (лізингова маржа) лізингодавця, величина авансового платежу, торговельна надбавка тощо.

Стратегія технічного переоснащення агропромислового виробництва в Україні має передбачати розвиток повноцінного лізингового ринку, що відповідав би світовим стандартам. З цією метою слід розширити його структури, урівнознаніти джерела фінансування лізингових операцій, акцентувавши увагу на приватному капіталі, посилити привабливість українського лізингового ринку через пільгове оподаткування для всіх його учасників, вдосконаливши відносини між ними. Розвиток лізингових відносин має зумовлюватися можливістю лізингових компаній використовувати нові інформаційні технології для швидкого та недорогого обслуговування споживачів.

Як показала практика минулих років, спроби державного регулювання застосування лізингових схем для інвестування у сільське господарство бажаного результату не дали. Неусвідомлення природи та технологій здійснення лізингової діяльності, застосування адміністративно-командних методів управління щодо використання коштів вказаного фонду знизили ефективність лізингових проектів, що негативно позначилося на розвитку лізингової діяльності в Україні [1, 87]. Таким чином, змінити ситуацію на краще можна, якщо законодавець та організатори економічних процесів у країні усвідомлять, що лізинг є самостійним найбільш безпечним і еластичним у кризових умовах фінансовим інструментом залучення інвестицій до сільськогосподарського сектора економіки. Це пояснюється тим що сільськогосподарські підприємства отримуючи нове устаткування, яке по завершенню договору фінансового лізингу переходить до їх власності за незначною остаточною вартістю, мають такі переваги: довгостроковість фінансування здійсненої угоди; сплата лізингових платежів за рахунок прибутку, отриманого від експлуатації майна; зменшення обсягів податкових платежів внаслідок віднесення лізингових платежів на собівартість продукції та повернення податку на подану вартість; збереження власних обігових коштів, їх перерозподіл та спрямування на фінансування інших потреб; захист власності (на предмет лізингу не може бути накладено стягнення заборгованості); економія коштів порівняно зі звичайним кредитом складає до 10 % вартості

устаткування за увесь строк лізингу [5, 49].

Лізинг є достатньо дієвим механізмом на шляху технічного забезпечення та модернізації сільського господарства України. Крім того, він справляє позитивний вплив на весь АПК. Подальша стратегія державної політики у цій сфері потребує трансформації принципів її реалізації. Як засвідчила практика, НАК «Укragролізинг» не може достатньою мірою задовольнити потреби аграріїв у лізингових послугах. Саме тому акцент необхідно робити на зміні пріоритетів лізингової політики в Україні: орієнтація на світові стандарти якості сільськогосподарської техніки, що передбачає активнішу взаємодію вітчизняних лізингових компаній із закордонними виробниками техніки; формування належної системи законодавства, яке б не лише визначало основні поняття та принципи лізингової діяльності, а й належним чином стимулювало поширення таких операцій; система лізингових послуг в Україні має формуватися не державою в особі однієї компанії, а великою кількістю комерційних приватних структур, які зможуть повною мірою забезпечити потреби аграрної сфери; розроблення комплексної державної програми сприяння розвитку лізингової діяльності в Україні.

Список використаних джерел:

1. Павлова Г.Є. Позитивний вплив лізингу на аграрний сектор економіки / Г.Є. Павлова // Наукові праці НДІФІ. – 2010. – № 1. – С. 83–88.
2. Танклевська Н.С. Проблеми фінансування підприємств аграрного сектору економіки / Н.С. Танклевська // Держава та регіони. – 2010. – № 5. – С. 67–70.
3. Шкурттов О.І. Розвиток організаційного забезпечення лізингової діяльності аграрних підприємств / О.І. Шкурттов // Економічний простір. – 2009. – № 8. – С. 13–19.
4. Берлан Н. Шляхи вдосконалення державної політики в лізингових відносинах АПК України / Н. Берлан // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1. – С. 32–36.
5. Іванишин В.В. Становлення державного лізингу в агропромисловому виробництві / В.В. Іванишин // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 46–51.
6. Офіційний сайт ПАТ НАК «Укragролізинг»: режим доступу: <http://www.ukragroleasing.com.ua>

Трина Маліновська

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Наук. кер. - Мостенська Т.Л.

Національний університет харчових технологій, м. Київ

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ВИТРАТ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Об'єктивний процес становлення ринкових відносин висуває на перший план питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняного промислового виробництва. Промисловий сектор, який є первинною ланкою виробничої сфери, відіграє найважливішу роль у процесі формування конкурентоспроможності національної економіки.

Сьогодні існує багато чинників, які перешкоджають ефективним процесам господарювання, а також гальмують реформування економіки. В першу чергу це стосується проблем недостатньо ефективного використання ресурсів промисловими підприємствами. Оскільки в умовах ринкової економіки головною метою підприємства є досягнення максимального прибутку, важко переоцінити роль аналізу витрат та управління ними. Сучасні умови господарювання та зростання ролі нових технологій у світі висувають нові вимоги до системи управління витратами як з боку держави, так і з боку власників підприємств. Зарубіжний досвід доводить, що в більшості випадків розмір витрат визначається як найважливіший критерій у виборі варіантів розвитку підприємств.

Широке коло завдань і методів їх вирішення, пов'язаних з управлінням витратами в промислових підприємствах, знайшло відображення у наукових роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед них: В. Панасюк, А. Чандлер, А. Юданов, А. Пилипенко, В. Лебедєв, А. Тимохов, О. Амосов, С. Архієреєв, Т. Резнікова та інші. Проте, незважаючи на значні зусилля вчених, що працюють над дослідженням проблеми, залишилися питання, що не одержали належного висвітлення, оскільки щороку з'являються нові і нові методи зменшення витрат.

Метою статті є дослідження сутності витрат підприємства, котрі, при їх оптимізації, підвищать конкурентне положення підприємства в галузі.

Сучасні умови господарювання та зростання ролі нових технологій у світі висувають нові вимоги до системи управління витратами як з боку держави, так і з боку власників підприємств. А кризові явища у світовій економіці змушують організації скорочувати витрати. Масові звільнення, закриття філій, офісів продажів, згорання і зупинки виробництв свідчать про негативних процесах в економіці [1].

Сьогодні це питання актуальне як для малих, так і для великих підприємств, оскільки зниження попиту та обсягів продажів спостерігається практично на всіх ринках незалежно від галузі. У цьому випадку організації розглядають всі можливі варіанти зниження витрат.

В умовах економічної кризи всі компанії ставлять за ціль скорочення витрат, проте не багатьом

вдається досягти на цьому шляху довгострокового позитивного ефекту. Логічним є питання: як знизити виробничі та позавиробничі витрати, зберігши при цьому свій бізнес?

Скорочення витрат завжди розглядалося керівництвом компанії як одне із пріоритетних напрямків. Важливим питанням постає визначення, де саме необхідно сконцентрувати зусилля, як розробити програму зниження витрат та управляти нею для досягнення стійких результатів – забезпечити рентабельність компанії у довготривалій перспективі.

Для ефективної реалізації програм зниження витрат на підприємстві необхідна постійна команда, яка має працювати під керівництвом фінансового директора. Світовий досвід говорить про те, що при вираженні результату системної роботи такої групи у грошовій формі, то ефект часто буває не меншим, ніж додаткова вартість, розрахована комерційною службою даного підприємства [2].

Які способи зниження витрат існують? Якщо розглядати виручку підприємства як певну величину, то виручка буде складатися як сума витрат на виробництво і реалізацію і прибутку. Управлінський облік ділить всі сукупні за витрати на змінні і умовно-постійні [4].

Змінні витрати (VC-variable cost) залежать від обсягу виробництва. Можна розглядати змінні витрати як «пружину». При зменшенні обсягу виробництва і реалізації змінні витрати будуть зменшуватися. Прибуток підприємства буде зменшуватися з більшою швидкістю. Це пов'язано з незмінними постійними витратами.

Постійні ж витрати (FC-fixed cost) у межах потужності не змінюються при збільшенні або зменшенні обсягу виробництва. Вони є твердим «підставою», не реагує на коливання ринку. Таким чином, важливе завдання для підприємств - зниження постійних витрат. На сьогоднішній день для зниження постійних витрат підприємства можуть використовувати декілька механізмів. Один з них - аутсорсинг. Аутсорсинг передбачає передачу непрофільних функцій суб'єкта господарювання зовнішнім виконавцям, що спеціалізуються в конкретних областях. Кожне підприємство самостійно для себе визначає непрофільні функції, передані аутсорсеру [5].

Витрати виробництва, відповідно до нової інституційної економічної теорії, складаються з двох частин: трансформаційних витрат, пов'язаних із зміною або відтворенням фізичних характеристик, і трансакційних витрат, що відображають зміну або відтворення «правових» характеристик.

Трансформаційні витрати – витрати, пов'язані з використанням капіталу, трудових ресурсів, матеріальних ресурсів, інформаційних ресурсів. Теорія трансакційних витрат - одне з найбільш актуальних напрямів досліджень в сучасній інституційній економічній теорії. Як правило, під трансакційними витратами розуміють витрати на складання проекту контракту, проведення переговорів і забезпечення гарантії реалізації угоди, організаційні та екстаційні витрати, витрати, пов'язані з точним виконанням контрактних зобов'язань, витрати на пошук і обробку необхідної інформації. Виділяють п'ять типів трансакційних витрат [3]: 1) витрати з пошуку інформації; 2) витрати оцінки і контролю якості; 3) витрати ведення та укладення переговорів; 4) витрати захисту прав власності; 5) витрати захисту від опортуністичної поведінки.

На сучасному етапі добре вивчені витрати трансформаційної, вироблені й успішно застосовуються механізми їх зниження. На відміну від трансформаційних, трансакційні витрати вивчені досить слабо, не вироблені способи управління ними. Для того щоб управляти трансакційними витратами, необхідно розробляти методики їх виміру. Таким чином, підприємства, знижуючи не тільки трансформаційні, але і трансакційні витрати, підвищують свою конкурентоспроможність. Побудова функції трансакційних витрат і виявлення факторів впливу - механізм зниження витрат організації та підвищення ефективності діяльності [4].

Також, більшість підприємств намагається використовувати яку-небудь систему управління витратами (СУВ), але не всі знають, що основна мета побудови СУВ не зводиться до обмеження і контролю витрат - вона полягає в оптимізації витрат для отримання підприємством заданого результату.

Світові лідери знизили свої витрати та оптимізували свої прибутки за допомогою певних напрямків, які дозволяють підвищити ефективність використання наявних ресурсів.

За оптимізацією бізнес-процесів іде перегляд системи мотивації персоналу. Розповсюдженням прикладом є, коли частина «фіксованої» заробітної плати переводиться в категорію «змінної» і виплачується, у вигляді бонусу за досягнення певних раніше визначених показників. Це зв'язує частину фонду оплати праці із результатами роботи співробітників, і у випадку невиконання підприємством планів дозволяє знизити витрати, пов'язані із заробітною платою.

Наступним типом програм скорочення витрат є перегляд керівниками компанії процесу закупівлі. Необхідно провести наскрізний аналіз логістичних каналів для виявлення поточного стану запасів та визначити шляхи їх можливого зменшення. У багатьох випадках цього можна досягти шляхом скорочення кількості складів або часткового їх об'єднання. Вивільнені кошти ми отримуємо шляхом зведення у відповідність складських запасів та попиту, скорочення

часу поставки та строків обробки замовлення, а також переробки неліквідних та застарілих запасів [2].

Зниження витрат завжди залишається головним завданням підприємства, вищення якої забезпечує йому отримання прибутку і збереження ринкової конкурентоспроможності. Методів зниження витрат виробництва як і причин, що впливають на їх зміну, значно більше розглянутих нами видів витрат.

Якщо підприємство надумає знижувати витрати, то йому необхідно буде розробити програму зниження витрат. Вище наведені напрямки є ефективними, але, на жаль, не всі підприємства їх використовують, а якщо і впроваджують то тільки частину підходів, пов'язаних із відмовою від деяких продуктів або закриттям визначених каналів розподілу, філій, підрозділів.

Отже, підприємствам необхідно систематично проводити моніторинг витрат не лише по окремих продуктах, ринках, клієнтах, але і по всіх бізнес-процесах підприємства, операціях і замовленнях, що знижує придатність традиційних методів обліку витрат і обумовлює їх невідповідність потребам менеджменту в управлінській інформації.

Для того, щоб налагодити механізм управління витратами на вітчизняних підприємствах, необхідно вивчати досвід зарубіжних компаній і трансформувати його на наші фірми, а також потрібно шукати наукові підходи до вибору методів і способів цілеспрямованої дії на процес формування витрат в ході виробництва.

Список використаних джерел:

1. Smart Banking Системс [Електронний ресурс] / Методи зниження издержек производства предприятия. Режим доступа: <http://www.smartbs.ru/articles/208/>
2. Зарублько В.М., Пюхота О.В. Оптимізація витрат як фактор підвищення конкурентоспроможності виробничого підприємства [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.lbr.uv.gov.ua/ejournals/PDF/2010_1/Pehota_1101.htm
3. Эффективное снижение затрат [Електронний ресурс]: «Менеджер по персоналу» - 2009. - №1-2. - С. 56-63. - Режим доступа до журн.: <http://www.eu.com/Publication/vwAssets/Effective-cost-reduction-ukr-2009-Jan-RU.pdf>.
4. Вестник Пермского государственного технического университета. Социально-экономические науки / Красных М.В. [Електронний ресурс]: Снижение издержек предприятия - 2009. - №4. - с. 21-23. - Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=13020002>
5. Нуреев Р., Кохан С. Современная экономика: принципы и политика: Учеб. / ГУ ВШЭ. М., 1996. - с. 498.

Анна-Марія Малярчук, Наталія Матанська

Наук. кер. – Доржанська І. М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

РОЛЬ БІЗНЕС-ПЛАНУ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

У ринковій економіці підприємці не можуть досягти успіху, якщо не будуть чітко й ефективно планувати свою діяльність, постійно збирати інформацію про положення на ринку конкурентів, власні перспективи і можливості.

Питанням складання бізнес-планів присвячено дуже багато робіт учених-економістів: В.З.Черняк, А.В.Черняк, І.В.Давиденко, В.Р.Кучеренко, В.А.Карлов, О.С.Маркітан, М.Ю.Куденко, С.М.Осипенко, І.Є.Веремейчик. Водночас, багато аспектів цієї проблеми з огляду на особливості розвитку сучасної економіки потребують більш повного та предметного дослідження.

Для подальшого забезпечення та вдосконалення організаційно-методологічного процесу підготовки всебічного бізнес-плану, розробка якого потребує багато часу та зусиль, але його наявність одночасно дає низку переваг, зокрема: даний системний підхід дозволяє робити помилки лише на папері, а не на практиці; по завершенні підготовки бізнес-плану з'являється відчуття впевненості щодо спроможності створити банк і змусити його успішно працювати; бізнес-план показує, скільки необхідно коштів, на що саме вони потрібні і коли та на який термін [2, с.3].

Підготовка бізнес-плану надає можливість краще зрозуміти процес планування, ніхто не сподівається, що кожна подія, передбачена в бізнес-плані, відбудеться саме так, але розуміння і знання, одержані у процесі розробки бізнес-плану, нададуть можливості підготувати персонал бути готовими до будь-яких змін.

Розробка бізнес-плану – це процедура корисна з погляду управління підприємством, адже бізнес-план чітко і детально описує процес функціонування фірм, показує, як її керівники планують досягти мети. Є прикладом цивілізованої побудови роботи на ринку і слугує візитною картою майбутнього проєкту [1, с.7].

Бізнес-план є необхідним не лише на стадії створення нового підприємства, його також складають вже існуючі фірми для планування своєї діяльності на певний період часу (рік, 3 роки, 5 років) [3].

Він охоплює як зовнішні, так і внутрішні цілі. Основна зовнішня мета полягає в тому, щоб заповнити майбутніх партнерів і кредиторів в успіху справи. Головна внутрішня мета бізнес-плану – бути основою управління банківським бізнесом. Конкретні цілі розкривають зміст і особливості планових заходів, особливості самого банку, специфіку його діяльності [3].

Цінність бізнес-плану залежить від корисності інформації, яку він містить. Корисна інформація відповідно до відомого у менеджменті принципу Джойдоу не може бути отримана з поверхових чи неправдивих відомостей. Тому в процесі формування інформаційного поля бізнес-плану особливу увагу звертають на якість базової інформації.

Основними показниками якості інформації вважають: 1) об'єктивність; 2) актуальність; 3) своєчасність; 4) комунікативність; 5) наочність [4, с.5].

Оскільки інформаційне поле бізнес-плану не може складатися тільки з фактичної інформації, будь-яке передбачення майбутнього, а також і розробка бізнес-плану завжди характеризується, тим чи іншим ступенем невизначеності. Навіть найліпший бізнес-план завжди ґрунтується на певних припущеннях стосовно можливих обсягів продажу та їх динаміки, можливих цін на продукцію бізнесу, частки та місткості ринку. Тільки після ретельного аналізу таких передбачень і припущень засновники та кредитори зможуть оцінити ступінь їхньої ймовірності.

Виходячи з вищезазначеного можна обґрунтовано говорити про актуальність вивчення питань бізнес-планування для ефективної організації господарської діяльності підприємств.

Список використаних джерел:

1. Інформаційне забезпечення підготовки бізнес-плану / М. Ю. Куденко, С. М. Осипенко, І. Є. Верейний-як // Вісн. Міжнар. Спів'яз. ун-ту. Серія «Економічні науки». – 2006. – 9 №1. – с.43.
2. Кучеренко В. Р., Карпов В. А., Маркітан О. С. Бізнес-планування фірми. – К.: Знання, 2006. – с.243.
3. Методика написання бізнес-плану. (26.03.2009): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://karosten.in.ua/index.php?page=1507>.
4. Український фонд підтримки підприємництва. Бізнес-планування як основа розвитку підприємництва. Київ – 2010. – с.18.

Ольга Мальованчук

Наук. кер. – Харюк К.Б

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

ЛІЗИНГ ЯК ПРОГРЕСИВНИЙ МЕХАНІЗМ ВЕДЕННЯ ВИСОКОРЕНТАБЕЛЬНОЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Корінна реструктуризація економіки будь-якої країни неможлива без активізації інвестиційних процесів в країні. Серед різних способів впливу на інвестиційну політику будь-якої держави важливе місце займають податки і амортизаційні відрахування. Структурна перебудова народного господарства України гостро потребує інвестицій. В такій ситуації стає можливим застосування якісно нових методів оновлення матеріальної бази і модернізації основних фондів підприємств різних форм власності. Одним із найбільш ефективних та актуальних методів є лізинг. У сучасних умовах лізинг — актуальна альтернативна форма фінансування, в якій поєдналися орендні відносини, елементи кредитування та фінансування. Використання лізингу як спеціалізованої фінансової послуги надає можливість створення або оновлення матеріальної бази та основних фондів підприємств різних організаційно-правових форм господарювання. Актуальність розвитку лізингової діяльності в умовах ринкової трансформації економіки України полягає, насамперед, у необхідності технічного переоснащення та оновлення основних фондів існуючих підприємств, запровадження нових результатів в межах НДДКР у процес виробництва, а також у потребі розширення матеріально-технічної бази малих та середніх підприємств у рамках програм розвитку малого та середнього бізнесу.

Метою статті є дослідження стану міжнародних лізингових послуг на території України та перспектива їх подальшого впровадження.

На сучасному етапі розвитку лізингових відносин проблеми організації та регулювання лізингу привертають увагу багатьох фахівців, про що свідчить значна кількість наукових публікацій, присвячених цій темі. Сучасні наукові підходи до сутності лізингової діяльності та механізмів її удосконалення досліджувалися зарубіжними та вітчизняними вченими, зокрема: П.Андерсоном, А. Фордом, Р.Вансілом, І.Фішером, М.Фрудманом, Б.Бірманом, О. Грищенком, А. Жилінським, Н. Коваленком, В.Пинзеником, В. Парником, Л. Савченком, О. Трипольським, В.Мищенко, Н.Шульгою та інші.

Закон України «Про лізинг» дає наступне визначення терміну: лізинг - це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [3]. Таким чином, лізинг- це особливий вид підприємницької діяльності, який включає в себе три форми організаційно-економічних відносин: орендні, кредитні та торговельні, зміст кожної з яких окремо повністю не вичерпує сутності таких специфічних фінансово-майнових операцій. Важливою умовою розвитку лізингових відносин є створення сучасного ефективного законодавства, що стимулюватиме ділову активність усіх учасників лізингових угод: лізингових фірм, банків, підприємств виробничої та сервісної сфер,

потенційних лізингоотримувачів.

Відомо, що гарантією та запорукою успішного розвитку будь-якої підприємницької діяльності є її надійне правове забезпечення. І навпаки, правова невизначеність відносин партнерів стає однією з причин, що стримує підприємницьку ініціативу. Лізинговий бізнес не є винятком. Сьогодні Закон України «Про лізинг» слід розглядати у комплексі із законами «Про банки та банківську діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про податок на додану вартість».

Враховуючи ситуацію з іноземними кредитами та інвестиціями, а також ситуацію, що склалася на вітчизняному ринку довгострокових кредитів (дуже високі проценти і їх практично ніхто не надає), саме лізинг, в тому числі і міжнародний лізинг, може стати єдиною формою довгострокового кредитування в Україні в найближчий час.

В лізингу реалізується комплекс майнових відносин шляхом купівлі засобів виробництва та їх подальшої передачі у тимчасове користування за відплатною плату. Лізингові відносини одночасно включають в себе важливі елементи кредитних операцій, інвестиційної, орендної та торгової діяльності, які тісно поєднуються і взаємопроникають один в одного, утворюючи нову організаційно-правову форму бізнесу [1, с.44-46].

Термін «міжнародний лізинг» застосовується до лізингової угоди в тому випадку, коли лізингодавець (лізингова компанія) та лізингодержувач є резидентами різних держав. Для України міжнародний лізинг важливий як один з інвестиційних каналів, засіб придбання й збуту продукції, за допомогою якого Україна могла б налагодити виробництво якісних конкурентоспроможних не тільки на внутрішньому ринку товарів, зайняти належне місце у міжнародному поділі праці, встановити партнерські відносини з іншими країнами. Міжнародний лізинг можна вважати також формою експорту-імпорту капіталів, оскільки причини міграції капіталів є мотивами для експортних та імпорتنих лізингових операцій. Крім того, міжнародний лізинг можна розглядати як екологічно зорієнтований та інноваційний інструмент в умовах обмежених фінансових ресурсів, оскільки підприємства-лізингодержувачі, використовуючи новітні екологічно безпечні технології, мають можливість економити на видатках, пов'язаних з забрудненням довкілля [4, с.18-20].

Ринок міжнародного лізингу займає значний сегмент ринку світової економіки. Комерційні лізингові компанії, що створені за галузевою чи виробничою ознакою, зорієнтовані на обслуговування підприємств певної галузі. Серед компаній, які успішно здійснюють міжнародну лізингову діяльність слід відзначити: Хюпо Альпе-Адрия-Лізинг, Євро Лізинг, ОТП Лізинг, ВіЕд Бі Лізинг, ALD Automotive/ Перша лізингова, Серго-Гамма-Лізинг, УніКредит Лізинг, Скания, Ерсте Груп Імморент, ВТБ Лізинг, СГ Еквіпмент Лізинг, Раи ффаи зен Лізинг Аваль, Вестлізинг тощо [6].

Міжнародні лізингові компанії в Україні ще не набули широкого розповсюдження, але, зважаючи на прибутковість для них такого бізнесу в нашій країні, можна задалегідь передбачити їх майбутню активність на лізинговому ринку України. Основною метою таких організацій є фінансування продажу обладнання закордонних виробників для українських підприємств та підприємств, організованих за участю іноземного капіталу. Однією з перших міжнародних лізингових компаній на ринку України виступила австрійська лізингова фірма Sogelease Leasing Genssellschaft. Сьогодні функціонують: Otto International Leasing (Німеччина), CA Leasing (Австрія) тощо.

Найпотужнішу групу учасників, що активно функціонують на ринку лізингу в Україні, представляють комерційні лізингові компанії, які створені банками, чи спеціалізовані відділи комерційних банків. Вони надають лізингові послуги широкому колу клієнтів. Прикладом лізингових компаній в Україні є: ЗАТ "Фінансово-лізинговий дім", лізингова компанія "Аваль-Лізинг", лізингова компанія "Укресімлізинг", лізингове відділення банку "Надра", "Ханса-Лізинг-Україна", Укртранслізинг, Укранролізинг, Євро-Сиваш, ТОВ Богдан-лізинг, Захід лізинг, LAZ FINANCE тощо. Активними учасниками функціональної інфраструктури ринку лізингового бізнесу крім зазначених вище є: страхові компанії, інвестиційні компанії та інвестиційні фонди, консалтингові фірми. За даними Українського об'єднання лізингодавців, вартість лізингових договорів на кінець 2008 р. становила 29 млрд. грн. За підсумками 2009 р. вона зменшилася на 1,3 млрд. грн. (4,6%) до 27,2 млрд. грн. А вже на початку 2010 р. почалося зростання ринку лізингу - за підсумками першого кварталу вартість діючих договорів фінансового лізингу склала 28,6 млрд. грн [2, с.183-186].

На сьогоднішній день існує помилкове уявлення про лізинг, як дорожчий спосіб фінансування в порівнянні з кредитом. Річ у тому, що банк при кредитуванні надає єдину послугу - надання грошових коштів, а решту всіх платежів, пов'язаних із сплатою податків і оформленням транспортного засобу в державних органах, позичальник повинен здійснювати самостійно. Тоді як лізинг - послуга комплексна.

Лізинг має ряд переваг для юридичних осіб, серед яких, – можливість оптимізувати оподаткування підприємства. При укладенні договору лізингу підприємство-лізингоотримувач не зобов'язано відразу виплачувати ПДВ за техніку, яка фактично йому не належить, а знаходиться в оренді, цей податок сплачується частинами разом з лізинговими платежами. При лізингу сплачується тільки перший платіж і платежі, вказані в контракті. Всі ризики власності несе лізингова компанія, лізингоодержувачу не потрібно піклуватися про додаткову заставу, яка може бути необхідною при кредитуванні. Також лізинговий платіж відрізняється від кредитового кількістю послуг, які він включає.

Перевагами лізингу над кредитом є:

Оперативність проведення лізингової угоди, швидкий розгляд документів, мінімальний пакет документів; відсутність застави

Початкові витрати на придбання транспорту (техніки, обладнання) в лізинг нижче у порівнянні з придбанням в кредит

Комісія за розгляд - відсутня.

Страховання здійснює лізингова компанія, включено рівними частинами в лізингові платежі протягом усього періоду лізингу, низькі тарифи по КАСКО, можливість сплати КАСКО у розстрочку

Реєстрацію транспортного засобу здійснює лізингова компанія, плата за реєстрацію та сплата всіх податків і зборів включені в лізингові платежі.

Усі питання щодо сплати транспортного збору та врегулювання страхових випадків покладуються на лізингову компанію

Мінімізація вартості технічного обслуговування

При порівнянні вартості фінансування за допомогою лізингу і кредиту, необхідно звернути увагу на вартість кредиту, яка складається з: відсоткової ставки, комісійних при укладанні договору і впродовж терміну його дії, витратах на купівлю валюти для погашення кредиту (податки і комісійні банку), курсовій різниці при продажу суми кредиту. Окрім першого платежу по кредиту, одночасно сплачується внесок до Пенсійного фонду і вартість страхування [5].

З розвитком ринкових відносин у країнах з перехідною економікою зростає значення лізингу для суб'єктів господарювання як нового перспективного методу інвестування. Лізинг пропонує низку економічних переваг для малих та середніх підприємств в умовах трансформації національної економіки: збереження доступу до кредитних ліній, підвищення платоспроможності за борговими зобов'язаннями у випадку зміни кон'юнктури ринку в перші роки діяльності. Вирішення вище зазначених проблем, що ускладнюють ефективність і мобільність регулювання лізингових відносин, врахування переваг регулювання лізингових операцій в інших країнах, приєднання України до Конвенції про міжнародний фінансовий лізинг, всебічна підтримка розвитку лізингу з боку держави нададуть Україні змогу вирішити значну кількість проблем, пов'язаних з інвестуванням і залученням коштів.

Список використаних джерел:

1. Амелін С.К. Міжнародний досвід регулювання лізингових відносин / С.К.Амелін // Інвестиції: практика і досвід. - 2009. - №24. - С.44-48
2. Бадзім О.С. Удосконалення функціонування ринку лізингових послуг / О.С. Бадзім, А.Р. Древуш // Актуальні проблеми економіки. - 2010. - №9. - С.182-189
3. Закон України «Про лізинг» від 16 грудня 1997 року № 723/97-ВР
4. Куліш Г.П. Лізинг основного капіталу та перспективи його розвитку в національній економіці / Г.П. Куліш, К.В. Кравченко // Інвестиції: практика та досвід. - 2009. - №3. - С.17-20
5. Україна лізинг: Переваги лізингу над кредитом : [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukleasing.info/article/Preinvestivazinga-pered-kreditom.html>
6. Українське об'єднання лізингодавців: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.leasing.org.ua/ua/rating/2010/>

Олеся Павлюк

Наук. кер. - Поляноко В.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ

Новий інноваційний курс суспільного розвитку і економічного зростання в Україні об'єктивно вимагає нарощування потенціалу і підвищення ефективності функціонування всіх сфер і секторів багатогалуздової економіки, у тому числі й споживчої кооперації. У зв'язку з цим споживча кооперація, як соціальна організація та ефективна форма господарювання, покликана суттєво активізувати людський фактор, забезпечити в широких масштабах соціально орієнтовану економічну діяльність, зміцнити багатогалуздову національну економіку, посилити соціальні гарантії та соціальний захист мільйонів людей, створити основу для розвитку громадянського суспільства.

Проте на сьогоднішній день споживча кооперація України не підготовлена належним чином

для виконання цієї складної соціально-економічної місії. Кризові явища трансформаційного періоду, несприятливе зовнішнє середовище, низка суб'єктивних внутрішніх чинників негативно позначилися на розвитку споживчої кооперації: звузилися масштаби кооперативної діяльності, суттєво знизилася віддача соціального і економічного потенціалу, погіршився економічний стан, застаріла матеріально-технічна база, послабилась соціальна місія кооперації.

В умовах, що склалися, нагальною необхідним вбачається вирішення проблеми теоретичного обґрунтування пріоритетів стратегічного розвитку споживчої кооперації, адаптації її діяльності до ринкового середовища, одним із шляхів якої є подальший розвиток матеріально-технічної бази.

Проблема розвитку споживчої кооперації, її матеріально-технічної бази посідає чільне місце у роботах таких вітчизняних вчених як: Біла О.Г., Марцин В.С., Аліман М.В., Маркіна І.А., Анопій В.В., Васильців Т.Г., Павлишин Б.Л., Левицький В., Меншикова Ю.М., Тереховська В.І., Перхун В.Г. та інших. Проте, незважаючи на значну кількість досліджень, питання залишається недостатньо вивченим.

Метою статті є дослідження основних проблем споживчої кооперації, а особливо проблеми розвитку матеріально – технічної бази в сучасних умовах; оцінки ефективності використання матеріально – технічної бази споживчого товариства та надання пропозицій щодо адаптації до умов перехідної економіки.

Споживча кооперація функціонує як соціально-економічна система. З усіх складових кооперативного сектору економіки вона є найбільш структуризованою та організаційно оформленою. Проте на історичному шляху свого розвитку і становлення споживча кооперація пройшла через різні труднощі і негаразди.

Загалом споживчій кооперації явно не поталанило у її сприйнятті та оцінках у різні часи. У радянський період, за адміністративно-командної системи, кооперацію вважали «перехитком капіталізму», а відтак, намагалися перетворити у пасивний, слухняний придаток державних структур. Тобто, визнаючи на словах принцип самоврядування, насправді насаджували директивний стиль, сковували господарську ініціативу та економічну свободу частоколом інструкцій, нормативних актів та інших обмежень. А зараз – нова крайність, не менш дошкульні епітети та дефініції, тільки вже з протилежним знаком – на зразок «останній фіговий листок соціалізму» [2, с.7]. Слід зазначити, що за роки незалежності України споживча кооперація пережила не кращі часи. У період гіперінфляції, коли організації і підприємства залишилися без обігових коштів, було знецінено пайовий капітал, що призвело до скорочення комерційно-виробничої діяльності, закриття великої кількості кооперативних об'єктів, стагнації господарсько-фінансової діяльності значної кількості організацій і підприємств споживчої кооперації. Звичайно ж це не могло не позначитися на соціальній привабливості системи, її суспільній значимості.

Трансформаційний період розвитку сучасної української економіки у свою чергу обумовив подальші негативні тенденції розвитку споживчої кооперації, які, зокрема, проявилися у: недостатній адаптації української споживчої кооперації до ринкових форм і методів господарювання; посиленні негативного впливу проблеми структурної закритості; істотному руйнуванні економічного і ресурсного потенціалу кооперації в умовах глобальної кризи перехідного періоду; неефективному використанні наявних ресурсів і ліквідного майна; загостренні проблеми соціального характеру, що пов'язані зі складним становищем сільського населення, соціально-демографічною ситуацією, низьким соціально-культурним рівнем розвитку сільської місцевості України [4]. Важливою проблемою для подальшого розвитку споживчої кооперації є стан її матеріально – технічної бази. Неефективне використання матеріально-технічної бази підприємств споживчої кооперації збільшує збитки від їхньої господарської діяльності. Велика частина виробничих потужностей або простояє, або здається в оренду. Разом з тим, надання в оренду торгових приміщень на короткий термін (один рік) не стимулює орендарів вкладати кошти у зміцнення і підтримання у належному стані матеріально-технічної бази діючих підприємств торгівлі та громадського харчування. Кошти за оренду приміщень перераховуються ними на рахунок райспоживтовариства, а на ремонт приміщень не повертаються. Ремонти приміщень, заміна торгово-технологічного обладнання, особливо холодильного, не проводиться роками, що негативно відображається на якості та культурі торговельного обслуговування населення [3]. Недостатньо використовується потенціал ринків споживчої кооперації. Більшість облісполживспілок допускають значне відставання з виконання програми розвитку ринків та перетворення їх у сучасні торговельно-сервісні комплекси.

Для більш детального дослідження стану матеріально-технічної бази споживчої кооперації здійснимо аналіз ефективності використання основних фондів на прикладі Мурованокуріловецького СТ, яке знаходиться у Вінницькій області. Показники ефективності використання основних фондів Мурованокуріловецького СТ за 2008-2010 рр. нами наведено у табл. 1.

Оцінка динаміки розрахованих показників свідчить про відсутність позитивних змін у

*СУЧАСНИЙ СТАН, РЕТРОСПЕКТИВИ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ*

ефективності використання основних фондів Мурованокуриловецьким СТ протягом останніх трьох років. Так, фондівіддача у 2009-2010 рр. збільшилась на 0,119 грн. або на 3,823 %, а фондомісткість зменшилась на 0,012 грн. або на 3,682 %; проте, порівнюючи динаміку показників за 2008-2010 рр., можемо побачити, що фондівіддача зменшилась на 0,048 грн. або на 1,463%, а фондомісткість збільшилась на 0,005 грн. або на 1,485 %, що є негативною тенденцією. Прибутковість основних фондів даного товариства є низькою і у 2010 р., порівнюючи з 2008 р., вона зменшилась на 70,588 % і становила 0,005 грн. Коефіцієнт оновлення показує частку введених основних фондів у їх загальному наявному обсязі. Оновлення основних фондів СТ у 2008 р. було здійснено на 14,8 %, у 2009 р. – лише на 10,0 %, а у 2010 р. – на 19,0 %. Коефіцієнт зносу у 2009-2010 рр. збільшився на 0,019, а у 2008-2010 рр. він зменшився на 0,004, що, в свою чергу, спричинило зміну коефіцієнта придатності. Ці зміни свідчать про погіршення стану основних фондів Мурованокуриловецького СТ за 2008-2010 рр.

Таблиця 1

Показники ефективності використання основних фондів Мурованокуриловецького СТ за 2008-2010 рр.

Показники	2 008р.	2 009р.	2 010р.	Абсолютне відхилення, + -		Відносне відхилення, %	
				2009р./2010р.	2008р./2010р.	2009р./2010р.	2008р./2010р.
Фондовіддача, грн.	3,280	3,113	3,232	0,119	-0,048	3,823	-1,463
Фондомісткість, грн.	0,305	0,321	0,309	-0,012	0,005	-3,682	1,485
Прибутковість основних фондів, грн.	0,017	0,025	0,005	-0,020	-0,012	-80,000	-70,588
Коефіцієнт оновлення основних фондів	0,148	0,010	0,019	0,009	-0,129	90,000	-87,162
Коефіцієнт зносу основних фондів	0,458	0,435	0,454	0,019	-0,004	4,368	-0,873
Коефіцієнт придатності основних фондів	0,542	0,565	0,546	-0,019	0,004	-3,363	0,738

Необхідно також зазначити, що матеріально-технічна база споживчого товариства є досить застарілою і не відповідає сучасним вимогам. Вона залишилась ще від часів Радянського Союзу і досить повільно здійснюється її модернізація, технічне переоснащення, оновлення, що призводять до зниження конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому ринку товарів і послуг.

Таким чином, економічний аналіз розвитку матеріально-технічної бази споживчої кооперації засвідчив, що ефективність її використання не відповідає вимогам сучасного етапу розвитку ринкових процесів, що послаблює конкурентоспроможність споживчої кооперації на споживчому ринку. Споживча кооперація в Україні функціонує в умовах нинішніх суспільно-політичних трансформацій і становлення ринкових відносин. Тому головною проблемою, яка постала перед нею, є пошук шляхів і методів виведення кооперативної системи на конкурентоспроможний рівень, на чому наголосив на ХХ з'їзді споживчої кооперації України голова правління Укоопспілки С.Бабенко, вказуючи на дуже непросте завдання: «на всіх рівнях, у всіх сферах діяльності зламати психологію виживання, випучування і рішуче, у найкоротший термін перейти до політики сталого, динамічного розвитку» [5].

Підвищення ефективності використання елементів матеріально-технічної бази підприємства може бути досягнуто за рахунок здійснення їх раціонального розміщення, покращення контролю за дотриманням правил експлуатації та технічного обслуговування, удосконалення добору та підготовки кадрів, які здійснюють експлуатацію та технічне обслуговування обладнання, впровадження систем матеріального стимулювання персоналу за безаварійну роботу обладнання, подовження ремонтного циклу та періоду експлуатації тощо.

Можна погодитися з думкою економістів, які вважають, що в умовах формування ринкової економіки актуалізується необхідність у науково обґрунтованому, комплексному підході до створення стратегії використання матеріально-технічної бази підприємства, тобто оновлення матеріально-зношених і морально застарілих її елементів на вищому технічному рівні з досягненням належного соціально-економічного ефекту [1].

Враховуючи вимоги сьогодення, на нашу думку, перед системою, правліннями споживспілок і споживчих товариств стоїть нагальне завдання — у найближчі роки запровадити сучасні технології обслуговування споживачів в усій кооперативній торговій мережі.

Щоб використання матеріально-технічної бази споживчої кооперації було справді економічно вигідним та ефективним, необхідно не тільки стежити за її технічним станом, а й залучати фахівців при проведенні складних ремонтів; здійснювати прискорену модернізацію об'єктів, оновлення їх внутрішнього і зовнішнього вигляду, технічне переоснащення та забезпечення широким асортиментом товарів, тобто створення розгалуженої мережі конкурентоспроможних підприємств; усувати простой; удосконалювати планування, управління й організацію праці; знижувати фондомісткість; підвищувати фондівіддачу та продуктивність праці на підприємстві; підвищувати якість ремонтних робіт, а також у разі потреби застосовувати орендоване устаткування з метою підвищення ефективності господарської діяльності.

Оцінка стану матеріально-технічної бази споживчої кооперації засвідчила значні проблеми у її

розвитку, що вплинуло на звуження масштабів діяльності та конкурентоспроможність кооперативних підприємств на споживчому ринку. Тому рівень розвитку споживчої кооперації може бути суттєво підвищений за рахунок більш ефективного використання її матеріально-технічної бази. Підприємства споживчої кооперації, що мають в своєму розпорядженні основні фонди, повинні не тільки прагнути їх модернізувати, але і максимально ефективно використовувати те, що є, особливо в існуючих умовах дефіциту фінансів і виробничих інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Васильців Т.Г., Павличин Б.Л. Стратегічні засади управління використанням матеріально-технічної бази підприємства. – http://www.nbuuv.gov.ua/portala/chem_biol/nvntu/18_10/275_Wasykiv_18_10.pdf
2. Левіцький В. Споживча кооперація: реальність і домисли // Урядовий кур'єр, 2007. - №164.
3. Меншикова Ю.М. Проблеми розвитку підприємств споживчої кооперації в ринкових умовах. – <http://ukrcoop-journal.com.ua/2009-2/num/files/mconf211108.pdf>
4. Тереховська В.І. Споживча кооперація України та її економічна безпека. – <http://ukrcoop-journal.com.ua/2009-2/num/files/mconf211108.pdf>
5. Перун В.Г. Споживча кооперація у соціальному розвитку сучасного суспільства // Матеріали XX з'їзду споживчої кооперації України. – К., 2009.

Аліна Пантелик

Наук. кер. – Данилова Н. М.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

РОЗРОБКА АСОРИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА: ВИХІДНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ПОРЯДОК ОБГРУНТУВАННЯ

Розробка торгівлі – це складна система, в якій здійснює обіг велика кількість товарів, з різними властивостями та характеристиками.

Актуальність теми очевидна, оскільки при правильному виборі асортиментної політики торгового підприємства задовольнятиметься попит споживача, а, отже, отримання прибутку, і зрештою підприємство буде рентабельним.

Висвітлювали цю тему А.Мазаракі, І.Бланк, А.Вовчак, З.Мнушко, В.Толочка, А.Немченко, М.Пономаренка, О.Посилкіної, М.Слободянюка, О.Півень, О.Рогулі, А.Ольховської, І.Пестун та ін. Їхні роботи присвячені різним аспектам асортиментної політики і оптимізації діяльності підприємств торгівлі.

Метою дослідження є характеристика асортименту підприємств торгівлі, визначення тенденцій його зміни, що пов'язані із розвитком підприємства.

Для того, щоб визначити, що таке асортиментна політика, перш за все треба визначитись, що таке товар. Отже, товар – це все, що призначене для задоволення певної потреби і пропонується на ринку для продажу. Товаром можуть бути матеріальні об'єкти, послуги, місця, організації та ідеї[3, с.101].

Помилки при виборі товару, незнання його властивостей, характеристик, умов зберігання, транспортування, неправильна оцінка його якості можуть обернутися для підприємця крупним втратами і збитками. Тому підприємцям необхідні основні уявлення про товарознавство різних груп товарів.

Виходячи з вище зазначеного, можна зробити висновок, що товарний асортимент – це сукупність асортиментних груп товарів, що їх пропонує підприємство.

Широкий асортимент дозволяє диверсифікувати продукцію; орієнтуватися на різні вимоги споживачів і стимулювати здійснення покупок в одному місці. Одночасно він вимагає вкладення ресурсів і знань в різні категорії продукції. Планування номенклатури і асортименту продукції може і повинно базуватися на знанні підприємцем потреб ринку і його стану. Таке знання досягається в результаті здійснення діяльності, що отримала назву маркетинг – вивчення ринку, аналіз попиту, прогноз продажів, забезпечення якнайповнішого задоволення суспільних потреб[3, с.123-124].

Вихідними передумовами розробки асортиментної політики підприємства є: визначення переліку основних груп та підгруп товарів, що реалізуються, виходячи з обраної товарної спеціалізації підприємства та потреб його потенційних споживачів; розподіл окремих груп та підгруп товарів між споживчими комплексами та мікрокомплексами постійного та сезонного характеру; визначення кількості видів та різновидів товарів в межах окремих споживчих комплексів та мікрокомплексів, тобто глибини товарного асортименту; розробка конкретного асортиментного переліку товарів, що пропонуються до реалізації контингенту покупців, який обслуговує підприємство[5, с.153-155].

Торговельна система України шороку поповнюється новими «гривцями», які з виходом на ринок впроваджують нові цінові та якісні методи ведення боротьби за споживача і охоплюють: впровадження дисконтних карток для постійних клієнтів; здійснення розпродажів, зокрема

сезонних товарів; кредитування придбаних товарів за пільговими умовами; акції для покупців з визначеною мінімальною сумою товарного чеку; безкоштовне або за символічну плату, замовлення та доставка товарів до визначеного покупцем місця призначення та інше.

Це стимулює розвиток торговельних мереж та роблять споживчий ринок України привабливим для іноземних інвесторів та розвинутих закордонних торговельних мереж.

Як свідчить світовий досвід, ефективне управління стратегією розвитку торговельного підприємства на основі асортиментної політики має ґрунтуватися на: постійному пошуку нових можливостей як у зовнішньому так і у внутрішньому середовищі підприємства; пов'язаності з інноваціями, передбаченнями, перспективного уявлення, що передбачає необхідність прогнозування майбутніх змін у конкурентному оточенні торговельного підприємства[1, с.237].

Важливим напрямом підвищення ефективності асортиментної політики є налагодження довготривалих ділових зв'язків з крупними споживачами пропонуваної продукції, з причин того, що дані дії допоможуть чітко реагувати на потреби споживача.

Ще одним не менш важливим способом підвищення ефективності асортиментної політики є зниження ціни запропонованої продукції за рахунок чіткого контролю за витратами[2, с.219].

Закупівля товарів є найважливішим елементом процесу товаропостачання для торгового підприємства. Закупівля товарів здійснюється в розмірах, що забезпечують стабільне надходження товарів в розгорненому асортименті. На основі даних купівельного попиту веде пошук постачальників. В умовах ринкової економіки організація і технологія закупівельної роботи в Україні зазнала корінні зміни. На зміну фондовому розподілу товарів при плановій централізованій системі управління економікою, твердих державних цін, жорсткої регламентації постачань товарів, прийшла вільних ринкових стосунків. Вони характеризуються свободою вибору партнерів, безліччю джерел закупівлі, рівноправ'ям партнерів, саморегулюванням процесів постачання товарів, свободою ціноутворення, конкуренцією постачальників, збільшеною роллю договорів, контрактів на постачання товарів[4, с.97].

Отже, асортиментна політика повинна посідати важливе місце в роботі підприємства. Збалансований асортимент є одним з основних чинників успішної роботи. Асортимент має бути представлений великою кількістю різноманітної продукції, адже на нього звертають увагу 60-90% покупців, вважаючи це гарантією того, що буде зроблений правильний вибір. Інакше кажучи, покупцям подобається вибирати. На жаль, не існує універсальних методик визначення раціональної кількості видів, підвидів і асортименту продукції. Вирішенню питання можуть допомогти аналіз закономірностей поведінки споживачів, вивчення їхньої психології, мотивів покупки, знання особливостей товарних груп, систематичний аналіз результатів торгової діяльності та оцінка асортименту, які закладатимуться в основу асортиментної політики підприємства.

Список використаних джерел:

1. Вальович Р.П., Давидова Г.А. Економіка підприємства торгівлі. – М.: БГЕУ, 2003. – 412 с.
2. Карпенко О.І. Планування виробничого асортименту продукції. – М.: БГЕУ, 2005. – 343 с.
3. Кравченко Л.І. Аналіз господарської діяльності в торгівлі. – М.: Нове знання, 2005. – 512 с.
4. Осипова Л.В., Синяева І.М. Основи комерційної діяльності. – М.: Банки і біржі, 2001. – 222 с.
5. Мазаракі А. А. та ін. Економіка торговельного підприємства. Підручник для вузів. (Під ред. проф. Н. М. Ушакової) – К. «Хрещатики», 1999. – 800 с.

Віталій Паскар, Олександр Шихман

Наук. кер. – Підлипчак О.А.,
Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці

ВЕНЧУРНИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПЕРЕШКОДИ РОЗВИТКУ

Як фахівцям-економістам, так і громадянам без економічної освіти чудово відомо, в якому стані перебуває українська економіка: постійний дефіцит бюджету, високе податкове навантаження, пасивний торговельний баланс, орієнтація на експорт сировини та імпорт готової продукції. Вирішення цих проблем запропоноване у великій кількості статей та підручників. Однак, на думку авторів, подолання цих проблем є неможливим за існуючих умов, а саме: надмірної політизованості економіки; відсутності в Україні галузей економіки конкурентоспроможних на світовому ринку; високого рівня тіньової економіки та фінансових махінацій.

Гостра нестача інвестицій за високого податкового тиску призводить до того, що найкращі та найперспективніші підприємства (за винятком тих, що беруть участь в політичному процесі) банкрутують. Відповідно, розвивати економіку з кожним роком дедалі важче, а бюджет приймається з все більшим дефіцитом. Розірвати замкнене коло може тільки «стрибок» у певній галузі, забезпечити який може виключно венчурний бізнес.

Питання венчурного капіталовкладення в Україні розглядали такі науковці, як Михальченко Г.Г. та Черняєва О.В. в розрізі механізму функціонування механізму венчурного бізнесу, Кисіль

В.Л. і Садловський Р.В. стосовно сучасного стану венчурних фондів в Україні, Заморока Ю.В. та Гарбар В.А. розглядали проблематику функціонування венчурного бізнесу.

Мета статті – розкрити можливості, перспективи та перешкоди діяльності венчурного бізнесу в Україні.

Венчурний бізнес - це ризикова діяльність, у процесі якої створюються і впроваджуються у виробництво нові товари, технології, послуги. Це поєднання двох видів підприємництва: фінансового та інноваційного.

Історія венчурного бізнесу починається з 50-х років ХХ століття. Як і будь-яке неординарне починання, новий бізнес мав потребу в сильних і енергійних особистостях і новаторських підходах. Саме тоді інженер компанії «Shokley Semiconductor Laboratories» Юджин Клейнер звернувся до великої інвестиційної фірми за великими об'ємами фінансування нового проекту виробництва напівпровідників, що в результаті призвело до технологічної революції в світі. Тоді і виник термін «венчурний капітал».

Сьогодні такий вид бізнесу представлений невеликими фірмами, що засновані групою фахівців у певній наукоміській галузі. В Україні ж, цією сферою займаються інститути спільного інвестування (ІСІ). Однак, слід зазначити, що більшість венчурних ІСІ надають перевагу низькоризиковим вкладенням та головним чином прагнуть отримати прибуток. В їх пріоритети не входять такі побічні потреби, як науково-технічний прогрес. На практиці фахівці і самі венчурні капіталісти стверджують, що вони ніколи не вкладають капітал на стадії розробки інноваційної ідеї, оскільки це дуже ризиковано. Тому варто висвітлити основну проблематику функціонування венчурного бізнесу в Україні:

Нестача стимулів для вкладення капіталу в ризикові проекти. Жодний інвестиційний фонд не вкладатиме великі кошти у прогнозовану розробку високих технологій не маючи жодних гарантій повернення коштів. Враховуючи кількість афер у сфері отримання кредитів та інвестицій, держава повинна забезпечувати певний відсоток гарантованого повернення вкладів ІСІ. Нестача кваліфікованих кадрів. У свій час в Україні існували дуже несприятливі умови для діяльності інтелектуальної еліти, що призвело до масової еміграції вчених за кордон. Сьогодні ця проблема гостро дає про себе знати, особливо у випадках, коли практично немає кому створювати новітні технології. Так, наприклад, жоден з лауреатів Нобелівської премії українського походження не проживав в Україні.

Низький рівень правового захисту українських патентів. На жаль, як і у багатьох правових сферах в Україні, патенти не забезпечують захист інтересів інвестора на міжнародному ринку, особливо в разі спірних ситуацій і незаконного використання інтелектуальної власності.

Неадекватно високий рівень ризику втрати вкладень. Окрім безпосереднього ризику, пов'язаного із функціонуванням і розвитком бізнесу, існують негативні економічні фактори: інфляція, високий податковий тиск. Це той випадок, коли час надто сильно працює проти фірм-інноваторів. За умови довготривалої розробки продукту чи технології навіть значні за розмірами інвестиції можуть не витримати випробовування часом.

Гальмування на етапі впровадження інновацій. В світовій практиці після завершення досліджень створюється нове підприємство, де застосовується інновація. Таке підприємство слугує одночасно дослідним зразком та ефективним джерелом прибутку. За даними Департаменту інтелектуальної власності, щорічно в Україні видається 15-20 тисяч патентів, але застосування на ринку знаходить не більше 1% інновацій.

Таким чином, розвиток технологій в Україні сильно гальмується елементарними пострадянськими недоліками. Венчурні фонди сьогодні змушені працювати на відносно невеликих за розмірами ринках, які на даному етапі характеризують низька конкуренція серед виробників товарів і послуг, а також достатньо невисока платоспроможність населення. Найпривабливішими сферами для інвестицій в Україні є будівництво, переробка сільськогосподарської продукції, харчова промисловість і роздрібна торгівля. Така галузева дискримінація властива для України, тому що ці галузі є привабливими, розповсюдженими та мало ризиковими в нашій країні, на відміну від країн ЄС і США, де венчурні інвестиції здійснюються в інноваційній галузі промисловості.

Ми вважаємо, що для ефективного розвитку науково-технічної діяльності українським інвесторам необхідно відійти від традиційних галузей економіки та звернути свою увагу на інформаційні технології, авіарозробки, робототехніку та інші наукомісткі сфери економіки. Високоєфективним варіантом була б співпраця із зарубіжними вченими та створення спільних проектів.

Що стосується держави, то її роль у розвитку венчурного бізнесу неоднозначна. Активне сприяння розвитку венчурного бізнесу призведе до дуже позитивного економічного ефекту, оскільки вигоди, які отримує суспільство від програм підтримки венчурного капіталу, не обмежуються тільки прибутками венчурних інвесторів. Інвестиції такого роду сприяють освоєнню

нових провідних науково-технічних розробок для створення конкурентоспроможних високотехнологічних продуктів і технологій та створюють нові робочі місця, сприяючи зниженню безробіття та підвищуючи рівень добробуту в суспільстві, що має стратегічне значення для довгострокового зростання національної економіки.

Науковці наводять наступні переваги розвитку венчурного бізнесу при відповідному державному забезпеченні: ефективна правова база для інвестування у ризикові проекти; безпосередня участь в інвестиційному процесі в статусі інвестора; надання податкових пільг та встановлення спеціальних податкових режимів у венчурній сфері; надання гарантій інвестиційним фондам та інше.

Спробуємо навести контраргументи. Багаторічний досвід функціонування українського ринку довів, що за існуючої системи підприємці скористаються будь-якою можливістю вивести доходи в тінювий сектор. Таким чином, пільгове оподаткування венчурних фондів призведе до масового їх використання для відмивання коштів. Більш доцільним було б загальне зниження податкового тягара, що згідно з планом поступово здійснюватиметься в Україні до 2014 року.

Участь держави як безпосереднього інвестора може призвести до розкрадання бюджетних коштів через спрямування їх у фіктивні наукові організації. Крім того, практика вже довела неефективність функціонування державних підприємств, більшість з яких вже давно приватизовано. Оптиміальним варіантом в даному випадку була б мінімізація безпосередньої участі держави і в той же час пріоритетність опосередкованого впливу шляхом створення потужної правової бази і переходу до міжнародних стандартів та активного міжнародного співробітництва. Це призведе до становлення справжньої ринкової країни у якій діяльність держави відповідає її призначенню, а саме забезпечує обслуговування ринкових процесів та усунення окремих вад ринкового саморегулювання.

Розглянемо тенденції у галузі інноваційного фінансування на прикладі Чернівецької області (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка фінансування інновацій у Чернівецькій області

Впровадження інновацій на промислових підприємствах	Роки				
	2005	2006	2007	2008	2009
Освоєно нових технологічних процесів	8	6	15	11	4
в т.ч. маловідходних, ресурсозберігаючих	4	4	11	7	8
Освоєно виробництво нових видів продукції	103	76	111	79	100
в т.ч. виробництво основних засобів	10	13	23	25	29

шт.

Як бачимо, кількість освоєних виробничих процесів за останні роки знизилась, що викликане досягненням вітчизняними підприємствами межі поточного технологічного розвитку за наявних умов. Для подальшого розвитку необхідні або великі обсяги інвестицій, або значний попит на більш якісні товари, що прискорить технологічний прогрес. Тим не менш, кількість введених у виробництво нових продуктів, а особливо виробничих запасів стабільно зростає, а така тенденція свідчить про поступове переозброєння економіки.

В останні роки у виробництві застосовуються лише власні винаходи підприємств. За статистикою за 2008-2009 роки чернівецькими підприємцями було придбано лише 2 інноваційні технології, в той час як ще в 2007 році в Чернівецькій області було придбано 8 таких технологій.

Серед підприємств, які реалізують інноваційну продукцію, найбільшу питому вагу займають підприємства з чисельністю працівників від 100 до 250 осіб. Дещо меншу частку ринку інновацій займають малі підприємства, в той час як підприємства з чисельністю працюючих понад 500 чоловік майже не займаються інноваціями. Це підтверджує той факт, що наукову революцію здійснюють малі неприбутні організації, витісняючи з ринку монополістів. Власне, монополізація окремих галузей економіки і призводить до зникнення необхідності у здійсненні інновацій в цілому.

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

1. Венчурний бізнес, незважаючи на високу ризиковість, є джерелом конкурентних переваг країни, в якій він функціонує, а значить може вивести її на передові позиції на світовому ринку.

2. В Україні венчурний бізнес перебуває на початковій стадії розвитку і потребує суттєвого вдосконалення та вкладення великих обсягів капіталу.

3. Для успішного ведення бізнесу такого роду необхідно здійснити ряд реформ, що пов'язані із інвестиційним та податковим законодавством, а також участю держави в економічному житті країни.

4. Реалізація наукомістких проектів неможлива без залучення висококваліфікованих спеціалістів, яких потрібно або залучати з-за кордону, або навчати в Україні попередньо реформувавши систему освіти.

5. Надмірно висока ризиковість венчурних вкладень у великих розмірах гальмує процеси

формування науково-технічного потенціалу України.

6. Потенціал інноваційного розвитку належить малим та середнім підприємствам.

Виходячи з вищеперерахованого варто зазначити, що вирішення проблем венчурного фінансування в Україні цілком реальне і є лише питанням часу. Україна сьогодні поступово розвивається і має всі можливості для створення в майбутньому на її теренах місткого ринку інтелектуальної власності. Однак, час, що знадобиться на такі перетворення, невизначений і багато в чому залежить від дій держави, інвестиційних фондів та дій інших економічних суб'єктів в цілому.

Список використаних джерел:

1. Про інститути спільного інвестування (паіові та корпоративні інвестиційні фонди): Закон України № 2299-III від 15.03.2001 [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
2. Про інноваційну діяльність: Закон України № 40-IV від 04.07.2002 [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
3. Михальченко Г.Г. Механізм функціонування венчурного бізнесу в Україні / Г.Г. Михальченко, О.В. Чернявва // Економічний простір. - 2008. - №18. – С. 118-125.
4. Системний інформаційно-аналітичний центр [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <http://siac.com.ua/>
5. Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <http://old.niss.gov.ua/>
6. Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності Національної академії правових наук України [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <http://www.ndiv.org.ua/>.
7. Записки молодого і перелетілого фінансиста натхненого Раффером [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <http://finanlist.blogspot.net/198278.html>.

Наталія Повержук

Наук. кер. – Данилова Н.М

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА»

Сучасний економічний розвиток свідчить про потребу використання нових теоретичних підходів, прикладного інструментарію, які уможливають ефективне подолання складними соціально-економічними системами господарювання різних рівнів невизначеності динамічного ринкового середовища та дасть змогу своєчасно адаптуватися до нього.

Для ефективного функціонування і забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств та інших суб'єктів господарювання потрібно якісно розвивати матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудова та інші елементи потенціалу. Це зумовлює виняткову увагу керівників торговельних підприємств до ефективного управління технологічними й організаційними змінами, а особливо – до алгоритмів визначення та використання їхніх потенційних економічних можливостей.[1]

Питання економічного потенціалу підприємства досліджували такі видатні вчені, як Л.І. Абалкін, В.М. Авдеєнко, Р.А. Білоусов, О.М. Волкова, Е.П. Горбунов, П.А. Ігнатовський, Ф.І. Євдокімов, Г.Б. Клейнер, В.В. Ковальов, О.В. Мізіна, І.І. Лукінов, Р.В. Марушков, Б.М. Мочалов, С.В. Мочерний, О.І. Олексюк, І.М. Репіна та ін.[3]

Метою дослідження є аналіз поняття "економічного потенціалу торговельного підприємства", що створюватиме передумови для подальшого розвитку теоретичних основ досліджуваного поняття та впровадження його в практичну діяльність вітчизняних торговельних підприємств.

У сучасній науковій літературі поняття економічного потенціалу стосовно різних економічних об'єктів та процесів досить поширене. Тому, в ході розроблення концепції економічного потенціалу торговельного підприємства потрібно дослідити суть та зміст цього поняття. В етимологічному контексті слово "потенціал" має латинське походження і означає "приховані можливості". У словнику іншомовних слів визначено, що "це міць, сила". У загальному розумінні "потенціал" розглядають як "засоби, запаси, джерела, які є в наявності й можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення якого-небудь завдання; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області" [2]

Стосовно торговельного підприємства, "економічний потенціал" розглядають як одну із важливіших динамічних характеристик діяльності торговельного підприємства, яка одночасно відображає стан підприємства щодо вимог зовнішнього й внутрішнього середовищ та використовують для оцінки його роботи. Інакше кажучи, торговельні підприємства використовують свій економічний потенціал як інструмент адаптаційного процесу, завдяки чому він трансформується відповідно до мінливого зовнішнього (внутрішнього) середовища.

На мою думку, економічний потенціал торговельного підприємства – це сукупна здатність підприємства, використовуючи достатню кількість і якість ресурсів досягати стану рівноваги. Економічний потенціал торговельного підприємства – це складна, динамічна, ієрархічна й стохастична система взаємопов'язаних елементів. Йому властиві всі риси системи: цілісність, упорядкованість, взаємозв'язок елементів, гнучкість, складність тощо.

Структура економічного потенціалу торговельного підприємства – це відносно стійкий спосіб організації елементів економічного потенціалу, що розкриває його побудову, елементний склад, принцип формування й розвитку. Оптимальна структура потенціалу повинна мати мінімальну кількість компонентів, але, водночас, вони повною мірою повинні виконувати задані функції. Структура економічного потенціалу торговельного підприємства повинна характеризуватися такими основними рисами: стійкістю, стабільністю, гнучкістю, пропорційністю, збалансованістю й ін. [2]. В науковій літературі існують різні погляди щодо складу структуроутворюючих компонентів. Це обумовлено тим, що: дослідження з цієї проблеми науковці здійснювали в межах окремих проявів потенціалу; до елементів потенціалу підприємства можна віднести все, що пов'язане з функціонуванням і розвитком підприємства. Вибір найважливіших із цих елементів становить дуже складну проблему.

Результати порівняльного аналізу структурних компонентів поняття "економічних потенціалів підприємства" свідчать про те, що автори для визначення категорії використовують ресурсний підхід. Більшість дослідників як основні елементи потенціалу виділяють наявність ресурсної складової та потенційної можливості її використання. Меншість вчених розглядає "економічний потенціал підприємства" як взаємопов'язану сукупність ресурсів та можливостей підприємства, яка визначає перспективи його діяльності. При цьому, як структурні елементи потенціалу науковці виділяють такі складові: виробничо-технологічний потенціал, фінансово-економічний потенціал, трудовий потенціал й інноваційний потенціал. Вадою ресурсного підходу є те, що виконання функціональної діяльності розосереджено за окремими складовими ресурсних блоків.

Інший підхід до визначення поняття "економічного потенціалу підприємства", а саме функціональний, наведено в роботах: Г.С.Одінцова, Г.А.Селезньова вважають, що "потенціал підприємства – це система взаємопов'язаних елементів, які виконують визначені функції в процесі забезпечення продажу продукції та досягнення підприємством своєї мети".

Використовуючи функціональний підхід, І.П.Отенко, Л.М.Малярець виділили управлінську, організаційну та ресурсну структурні складові потенціалу торговельного підприємства. На їх думку, блок ресурсних можливостей містить такі види ресурсів: трудові, технічні, технологічні, фінансові й інформаційні. Запропоноване виділення блоків можливостей відповідає системі цілей торговельного підприємства, які спрямовані на: задоволення потреб індивідів, що входять в організацію; удосконалення структури організації до внутрішніх та зовнішніх змін; створення ресурсів для досягнення певного результату. Однак, виділення потенціалу управління торговельним підприємством та організаційного потенціалу в окремі складові є не достатньо аргументованим. Як на мене, для визначення структури потенціалу торговельного підприємства потрібно використовувати комплексний підхід, який дає змогу розглядати декілька різних аспектів економічного потенціалу підприємства та надає повніше уявлення про його склад. Економічний потенціал торговельного підприємства можна представити у вигляді сполучення таких структурних елементів: торгового, трудового, фінансового, управлінського й маркетингового потенціалів, які взаємодіють та взаємодоповнюють один одного.

Під торговельним потенціалом підприємства розуміють сукупність ресурсів господарської системи, яка перебуває в її розпорядженні. Кількісні та якісні параметри цих ресурсів, їх інтеграція визначають торговельну здатність структурної одиниці.[4]

Трудовий потенціал торговельного підприємства науковці розглядають як узагальнювальну характеристику кількості, якості та міри сукупної здатності до праці, яку має людина, їхня група, працездатне населення за певного рівня стану економіки, розвитку науки та техніки, освіти та ін.

Спроможність торговельного підприємства своєчасно вносити платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі, переносити несподівані потрясіння та підтримувати свою платоспроможність свідчить про його стійке фінансове становище. Своєю чергою, фінансовий потенціал асоціюється з фінансовою стійкістю підприємства, яка досягається за таких умов: раціональна структура капіталу, достатність власного капіталу, наявність якісних активів, достатній рівень рентабельності з урахуванням ризику, достатня ліквідність, стабільні надходження та широкі можливості залучення запозичених коштів. [5]

Управлінський потенціал охоплює управлінські активи торговельного підприємства, тобто технології, методи й процеси управління підприємством.

До управлінських активів відносять організаційну культуру, інноваційний клімат, концепції управління підприємством, фінансову структуру тощо. При цьому йдеться не стільки про вартість засобів, що становлять основу управлінських ресурсів, а про характер їх використання.

Розвиток маркетингового потенціалу спрямований на гнучке й постійне реагування на зміну умов збуту за допомогою використання ситуаційного підходу в прийнятті рішень, реалізації активної організаційної стратегії, що забезпечує управління й контроль над ринковими процесами.[3]

Таким чином, здійснений аналіз та дослідження проблеми дали змогу дослідити сутність й

зміст економічного потенціалу підприємства. На основі порівняльного аналізу існуючих підходів до визначення поняття "економічний потенціал підприємства" було виділено й розглянуто його структурні елементи. Результати проведеного дослідження сприяють подальшому розробленню теоретичних основ формування та розвитку економічного потенціалу вітчизняних торговельних підприємств та впровадженню його в практичну діяльність вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел:

1. <http://www.yas.ujapala.>
2. Нужний К.М. Сутнісна характеристика економічного потенціалу підприємства / К.М. Нужний, О.Ю. Бобкова // Європейська наука XXI ст. – 2007: матер. II Міжнар. наук.-практ. конф., 16-31 травня 2007 р. – Дніпропетровськ, 2007. – С. 727.
3. Отенко І.П. Механізм управління потенціалом підприємства / І.П. Отенко, Л.М. Малярець. – Х. : Вид-во ХГЕУ, 2003. – 220 с.
4. Одишцова Г.С. Деякі аспекти структуризації потенціалу підприємства / Г.С. Одишцова, Г.А. Селезнева // Економіка регіону. – 2005. – № 2. – С. 74-75. – 288 с.
5. Попов Е.В. Ринковий потенціал підприємства. – Л. : Вид-во "Економіка", 2002. – 560 с.

Юліанна Семенюк

Наук. кер. – Літовська І.М.,

Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці

ПРОБЛЕМА СТИМУЛЮВАННЯ СТВОРЕННЯ РОБОЧИХ МІСЦЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬНОГО БІЗНЕСУ

З огляду на подальше поглиблення економічних перетворень, необхідно провести детальний науковий аналіз їх впливу на зайнятість населення, її структуру та привести у відповідність із ними механізми державного регулювання. Особливої актуальності ця проблема набуває в період модернізації економіки, здійснення якої є необхідною передумовою сталого розвитку нашої держави.

Без створення нових робочих місць неможлива оптимізація виробничої зайнятості працездатних громадян в суспільстві, що є важливим фактором підвищення ефективності виробництва і одночасно рівня життя населення. Тому метою статті є дослідження особливостей стимулювання створення робочих місць підприємств малого та середнього бізнесу.

Слід зауважити, що проблеми зайнятості населення завжди були в центрі уваги української науки, сучасних учених-економістів і управлінців. Вагомий внесок у розвиток управлінської науки про зайнятість населення, трудовий потенціал, ринок праці зробили Анщина Н. [2], Герасимчук В. [3], С.І. Дорогунцов, О.В. Горська [4] та інші.

Постановою № 512 від 12 квітня 2006 р. „Деякі питання моніторингу створення робочих місць” Кабінет Міністрів затвердив методику моніторингу створення робочих місць. Методика передбачала облік числа створених і ліквідованих робочих місць в розрізі адміністративно-територіальних одиниць і за видами економічної діяльності. Загальна кількість створених робочих місць визначається з урахуванням кількості робочих місць, створених юридичними особами, фізичними особами-підприємцями, а також створених самозайнятими особами – платниками податку на доходи фізичних осіб.

При цьому використовуються дані Державної служби зайнятості про число фактично прийнятих працівників на нові робочі місця і про число зареєстрованих протягом звітного періоду трудових договорів, укладених з працівниками, дані державних статистичних спостережень, дані Єдиного державного реєстру юридичних і фізичних осіб-підприємців, а також дані Державної податкової адміністрації [1].

Звітуючись щодо виконання програми створення робочих місць, Мінпраці оприлюднив дані, згідно яких у 2005 р. в Україні було створено 1,139 млн. робочих місць. Упродовж 2007 р. створено 1104,5 тис. робочих місць. Рівень виконання річного завдання Уряду з розширення сфери застосування праці шляхом створення робочих місць виконано на 111,7 %. В регіональному розрізі найбільшим показник був у м. Києві (138,3 %), Вінницькій (134,4 %), Дніпропетровській (134,3 %) областях та АР Крим (129,1 %); найменшим – в Одеській та Житомирській областях (відповідно 75,0 % та 100,7 %) [5].

На жаль, попри оптимістичні звітні показники, проголошена програма створення нових робочих місць виявилася неефективною, оскільки первинно мала декларативний характер [3, с.269].

Головна передумова створення робочих місць взагалі (і для молоді зокрема) – наявність організаційно-технічних і соціально-економічних умов для ефективного (тобто такого, що приносить прибуток роботодавцю, як мінімум забезпечує можливість простого відтворення авансованого капіталу та відшкодування витрат праці не нижче за законодавчо встановлений мінімум оплати) використання праці молоді людини. Ці передумови базуються на врахуванні:

- 1) попит на продукцію фірми потенційного роботодавця;

2) організаційно-економічних чинниках ефективності (прибутковості) праці молоді, до яких належать внутрішні (техніка, технологія, організація виробництва) та зовнішні (вплив податків та інших обов'язкових платежів, відносини з покупцями та постачальниками тощо);

3) індивідуальні професійно-важливі якості молоді особи (професійно-кваліфікаційні характеристики, психофізіологічні властивості, ставлення до праці, професійної кар'єри тощо) [4, с. 4-6].

З метою стимулювання ініціативи таких підприємств можуть використовуватись такі важелі, як надання підприємствам, що активно сприяють вирішенню проблеми молодіжного безробіття, професійно-кваліфікаційному просуванню молодих працівників, переваги при визначенні: виконавців державного замовлення на продукцію (роботи, послуги); переможців тендерів, конкурсів, у тому числі конкурсів на введення в експлуатацію об'єктів незавершеного будівництва, приватизацію державного майна; переможців конкурсного відбору інвестиційних проектів, що передбачають залучення коштів державного бюджету;

Державний вплив на другу складову формування попиту на працю спрямований на забезпечення передумов економічної доцільності розширення сфери застосування праці молоді, на заохочення підприємств і роботодавців до створення сприятливих умов для професійно-кваліфікаційного просування персоналу взагалі і молоді зокрема, до використання найефективніших форм організації виробництва і праці.

Важливим чинником темпів соціально-економічного розвитку регіону є не тільки високий рівень професійної підготовки кадрів, а й постійне відновлення набутих ними знань і навичок відповідно до сучасних умов виробництва та вимогами ринку праці. Однією з проблем у сфері соціально-трудових відносин на підприємстві є використання неповної зайнятості, яка є як добровільно обраною, так і зумовленою соціальними причинами [2, с. 17].

Сучасний стан економіки України докорінно змінив умови створення робочих місць та вивів на новий рівень актуальність цього питання. Уповільнились процеси створення нових виробництв, модернізація та реконструкція діючих. Різко сповільнилась інвестиційна діяльність, в той час, коли глобальний характер структурної перебудови потребує величезних вкладень в нові галузі і підприємства, в модернізацію та перебудову діючих виробництв. В цих умовах процес створення нових робочих місць катастрофічно знизився, мають місце численні дані про випереджальне скорочення робочих місць у порівнянні зі створенням нових, спостерігається посилення тенденції ліквідації існуючих робочих місць. У багатьох областях констатується вичерпання потенціалу їх створення.

До регіонів, де відбулось найбільше скорочення, належать Запорізька, Сумська, Полтавська, Дніпропетровська, Луганська і Донецька області (тільки в Маріуполі навесні 2009 р. очікувалося скорочення 30 тис. робочих місць). У Запорізькій області протягом чотирьох місяців 2009 р. ліквідовано 10 тис. 300 робочих місць, а створено 8 тис., отже, кількість ліквідованих місць майже в 1,3 рази перевищує кількість створених. 10,3 % найманих працівників (понад 1 млн. осіб) працюють в умовах скороченого робочого дня, або тижня. Станом на липень 2009 р. примусове скорочення робочого дня, або тижня торкнулось 23,4 % працівників будівельної галузі, 22,3 % – транспорту і зв'язку і 19,1 % промисловості.

Згідно доповіді Держкомстату „Про соціально-економічне становище України за 2010 рік” [5], конфігура зареєстрованого ринку праці характеризувалась значним перевищенням пропозиції робочої сили над її попитом, про що свідчать дані, наведені в Табл. 1.

Таблиця 1

<i>Попит та пропозиція робочої сили у 2010 році</i>			
	Кількість незайнятих громадян, які перебували на обліку в державній службі зайнятості, тис. ос.	Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць та вакантних посад, тис. ос.	Навантаження на 10 вільних робочих місць (вакантних посад), ос.
Січень	545,6	65,4	83
Лютий	547,0	65,9	83
Березень	518,9	73,1	71
Квітень	472,4	76,6	62
Травень	434,7	80,2	54
Червень	411,2	79,7	52
Липень	413,0	81,2	51
Серпень	416,1	87,4	48
Вересень	426,6	84,6	50
Жовтень	421,2	81,2	52
Листопад	479,1	74,0	65
Грудень	564,0	63,9	88

Внаслідок незначної здатності сучасного українського ринку праці до саморегулювання вирішення найгостріших проблем зайнятості неможливе без цілеспрямовано регулюючого впливу держави. Важелями такого впливу мають стати наступні дії:

1. Створення нових робочих місць необхідно концентрувати, насамперед, в галузях, пов'язаних з виробництвом товарів широкого споживання.

2. Концентрація зусиль на підвищенні ефективності використання ресурсів, адже вони є запорукою розвитку економіки.

3. Чітке визначення загальної, галузевої і регіональної потреби в робочих місцях, як на поточний період, так і на перспективу, які повинні визначитися на основі демографічних прогнозів і всебічного аналізу даних про чисельність і структуру зайнятих і безробітних, кількості і структури робочих місць.

Висновки. Виходячи з вищесказаного, потребує перегляду роль Державного фонду зайнятості в створенні нових робочих місць. Програми, що фінансуються за рахунок даного Фонду, в більшості є програмами з підтримки безробітних і не вирішують завдань створення нових робочих місць, тому, зокрема, необхідно: забезпечити чітку і оперативну роботу всім підрозділам служби зайнятості, включаючи заходи з комплектування служби необхідною кількістю компетентних працівників, їх навчання, інформаційного забезпечення процесу працевлаштування тощо; передбачити координацію діяльності регіональних державних органів служби зайнятості населення, формування єдиного інформаційного простору в сфері сприяння зайнятості населення; створити прискорені курси професійної переорієнтації вивільнених працівників, сприяти розширенню кваліфікації робітників шляхом освоєння ними суміжних професій, в тому числі – із залученням коштів міжнародної технічної допомоги.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Основних напрямів проведення державної політики зайнятості на період до 2009 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 5 липня 2006 р. № 922
2. Анщина Н. Вдосконалення державного регулювання зайнятості молоді / Н. Анщина // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 4. – С. 14–22.
3. Герасимчук В.І. Проблеми трансформації зайнятості і розвитку ринку праці України (методологія, аналіз, шляхи вдосконалення) / В.І. Герасимчук – К.: Вид-во ТОВ "ПРИНТ ЕКСПРЕС", 2007. – 503 с.
4. Дорогунцов С.І. Проблема державного регулювання регіональної структури економіки і зайнятості / С.І. Дорогунцов, О.В. Горська // Зайнятость та ринок праці: збірник наук. зб. – К.: РІПС України НАН України. – 2009. – Вип. 7. – С. 3–15.
5. Матеріали офіційного сайту Державного комітету статистики: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

Ольга Сікальська

Наук. кер.- Разборська О. О.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Реалізація стратегічного курсу України на побудову соціально орієнтованої економіки європейського типу і забезпечення її сталого розвитку потребує суттєвого підвищення ефективності системи управління підприємств корпоративного типу, серед яких особливо місце виводиться промисловим підприємствам. Однієї з основних функцій системи управління виробничих підприємств, що забезпечує процес їх розвитку є система внутрішнього контролю (СВК). Вітчизняні підприємства, як правило, не мають достатнього досвіду розробки і реалізації систем, які дозволяють своєчасно сигналізувати про відповідність прийнятих управлінських рішень місії та стратегічним цілям розвитку промислових підприємств. [1, с.17]

У залежності від етапу розвитку і типу господарства, його інституційних особливостей підходи до побудови СВК можуть суттєво відрізнятися. У промислово розвинених країнах наука про незалежний контроль (аудит) спирається на надійний фундамент результатів, що накопичувалися протягом багатьох десятиліть у межах відомих наукових напрямів і теорій загальної і внутрішнього аудиту. У їхній розвиток вагомий внесок внесли такі фахівці, як Р. Адамс, А. Аренс, Г. Дженік, Ф. Дефліз, Д. Кармайкл, Д. Лоббек, ін. [3, с. 15]

Успіх промислового підприємства в умовах кризової економіки в Україні залежить від багатьох чинників, але перш за все від формування системи внутрішнього контролю і системи захисту інформації та рівня облікової політики щодо забезпечення надійної фінансової звітності. [5, с.62-64]

Метою статті є підтвердження гіпотези щодо прямої залежності ефективного функціонування господарського механізму на промисловому підприємстві від побудови та сталого розвитку належної СВК. Це питання є особливо актуальним сьогодні, коли відбуваються докорінні зміни у напрямку керівного стану і апарату внутрішнього контролю (наприклад, відділ внутрішнього контролю перетворюється на важливу складову керівного складу промислових підприємств). Належна (надійна і ефективна) СВК повинна стати вагомим поштовхом розвитку промислових підприємств, особливо, в умовах транзитивної економіки в Україні. Для досягнення поставленої мети було використано логічний, системний підхід узгодження побудови належної СВК в українських промислових підприємствах.[2, с. 25-28]

За результатами проведеного дослідження щодо розвитку системи внутрішнього контролю на

промислових підприємствах, дозволяють зробити наступні висновки:

Чільне місце у забезпеченні функціонування господарського механізму промислового підприємства посідає внутрішній контроль, який забезпечує реалізацію місії й мети створення підприємства, збереження власності, суттєво впливає на виявлення та мобілізацію наявних резервів виробництва.

Універсальний характер розроблених принципів ефективності СВК спрямований на постійне удосконалення господарських процесів, що є необхідним для належного функціонування та розвитку сучасного промислового підприємства.

Призначення методики внутрішнього контролю полягає у безперервному спостереженні за керованими процесами й об'єктами, їх вивченні, вимірюванні та порівнянні, оскільки внутрішній контроль забезпечує зворотний зв'язок, який сигналізує про хід і стан реалізації управлінських рішень.

Використання різних форм внутрішнього контролю (внутрішньої ревізії, структурно-функціональної форми контролю, внутрішнього аудиту) створює умови для об'єднання ефективної структури і реалізації контрольного механізму промислового підприємства будь-якого розміру і форми власності.

Таким чином, в сучасних умовах ведення господарської діяльності внутрішній контроль стає центральною ланкою управління промислового підприємства. Особливістю розвитку українського внутрішнього контролю у сучасних умовах є його модифікація у складні системи управління підприємством. СВК - це важлива складова управління сучасним промисловим підприємством, яка є основою безперервного його функціонування та розвитку. [4, с. 19-22]

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що основні положення щодо побудови раціонально сконструйованої належної СВК з ретельно визначеними об'єктами контролю, суб'єктами, взаємозв'язками, спрямована на запобігання негативних подій і сприяє ефективності функціонування і сталого розвитку окремого підприємства, а через це - й всієї промислової галузі.

Список використаних джерел:

1. Національні нормативи аудиту. Кодекс професійної етики аудиторів України. - К.: АГВ, 1999. - 274 с.
2. Тищенко Надія Маркіяна Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України. - К.: А.С.К., 2008.
3. Мисака, Ганна Вікторівна Облік та аналіз витрат обігу на підприємствах роздрібно-торгівлі: організація та методологія. Автореф. дис. канд. економ. наук: Спец. 08.06.04.- К., 2007. - 19с.
4. Пышина Е. Б. Принципы эффективности и основные требования к организации внутреннего контроля на промышленном предприятии в Украине // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції "Роль регіонів у забезпеченні стійкого розвитку національної економіки України". Випуск І. - Економічні науки. - Чернівці: АНТ Лтд., 2008. - С. 362-366
5. Романів Михайло В. Державний фінансовий контроль і аудит. - К.: НІОС, 2009. - 224с.

Анастасія Степук

Наук. кер. Н.В.,

Буковинська державна фінансова академія, м.Чернівці

СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ІІ РОЗРОБКА ТА КОНТРОЛІНГ

Функціонування підприємств України в умовах нестабільності ринкової економіки вимагає своєчасної адаптації до змін зовнішнього і внутрішнього середовища. Підприємства зіштовхуються з ризиком, невизначеністю, непередбачуваними ситуаціями, а тому традиційні технології управління не можуть забезпечити ефективності діяльності підприємств, що може призвести, в подальшому, до банкрутства підприємства. За таких умов, перехід до технологій управління, що орієнтовані на стратегічні напрямки розвитку набуває особливої актуальності.

Також слід зауважити, що для забезпечення ефективності використання стратегічного підходу та сучасних технологій управління, на підприємстві повинен застосовуватись системний підхід.

Системний підхід до стратегічного управління ґрунтується на: чітко визначених і обґрунтованих стратегічних цілях підприємства; визначенні задач, спрямованих на досягнення стратегічних цілей управління підприємством; формуванні стратегічного набору; системи стратегічних планів, що будуть корегуватись залежно від стану системи управління підприємства та характеристик зовнішнього середовища; акцентуванні уваги на змінах у системі взаємин з покупцями і партнерами: випереджальній управлінській реакції на виникнення небезпек і погроз; концентрації уваги на розвитку стійких конкурентних переваг; адаптації стратегічного потенціалу до змін у зовнішньому середовищі та його орієнтації на досягнення стратегічних цілей з метою завоювання й утримання конкурентних позицій на ринку; комплексному підході до ув'язування цілей з ресурсами і можливостями підприємства, вибором шляхів досягнення цілей; обліку можливих змін навколишнього середовища на етапі формування плану стратегічного розвитку підприємства і складання стратегічного плану за трьома сценаріями – песимістичним, оптимістичним і оптимальним; прогнозуванні наслідків реалізації рішень, що приймаються,

впливаючи на ситуацію шляхом відповідного розподілу ресурсів, встановлення ефективних зв'язків та формування стратегічної поведінки персоналу [5, с.42].

В комплексі концептуальних засад побудови процесу розробки фінансової стратегії підприємства важливим є розгляд основних теоретичних питань процесного підходу до розробки цієї стратегії. Актуальність такого дослідження обумовлена тим, що цьому аспекту формування стратегії підприємства в цілому та фінансової її стратегії зокрема, сучасними науковцями приділяється значно менше уваги, ніж системологічній її аспектам.

Окремі питання процесного підходу до розробки стратегії підприємств розглядаються в роботах Клейнера Г.Б., Куїна Дж. та Вайер Дж., Міллера Д. та Фрізена П., Міңцберга Г., Томпсона А. та Стріклєнда А., Хангера Дж. та Улена Т. і деяких інших. В цих роботах надаються окремі характеристики процесу розробки корпоративної стратегії підприємств, пропонуються деякі теоретичні підходи до їх поглибленого визначення.

Характеризуючи основні особливості аспекту розробки фінансової стратегії підприємства, слід в першу чергу визначити, що цей процес є невід'ємною складовою частиною загального процесу стратегічного менеджменту (включаючи стратегічний фінансовий менеджмент), його основною ланкою. Пріоритетність даної ланки процесу стратегічного управління діяльністю підприємства підкреслюється багатьма науковцями. Так, А. Томпсон та А. Стріклєнд зазначають: «Серед всіх завдань економіки підприємства найважливіша – розробка довгострокової стратегії... Вдала стратегія та вмiла її реалізація – найбільш вірні ознаки якісного управління діяльністю підприємства» [3, с.34].

Однією з найсуттєвіших характеристик процесного підходу до розробки фінансової стратегії підприємства є характер протікання цього процесу в часі.

Визначаючи характер протікання процесу розробки фінансової стратегії підприємства у часі як процес безперервний, слід доповнити його ще однією характеристикою. Зміст цієї характеристики в аспекті процесного підходу до розробки фінансової стратегії полягає в тому, що цей процес носить циклічний характер. Згідно із визначенням А. Томпсона та А. Стріклєнда «...кінцевий пункт циклу стратегії підприємства являє собою одночасно і початковий пункт нового циклу її розробки» [3, с.50].

Циклічність процесу розробки стратегії підприємства є предметом дослідження багатьох науковців. Тривалість цього циклу визначається ними терміном «стратегічний дрейф» («strategie drift»). За результатами їх дослідження цей стратегічний дрейф може тривати від 3-х до 15-20 років і певним чином визначається розміром компанії та рівнем стабільності факторів зовнішнього середовища [4, с.8].

Для забезпечення ефективності структуризації та функціонування системи стратегічного управління підприємствами повинна використовуватись така технологія управління, як контролінг, що забезпечить необхідність та своєчасність вдосконалення або створення певного її елементу. Контролінг системи стратегічного управління спрямований на досягнення стратегічних цілей підприємства: вдосконалення системи стратегічного управління підприємством шляхом виявлення та ліквідації вузьких місць; вдосконалення методик планування, аналізу, контролю, інформаційного забезпечення процесу стратегічного управління підприємством з метою підвищення ефективності їх використання та їх вдосконалення; забезпечення вчасне виявлення відхилень від запланованих параметрів діяльності та прогнозування подальшого розвитку ситуації. До переваг, що надає контролінг слід віднести оптимізацію структури та підвищення гнучкості системи стратегічного управління підприємства, підвищення адаптивності підприємства до мінливості маркетингового середовища, спрощення процесу стратегічного управління підприємством, підвищення інформованості керівного складу підприємства про наявні сильні сторони та можливості, слабкі сторони та небезпеки підприємства, забезпечення конкурентних переваг підприємства.

Для забезпечення вище зазначених переваг контролінг системи стратегічного управління підприємством повинен передбачати реалізацію таких функцій; як: методична, організаційна, інформаційно-аналітична, планувальна, координаційна, контрольньо-регулююча.

Характерні риси системи стратегічного управління певної організації залежать від таких чинників: галузевої приналежності; розмірів організації (залежно від галузевих особливостей); типу виробництва, рівня спеціалізації, концентрації та кооперації; характерних рис виробничого потенціалу; наявності (відсутності) науково-технічного потенціалу; економічного етапу підприємства; розуміння керівництвом важливості і корисності стратегічної орієнтації діяльності підприємства; виду організації; рівня диверсифікованості виробництва, номенклатури продукції, що випускається; сформованих рівня і сфери конкуренції; рівня кваліфікації управлінського персоналу тощо.

Структура системи стратегічного управління підприємством, що враховує запропоноване її визначення представлена на рисунку 1.

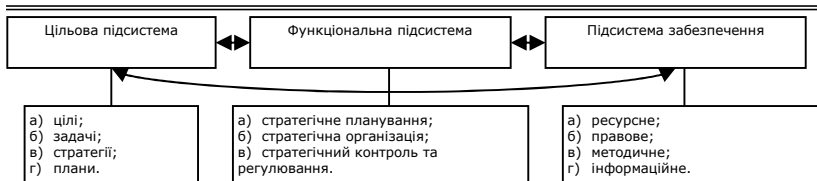


Рис. 1. Структура системи стратегічного управління підприємством

Процес становлення системи стратегічного управління повинен здійснюватися поетапно: чітке встановлення орієнтирів діяльності, визначення нових установок персоналу, комплексне використання стратегічного підходу для нової управлінської культури, використання окремих елементів стратегічного управління; комплексне використання стратегічного підходу до управління, який забезпечує гнучку реакцію на зміни у зовнішньому середовищі.

Нарешті, до найсуттєвіших характеристик процесу розробки фінансової стратегії слід віднести і його логічний характер. Саме логіка побудови цього процесу переводить його з теоретичних позицій у площину практичної реалізації на будь-якому торговельному підприємстві [1, с.8].

Ця характеристика процесного підходу до розробки стратегії підприємств базується на концепції «логічного інкременталізму» управління цим процесом, що запропонована американськими дослідниками Дж. Куїном та Дж. Войером. Сутність цієї концепції вони визначають наступним чином: «Неможливо об'єднати всі стратегічні рішення в єдину матрицю, яка б дозволила одночасно управляти багатьма різноманітними її складовими. Існують певні процесуальні обмеження, які потребують певного часу на усвідомлення того, що відбувається в середовищі, досягнення загальної згоди, доведення рішень до персоналу і т.д., тобто всі ці події мають відбуватися у певній логічній їх послідовності... Логіка підказує нам: необхідно, зберігаючи гнучкість, просуватися від загальних ідей до все більш конкретних положень і рішень. Це і є позиція «логічного інкременталізму». Покроковий рух передбачає свідомий, цілеспрямований, активний менеджмент, який дозволяє об'єднати окремі операції і зорієнтувати організацію на вирішення нових завдань» [2, с.142].

Проведене дослідження дозволяє узагальнити основні характеристики процесу розробки фінансової стратегії торговельних підприємств наступним чином (рис. 2).

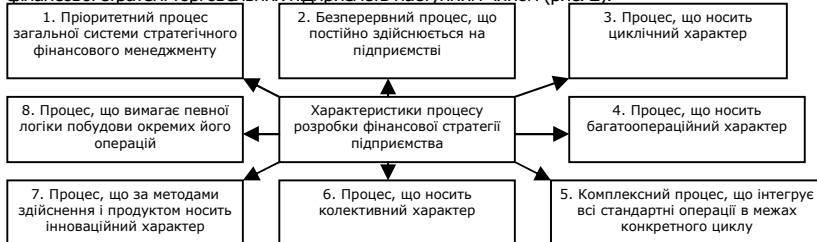


Рис. 2. Основні характеристики процесу розробки фінансової стратегії підприємства

З урахуванням цих характеристик, процес, що здійснюється підприємствами, визначено: «Процес розробки фінансової стратегії – це комплекс логічно взаємопов'язаних стандартних операцій обґрунтування управлінських дій в забезпечення її формування і реалізації, що інтегровані в межах конкретного циклу торговельного розвитку торговельного підприємства».

Таким чином, використання на практиці контролінгу системи стратегічного управління підприємством забезпечить ефективність діяльності підприємства та використання можливостей його розвитку у майбутньому.

Список використаних джерел:

- Блакита Г.В. Розробка фінансової стратегії / Г.В. Блакита // Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції «Наукові дослідження – 2009» 17 грудня 2009 року. – м. Миколаїв. – С. 5-10.
- Минцберг Г. Стратегічний процес [пер. с англ.] / Г. Минцберг, Дж. Куїн, С. Гошал. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с. Бібліогр.: с. 142–143
- Томсон А. Стратегічний менеджмент: концепції і ситуації для аналізу [пер. с англ.] / А. Томсон, Д. Стрікланд. – [12-е изд.]. – М.: Изд. Дом «Вільямс», 2008. – 928с. Бібліогр.: с. 34–53. – ISBN 988–7658–33–0.
- Хангер Дж. Основы стратегического менеджмента [пер. с англ.] / Дж. Хангер, Т. Уллен. – М.: ИТИ-ДАНА, 2008. – 319с. Бібліогр.: с. 8–11.
- Чиві О.О. Системний підхід до стратегії управління підприємством / О.О. Чиві, О.О. Гасило. // Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції «Перспективи науки досягнення – 2010» 17 лютого 2010 року. – м. Миколаїв. – с. 41-43.

Андрій Сухий

Наук. кер. – Главицький М.А.

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, м. Чернівці

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

Через відсутність власних фінансових ресурсів на підприємствах та високої вартості банківського кредиту українські підприємства повинні розглядати лізинг як спосіб залучення капіталу, який дає змогу модернізувати виробництво й адаптувати його до вимог ринку. Під час застосування лізингу для оновлення основних засобів відбудеться збільшення виробничих потужностей суб'єктів господарювання і виникає можливість виготовлення якісної конкурентоспроможної продукції та збільшення прибутку.

В Україні ринок лізингових послуг характеризується низьким ступенем розвитку та рядом перешкод для його подальшого формування, серед яких:

Відсутність державної зацікавленості та її підтримки у формуванні розвинутого ринку лізингових послуг;

Обмеженість довгострокових фінансових ресурсів та їх висока вартість;

Нестача кваліфікованих фахівців з питань лізингу на рівні учасників лізингових відносин;

Відсутність стимулів для суб'єктів господарювання у застосуванні лізингу [2];

Лізинг в Україні залишається середньостроковим фінансовим інструментом. Частка лізингових операцій з терміном дії від 2 до 5 років у I півріччі 2010 року склала 43,4% - 12480,1 млн.грн. у порівнянні із аналогічним періодом 2009 року - 53,5% - 15270,2 млн.грн. Вартість договорів фінансового лізингу терміном від 5 до 10 років станом на 30.06 2010 в порівнянні з минулим періодом мала тенденцію до збільшення і становила 39,1% за 6 місяців 2009 року і 46,9% у 2010 році до загальної вартості лізингових операцій. Частка лізингових договорів строком понад 10 років залишається малою, і відсутня тенденція до зростання (3,6 у 2009 і 4,1% у 2010 роках) [1].

Лізинг у порівнянні з іншими методами фінансування інвестицій характеризується багатьма перевагами для всіх учасників лізингової угоди.

1) Для лізингоотримувача: лізинг зменшує обсяги податку на майно підприємства; можливість використання механізму прискореної амортизації; економія обігових коштів; гнучкість лізингових контрактів та умов виплат за ними; відсутня необхідність у 100% оплаті об'єкта лізингу одноразово; процедура оформлення лізингової угоди є значно простішою, ніж оформлення кредиту; лізинг сприяє підвищенню мобільності інвестиційного та фінансового планування; об'єкт лізингу не підлягає інфляційному впливу на відміну від кредитів;

2) Для лізингодавця: використання податкових пільг; право власності належить лізингодавцеві; зменшення негативних наслідків коливання кон'юнктури ринку; інвестиції у виробниче обладнання через лізинг гарантує генерування доходу, що покриває лізингове зобов'язання [2];

3) Для держави: розширення кола потенційних інвесторів; переорієнтація кредитної діяльності на потреби виробництва і здійснення виробничих інвестицій в умовах НТП, а також при високій ставці позичкового капіталу; лізинг посилює конкуренцію між банками та лізинговими компаніями, знижує вплив на позичковий відсоток, що стимулює приплив капіталів у виробничу сферу; невеликим лізингу приділяють значно менше уваги, до них відносять; підвищення складності організації через велику кількість інфраструктурних учасників [3]; НТП робить об'єкт лізингу застарілим, але платежі повинні здійснюватись протягом всього періоду; лізинговим операціям притаманні специфічні види ризику: фінансові, ризик несплати; проектні, майнові, ризик неповернення, валютний [2].

Застосування лізингу як альтернативного методу фінансування інвестиційної діяльності має набагато більше переваг і виступає дієвим інноваційним інструментом модернізації економіки. Державна підтримка та вивчення етапів організації лізингової діяльності суб'єктами господарювання дозволить використовувати лізинг як ефективний механізм залучення довгострокових інвестиційних ресурсів в реальний сектор економіки.

Список використаних джерел:

1. Оцінка розвитку лізингових послуг в Україні [Електронний ресурс] / Наливайко Н.В. – Режим доступу: <http://www.nbuuv.gov.ua> (05.03). – Назва з екрану.
2. Переваги та недоліки лізингу як виду кредитування засобів виробництва в Україні [Електронний ресурс] / Ярошевич Н.Б. – Режим доступу: <http://www.nbuuv.gov.ua> (05.03). – Назва з екрану.
3. Сучасний стан та проблеми розвитку лізингу в Україні [Електронний ресурс] / Кушак А.П. – Режим доступу: <http://www.nbuuv.gov.ua> (05.03). – Назва з екрану.

Тетяна Тарасович, Лілія Надвичинка

Наук. кер. – Нікіфоряк Л.С.

Буковинська державна фінансова академія, м.Чернівці

ХАРАКТЕРИСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ, ОРГАНІЗАЦІЙ В УКРАЇНІ

Сьогодні Україна має проводити цілеспрямовану політику щодо забезпечення економічної безпеки підприємства, що являє собою постійний циклічний процес. Із цього випливає головне завдання для підприємств – провести детальний фінансовий аналіз для своєчасного виявлення й усунення недоліків у фінансовій діяльності, прийняти управлінські рішення для поліпшення фінансового стану підприємства та його платоспроможності. Тому дана тема дослідження є досить актуальною.

Дослідженням даного питання займалися такі вчені-економісти, як: Довгань Л.Є., Мохонько Г.А., Круць А.В., Ткаченко Н.В., Корженевська В.М., Кремень В.М., Щепетков С.Я., Лищенко О.Г., Серета І.С., Рогов Г.

Економічною практикою ряду підприємств доведено, що мати тільки передову виробничу технологію, найдешевшу робочу силу або успішно діючу службу реалізації продукції на сучасному етапі для компанії вже недостатньо. Зовнішнє середовище організації часто змінюється. Сьогодні підприємства для функціонування на ринку та збереження конкурентоспроможності повинні постійно планувати свою господарську діяльність. При цьому кожна зміна несе не тільки загрози, але і нові додаткові можливості для досягнення майбутньої економічної вигоди. Підприємство повинно своєчасно виявляти зовнішні та внутрішні фактори нестійкості фінансового стану, проводити стратегічні та оперативні зміни для збереження фінансової стійкості. Отже, необхідно вивчати способи управління фінансами підприємств та використовувати нові підходи, які дозволять у повній мірі реалізувати переваги планування фінансової стійкості.

Фінансовий стан підприємства - це здатність підприємства фінансувати свою діяльність. Воно характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю їх використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними і фізичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю.

Фінансова стійкість є одною з найважливіших характеристик поведінки будь-якої організації в ситуації зовнішніх і внутрішніх змін. Від правильності визначення факторів фінансової стійкості залежить точність кількісних та якісних показників діяльності організації.

В Україні фінансовий стан підприємств в порівнянні з минулими роками покращився, що можна помітити з фінансових результатів, а саме порівняння збитків та прибутків, що наведені в табл.1

Таблиця 1

Фінансові результати підприємств України за 2009-2010 роки

Прибуток / збиток	2009		2010		відхилення	
	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн
Збиток збиткових підприємств %	52,3	45,79	47,1	43,414	-5,2	-2,38
Прибуток успішних підприємств %	47,7	55,47	52,9	63,58	+5,2	+8,11
Фінансовий результат всіх підприємств	100	9,673	100	20,166	-	10,493

Згідно статистичних даних Державного комітету статистики 47,1% підприємств України було збитковими. Підприємства та організації України у січні-травні 2010 року збільшили фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування в 2,1 рази порівняно з аналогічним періодом 2009 року - до 20,166 млн грн (у січні-травні 2009 року – 9,673 млн грн).

У січні-травні 2010 року 52,9% підприємств України працювало успішно і отримало 63,58 млрд грн прибутку, що на 14,6% більше, ніж за аналогічний період 2009 року.

У той же час збитково працювало 47,1% підприємств. Їхні збитки за п'ять місяців 2010 року знизилися на 5,2% в порівнянні з січнем-травнем 2009 року - до 43,414 млн грн. Збиток підприємств України за той же період 2009 рік склав 31,56 млрд грн.

З наведених даних бачимо, що в цілому по Україні тенденція зміни фінансового стану є позитивною, збільшення прибутку та зменшення кількості збиткових підприємств свідчить про зміцнення фінансового стану українських підприємств.

Покращенню ефективності функціонування підприємств посприяли раціональніше управління доходами і витратами через уникнення часової та просторової незбалансованості грошових потоків.

Для зміцнення фінансової стійкості та інституційного потенціалу підприємств України складають проекти фінансових планів. Завданням фінансового плану є систематичне введення в дію цільових механізмів отримання доходів з метою доповнення бюджетних дотацій на

підприємство, а також вдосконалення системи управління підприємством, яке гарантуватиме ефективне використання потоків доходів підприємства для оптимізації впливу з розрахунку на одиницю інвестицій.

Отже, для того щоб покращити фінансове становище та результат діяльності підприємств України необхідно звернути увагу на: 1) серйозну постановку маркетингової діяльності підприємства по глибокому і всебічне дослідження ринків збуту по видах тканин, готового одягу й іншого, просування зазначених товарів на ринку; 2) постановку фінансової функції як в операційної, інвестиційної, так і власне фінансової діяльності з використання сучасних методик керування фінансами; 3) придбання оптимальної кількості необхідного устаткування (ліквідація всіх технологічних недоліків); 4) впровадження максимально гнучкої системи ціноутворення, пристосованої до потреб ринків. 5) керування оборотними активами і поточними зобов'язаннями підприємства.

Результати в будь-якій сфері бізнесу залежать від наявності та ефективності використання фінансових ресурсів, які прирівнюються до кровоносної системи, що забезпечує життєдіяльність підприємства. Тому турбота про фінанси є відправним моментом і кінцевим результатом діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, в умовах ринкової економіки ці питання мають першорядне значення; висування на перший план фінансових аспектів діяльності суб'єктів господарювання, зростання ролі фінансів є характерною рисою і тенденцією в усьому світі.

Список використаних джерел:

1. Довгань Л.Е. Стратегічна стійкість у системі стратегічного управління підприємством / Довгань Л.Е., Мохонко Г.А. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №91. – С. 155-122.
2. Круць А.В. Фінансовий стан підприємств торгівлі та забезпечення фінансової стійкості в умовах трансформації національної економіки / Круць А.В. // науково-методологічні засади і механізми виходу України та інших європейських держав з фінансово-економічної кризи (Інтернет-конференція), – 2010. – С. 292-294.
3. Ткаченко Н.В. Фінансовий стан страхових компаній в умовах глобалізації / Ткаченко Н.В. // Фінанси України. – 2010. – №3. – С.82-91.
4. Корженевська В.М. Роль та значення фінансової стійкості в забезпечення стабільного розвитку підприємства / Корженевська В.М. // Держава та регіони. – 2010. – №6. – С. 210-214.
5. Кремень В.М. Оцінювання фінансового стану підприємства / Кремень В.М., Шелетков С.Я. // актуальні проблеми економіки. – 2011. – №1 – С.107-116.
6. Лищенко О.Г. Управління дебіторською заборгованістю як фактором фінансової стійкості підприємства / Лищенко О.Г., Серета І.С. // Держава та регіони. – 2010. – №3. – С.84-89.
7. Рогов Г. Показники фінансової стійкості в системі стратегічного управління підприємством / Рогов Г. // Економіст. – 2010. – №97. – С. 50-52.

Тетяна Тарасович, Оксана Фрунчак

Наук. кер. – Станко Г.В.

Буковинська державна фінансова академія, м.Чернівці

СТАН І ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Вся історія розвитку суспільного виробництва свідчить і доводить, що найбільш ефективно підприємства функціонують в умовах цивілізованого ринку, для якого характерна наявність різноманітних форм власності, здорова конкуренція, монополізація економіки, вільне ціноутворення, наявність розвинутої ринкової інфраструктури, перевага споживача в порівнянні з виробником і інші необхідні атрибути. Саме тому сьогодні тема розвитку вітчизняних підприємств є однією з найактуальніших для України.

Згідно Господарського кодексу України підприємництво визначено як безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництві продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством [1].

Все більше підприємств адаптуються до ринку і починають випускати ту продукцію, що дійсно влаштовує покупця. Адаптація господарської діяльності підприємств до ринкових умов стає ключовою проблемою української економіки, від її вирішення залежать як найближчі, так і віддалені перспективи соціально-економічного розвитку країни.

За статистичними даними за 2010 рік Державного комітету статистики 47,1% підприємств України були збитковими. Підприємства та організації України у січні-травні 2010 року збільшили фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування в 2,1 рази порівняно з аналогічним періодом 2009 року - до 20,166 млн грн (у січні-травні 2009 року – 9,673 млн грн).

У січні-травні 2010 року 52,9% підприємств України працювало успішно і отримали 63,58 млрд грн прибутку, що на 14,6% більше, ніж за аналогічний період 2009 року.

У той же час збитково працювало 47,1% підприємств. Їхні збитки за п'ять місяців 2010 року знизилися на 5,2% в порівнянні з січнем-травнем 2009 року - до 43,414 млн грн. Збиток підприємств України за той же період 2009 рік склав 31,56 млрд грн. [2].

Дані свідчать про покращення ефективності функціонування підприємств, тобто раціональніше управління доходами і витратами, що сприяє уникненню часової та просторової

небалансованості грошових потоків.

Оскільки малий бізнес мобілізує значні фінансові й виробничі ресурси населення (у тому числі трудові й сировинні), то за його відсутності не були б використані дані ресурси. Про можливість малого бізнесу в цьому плані свідчить досвід економічно розвинутих країн. На малий бізнес припадає до 90-95% усіх підприємств і до 20-60% валового національного продукту. Особливу роль відіграє мале підприємництво в сфері послуг і торгівлі. В нашій країні працюють над створенням сприятливих умов для малого бізнесу, одним з найкращіших прикладів є прийняття Податкового кодексу, де введено пільги та оптимальні розміри податків.

В Україні держава залишила за собою пакети акцій певної частини приватизованих підприємств. Як правило в акціонерному товаристві (АТ), у яких держава зацікавлена, вона залишила у своїй власності пакети акцій у розмірі 26% статутного фонду. Володіння такими пакетами дає можливість блокувати небажані зміни в статуті АТ, проведення його реорганізації. Тобто в державі залишилися певні важелі реального впливу на діяльність АТ. Але враховуючи економічну реальність слід констатувати, що держава в Україні є поки ще не пасивним акціонером. До цього часу не створено механізму ефективного управління державними частками власності [3, с.5-7].

Останніми роками в Україні прийнято ряд важливих рішень щодо державної політики як у сфері підприємництва в цілому, так і малого бізнесу. Кабінетом Міністрів України затверджено Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва (від 3 квітня 1996р. № 404), головною метою якої є досягнення належного рівня координації діяльності органів виконавчої влади, пов'язаної із забезпеченням розвитку цього сектора ринкової економіки.

Основними напрямками розвитку підприємництва в Україні в найближчій перспективі є: формування належної законодавчої бази, сприятливої для розвитку малого бізнесу; вдосконалення фінансово-кредитної підтримки; забезпечення матеріально-технічних та інноваційних умов розвитку підприємств; інформаційне та кадрове забезпечення бізнесу; стимулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів підприємництва.

Отже, серед великої кількості організаційних форм підприємства однією з найбільш ефективних та корисних для країни, яка розвивається в ринковій економіці є мале та середнє підприємство, розвиток якого нажалі залишається незадовільним в нашій державі. Цю проблему можна назвати, як одну з найголовніших для української економіки на сучасному етапі тому її вирішення повинна приймати держава, забезпечуючи необхідні умови та підтримуючи вітчизняного малого та середнього виробника. Існує проблема розвитку та функціонування великих державних підприємств, а також тих, які було приватизовано без отримання бажаних результатів.

Тому, необхідно запропонувати наступні шляхи покращення підприємницької діяльності в Україні: усунення бар'єрів підприємницької діяльності, зменшення податкового тиску (при реалізації Податкового кодексу України); удосконалення законодавства в галузі підприємницької діяльності, розроблення антимонопольного законодавства; стабілізація національної валюти, зміцнення валютно-банківської системи та припинення відтоку капіталів за кордон; забезпечення платоспроможного попиту населення; державна підтримка новозстворених підприємств: створення служб інформації про новітні технології, зміни у законодавстві, перспективні ринки збуту; фінансове стимулювання інноваційної діяльності підприємств щодо створення нових товарів і послуг; створення конкурентоспроможних транснаціональних корпорацій, озброєння стратегіями глобального маркетингу, технологіями великих міжнародних кооперативних проєктів; диверсифікація географічної структури зовнішньої торгівлі, мінімізація критичної залежності від окремих держав (ринків), зміцнення економічної безпеки країни; міжнародна співпраця країни з різноманітними державними організаціями.

Перелічені заходи будуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності підприємництва та продукції і всієї економіки загалом. Конкурентоспроможність є важливою характеристикою діяльності підприємства, але її підвищення не повинно ставати самоціллю. Варто орієнтуватися на те, щоб конкурентоспроможність пропозиції, наявних ресурсів і менеджменту підприємства були достатні для реалізації вибраної конкурентної стратегії та отримання бажаних результатів діяльності.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України за станом від 4.лютого 2005 із змінами і доповненнями від 22. грудня 2010 / Верховна рада України. — Офіц. вид. — К.: Парлам. вид-во, 2010. — 207 с. — (Бібліотека офіційних видань).
2. www.ukrstat.gov.ua - Соціально-економічне становище України за січень 2011 року;
3. Мадзігон Б.М. Підприємництво / Мадзігон Б.М. // Актуальні проблеми економіки. - 2010. - № 7. - С. 3-12;
4. Похиленко І. Про співвідношення термінів «суб'єкти малого підприємництва», «мале підприємництво», «малий бізнес» / Похиленко І. // Підприємництво, господарство і право. - 2010. - № 5. С. 12-15;
5. Горчаківська Г.В. Гармонізація підприємництва і ідея принципу «золотого перелину» в економічних системах / Горчаківська Г.В. // Актуальні проблеми економіки. - 2010. - №2. С. 4-8;
6. Дерій І.Г. Підприємництво як об'єкт віддеркалення інформації про його витрати та доходи / Дерій І.Г. // Підприємницька діяльність в Україні. - 2010. - №9. С. 62-64.

Тетяна Токица

Наук. кер. – Кобеля З.І.,

Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича, м. Чернівці

УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ефективне функціонування і подальший розвиток вітчизняних підприємств можливі лише на основі використання дієвого механізму управління, важливою складовою якого є механізм управління їх трудовими ресурсами. Персонал завжди був і є головним ресурсом підприємства, а отже і трудові ресурси є головним фактором формування та забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Без професійно підготовлених фахівців жодна організація не зможе вижити і досягти своїх цілей. Оскільки на вітчизняних підприємствах відсутня ефективна система управління трудовими ресурсами, то проблема управління трудовими ресурсами є на сьогодні досить актуальною.

Питанням управління трудовими ресурсами присвячені роботи таких авторів, як Крушельницька О.В., Осовська Г.В., Жуковський М.О., Качан Є.П., Шушпанов Д.Г. та ін.

Існує багато підходів щодо визначення поняття «трудові ресурси», але, на мою думку, найкраще розкриває усю суть саме таке визначення поняття трудові ресурси підприємства.

Трудові ресурси (персонал) підприємства - загальна кількість осіб, які працюють на підприємстві і викладають власний труд, фізичні і розумові здібності, знання і навички в процесі діяльності підприємства і забезпечують виконання поставлених перед ним цілей (закупівля і реалізація товарів) [1, С. 26].

Основною метою управління трудовими ресурсами є забезпечення мінімізації витрат підприємства на формування та утримання трудових ресурсів та максимізація результатів від їх використання [2].

Перш за все треба зазначити, що трудові ресурси підприємства є невичерпним резервом підвищення ефективності діяльності підприємства, важливим стратегічним потенціалом, впливають на його конкурентоспроможність, визначають напрямки подальшого розвитку [4].

Вплив трудових ресурсів на діяльність підприємства безперечний. Від забезпеченості підприємства достатньою кількістю робітників необхідного рівня кваліфікації та досвіду, залежить рівень продуктивної діяльності підприємства. Зокрема, підвищення ефективності управління персоналом сприятливо впливає на ефективність використання устаткування, машин, механізмів, своєчасність виконання робіт, і як результат, обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток та ін. показники [1, С.25]. Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх (характер продукції, технології та організації виробництва) і зовнішніх факторів (демографічні процеси, юридичні та моральні норми суспільства, характер ринку праці тощо). Вплив останніх конкретизується у таких параметрах макроекономічного характеру, як: чисельність активного (працездатного) населення, загальноосвітній його рівень, пропозиція робочої сили, рівень зайнятості, потенційний резерв робочої сили. У свою чергу ці характеристики обумовлюють кількісні та якісні параметри трудових ресурсів [3, С.39].

Відмінність трудових ресурсів від інших видів ресурсів підприємства полягає в тому, що кожен найманий працівник може: відмовитися від запропонованих йому умов; вимагати зміни умов праці та модифікації неприйнятних, з його точки зору, робіт; навчитися іншим професіям і спеціальностям; звільнитися з підприємства за власним бажанням [2, С.103].

Впливає на розвиток трудових ресурсів багато чинників, наприклад, оплата праці. Високий рівень оплати праці стимулює підвищення ефективності управління і продуктивності для компенсації витрат на заробітну платню. Як правило, збільшення продуктивності зв'язано із застосуванням нових наукоємних технологій і автоматизацією виробництва. Це вимагає підвищення кваліфікації робочої сили і створює умови для професійного навчання.

Вкладаючи засоби в розвиток свого персоналу працедавці прагнуть покращувати умови праці, щоб одержувати велику віддачу від інвестицій в людський капітал. Роль і значення працівників в забезпеченні ефективності виробництва зростають, оскільки робоча сила все в більшій мірі визначає хід і результати економічних процесів. Це зумовлює нові підходи до управління персоналом і її мотивації [4, С.57].

Таким чином, трудові ресурси є одним із найважливіших чинників, який впливає на ефективність діяльності підприємства. Тому управління персоналом підприємства є основою його діяльності, про ефективність якого свідчать високі результати діяльності та конкурентоспроможність. Отже, для того щоб діяльність українських підприємств була ефективною потрібно залучати працівників до праці та вирішення питань що пов'язано з нею, необхідно стимулювати персонал для досягнення максимальних результатів та шукати нові підходи до підвищення продуктивності праці та кар'єрного росту працівників.

Список використаних джерел:

1. Крушельницька О.В. Управління трудовими ресурсами: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2007. – 224 с.
2. Колодій В.М. Причини впадіння конкурентоспроможності персоналу підприємства / Економіка і держава, 2007. - №12. – С.103 – 104
3. Кирич Н. Ефективне використання трудових ресурсів як фактор стабілізації функціонування підприємства / Україна: аспекти праці, 2009. - №3. – С. 39 – 42
4. Жуковський М.О. Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства / Актуальні проблеми економіки, 2007. - №2. – С.54 – 59

Трина Шарпка,

Наук. кер. - Данілова Н.М,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ФОРМАТІВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Торгівля – це одна з найважливіших сфер економічної діяльності, від якої значно залежить якість життя людини, розвиток економіки та її конкурентоспроможність у світі в цілому. Розвиток роздрібної торгівлі є передумовою для розвитку виробництва в державі, що прямо впливає на добробут населення.

Сучасний стан трансформації ринку роздрібної торгівлі характеризується становленням нових форматів, які виступають каталізаторами прогресивних інноваційних процесів у сфері товарного обігу, а також спонукають розвиток регіонів і цивілізовану конкуренцію. Тому аналіз торговельних форматів в Україні та їх вплив на розвиток споживчого ринку є сьогодні особливо актуальним.

Мережа об'єктів роздрібної торгівлі України поступово наближається до стандартів Західної Європи, зберігаючи при цьому свою національну специфіку. В Україні за магазинним каналом продажу товарів функціонують наступні формати об'єктів роздрібної торгівлі: «магазини для зручності», або «магазини по сусідству», або мінімаркети; універсами; універмаги або будинки торгівлі; супермаркети; гіпермаркети; спеціалізовані магазини; фірмові магазини; дискаунтери або магазини «низьких» ціл; торговельні центри; магазини «викидних» або «фіксованих» ціл; магазини «second hand» та «торговельні бензоколонки».

За результатами міжнародного дослідження покуплів «Моніторинг уподобань споживачів у країнах Центральної та Східної Європи 2010», яке проводять компанії GfK, гіпермаркети, супермаркети та дискаунтери складають переважну більшість популярних каналів торгівлі у Центральної та Східної Європи. Дослідження показали, що 75% опитаних українців купують продовольчі та непродовольчі товари в гіпермаркетах, супермаркетах або невеликих магазинах самообслуговування. Серед головних причин вибору місця здійснення покупок споживачі називають розташування поблизу дому чи роботи (70%), прийнятний рівень ціл (38%), широкий асортимент товарів (34%). Лідерами за задоволеністю потреб покуплів є мережі «Караван», «Ашан» і METRO, що свідчить про перспективу розвитку великих форматів в Україні [1].

Проте на сьогодні, враховуючи статистику доходів українського населення, вплив фінансової кризи та нестабільний стан економіки в цілому, хочеться зосередити свою увагу, перш за все на таких сучасних форматах роздрібної торгівлі як дискаунтери, гіпермаркети та торговельні центри, а також роздрібну торгівлю через автомати.

На сьогодні заслугоує на увагу роздрібна торгівля через автомати. Сучасні торговельні автомати – це високотехнологічна техніка, яка здатна приймати монети та купюри, видавати здачу або розраховуватися з покупцем за допомогою кредитних та дебетових карток, стежити за попитом покуплів та реєструвати їх купівлю. Перевагами даних форматів є те, що їх можна розмішувати у будь-якому місці, завдяки чому зникає потреба в торговельних площах, торговельному персоналі та з'являється можливість здійснювати продаж цілодобово. До того ж асортиментний профіль торговельних автоматів доволі широкий – від товарів повсякденного попиту до товарів періодичного та епізодичного попиту продовольчого та непродовольчого споживання. Сьогодні в Україні є багатообіцяючі перспективи розвитку мережі торговельних автоматів. Перш за все, варто зосередити свою увагу на розширенні асортиментних можливостей, зокрема: холодні напої, газети, засоби першої необхідності. Варто також упроваджувати у практику обслуговування торговельні автомати, які надають можливість оплачувати комунальні послуги. Доцільним було би створювати парки торговельних автоматів у місцях праці, де обов'язково мають бути автомати, що здійснюють продаж товарів, надають платні послуги та можливість оформлення замовлення товарів з доставкою додому. Також доволі актуальними на сьогодні є автомати-замовники, оскільки вони дозволяють економити час на відвідування магазинів та сили на здійснення купівлі – працівник на місці роботи або у час перерви, або відразу по закінченню робочого дня здійснює замовлення необхідного йому для поточних потреб кошику товарів, який доставляється додому в обумовлений час [2].

Останнім десятиліттям українська роздрібна торгівля характеризується появою об'єктів торгівлі з дуже великою торговельною площею, які почали відкриватись як в центрі міста, так і на околицях великих міст або біля доріг з інтенсивним рухом. Серед них варто відмітити перспективи розвитку в Україні гіпермаркетів та великих торговельних центрів. Дані формати роздрібно торгівлі мають найбільш вдалі торговельні концепції. Так, гіпермаркети стали популярними для здійснення техніжних закупок, адже пропagaють ідею вигідних закупок на тиждень при помірних цінах та високому рівні обслуговуванні. В свою чергу актуальним для України також є розвиток великих торговельних центрів, якими можуть бути багатофункціональні комплекси, які під своїм дахом розміщують не лише об'єкти роздрібно торгівлі, а й ділові офіси, конференц-зали, готелі, ресторани, катки, кінотеатри, дискотеки, боулінг та Інтернет-клуби, басейни, перукарні, спортзали, місця розваг та відпочинку [2].

Новаторськими напрямками розвитку торговельних центрів на українському споживчому ринку є: «Garden-park», центри цільової покупки, «Factory Qualitative» та віртуальні центри. «Garden-park» або садові-центри, чи центри «на зеленій галявині» – це торговельні центри, в яких присутні як об'єкти роздрібно торгівлі, які спеціалізуються на товарах для садівництва та городництва, так і об'єкти роздрібно торгівлі з товарним для відпочинку на природі, життя за містом та об'єктами роздрібно торгівлі різного роду побутових і технічних послуг, пов'язаних з життєдіяльністю «біля» землі. Зоною розміщення таких об'єктів роздрібно торгівлі є околиця міста біля автомагістралей. «Garden -park» орієнтовані на осіб, що мешкають у дачних чи котеджних містечках, туристів та селян [2].

Також на сьогоднішній час досить актуальним є впровадження та розвиток центрів цільової покупки чи професійних центрів, чи «лайфстайл» центр. Ці об'єкти роздрібно торгівлі розраховані на спеціалізовану аудиторію – художників, фотографів, спортсменів та позиціонують товари, що відповідають стилю їх життєдіяльності. Альтернативу «бутікам» заможному прошарку населення України можуть скласти «Factory Qualitative» або центри моди, або центри «стилю життя». Це торговельні центри з реалізації високоякісних дороговартісних фірмових, дизайнерських товарів відомих брендів, зоною супермаркета делікатесів та елітного відпочинку [3].

Проте, враховуючи підвищену увагу операторів роздрібно торгівлі, що працюють, на оптимізацію витрат, одним з найуспішніших форматів роздрібно торгівлі, на думку начальника відділу корпоративних рейтингів агентства «Кредит-Рейтинг» А. Кулика, стане в 2011 році «дискаунтер» («магазин біля дому»). Це пов'язано з тим, що для більшості вітчизняних споживачів основним критерієм вибору продукції є ціна. Дискаунтери з кожним роком набирають все більшої популярності, адже ідея їхньої роботи така: заробок на швидкому обороті товарів, а не на націнці [3]. Крім того, активізація розвитку даних невеликих торговельних об'єктів, пояснюється й тим, що вони розташовані переважно в центральній частині міст і на житлових масивах і є надзвичайно зручними для споживачів, в той час як великі формати роздрібно торгівлі є неефективними для здійснення щоденних покупок. Перевагами дискаунтерів є те, що в них присутні найпопулярніші серед споживачів товари, які є здебільшого високоякісними, обслуговування клієнтів здійснюється швидко і до того ж все необхідне можна придбати з комфортом та біля дому, що найбільш відповідає ритму сучасного життя, особливо у місті. Популярність даних форматів пояснюється і тим, що їх управління є значно простішим, а проблема лояльності споживачів розв'язується значно легше [3]. Варто відзначити, що найбільш ефективним способом функціонування таких магазинів стало би входження до певної мережі чи франчайзингової системи, адже малим магазинам важче стати самостійними учасниками ринку за короткий період, в той час як інтеграційні зв'язки забезпечать їм належну конкурентоспроможність.

Таким чином, сьогодні основними тенденціями розвитку роздрібно торговельної мережі в Україні можуть бути наступні: подальше зростання кількості мереж в регіонах, розширення існуючих мереж шляхом поглинання дрібних мереж, купівлі магазинів старого формату та їх диверсифікація в сучасні; збільшення в структурі мереж питомої ваги таких типів магазинів як – гіпермаркети та торговельні центри; активний розвиток та урізноманітнення торгівлі з використанням автоматів; розповсюдження дискаунтерів, які максимально задовольняли би потреби покупців; входження на український ринок іноземних торговельних операторів зі світовим іменем та репутацією.

Список використаних джерел:

1. Огляд роздрібно торгівлі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2008/0408/87.doc>.
2. Мазурик В.В. Сьогоднішня і майбутня роздрібно торгівлі в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.infonik.org/mazurik-w-sogodennya-ta-maybutne-ekonom-nyutorgiv-v-ukraini/>.
3. Рейтингове агентство Кредит-рейтинг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.credit-rating.ua/ua/analytical/articles/12835/>

Любов Шутак

Наук. кер. - Бозуленко О.Я.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТЕКСТИЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Легка промисловість в усьому світі є одною із провідних галузей економіки, що більшою мірою забезпечує формування державного бюджету та виступає важливим фактором розвитку хімічної та машинобудівної промисловості, сільського господарства тощо. Проте в Україні ці сфери діяльності вже багато років перебувають у стані системної кризи, викликаного рядом факторів: негнучкість великих підприємств, застаріле устаткування та технології, фінансова нестабільність підприємств і т.д. Це створює необхідність пошуку нових підходів щодо покращення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та зміцнення її позицій як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Особливим сектором легкої промисловості, який і буде досліджуватися в даній роботі є текстильний. Питання покращення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств текстильної галузі присвячено багато наукових праць. Вагомий внесок в дану сферу зробили Н.Осіпенко, Ю.А.Буренко, М.В.Шарко, Н.В.Бугас та інші.

Метою даного дослідження є виявлення причин зниження обсягів виробництва продукції текстильної галузі України та розробка рекомендацій щодо їх покращення.

Сучасне економічне положення в Україні є досить складним, з огляду на нестачу ресурсів розвитку промисловості, нестабільність політичної ситуації та недосконалість законодавчої. Оснащення багатьох підприємств, зокрема текстильних, є застарілим і тим, що не відповідає сучасним екологічним вимогам.

Особливо тривожним слід вважати прикрий факт, що внутрішній ринок товарів легкої промисловості України тепер складається з 80 % імпорту та лише 20 % - вітчизняних товарів. Виробництво бавовняних і вовняних тканин у розрахунку на одну особу протягом останніх років залишається практично незмінним.

Виробництво лляних тканин має, можливо сказати, чисто символічний об'єм – 1 дм² на 1 особу на рік. Українських текстильників практично повністю виштовхнули з їх основних позицій на традиційному ринку України. Такий дисбаланс в структурі ринку, що є неприродним для ринкової економіки будь-якої розвинутої країни, відбувся через негативний вплив низки чинників, створивши не тільки умови для недобросовісної конкуренції з боку імпортерів і, відповідно, дискримінації національного товаровиробника, але й, що не менш важливо і небезпечно, для залежності економіки України від імпорту [4].

Основними причинами, що перешкоджають розвитку текстильної промисловості: адміністративні механізми управління більшістю підприємств галузі, що мають державну форму власності, призвели до відсутності стратегії їх розвитку; недосконалість вітчизняного законодавства, насамперед у митній податковій, інвестиційній сферах і сфері стандартизації та сертифікації продукції; зниження платоспроможності населення; засилля на ринку дешевого імпорту, збільшення імпорту з країн Азії, особливо Туреччини та Китаю. Більша частина імпортованих товарів ввозиться контрабандно, що створює недобросовісну конкуренцію на ринку [3, с.53]; втрата сировинної бази. Розрив господарських зв'язків між підприємствами різних країн колишнього Радянського Союзу призвів до критичної ситуації з постачання сировини на багатьох підприємствах легкої промисловості.

Окрім того, українські підприємства не працюють на повну потужність з причин зношення основних фондів, недостатнього їх завантаження, проблем із сировиною та енергоносіями, і відповідно з яких не можуть провести модернізацію обладнання, щоб конкурувати з імпортною продукцією і повернути собі місце на вітчизняному ринку.

Розвиток текстильного виробництва можливий за рахунок інвестицій, проте інвестори повинні бути впевнені у вигідності вкладення коштів, тобто підприємства текстильної галузі повинні показати свої власні можливості і потенціал для подальшого розвитку. Цим вимогам відповідають дії з пошуку напрямів підвищення ефективності виробництва за рахунок власних коштів.

Враховуючи нестачу фінансових ресурсів, ключовими моментами розробки стратегії розвитку текстильного виробництва є зростання прибутку й рентабельності за рахунок зниження собівартості продукції. Найважливішим фактором зниження собівартості, при збереженні відповідної якості, є використання у виробництві ресурсо- і енергозберігаючих технологій, які не потребують капітальних витрат і, впровадження яких дозволить підвищити ефективність діяльності текстильних підприємств, а також накопичити кошти для подальшого розвитку [5].

Варто також зазначити, що сучасні реалії світового ринку текстилю потребують змінення деяких акцентів у промисловій політиці України, зокрема в питаннях подальшого розвитку власної текстильної промисловості. Концепція подальшого розвитку текстильної промисловості

Україні повинна базуватися на розумінні того, що незалежність України полягає, у тому числі, в її здатності забезпечити населення країни товарами власного виробництва, перш за все товарами легкої, текстильної промисловості. І робити це потрібно з опорою на власні ресурси: сировинні, людські та інші.

Підсумовуючи все вище зазначене, необхідно сказати, що дійсно текстильна галузь України знаходиться в кризовому стані, але існують безліч шляхів їх вирішення, основними з них є: відродження вітчизняної сировинної бази текстильної промисловості; максимальне імпортозаміщення бавовни з метою максимального задоволення внутрішніх споживчих потреб; розвиток внутрішнього споживчого ринку; вдосконалення вітчизняного законодавства, особливо в сфері стандартизації та сертифікації продукції; залучення іноземних інвестицій, що б дало можливість модернізувати виробництво; зниження собівартості продукції за рахунок використання у виробництві ресурсо- і енергозберігаючих технологій тощо.

Отже, можна зробити висновок, що перспективи розвитку текстильної галузі України існують, зокрема, Україна споконвіку, традиційно займається вирощуванням льону, а споживання населенням виробів з нього останніми роками має стійку й помітну тенденцію до зростання, особливо у розвинутих країнах. Маються широкі перспективи для використання льону для випуску модифікованих текстильних волокон. Застосування катонізованих волокон льону, за деякими підрахунками, може забезпечити зменшення на 40-50 % потреб в імпортній бавовні. Добрі перспективи відкриваються перед вітчизняною текстильною промисловістю й у зв'язку із світовою тенденцією до розширення застосування змішуваних волокон, у першу чергу, лляних з синтетичними, хімічними волокнами тощо.

Тому варто відзначити, що Україна має потенційні можливості довести обсяги експорту льонопродукції, вільної від внутрішнього споживання, до 35-40 тис. тонн.

Список використаних джерел:

1. Буренко Ю.А. проблемы и направления развития конкурентоспособности текстильной промышленности Украины / Ю.А. Буренко, М.А. Шарко // Экономика, Финансы, Право. – 2008. - №1. – с. 6-10.
2. Бугас Н.В. Вдосконалення формування витрат на підприємствах текстильної підгалузі / Н.В. Бугас // Экономика та управління підприємствами. – 2008. - №12. – с. 72-76.
3. Осипенко Н. Формування якості текстильних матеріалів / Н.Осипенко // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2008. - №5. – с.52-56.
4. Сафонов Ю.М. До концепції державного регулювання розвитку текстильної промисловості України і напрямів її реалізації: [Електронний ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_3/Safonov_310.htm
5. Якимчук Т.В. Оцінка можливостей інтеграції підприємств текстильної промисловості України до світового ринка виробників текстилю: [Електронний ресурс]. – Режим доступа: URL: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gumy/Vchnu_ekonom/2009_4_1/pdf/138-140.pdf

Ірина Абрамова,

Науч. рук. – Медведкина Е.А.,

Донецкий национальный университет, г. Донецк

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА

Нагрузка на природные комплексы возрастает прямо пропорционально темпам роста туристских посещений. Становится очевидным противоречие между удовлетворением туристского спроса и рациональным использованием туристских ресурсов. Актуальным становится вопрос использования концепции экологического туризма, признаками которого являются ознакомление туристов с природными ценностями, экологическое воспитание и образование людей, при этом обеспечивается минимальное воздействие на природную среду. Экотуризм включает посещения экологически чистых природных территорий (заповедников, заказников, ботанических садов, национальных парков), не измененных или минимально измененных деятельностью человека.

Теоретической статьи явились работы зарубежных и отечественных ученых таких, как Архиповой Г.И., Бобылева С.Н., Дмитрук О.И., Кучинской И.В., Рубеля О.Е., Храбовченко В.В.

Целью статьи является рассмотрение современных тенденций развития экологического туризма в мире и Украине.

На решение противоречий между удовлетворением туристского спроса и рациональным использованием туристских ресурсов направлена концепция экологического туризма, основной идеей которой является гармонизация отношений человека с окружающей средой, забота о сохранении окружающей среды, которая используется в туристических целях, и повышение экологического сознания общества. Концепция экологического туризма появилась в 1960-х годах на стыке экономических, социальных и природоохранных проблем.

Координация и содействие развитию экотуризма в глобальном масштабе осуществляется посредством международных организаций и фондов. Помощь развитию экологического туризма оказывают крупнейшие международные структуры. Работают ряд специализированных экотуристских организаций: The Ecotourism Society, Ежегодный международный симпозиум «Annual World Congress on Adventure Travel&Ecotourism», «Nature Conservation», Одюбовское общество и др. Всемирная туристская организация (ВТО) – межправительственная организация, созданная в 1975 г. для координации действий мирового сообщества в целях развития туризма, осуществляет проведение глобальной туристской политики.

В настоящее время ежегодно на нужды экологического туризма производится товаров и услуг свыше 55 млрд. дол. США, тогда как численность экотуристов возрастает в последние годы среднегодовым темпом 10-12% [3].

По данным ВТО, в 2009 г. на экотуризм приходилось 7% всех международных путешествий, а по расчетам всемирного института ресурсов, при общем ежегодном росте мирового туризма на 4% количество посещений и доходы от экотуризма в различных регионах мира увеличиваются на 10 - 30% ежегодно. Наиболее высокие показатели характерны для Азиатско-Тихоокеанского туристского региона. По мнению специалистов, от 40 до 60% всех международных туристов посещают центры экотуризма, из них 20-40% ориентированы на туристские ресурсы дикой природы. По мнению Всемирной туристской организации, экологический туризм представляет собой одно из пяти основных стратегических направлений развития туризма в период до 2020 г. На сегодняшний день на экотуризм приходится около 10% мирового валового национального продукта, мировых инвестиций и всех рабочих мест [3].

Таким образом, экотуризм может стать серьезной финансовой статьей в экономике региона, и средством для проведения природоохранных мероприятий и поддержки заповедников. Но для этого необходимо правильно расставить приоритеты и сформулировать требования. Во-первых, различаются две модели экологического туризма с различными требованиями к их обеспечению: Западноевропейская и Австралийская. К представителям первой модели относятся развитые страны - Италия, Испания, Франция, Германия и др. Требования в этом случае к обеспечению экотуризма очень высоки, - это создание максимального комфорта для жизни человека в природе. Для такой модели необходимо строительство комфортабельных гостиниц, кемпингов, мостов, архитектурные сооружения, вырубка лесов под супермаркеты, стоянки и дома отдыха, развитие транспортной сети и т.д. Такой туризм требует больших затрат, но он приносит высокие доходы. С другой стороны, он приводит к нарушениям естественных угодий, высокой степени урбанизации, загрязнению воздуха, почв и вод, обезлесиванию, повышению фактора беспокойства для диких животных в результате доступности территорий, на которых осуществляется туризм.

Австралийская модель реализована в Австралии и США. В основе этой модели - концепция

сохранения и поддержания природных условий. Это сообразуется и с государственной политикой и с географо-экологическими условиями Австралии: здесь сохранены обширные лесные массивы, многовидовая флора и фауна, создано более 1000 ООПТ. Экотуризм в таком ракурсе направлен на познание природы и ее охрану. Отдых на природе в этом случае сочетается с познавательными, спортивными и эстетическими целями. Такой туризм чаще проводится на территории ООПТ.

Экотуризм слабо развит в Украине как вид внутреннего туризма - у нас еще не сформировался спрос на данный вид туризма, очень мало экотуристов. Не многие из отечественных туристов готовы потратить средства, время и силы на защиту окружающей среды. Следствием этого является слабое развитие туристского предложения.

Опыт реализации экотуристических проектов и программ в Украине, указывает на многие недостатки: несовершенство законодательства, в особенности - налоговой политики, визовой системы, правил землепользования; нет четкого планирования потоков туристов, формирование групп происходит случайно, они никем не контролируются и не учитываются; нет точного расчета себестоимости экотуров, планируемой прибыли и затрат; нет капиталовложений в развитие экотуризма, не отчисляются финансовые средства ни на восстановление экосистем, ни на развитие инфраструктуры; отсутствует мониторинг экосистем и биоресурсов на пути массовых маршрутов; как правило, отсутствует образовательная компонента в организации тура [2, с. 104].

Сегодня в Украине активно развивается экотуризм в Карпатских регионах (табл. 1).

Таблица 1

Основные направления развития экотуризма в природоохранных объектах украинских Карпат [3, с. 18]

Виды экотуристических занятий	Карпатский БЗ	Карпатский НПП	НПП «Синевир»	Вижницкий НПП	Ужанский НПП	НПП «Соколовоозере Бескиды»
Экскурсии экологическими тропами	+	+	+	+	+	+
Трекинг	+	+	+	+	+	+
Льжвий		+		+	+	+
Велосипедный			+		+	
Конный			+		+	+
Водный (в т.ч. рафтинг)		+		+		
Спелотуризм				+		
Аматорская охота			+			+
Параллелизм			+	+		
Скалолазание, альпинизм		+		+		+
Фотосафари				+		+
Экзотуризм	+	+				

Изучение этого вида деятельности во Львовской и Ивано-Франковской областях показал, что здесь много усадеб, кроме комфортных комнат, домашней кухни, предлагают отдыхающим набор сельских развлечений, в частности такие как: охота, рыболовство, сбор грибов, лесных ягод; конные прогулки, экскурсии по местам древней архитектуры. Для обеспечения этого необходимо иметь соответствующих специалистов.[1,с.12]

Выводы и перспективы. Глобальное значение экотуризма в том, что он способствует охране редких и исчезающих экосистем, являющихся резерватами биоразнообразия в регионах и на Земле; обеспечивает свободы выбора для местных общин самим определять пути устойчивого развития, получать выгоды от поступлений от туризма, поскольку деятельность в сфере экотуризма и инфраструктура мелкомасштабна и иметь альтернативные средства к существованию.

Доходы от туристического бизнеса могут инвестироваться в инфраструктуры, которые больше никак не финансируются и на посещаемых туристами территориях, и в других областях края. Туристический бизнес является одним из самых привлекательных видов бизнеса. Природные ресурсы при этом не расходуются, поэтому многие страны мира формируют значительную часть бюджета именно за счет экотуризма. Причиной столь большого интереса к экологическому туризму является устойчивое ухудшение качества окружающей среды, а также значительно возросшее в последнее время экологическое сознание людей. Учитывая, что в обозримом будущем темпы урбанизации и загрязнения естественных ландшафтов будут увеличиваться, соответственно, и интерес к экологическому туризму будет усиливаться.

Экологический туризм в Украине пока что не является технологически оформленным бизнесом, нет его четкой организации и эффективного управления. Отсутствует деятельность по сохранению территорий, вовлеченных в экотуризм. Экотерритории должны находиться под контролем и управлением как независимых экологических советов, так и туристических ассоциаций на условиях их теснейшего взаимодействия. Чрезмерная нагрузка туристов на

ландшафт знижає його естетичною цінністю і привлекательністю маршрута. Самим ефективним фактором для зниження нагрузки туристів на об'єкт являється підвищення стоимости даного маршрута.

Таким образом, сьогодні крайні необхідна розробка дійсної регіональної політики в області розвитку екологічного і познавального туризму з урахуванням специфіки регіонів. Туризм приносить значительний дохід як прямого порядку, так і за допомогою налогообкладення і продаж дорогостоячих товарів, збільшує ринок. Він комплексно вирішує і природоохоронні, і соціальні, і економічні проблеми, збільшує кількість нових робочих місць, залучає місцеве суспільство в туристичний бізнес. Екотуризм може стати фактором стійкого розвитку території. Доходи від туризму будуть сприяти економічній стабільності, так як цей бізнес дає робочі місця і збільшить гнучкість ринку праці.

Список использованных источников:

1. Арсеница Е.И. Туризм и культурное наследие / Арсеница Е.И., Кусков А.С., Феоктистова Н.В. // Межкузовский сборник научных трудов. - 2005. - Выпуск 2. - С.186-205.
2. Архіпова Г.І. Екотуризм на територіях та об'єктах природно-заповідного фонду / Архіпова Г.І., Ярова С.М. // Вісник НАУ. 2009 - Вип. №2. - С. 100-104.
3. Кучинська І.В. Екотуристичний потенціал природоохоронних територій українських Карпат: сучасний стан, проблеми і перспективи використання // Науковий вісник Львівського інституту економіки та туризму, Львів: Ліга-Прес, 2009. - С.16- 22.
4. Офіційний сайт Всемирной туристической организации [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://unwto.org/ru>

Alisa Albu,

Наук. кер. – Козменко В.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Актуальність даної теми виявляється під знаком прискореного розвитку туризму, що перетворило його на глобальне явище за масовістю, формами і технологіями організації відпочинку. Туризм як форма задоволення потреб людей у відпочинку справляє великий вплив на життя світової спільноти. Надходження від міжнародного туризму нині є однією з найважливіших складових так званого невидимого експорту. Туризм став об'єктивною потребою сучасної цивілізації.

Міжнародний туризм не тільки збільшує валютні надходження в країну, він забезпечує зайнятість населення, а також допомагає раціонально використовувати ресурси. Останнім часом міжнародний туризм надзвичайно швидко розвивається, поступаючись лише автомобільній та хімічній промисловості. Таким чином вивчення явища міжнародного туризму є надзвичайно актуальним на сьогоднішній день.

Питанням глобалізації та регіоналізації приділяється достатня увага з боку широкого кола українських дослідників – представників різних наукових шкіл і напрямків. Серед численних наукових студій заслуговують на увагу ґрунтовні праці Олега Білоруса, Валентина Клочка, Євгенія Маруняка, Станіслава Соколенка, Василя Шейка [1; 2; 3; 5]. Аспекти міжнародного туризму досліджували різні вчені. Можна виділити роботи А. Ліманського, Я. Ружковського, Д. Осипова, А.О. Александровой, О.В. Вавілової, М.Е. Немоляєвої, Л.Ф. Хадоркова, Г.А. Панирян та інших.

Мета дослідження - проаналізувати особливості розвитку міжнародного туризму в умовах посилення глобалізаційних процесів, зростання ролі регіонів та означити коло проблем, які породжує інтернаціоналізація та регіоналізація туристичної індустрії.

В даній роботі потрібно розглянути наступні завдання такі як: визначити особливості розвитку міжнародного туризму; визначити роль регіонів та означити коло проблем, які породжує інтернаціоналізація та регіоналізація туристичної індустрії; виявити глобалізаційні процеси в туристичній індустрії.

У туризмі вихід компанії за межі державних кордонів є звичною практикою, яка обумовлена специфікою туристичного продукту. Ініціатива інтернаціоналізації виробництва в туризмі належить країнам, які генерують потужні туристичні потоки, оскільки саме їм вона приносить найбільший зиск. У Північній Америці це – США та Канада, в Європі – Німеччина, Велика Британія і Франція, в Азії – Японія та Китай. Саме тому більшість транснаціональних корпорацій, діяльність яких охоплює туристичний бізнес, базуються у США, Західній Європі, Японії і, з недавнього часу, в Гонконгу та Сінгапурі. У міжнародному туризмі процеси мультинаціоналізації та глобалізації найкраще прослідковуються на прикладі сектора розміщення туристів, де транснаціональні корпорації набувають форми готельних мереж або ланцюгів. Безперечним лідером серед країн, де виникли, сформувалися та поширилися світом найбільші готельні мережі є США. Вісім із десяти провідних готельних мереж мають американську "прописку" [1].

Світове визнання та поширення готельні мережі отримали через використання франчайзингу. Ця система, з боку готельної корпорації, окрім надання можливості використовувати торгову марку, передбачає консультативну допомогу, навчання обслуговуючого персоналу, передачу методики ведення бізнесу та ноу-хау, проведення рекламних кампаній, підключення до єдиної системи бронювання місць. З боку членів корпорації, які отримують франшизу, вимагається надавати клієнтам набір послуг певної якості, що відповідає товарному знаку та разові вступні внески і регулярні відрахування. Найбільшого поширення система франчайзингу набула в Північній Америці.

Довіра до регуляції – не єдина перевага, яку мають міжнародні готельні комплекси. Знання, втілені в технологіях, досвід у рекламі та створенні комп'ютерних систем резервування місць, взаємопов'язаних із транспортними структурами, інші економічні і фінансові чинники забезпечили їм конкурентоспроможність на світовому ринку туристичних послуг.

Одним із шляхів розвитку готельного господарства України має стати широке залучення міжнародного досвіду у створенні як власної національної готельної мережі, так і відкриття внутрішнього ринку для транснаціональних готельних корпорацій. Такий крок привабить іноземного туриста, який зрозуміє, що зможе отримати на території країни відповідні послуги на належному рівні.

Транснаціональні корпорації перейшли від конкурентної боротьби до політики співпраці та реалізації спільних проєктів. Ця тенденція знаходить вияв у створенні глобальних союзів корпорацій. Головна мета таких коаліцій полягає в об'єднанні фінансових, науково-технічних і людських ресурсів різних фірм для досягнення переваг у конкурентній боротьбі чи для реалізації спільних програм і проєктів із допомогою співпраці. Буде помилкою говорити про повне припинення конкурентної боротьби між виробниками чи продавцями туристичного продукту. Глобальні союзи укладаються між американськими, європейськими, американо-європейськими, японськими транснаціональними корпораціями для підвищення власної фінансової незалежності та конкурентоздатності. Дії таких союзів спрямовані проти небезпечних суперників із високорозвинутих та нових індустріальних країн.

Укладання глобальних союзів – поширена практика в різних секторах індустрії туризму. Яскравим прикладом діяльності подібних союзів є глобальні комп'ютерні системи бронювання широкого спектру туристичних товарів і послуг – від авіаційних перельотів, перездів залізницею і придбання пакет-турів, до оренди автомобілів, попереднього замовлення місця в готелі чи квитків на футбольний матч. Серед таких систем найбільш відомими є "Амадеус" та "Галілео", які присутні і на українському ринку транспортних і туристичних послуг.

Для індустрії туризму головною площиною взаємодії є угоди між авіаперевізниками, які стосуються заохочувальних програм для постійних клієнтів. Вони спрямовані на закріплення пасажирів за певним перевізником, шляхом надання їм суттєвих знижок. Це перешкоджає переходу пасажирів до інших авіакомпаній.

Проявом глобалізаційних процесів у туризмі є здійснення спільних проєктів, які передбачають залучення природних, культурно-історичних і матеріально-технічних ресурсів кількох країн. Наприклад, реалізація екотуристичного проєкту "Світ Майя" передбачає участь у ньому майже всіх країн Центральної Америки [6].

Глобалізація туризму несе з собою і негативні моменти, які прямо й опосередковано впливають на розвиток індустрії туризму. Йдеться про екологічні проблеми, спалахи захворювань і епідемії у різних куточках світу та загрозу терористичних актів. Більшість із перерахованих проблем має регіональний характер, але глобалізація "примушує" реагувати на них всю світову індустрію туризму.

Взаємопов'язаність екології та туризму є одним із визначальних моментів глобального розвитку туристичної індустрії і власне глобалізації та регіоналізації. З одного боку, транснаціональні корпорації освоюють країни із сприятливою екологічною ситуацією і унікальними природними ресурсами, залучаючи їх до туристичного використання. Це часто призводить до деградації вразливих екосистем і необхідності впроваджувати заходи щодо їх охорони і розвивати альтернативні види туризму, розвиток яких базується на принципах сталості – екологічного, наукового, сільського зеленого, пригодницького тощо. З іншого – численні техногенні аварії і катастрофи в районах традиційного відпочинку, інтегрованих у світову індустрію туризму, виводять їх із рангу популярних і створюють низку проблем на шляху подальшого розвитку.

Міжнародний тероризм набуває нових форм і можливостей пов'язаних з процесами глобалізації, розвитком світових інформаційних, економічних і фінансових зв'язків. Він ставить під загрозу розвиток туризму, що змушує урядовців, менеджерів і маркетологів шукати вихід із загрозливої ситуації. Посилення заходів безпеки – логічний і традиційний крок. Поширенням явищем є рекламні акції, в яких проглядається спроба завуалювати існуючі потенційні проблеми чи намагання переорієнтувати на новий споживчий ринок [2].

У регіональному розрізі туризм еволюціонує у кількох площинах: просторовій або територіальній, соціально-економічній, психологічній.

Просторовий розвиток унаочнюють цикли еволюції туристичних територій – стадійний розвиток туристичних територій у просторі і часі: початкова стадія, яка включає пробну експлуатацію і поступове залучення ресурсного потенціалу; стадія розвитку розпочинається з моменту відкриття даної території для масового туристичного використання; стадія консолідації або зміцнення настає з часу активного розвитку масового туризму й інтенсивного використання ресурсного потенціалу; стадія стагнації приходить із досягненням максимально можливого рівня емності як природних комплексів, так і інфраструктурних об'єктів та втратою новизни на ринку масового туризму. Продовження розвитку можливе двома шляхами: спад, який супроводжується поступовим затуханням рекреаційно-туристичних процесів або відродження у разі появи нового туристичного продукту і переоцінки місця та ролі даної території на регіональному чи глобальному туристичному ринку.

Особливості соціально-економічного розвитку демонструє життєвий цикл туристичного продукту – модель еволюції туристичного продукту з моменту його появи на ринку туристичних послуг до повного припинення реалізації. Доцільно виділяти кілька послідовних стадій життєвого циклу – від створення, до повного зникнення з ринку, від чого залежить економічна ефективність туристичної діяльності у межах регіону [4].

Туризм як форма економічної діяльності – об'єктивне глобальне явище, яке гармонізує і диверсифікує фундаментальні процеси господарського освоєння простору, якими є промисловість, сільсько-, лісо- і море господарське природокористування. При відсутності природних передумов для розвитку промисловості чи сільськогосподарства і наявності рекреаційно-туристичних ресурсів, туризм претендує на провідні позиції в господарському освоєнні простору.

Рівнозначність глобального і регіонального векторів сучасного міжнародного туризму роблять його унікальним і потужним чинником економічного розвитку на різних ієрархічних рівнях. Використовуючи переваги двох головних тенденцій розвитку світового господарства, міжнародний туризм наочно демонструє переваги застосування регіонального підходу у глобалізованому світі, при якому культурна самобутність місцевих громад і унікальність регіонів перетворюються на масовий туристичний продукт.

Динамічність процесів глобалізації та регіоналізації, виняткова роль сучасного міжнародного туризму, недостатня вивченість висвітлених у статті проблем, актуалізує подальший науковий пошук в означених напрямках.

Список використаних джерел:

1. Білорус О.Г. Глобалізація і національна стратегія України. – К.: ВО "Батьківщина", 2001.
2. Ключко В.П. Глобалізація: економічні та соціально-культурні аспекти. – К.: ДАККФМ, 2005.
3. Маруняк Є.О. Глобалізація та її вплив на розвиток регіонів України // Л. Г. Руденко (наук. ред.). – К.: Реферат, 2007.
4. Смаль В.В., Смаль І.В. Глобалізація: головні фактори та наслідки розвитку // Географія та основи економіки в школі. – 2005. – № 2, С. 37-43.
5. Шейко В.М. Культура. Цивілізація. Глобалізація (кінець ХХ – початок ХХІ ст.). В 2 т. – Х.: Основа, 2001.
6. <http://www.greentour.com.ua>

Юрій Ахтеміїчук,

Наук. кер. – Бойда С. В.,

Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ В ЧЕРНІВЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

На сьогоднішній день туризм визнано одним із найбільш перспективних видів економічної діяльності. Окрім розвитку економіки, туристична індустрія покращує соціальне середовище, а також, завдяки санаторно-курортному обслуговуванню, що є її складовою, здійснюється відновлення людського капіталу.

Проблеми розвитку туристичної індустрії нашого регіону досліджували такі науковці: Банар В.Ф., Биркович В.І., Горбатенко Г.Е. та ін. Вони зробили вагомий внесок у вивчення цього питання, але воно й досі не вважається повністю вирішеним, тому що наявний туристичний потенціал Буковини не використовується повністю, для цього необхідні нові пріоритетні напрями розвитку цієї діяльності.

Метою роботи є аналіз сучасного стану туристичної галузі в Чернівецькій області та визначення перспективних напрямів розвитку туризму даного регіону.

Сприятливі кліматичні умови, значний рекреаційний потенціал, велика культурна та історична спадщина, а також вигідне геополітичне розміщення створюють можливість ефективно розвивати туристичну індустрію в Чернівецькій області. Також область багата на унікальні історико-архітектурні і природні об'єкти: історична пам'ятка «Хотинська фортеця», Білокриницький собор Успіння Пресвятої Богородиці у Глибоцькому районі, залишки печер Бакотського скельного

монастиря часів Галицько-Волинського князівства в Кельменецькому районі, печера «Баламутівська», триповерхова печера в урочищі «Довгий яр», карстова печера «Буковинка» та сталактитова печера «Дуча», колонія сірих чапель у Заставнівському районі та багато іншого [2, с.27]. Станом на 01.01.2010 р. туристичні послуги в області надавалися 105 суб'єктами господарювання - ліцензіатами (на 01.01.2009р. - 100), у тому числі 73 турагентами та 32 туроператорами, з них двома туроператорами внутрішнього візного туризму. За даними відділу з питань туризму управління культури та туризму Чернівецької обласної державної адміністрації в 2009 році ними надано туристичних послуг на суму 33,8 млн. грн., що на 14,5 % більше, ніж у 2008 році. Обслуговано 63,1 тис. туристів, з них іноземних - 5,8 тис. осіб та 37,2 тис. осіб - туристів, які подорожували в Україні (59% від загальної кількості). Туристичними фірмами прийнято 15,9 тис. екскурсантів, з яких третина становлять особи шкільного віку та молодь. Спонукальним мотивом здійснення подорожей для всіх рівнів туристів залишається дозволення, відпочинку та спортивно оздоровчий туризм, частка якого у 2009 році сягнула 70,5 % від загальної кількості туристів. [3, с.8]

Зараз, Чернівецька область посідає друге місце в Україні за кількістю відвідань туристів, поступаючись лише АР Крим, збільшивши свій дохід від цього виду діяльності на 1,8 млн. грн. порівняно з 2009 роком, що лишній раз свідчить про перспективність розвитку туризму саме на цій території. Туристична галузь є прибутковим видом діяльності, дохід від якого може збільшуватись динамічними темпами Але, на жаль, існують певні перешкоди для розвитку цієї індустрії, основними з яких є не сформована ефективна нормативно-правова база, а також відсутність необхідних передумов для прискореного розвитку цього виду діяльності.

Як вважають провідні науковці, для ефективного використання рекреаційних ресурсів, історико-культурної спадщини та для збільшення впливу туризму і рекреаційної сфери на соціально-економічний розвиток регіону потрібно сформувати рекреаційно-туристичний кластер, тобто структуру, яка б дала змогу сконцентрувати фінансові і матеріальні ресурси для розвитку цієї сфери. Створення рекреаційно-туристичного кластера на Буковині передбачає консолідацію суб'єктів господарювання не тільки тих галузей господарського комплексу регіону, що виробляють та надають туристичні послуги (готельне, ресторанне господарство, транспорт та ін.), а й супутніх сфер (харчова та легка промисловість, сільське господарство, виробництво сувенірної продукції, комунальне господарство тощо). [1, с.441]

У туристично-рекреаційному кластері його учасники можуть більш ефективно взаємодіяти між собою та владними структурами, а також співпрацювати по Україні та за кордоном. Кластер створює інноваційне і конкурентне середовище, що виникає внаслідок синергетичного ефекту, а також вигідні умови здійснення туристичної та рекреаційної діяльності.

Описана структура в Чернівецькій області дозволить зміцнити та створити нові зв'язки з різними супутніми та сприяючими їм розвитку галузями промисловості, наприклад, з виробництвами туристичного спорядження, сувенірної продукції, продуктів харчування тощо.

Можна зробити висновок, що Чернівецька область, з її вдалими географічним розташуванням та наявним рекреаційно-туристичним потенціалом має можливості успішно розвивати на своїй території туристичну галузь, яка поступово з джерела додаткових фінансових ресурсів може трансформуватися на основний надприбутковий вид економічної діяльності, який, водночас, крім збільшення обласного бюджету, підвищить рівень добробуту населення, а отже покращить рівень соціально-економічного розвитку загалом.

Список використаних джерел

1. Банар В. Ф. Стан та перспективи розвитку туризму на Буковині / В.Ф. Банар, О. О. Пучан // Науковий вісник БДФА. Економічні науки: зб. наук. праць / гол. ред. В. В. Прядко, Міністерство фін. України, Буковинська державна фінансова академія. – Чернівці, 2008. – Вип. 2. – С. 438 – 443.
2. Горбатенко Г.Е. Справний колір буковинського туризму / Г.Е. Горбатенко // Фінансовий контроль. — 2006. - №93 (32). - С.26-27.
3. Туризм, відпочинок та санаторно-курортне лікування в області, 2010 [Текст] : стат. збірник / за ред. А. В. Ротаря; Держкомстат України, Головне управління стат. у Чернівецькій області. – Чернівці: ГУС-Ю, 2010. – 63 с.

Андрей Биндю, Катерина Гавюк,

Наук. кер. – Соколюк О.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

УКРАЇНА ТА МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ

В ХХІ столітті туристична галузь стала потужною ланкою економічного розвитку як окремих країн, так і в світі загалом. Пріоритети розвитку туристичної сфери охоплюють такі можливості, як: підвищення якості життя громадян, зменшення плинності кадрів, значне поповнення бюджетів різних рівнів, захист та ефективне використання природних багатств і сприяє укріпленню авторитета країни на міжнародному рівні.

Туризм поєднує економічні, соціальні, культурні та екологічні аспекти та тісно поєднується з

багатьма галузями економіки, завдяки чому проявляється його провідне місце у соціально-економічному житті країн і народів. Попит на туристичні послуги формується в основному в європейських країнах (92,7%), де основним туристичним блоком виступає ЄС, а на другому місці знаходиться Східна Азія та Тихоокеанський і Американський регіони. Щодо України, то вона використовує свої унікальні туристичні послуги лише на 10% [2].

Метою роботи є аналіз сучасного стану та перспектив розвитку туризму України відносно інших країн на міжнародному рівні.

В умовах зростаючої глобалізації та інтеграції туристична галузь займає значну частину в економіці та поповнює ВВП країн. Україна має особливе географічне розташування та рельєф, сприятливий клімат та природо-ресурсний потенціал, що дають можливість розвивати туризм як в середині країни, так і між країнами. Туризм розширює торгівлю, транспортні перевезення, спонукає до розбудови нових доріг, туристичних баз, розвитку ринкових відносин, а також міжнародного співробітництва, завдяки чому країни стають світовими лідерами серед інших.

Значного розвитку туризм, як одна із форм міжнародного співробітництва, досягав у жовтні 1998 року у Ванкувері на I Всесвітній конференції «Туризм як впливова сила збереження миру», де вперше прозвучав заклик до пропаганди і поширення мирного туризму як гаранта миру та безпеки, що впливає на громадян різних країн, їхню економіку, культуру, традиції. На нього припадає 10% виробленого у світі ВВП, 35% світової торгівлі послугами; ним акумульовано 10% світових капіталовкладень [3]. Очікується, що зайнятість у туристичній сфері світового господарства до 2014 року сягне 8,6% працездатного населення Землі. До 2020 року кількість туристичних поїздок може зрости порівнюючи з іншим періодом утричі [4].

З метою активізувати та збільшити розвиток туризму, було прийнято і затверджено «Державну програму розвитку туризму на 2002-2010 роки», в якій проголошувалося, що одним із найважливіших напрямів державної політики в туристичній галузі є підвищення ефективності інформаційно-комунікаційної інфраструктури, створення позитивного іміджу України як туристичної держави та просування туристичного продукту на внутрішньому та міжнародному ринках за допомогою фінансової підтримки підприємств та організацій туристичної галузі з боку центральних і місцевих органів виконавчої влади. [1] Україна має багатий туристичний потенціал, але в даний час не належить до світових лідерів. На дану ситуацію впливають ряд внутрішніх чинників: низький рівень обслуговування; технологічна відсталість галузі; низький рівень комунікації в туристичній інфраструктурі; відсутність цілісної системи державного управління туризму у регіонах; низький обсяг капіталовкладень; практично відсутні інноваційні проекти та наукові дослідження щодо розвитку туризму. Головними зовнішніми чинниками, що стримують розвиток туризму в Україні є недосконалість нормативно-правового поля, зокрема, правил і умов перетину кордонів іноземцями, і, як наслідок, відсутність необхідних інвестицій для розвитку туризму через несприятливий інвестиційний клімат.

Отже, Україна має вагомі об'єктивні передумови, щоб увійти до найрозвиненіших у туристичному відношенні країн світу. Маючи вигідне геополітичне розташування, вона з давніх часів є перехрестям транспортних та людських потоків з Півночі на Південь та із Заходу на Схід. Держава володіє значним туристсько-рекреаційним потенціалом: сприятливими кліматичними умовами, переважно рівнинним ландшафтом, багатством флори і фауни, розвиненою мережею транспортних сполучень, культурно-історичними пам'ятками, широкою індустрією подорожей та туризму. Також потенційними в цьому плані є Карпатський, Чорноморсько Приазовський, Західний регіони України та ін., де вже започатковані рекреаційні ресурси .Україну відвідує понад 900 тис. туристів.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Державної програми розвитку туризму на 2002-2010 роки. Постанова Кабінету Міністрів України.
2. Прайгер Д., Розвиток інтегрованого туризму в Україні / Прайгер Д., Меларчук І. // Економіка України. - 2009. - №8. - с. 37-40.
3. Верський С. Туристичні можливості України як способ залучення інвестицій у готельне господарство / Верський С. // Економіка та держава. - 2009. - №10. - с. 134-136
4. Крижовецький І. Туризм як економічна, соціальна галузь та джерело матеріального і духовного розвитку суспільства / Крижовецький І. // Регіональна економіка. - 2010. - №1. - с.72

Марина Делікатна,

Наук. кер. – Свідунівч-Васковська М.І.,

Чернівчеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ СТРАХУВАННЯ ТУРИСТІВ В УКРАЇНІ

Важливу роль в особистому страхуванні відіграє страхування туристів, зокрема і його класифікація. Зважаючи на велику кількість підходів щодо класифікації страхування, усю різноманітність його різновидів, призначених для страхового захисту туризму, можна згрупувати у трьох галузі: особисте, майнове та страхування відповідальності, що відповідає

загальноприйнятими підходами щодо класифікації страхування залежно від предметів страхування. Крім того, може мати місце класифікація страхування залежно від: видів договорів страхування; способу відшкодування збитків; кількості видів страхування у страховій програмі; території дії полісу.

В Україні ліцензування страхової діяльності на основі видів та форм страхування. В рамках кожного виду страхування можуть виділятися його різновиди, які уточнюють об'єкт страхування. В деяких країнах окремо виділяють страхування туристів (Естонія), страхування надання допомоги особам, котрі потрапили у скрутне становище під час подорожі або під час відсутності у місці постійного проживання (Польща). У більшості країн страхування туристів не виділяється в окремий різновид страхування, а здійснюється в рамках медичного страхування, страхування від нещасного випадку, або включається у поліси так званого домашнього страхування. В європейському законодавстві окремо виділяється страхування поза допомогою особам, які потрапили у скрутну ситуацію при подорожуванні, знаходячись поза домівкою або поза місцем постійного проживання. Даний вид страхування покриває ризики, які відсутні у базовому покритті в рамках обов'язкового медичного страхування. В нашій країні не існує окремого виду ліцензії на здійснення страхування туристів. Страхові компанії одержують ліцензії на основі розроблених правил страхування медичних витрат та нещасного випадку. Кожна страхова компанія, котра одержує ліцензію згідно з чинним законодавством, подає в органи нагляду за страховою діяльністю правила страхування, які розроблені в рамках одного або декількох різновидів страхування: Правила страхування відповідальності за оплату наданих медичних та інших послуг під час поїздки за кордон (страхування відповідальності); Правила страхування від нещасних випадків (особисте страхування); Правила страхування багажу пасажирів повітряного транспорту (майнове страхування) тощо.

Страхова компанія в рамках ліцензії «Страхування вантажів і багажу» може розробляти правила як страхування різноманітних вантажів, так і багажу пасажирів усіх видів транспорту.

Планується привести класифікацію страхування в Україні у відповідність до законодавства країн ЄС. Так у проекті Закону України «Про страхування» (ст. 5) передбачено введення страхування надання допомоги особам, що зіткнулися з труднощами під час подорожей або поза місцем проживання. Особлива ситуація склалася при страхуванні анулювання одорожі або її перериванні та при страхуванні цивільної відповідальності туристів. Тут відсутній єдиний підхід щодо ліцензування. Якщо проаналізувати вплив видів і форм туризму на різновиди страхових продуктів, то можна виявити певну закономірність. Згідно з офіційною статистичною звітністю, за видами мотивації виділяють такі види подорожей з метою туризму: службову поїздку, організований туризм, приватну поїздку. Ст. 4 ЗУ «Про внесення змін до ЗУ «Про туризм» за організаційними формами розрізняє міжнародний та внутрішній туризм. У залежності від категорій осіб, які здійснюють туристичні подорожі, їх цілей, об'єктів, що відвідуються, чи інших ознак виділяють такі види туризму: дитячий, молодіжний, сімейний, для осіб похилого віку, для інвалідів, культурно-пізнавальний, лікувально-оздоровчий, спортивний, релігійний, екологічний, сільський, підводний, гірський, пригородницький, мисливський, автомобільний, самодіяльний тощо.

Кожен з представлених форм та видів туризму потребує специфічного страхового покриття, яке відрізняється лімітом відшкодування, переліком ризиків та обмеженнями страхового покриття. Типові страхові програми, як правило, не діють для громадян, які виїжджають за кордон з метою працевлаштування, а також для спортсменів та осіб, що планують займатися активним відпочинком. Для осіб, які здійснюють багаторазові поїздки за кордон протягом року, призначені спеціальні програми. Особлива увага приділяється страхуванню осіб, які планують займатися зимовими видами спорту та екстремальним туризмом. Такі програми, крім традиційного медичного страхування та страхування від нещасних випадків, передбачають страхування спортивного інвентарю, а також страхування відповідальності за завдані шкоди життю, здоров'ю та майну третіх осіб. У залежності від вартості страхових програм, вони можуть передбачати додаткові послуги: розшук та повернення загубленого багажу; юридичну допомогу; забезпечення послуг з оренди автомобіля та бронювання місця в готелі; замовлення проїзних квитків та багато інших. Чим більш диверсифікований пакет послуг може запропонувати страхова компанія, чим більш унікальними є її послуги з точки зору якості або ціни, тим сильніше клієнт прив'язаний до компанії і тим більш стійке положення на ринку вона має.

Позитивно на розвиток страхування туристів в Україні би вплинуло розповсюдження комплексних банківсько-страхових послуг, які передбачають наявність страхового покриття для власників банківських платіжних карт та дорожніх чеків.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про страхування» від 7.03.1996 р. в редакції від 4.10.2001 р. № 2745-III [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>.
2. Закон України «Про туризм» В редакції Закону № 1282-IV (1282-15) від 18.11.2003, ВВР, 2004;
3. «Страхування» За редакцією В.Д. Базилевича
4. «Страхова справа» №1 (33) 2009

СТАН ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ПІДГОТОВКИ ДО ЄВРО 2012

Готельний бізнес на даному етапі розвитку суспільства є основою туристичної індустрії. Готель є, свого роду, тимчасовою домівкою для подорожуючих, тому основною метою учасників готельного бізнесу є забезпечення максимального комфорту проживання туристів. Індустрія гостинності працює на благо людей, це система, яка потребує розвитку і підтримки з боку держави та суспільства.

Готельне господарство об'єднує в собі сукупність різних галузей та напрямків сфери послуг, тому що готель не є лише місцем для ночівлі. Це цілий комплекс послуг – від елементарних зручностей до проведення складних розважальних та оздоровчих програм. На даний час підприємства готельного бізнесу України розвиваються нестабільно із значним ступенем ризику для свого функціонування. Це відбувається, тому що туристичний попит є сезонним, ціни на послуги з кожним роком ростуть, а самі послуги змінюються і вдосконалюються, що вимагає швидкої реакції від суб'єктів готельного бізнесу та залучення додаткових коштів.

Актуальність проблеми полягає в тому, що Україна є однією з держав, де проводитиметься фінальна частина чемпіонату Європи 2012 року з футболу, а рівень розвитку необхідний для підного представлення нашої держави галузей залишає, м'яко кажучи, бажати кращого. Однією з цих галузей є готельне господарство. Звичайно, хочеться зауважити, що влада намагається максимально наблизити розвиток готельної індустрії до європейського рівня та це забирає багато коштів і часу, якого у нас немає.

На сьогоднішній день існує велика кількість наукових праць, присвячених дослідженню стану готельного бізнесу в Україні та перспектив його розвитку. Зокрема, це наукові праці Р.А. Браймера, В.С. Бугаєнка, Д.К. Ісмаєва, Т.Л. Когана, А.В. Наследнікова, В.М. Новікова, В.С. Семенова, В.А. Квартальнова, Л.Ф. Ходоркова та багатьох інших. Різні аспекти управління готельним господарством висвітлені у працях вітчизняних науковців: Л. Г. Агафонова, Т. Т. Дорошенко, Л. Г. Лук'янової, І. М. Мініч, Л. І. Нечаяк Х.Й., Н. О. Телеш та інших. Однак дане питання потребує постійного дослідження та вдосконалення в сфері економіки.

Дана стаття має на меті розглянути теперішній стан розвитку готельного бізнесу в Україні, проаналізувати основні проблеми готельної індустрії та недоліки нормативно-правової бази даного бізнесу; запропонувати можливі шляхи вдосконалення нормативно-правових засад функціонування готельного комплексу.

Україна може пишатися значним рекреаційним потенціалом, історико-культурною базою, природним багатством територій та традиційно-культурною спадщиною. Але щоб задовольнити всі потреби європейського споживача цього замало, потрібно забезпечити комфортність проживання, високу якість обслуговування та створити такі умови, щоб людям хотілося повертатися на відпочинок до нашої держави. Щоб справити позитивне враження на відвідувачів України потрібно усунути основні перешкоди розвитку готельного господарства і зробити це в максимально короткі строки.

До основних недоліків готельної індустрії на даний час можна віднести багато економічних і законодавчих чинників. По-перше, в нашій державі кількісно не вистає готелів високого рівня обслуговування. Здавалося б, основна рекреаційна база є і вкладати кошти для інвесторів було б вигідно та через несприятливу державну політику та складні виходи на ринок будівництво нових готельних комплексів перетворюється на довгу та нудну процедуру, яка включає: проблематичну можливість отримання земельної ділянки під будівництво через необхідність отримання великої кількості дозволів та повноважень; велику кількість транзакційних витрат, які становлять іноді майже половину капіталовкладень. Показник забезпеченості готелями в Україні низький (при нормі 10 місць на 1000 осіб в Україні є лише 2,9 готельних місця (для порівняння: у Москві - 9,3; у Санкт-Петербурзі - 6,4; у Парижі - 38,4; у Відні - 25,6) [5; ст.125]

По-друге, ціни не відповідають рівню якості готельних послуг. Вартість проживання в українських готелях в 2-3 рази перевищує вартість проживання в готелях аналогічного рівня країн Європи, що зумовлено неналежним державним регулюванням цієї сфери.

По-третє, в Україні готельна індустрія характеризується низьким рівнем конкуренції. На сьогодні в Україні існує лише один національний мережевий готельний оператор - Premier-Hotels, до складу якого входять сім готелів. Інші готелі існують в індивідуальному порядку та функціонують самостійно і без чіткого централізованого керування.

Ще однією суттєвою проблемою для розвитку готельного господарства є низька кваліфікація персоналу. Сьогодні в Україні в туризмі фактично працює 35 тис осіб, ще 120 тис осіб - в готелях

та інших закладах розміщення. Підготовку кадрів для туристичної галузі та готельного господарства здійснюють 146 навчальних закладів, з них лише шість (2 в Києві, по одному в - Ялті, Донецьку, Львові, Івано-Франківську) є класичними навчальними закладами туристичного спрямування з повноцінними тренувальними базами практики. [8; ст. 57]

Створення законодавчих актів є основою для розвитку готельної індустрії в економічному, правовому та соціальному аспектах. Після отримання незалежності в Україні почали запроваджуватися програми розвитку готельного бізнесу, проекти будівництва нових об'єктів готельного господарства.

Ще в 1995 році було прийнято Закон „Про туризм” [1], який був гарним поштовхом для розвитку цієї галузі, а також ряд інших нормативних актів щодо регулювання туристичної діяльності. Закону України «Про туризм» містить статтю 18, яка носить назву “Сертифікація і стандартизація у сфері туристичної діяльності”, а про категорії об'єктів туристичної інфраструктури йдеться у статті 19 зазначеного Закону: “Встановлення категорій об'єктів туристичної інфраструктури”.[7; ст.84] Необхідно зазначити, що сертифікація готельних послуг вже передбачена чинним законодавством України, а саме: Законом України “Про підтвердження відповідності”, Декретом Кабінету Міністрів України “Про стандартизацію та сертифікацію” (№ 46-93 від 10.05.1993), Правилами обов'язкової сертифікації готельних послуг, затвердженими Держстандартом (№ 37 від 27.01.1999). [2]

До питання про підготовку до чемпіонату наша влада поставилася з належною відповідальністю. Для того, щоб підготувати та реформувати готельне господарство до проведення чемпіонату було прийнято законодавчий акт „Про організацію та проведення фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу в Україні”. Владою було розроблено Державну цільову програму підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу. Крім того, в Україні також затверджено Галузеву програму туристичного забезпечення в рамках підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу. Державні органи намагаються створити гідні умови для прийняття іноземних гостей та, на жаль все врахувати неможливо, тому було розроблено План дій із забезпечення підготовки та проведення в Україні туристичного обслуговування в рамках фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року та Концепцію організації розміщення гостей і учасників фінальної частини Чемпіонату Європи з футболу в 2012 році. Позитивним є введення спеціальних умов оподаткування готелів, які будуть реконструйовані або побудовані до проведення чемпіонату Євро 2012. Власники готелів не будуть сплачувати податок на прибуток протягом 10 років свого подальшого функціонування. Це допоможе заохотити національних та іноземних інвесторів для вкладення коштів у розвиток готельного господарства. [7; ст.6]

Звичайно, на переосмислення і впровадження всіх змін у нас дуже мало часу тому дані закони потребують певного вдосконалення, враховуючи всі особливості даної галузі. Вдосконалення державних заходів підготовки до чемпіонату полягає у створенні державного органу обліку для контролю за діяльністю та відповідністю наявності сертифікатів готелів, якості їх послуг та сервісного обслуговування. Було б доцільним здійснити організаційно-економічні заходи стимулювання розвитку системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, включаючи залучення іноземних спеціалістів та фахівців до навчального процесу, розвиток „дефіцитних” спеціальностей на готельному ринку. Необхідним при плануванні є врахування прогнозованої кількості туристів та учасників Євро 2012, щоб розрахувати кількість місць для ночівлі та комфортного розміщення всіх гостей. Також зручним було б впровадження електронних інформаційних та автоматизованих систем бронювання місць в готелях, сучасних технічних засобів обслуговування.

Хотілося б щоб новостворена інфраструктура не залишилася не окупленою після проведення чемпіонату тому беручи приклад з Польщі нам необхідно шукати нові можливості для проведення масштабних суспільних заходів, щоб нові споруди і реконструйовані комплекси знайшли ефективне призначення, а інвестори були впевнені, що вкладені кошти будуть їм повернені. Для вирішення проблеми завантаженості готелів та інших закладів розміщення після Євро 2012 Державній службі курортів та туризму України доцільно: взяти під контроль розробку туристичних маршрутів та туристичних продуктів, та здійснювати їх розповсюдження на міжнародному рівні; розробити стратегію виходу українського туризму на міжнародний ринок, яка б обов'язково передбачала створення туристичних представництв України за кордоном;

Отже, можемо зробити висновок, що усунувши основні недоліки та прорахунки державного регулювання готельної індустрії, Україна має можливість закласти основи розвитку справжнього європейського рівня готельних послуг. Це дасть можливість підвищити економічний розвиток, інвестиційну привабливість та статус нашої країни у світовому господарстві. Та, робити такі оптимістичні прогнози поки зарано – для цього необхідно пройти тривалий шлях реформаций та перебудов.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про туризм" від 15.09.95 р. № 324 у редакції Закону України від 18.11.2003 р. № 1282. \\\ Вісник Верховної Ради України, 2004р. – ст.23
2. Закон України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" від 01.06.2000 р. № 1775.
3. Про основні напрями розвитку туризму в Україні до 2010 року : указ Президента України: від 10 серпня 1999 р. \\\ «Голос України» Вип. 2, 2009р.
4. Агеева О. А., Акуленок Д. Н., Васильев Н. М., Васянин Ю. Л., Жукова М. А. Туризм і готельне господарство: Підручник. – М.: Екмос, 2004. – 400 с.
5. Туризм і ресторанный бизнес: сучасні тенденції та перспективи розвитку : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. : [тези доповідей] / відп. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 350 с.
6. Бойко М.Г. Організація готельного господарства : підручник / М.Г. Бойко, Л.М. Гонкало. – К. : Київ. нац. торг.-екон.ун-т, 2007. – 448 с.
7. Гладуць Ю.В. Державне регулювання розвитку готельного господарства: проблеми та перспективи / Ю.В. Гладуць //Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2009. – № 3.
8. Свиридова Н.Д. Готельна індустрія України : навч. посіб. / Н.Д. Свиридова. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2006. – 132 с.

Елена Кривогузова,
Науч.рук. – Рыбалка А.Т.

Донецкий государственный университет управления, г. Донецк

ТУРИСТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС В ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Туристический бизнес развиваясь, приобретает все большее значение для страны и регионов. По данным Всемирной туристической организации, ежегодно путешествует более 800 млн. человек. Расходы туристов без авиаперевозок до 2020 г. будут составлять 5 трлн. долларов США. Более чем в 40 странах мира туризм является основным источником поступлений национального бюджета[3]. Для Донецкой области туризм также может стать существенным источником наполнения бюджета, при этом помогая развиваться таким секторам как: транспорт, связь, торговля, строительство, сельское хозяйство, производство товаров широкого потребления, также обеспечивая большое количество трудовых мест. Особого развития туристического бизнеса требует приближающееся событие Евро – 2012.

Донбасс – один из перспективных туристских регионов страны, благодаря уникальным природно-климатическим условиям, а также историко-культурным и национально этнографическим ресурсам.

Своеобразие туристской деятельности в Донбассе заключается в уникальности ландшафта данного региона, его достаточно выгодном экономико-географическом положении, наличии Азовского моря, развитой сети транспортных путей, которые связывают Донбасс с морскими портами, близость к удобным водным артериям Днепра и Дона, к большим промышленным районам и центрам, к важным сырьевым районам промышленного Приднепровья, которое должно способствовать привлечению к региону большого количества туристов и повышению эффективности данной отрасли экономики.

Для достойного принятия туристов и представление Донбасса, необходимо улучшить туристические возможности, имея, при этом, огромный природно-рекреационный и историко-культурный потенциал: ботанические естественные заповедники: Хомутовская степь, Каменные могилы и др.; ландшафты Белосарайской косы; степное лесоразведение — Великоанадольский лес; геологические достопримечательности природы: Дружковские окаменелые деревья (Константиновский район), меловые Святые Горы, на которых сохранились редкие растения давности; археологические достопримечательности, курганы, городища, каменные бабы, места, связанные с легендарным украинским казачеством на берегу Азовского моря и в междуречье Сиверского Донца; достопримечательности древности Саур—Могила; религиозный туризм – Святогорская Лавра; футбольный стадион «Донбасс Арена», 4,1 тысячи памятников истории и культуры, 24 музея, 5 театров, цирк, более тысячи библиотек, 17 парков культуры и отдыха, 93 стадиона, 1,5 тысячи спортивных залов, 116 теннисных кортов, 50 плавательных бассейнов и другие учреждения культуры и спорта; существуют предпосылки для развития специальных видов туризма – сельского, детского и молодежного, экологического, охотничьего, спортивного, спелеотуризма; огромные возможности для развития промышленного туризма. Широко известен в нашей стране и за рубежом Артемовский завод шампанских вин, создается музей истории промышленности под открытым небом[7].

По данным Государственной туристической администрации Украины по количеству санитарно-курортных и оздоровительных учреждений Донецкая область занимает второе место после АР Крым; по числу туристов – шестое место (после г. Киева, Ивано-Франковском области, АР Крым, Севастополя и Херсонской области); по количеству туристических субъектов – седьмое место (уступая г. Киеву, АР Крым, Одесской области, г. Севастополю, Днепропетровской и Львовской областям)[5].

Из выше сказанного можно сделать вывод, что Донецкая область имеет огромные возможности для осуществления туризма, но это направление у нас достаточно молодое,

нуждающееся в развитии и существенных инвестиций, которые смогли бы сформировать туристическое предложение на должном уровне.

Существует ряд проблем, которые сдерживают развитие туризма в Донецкой области:

➤ Недостаточный уровень развитости непосредственно сети и объектов туристической инфраструктуры, их несоответствие мировым стандартам. На начало 2010 года Донецкая область располагала 79 предприятиями гостиничного типа, из которых 56 гостиниц, два мотеля, два гостинично-офисных центра, 12 общежитий для приезжих и семь предприятий других типов. Необходимую для присвоения "звездных" категорий сертификацию прошли 20 гостиничных предприятий региона. Из них восьмью присвоена одна звезда, двум гостиницам - две, восьми - три, и лишь по одной гостинице имеют четыре и пять звезд[4].

Если бы не Евро-2012, такое динамичное развитие отельного бизнеса в Донецке вряд ли можно было представить. Как и то, что этот вид услуг будет иметь столь мощную поддержку правительства, которое выдает льготы, направленные на стимулирующее строительство новых "звездных" гостиниц.

➤ Недостаточное количество специалистов в этой отрасли. Решение этой проблемы предусматривает создание учебных заведений, или открытие соответствующие специальностей, курсов в системе государственного и негосударственного образования. Важным является налаживание международного сотрудничества для повышения квалификации работников.

➤ Отсутствие эффективной информационно-рекламной и маркетинговой системы по проведение туристического продукта на мировой рынок, которая бы давала ощутимые результаты. Проблемы возникают в первую очередь с рекламой курортов. Проблема в недостаточном финансировании. Поэтому абсолютно понятно, что за рубежом очень трудно получить информацию о туристических услугах, которые представляются. Например, Великобритания тратит на эти цели 80 млн. фунтов стерлингов. На первый взгляд, кажется, что это деньги, потраченные впустую. Но, как было подсчитано, каждый вложенный в рекламу фунт приносит доход от привлеченных туристов в 27 фунтов.

Решением может стать расширенный выпуск современной рекламной продукции, качественного информационно-справочного материала (газет, журналов, справочников, путеводителей, карт, картосхем, и т.д.), телевизионных и радиопередач, необходимо проводить научно-практические конференции, семинары, выставки. Это будет способствовать поиску отечественных инвесторов, обеспечит информированность зарубежных инвесторов о региональных инвестиционных проектах.

➤ Слабая заинтересованность внутренними туристическими программами туроператоров. Туризм - это в первую очередь бизнес, и без заинтересованности со стороны туроператоров все усилия на развитие внутреннего туризма будут малоэффективными. На сегодняшний день в Донецкой области работает 248 туристических компаний (эта цифра примерно равна количеству туристических фирм в 5 областях на Западе Украины). Из всего их количества в этом году на прием и привлечение гостей в Донецкую область работает только 15-20 туроператоров, и от силы 3 компании помогают позиционировать регион в Украине и за ее пределами. Однако, как показывает статистика, за последние два года турфирмы стали гораздо больше интересоваться внутренними туристическими программами и предлагать их своим клиентам[7].

➤ Неэффективное и небрежное отношение к природно-рекреационным и историко-культурным ценностям. Решением может стать: инвентаризация природных ресурсов туристически-рекреационного назначения, их паспортизация и создание их, регионального реестра; установление дифференцированных норм туристической нагрузки на рекреационные территории и внедрения экологической платы за их использование.

➤ Недостаточное привлечение инвестиций. Государству необходимо содействовать в поиске инвесторов для модернизации и развития инфраструктуры для улучшения доступности туристически-рекреационных территорий.

Проанализировав ситуацию туристической отрасли Донбасса, мы видим, что при наличии огромного природно-рекреационного и историко-культурного потенциала существует ряд проблем, которые сдерживают развитие этого направления.

Построение единой туристической инфраструктуры на территории Донбасса будет способствовать: качественному отдыху приезжающим и постоянным жителям, притоку инвестиций, наполнению бюджета, созданию дополнительных рабочих мест, расширению внутреннего и внешнего рынка туризма, сохранению и улучшению состояния природно-рекреационных и историко-культурных ценностей.

Список использованных источников:

1. Еуро Видення Донбасса – 2012 // Меркурій №5, август 2010.
2. Диденко Л.П. Экономика туристичного бізнесу: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 224с.
3. Зинченко В. Организация и перспективы развития туризма в Украине [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://referat.ru>
4. На пути к Евро-2012. В Донецкой области пересчитали количество гостиниц [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ura.chu.ua/>

5. Развитие туризма в Донецкой области [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://region.dn.ua>
6. Титова Е. Развитие туристического бизнеса в Донецком регионе [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://conf-cv.at.ua>
7. Туризм [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.info.dn.ua/tourism>
8. Чудеса Донбасса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://novosti.dn.ua>

Marianna Mihorian,

Wissenschaftsbetreuerin – Moroz A.V.,

Tschernowitzer Institut für Handel und Wirtschaft KNUHW, Tscherniwzi

TOURISMUS ALS FAKTOR DER HUMANKAPITALBILDUNG

Dieser Artikel zeigt die Wichtigkeit und die Bedeutung des Begriffs: "Tourismus" und "Humankapital", definiert die Beziehungen zwischen ihnen, die Lage des Tourismus und seine Bedeutung in der Entwicklung des Humankapitals.

Schlüsselkonzepte: Tourismus, Humankapital, der menschliche Fortschritt, der Stabilisator der wirtschaftlichen Entwicklung, das wirtschaftliche Wohlstand, die wertvollste Ressource.

Eines der größten Probleme ist heute die Entwicklung des Tourismus als Faktor der Bildung von Humankapital. In den letzten Jahren charakterisiert man die meisten kleinen Städte in der Ukraine durch niedrige sozioökonomische Entwicklung, sie sind depressiv, mit der geringen Geschäftstätigkeit, mit dem Rückgang der Beschäftigung, die Arbeitsmigration erhöht sich, einschließlich der Jugendmigration. Dies ist die Folge der Entwicklung und Verschlechterung der Bildung von Humankapital.

Das Humankapital ist eng mit dem Tourismus, und zwar der Fortschritt, wirtschaftlicher Wohlstand und die Verbesserung des menschlichen Faktors in Verbindung hängen vom Tourismus- und Freizeitindustrie ab. Eine der wichtigsten Funktionen des Tourismus ist, die Gesundheit des Menschfaktors zu verbessern. Der Inlandstourismus hat einen Einfluss auf Gesundheit und Sicherheit des menschlichen Faktors, also ist ein Stabilisator der sozioökonomischen Entwicklung.

Es ist wichtig, dass die Entwicklung des Tourismus die menschliche Gesundheit und medizinische Versorgung verbessert, das Bildungsniveau erhöht, neue Werkzeuge für die Informationsverbreitung stellt. In den Bedingungen, wenn die neue Gesellschaft geboren wird, die auf die Gesundheit orientiert ist, welche von jedem Menschen Kenntnisse der modernen Wissen und ihre berufliche Fertigkeiten, Kultur des friedlichen Existenz erfordert, ist der Konsum von touristischen Dienstleistungen ein wichtiger Indikator der Lebensqualität. Ausserdem fördert die Tourismusentwicklung die Erhaltung des kulturellen Potentials, führt zu der Harmonisierung der Beziehungen zwischen den verschiedenen Regionen, Ländern und Völkern, fördert die Erhaltung und Verbesserung der Umwelt.

Die treibende Kraft der Entwicklung der Produktivkräfte der Gesellschaft ist das Humankapital, nachhaltiges Wachstum die Rolle des Menschen in allen Bereichen des Lebens, nämlich: in der Industrie, Bildungswissenschaft, in wissenschaftlichen und beruflichen Zweigen usw. Die Ideen, die irgendwie das Humankapital in den Werken der so berühmten Wissenschaftler wie A. Amstronh, C. Jenks, R. Laykert, F. Liszt, A. Marshall, J. S. Mill, W. Petty, A. Smith, F. Taylor, W. Fischer, J. Schumpeter entstehen.

Einige Ansätze der menschlichen Entwicklung untersuchen H. Becker, L. Valras, E. Denison, John Kendrick, G. D. McLeod, R. Solow, I. Tyunen, S. Hübner, Schultz etc gründlich. [3, S. 21]

In der Ukraine werden diese Probleme von solchen einheimischen Wissenschaftern O. Amos, L. Anichyn, V. Babaev, V. Bakumenko, S. Weiss, V. Vorotin, V. Geyets, A. Dyehtyar, V. Dorofiyenko, V. Korzhenko, H. Korabljowa, V. Knyazev, V. Lebets, I. Lukin, V. Martynenko, O. Mordwinow, G. Odintsova, I. Pawlow, S. Gang, J. Radysh, V. Ryzhykh, E. Romat, V. Rebkal, I. Rozputenko, S. Bondar, V. Tertychka, V. Tkatschenko, R. Tian, E. Chaplygina, J. Chemetsky, A. Chemiavsky untersucht. [4, S. 344]

In den Bedinungen der Wirtschaftssozialisierung ist die Gesundheit der Gesellschaft ein zentrales Problem unseres Landes. Seine Ursprünge liegen praktisch in allen Bereichen des Lebens und in der Tätigkeit des Staates und am deutlichsten enthüllen in der Krise des Gesundheitswesens und der sozialen Schutz der Bevölkerung, des raschen Konsumwachstums von Alkohol und Drogen. Die Folgen dieses tiefen Systemprozesses sind der starke Rückgang der Fruchtbarkeit und die gestiegene Lebenserwartung, die Verschlechterung der Gesundheit, die Verformung des demographischen und sozialen Struktur der Gesellschaft und die Unterminderung von Arbeit als Grundlage der Produktion, die Schwächung der Grundeinheit der Gesellschaft - Familie. Diese Entwicklung des demographischen Prozesses verursacht den Rückgang des ethischen, spirituellen und kreativen Potentials von der Gesellschaft. Als Ergebnis gibt es Schädigung und Zerstörung des Genpools von Menschen in der Ukraine. So hat in den vergangenen fünf Jahren die Zahl der gewaltsamen Todesfälle - durch Unfälle, Vergiftungen, Verletzungen - 1,8 mal, durch Alkoholvergiftung - 2,7 mal erhöht. [2, S.18]

Nach dem "Statistischen Jahrbuch der Ukraine im Jahre 2008" sinkt die Zahl der Gesundheitszentren und sanitären Anlagen jährlich. Im Jahre 2008 war die Zahl dieser Institutionen 3073, und im Jahr 2007 im Vergleich zu 2008 ist diese Zahl auf 3110 gestiegen. Aber unabhängig von der Verringerung dieser Zahl von den Betrieben, erhöht sich die Zahl der Menschen ständig, wovon die Funktionierung der Institutionen des Gesundheitswesens zeugt. So ist die Zahl der Menschen, die geheilt wurden, 3486 im Jahre 2007 und im Jahre 2008 beobachten wir eine deutliche Steigerung - 3,592 Millionen Menschen [5, S. 494]

Im Jahre 2009 gab es in Czernowitzer Region 11 Gesundheitszentren und Institute für Gesundheit, von denen es nur 5 gehandelt haben. In diesen Gesundheits- und Wellness-Einrichtungen stellten ihre Gesundheit 1503 Personen wieder her, was auf 4,2% mehr als in den Jahren 2007-2008 ist. Unter Rehabilitierten waren 59,3% Kinder. [7, 28 c.]

Das Ziel dieses Artikels ist es in erster Linie die Verknüpfung des Humankapitals von der Tourismusindustrie zu etablieren, und nämlich zu zeigen, dass der Tourismus einen direkten Einfluss auf den menschlichen Faktor hat. Es ist wichtig zu beweisen, dass man die Investitionen in den Tourismus als Abschluss in den Humankapital betrachtet, weil Tourismusservice eine rationale und vollständige Nutzung der freien Zeit zu der Fähigkeit einer Person ermöglicht, die die Fähigkeit stellt wieder her zu arbeiten. Man soll die Investitionen in den Humankapital nach ihrer Natur unterscheiden: die körperliche Entwicklung und Wiederherstellung der Arbeitskraft durch Investitionen in Freizeit, Sporttourismus, die kulturelle und geistige Entwicklung - durch Informationsveranstaltungen, pädagogische, sprachliche, religiöse und andere Arten von Tourismus. Allerdings soll man die Angemessenheit dieser Ausgaben nicht nur als Einkommen betrachten, sondern auch als die Erfüllung der Bedürfnisse der höheren Ebene, welche die Entwicklung des Menschen fördern. "[6, c.132]

"Das Humankapital gilt in den verschiedenen Länder als die wertvollste Ressource der Industrie, die sich ständig aktualisiert, verbessert, weiterentwickelt und ein Faktor der starken wirtschaftlichen und sozialen Fortschritts ist. Humankapital, erstens, ist eine Dominante des stabilen Wirtschaftswachstums, Qualitäts von den sozialen und wirtschaftlichen Beziehungen, die zur Beschleunigung der institutionellen Reformen in Modernisierungsprozessen trägt, und zweitens, umfasst die potentielle Fähigkeit, die in einem Zeitraum Ernährungs- und Einkommenssituation sowie Investitionen als Kosten, um diese Fähigkeit zu erhalten, erstellen, und drittens, ist die Batterie der sozialen Erfahrung als Hauptfaktor für die wirtschaftliche Entwicklung und für die Wirtschaft. "[2, 13 c.]

Die touristische Aktivität ist auch eine Form, die der Mensch für seinen Potenzial betrachtet. Das Konzept der menschlichen Entwicklung basiert sich auf vier Grundprinzipien, die die Produktivität, Gerechtigkeit, Nachhaltigkeit und Stärkung von der Lebensqualität des Menschen widerspiegeln. Das Konzept der menschlichen Entwicklung ist eine alternative Sicht, dass die Entwicklung ausschließlich auf das Wirtschaftswachstum verringert. Das wirtschaftliche Wachstum und die Entwicklung des Tourismusverbrauchs betrachtet man nicht als Selbstzweck, sondern als ein Mittel zur Erreichung der menschlichen Entwicklungsziele in touristischer Einrichtung.

Tourismus erlaubt die Vorteile im Wettbewerb mit anderen unter den bestimmten Bedingungen zu erhalten. Tourismus verhindert den emotionalen Zusammenbruch eines modernen Menschen, der in einem beschleunigten Tempo lebt.

Tourismus zeigt sich als ein Feld für die psychologische Entspannung und Regeneration der neuen sensorischen und emotionalen Seiten von der menschlichen Psyche. Der Tourismus ist ein erforderlicher Weg der Entwicklung der geistigen, sensorischen und kognitiven Bemühungen, die sich an die Anschaffung einer neuen sozialen Erfahrung richten. [1, S. 167]

Die Entwicklung des Tourismus ist eine der effektivsten nationalen Investitionen in die persönliche Entwicklung. Die touristische Tätigkeit entwickelt den Menschen als Mitarbeiter, und als Verbraucher, und als Person.

Die Ausführung einer bestimmten sozialen Rolle und Trägung einer Maske der Persönlichkeit in den bestimmten Zeiträumen ermüden den Menschen. Während der Fahrt entfernt er die "soziale Haut" und bleibt allein mit seinem Selbst, ruht sich vom Leben, von der Spannung zwischen der sozialen Maske und seiner Einsamkeit. Während der Wahl der einen oder anderen Art von Tourismus oder von einem Objekt, eröffnet der Mensch die "Leichen im Keller", also setzt seine Systeme wie das Scheitern des Individuums in nichts um oder versucht solchem Gebiet zu überwältigen, wo er im täglichen Leben kann entweder nicht alles überwältigen oder überwinden.

Für viele Menschen führt die alltägliche Schwemme, die Gewöhnlichkeit zu der Tourismusbegeisterung als eine Abweichung der täglichen Unvermeidlichkeit, die die Menschen erschreckt täglich die gleichen Formen des Lebens zu wiederholen. [3, 123 c.]

Die Tourismusbranche beeinflussen der technologische Fortschritt, die Verbesserung der Lebensqualität, die Erhöhung der Freizeitdauer, der Urlaub, die wirtschaftliche und politische Stabilität und viele andere Faktoren. Zugleich stellt die starke Zivilgesellschaft neue Herausforderungen und erfordert mehr Aufmerksamkeit für die menschliche Entwicklung.

Zur Lösung dieser schwierigen Situation, sollen die nationale Sicherheit, der Schutz des kulturellen, geistigen und moralischen Erbes, der historischen Traditionen und Normen des gesellschaftlichen Lebens, die neue Lehre einer gesunden Lebensweise die Hauptkomponente umfassen wie z. B.: die Bildung, die Sorge um eigene Gesundheit, die Notwendigkeit für kreative Arbeit, die Spiritualität und saubere Umwelt. Die Entwicklung dieser Werte, und vor allem - die Verbesserung der Gesundheit und Sicherheit der Gesellschaft trägt die Entwicklung des Tourismus. Eine gesunde Lebensweise ist als ein Komplettsystem der menschlichen Lebenswerte vorgestellt. Es fixiert einen aktiven Lebensstil der Gemeinschaft in Bezug zu ihrer Gesundheit. [1, 169 c.]

So strategisch wichtig ist jetzt, dass die Bedeutung der staatlichen und öffentlichen Anstrengungen in den Bereichen des Gesundheits- und Humankapitals, und der Tourismus als Grundlage des wirtschaftlichen und sozialen Potenzials erkennen. Das gesunde Humankapital und die Lebensräume – sind nicht nur eine mächtige Quelle der spirituellen Menschen, sondern auch ein zuverlässiger Schutz des natürlichen Genpool von Menschen von allen destabilisierenden Faktoren.

Literaturquellen:

1. Биржаков М. Б. Введение в туризм. СПб.: "Терда", 2000. – 192 с.
2. Гаца О. О., Зміюв А. О. Перспективи туризму як засобу розвитку здоров'я та безпеки суспільства / Туризм: Теорія і практика. – 2005. - №1. – с. 34
3. Гршнова О. А. Людський капітал: [навч. посіб.] / К.: КНЕУ, 2006. – 21 с.
4. Гршнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник.- К.: "Знання", 2007. – 559 с.
5. Осауленко О. Г. Статистичний щорічник України за 2008 рік. К.: Державне підприємство "Інформаційно-аналітичне агентство", 2009. – 566 с.
6. Скурятський В. А., Палій О. М. Основи соціальної політики: [навч. посіб.] / К.: МАУП, 2002. – 200 с.
7. Шильніковська І. Д. Туризм, відпочинок та санітарно-курортне лікування в області. / за редакцією Шильніковської І. Д. Статистичний довідник. - Чернівці, 2010. - 63 с.

Оксана Олар, Маріанна Дамян,

Наук. кер. – Козменко В.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин глобалізаційні процеси охопили всі сфери світового господарства, в тому числі і світовий ринок туристичних послуг. Як наслідок, відбувається зростання рівнів інтегрованості туристичних галузей та окремих підприємств різних країн, з одного боку, та загострення конкурентної боротьби між країнами за розподіл туристичних потоків, з іншого. Водночас, сучасною тенденцією в економіці розвинених країн є зростання частки туристичних послуг як у структурі валового внутрішнього продукту, так і в структурі споживання. Також характерним є інтенсивний розвиток нових інформаційних технологій, електронної торгівлі у сфері туризму. Такі процеси створюють загрози туристичним галузям країн в більш низькою конкурентоспроможністю національних підприємств, неформованістю ринкових механізмів та недосконалою державною туристичною політикою. Це стосується країн із трансформаційною економікою, до яких належить й Україна.

Сьогодні туризм визначають як феномен ХХІ ст., що став невід'ємною складовою життя більшості людей світу і одним з провідних напрямів соціально-економічної діяльності. Про глобальність туризму та пріоритетність у світовій економіці свідчать як динаміка світових туристичних потоків (4-5% зростання на рік) протягом останніх років, так і доходи від туризму, що складають 6,5% світового експорту і 18% міжнародної торгівлі послугами. Для України, яка стоїть на шляху формування демократичного суспільства та ринкової економіки, туризм сьогодні є важливим чинником соціально-економічного розвитку як усередині держави, так і в зовнішньоекономічній діяльності. Вже зараз туристична галузь виробляє 8% валового внутрішнього продукту та 20% зовнішньоторговельного обороту України. У туристичній галузі функціонують 8,3 тис. підприємств, в тому числі 3,9 тис. суб'єктів туристичної діяльності, 1,2 тис. готелів та місць проживання, 3,2 тис. санаторно-курортних закладів. Більшу частину обсягів туристичної діяльності припадає на три туристичні регіони: Крим, Київ, Одеську область. Вони забезпечують до 67% обсягів туристичної діяльності в Україні. Саме тому актуальність даної теми є дуже актуальною в сучасних умовах.

Метою даної роботи є розглянути особливості розвитку міжнародного туризму в Україні та визначити перспективні шляхи його розвитку.

Згідно до мети в роботі поставлені наступні завдання: розглянути сутність та основні види міжнародного туризму; проаналізувати основні чинники, що впливають на функціонування туристичного ринку; проаналізувати сучасний стан міжнародного туризму в Україні; розглянути особливості організації туризму; зробити прогноз розвитку світового туризму; визначити перспективні напрями розвитку міжнародного туризму в Україні.

Предметом дослідження є стан розвитку міжнародного туризму.

Об'єктом дослідження є міжнародний туризм в Україні.

Гіпотезою дослідження є те, що міжнародний туризм взагалі в світі, а також в Україні, є однією з перспективних галузей народного господарства, який приносить країнам визнання та прибутки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій сфери туризму засвідчив про значний інтерес науковців різних галузей до цієї проблематики. Зокрема, серед українських дослідників цими питаннями займалися М. П. Афанасьєв, О. О. Любцієва, В. Ф. Кифяк, І. Ю. Мальська, І. Г. Смирнов, Л. М. Устименко, В. В. Худо. У їхньому науковому доробку досить широко описано історію туриз-

му, глибоко розкрито поняття "туризм" та "туристична індустрія", розглянуто проблеми, пов'язані з бізнесовими аспектами туризму, охарактеризовано сучасний стан розвитку туризму в Україні, дано характеристику туристично-фінансових потоків та моделей управління в міжнародному туристичному бізнесі. Окремими аспектами розвитку міжнародного туризму займалися і представники Волинської наукової школи: А. В. Вавринюк, О. М. Гусєва, Н. Н. Коцан, Н. П. Луцишин, П. В. Луцишин, В. О. Патійчук, В. В. Ядошук. Проте сучасний стан розвитку туризму характеризується високими темпами зростання, виникають нові види туризму, розробляються нові туристичні маршрути, покращується сервіс обслуговування туристів, створюються нові робочі місця в цій сфері, розбудовується інфраструктура, впроваджуються нові технології в сферу туризму.

Період виникнення туризму сягає своєї давнини. Людина прагнула пізнати довкілля, що спонукало її до подорожей. Спочатку метою таких мандрівок був пошук їжі, пізніше – корисних копалин та суто науковий інтерес. Особливо значний внесок у розвиток подорожей зробило паломництво, яке було досить поширеним в давні часи і не втратило своєї актуальності й сьогодні. Досить масовим було і залишається паломництво . Незважаючи на мету усіх цих подорожей, вони, безперечно, розширювали географічні знання людини, створювали передумови для великих географічних відкриттів, які мали на меті пошук багатств, налагодження нових торговельних зв'язків. Результатом численних подорожей людей у різні часи стало промислове та культурне освоєння багатьох територій, нагромадження численних наукових та літературних матеріалів. У багатьох людей з'явилася потреба у відвідуванні нових територій, в ознайомленні зі звичаями і побутом інших народів. Це зумовило виникнення особливої форми подорожей – туризму.

Туризм – різновид рекреації, один із видів активного відпочинку. Це галузь економіки, яка останнім часом розвивається досить швидкими темпами, випереджаючи за темпами розвитку навіть нафтовидобуток та автомобіле-будування. Світова наука передбачає активний розвиток цієї галузі і в майбутньому. [1].

Організаційний механізм міжнародного туризму слід розглядати як сукупність умов, необхідних для забезпечення розвитку міжнародного туризму, та чинників, що на нього впливають . Для розвитку міжнародного туризму необхідні певні умови та розвинута матеріально-технічна база. Оцінюючи конкурентоспроможність країн на ринку міжнародного туризму, досліджують та враховують: стан політико-правової бази регулювання сфери міжнародного туризму в країні; тенденції бізнес-середовища та розвиток туристичної інфраструктури; ресурсний потенціал.

Важливою умовою розвитку індустрії міжнародного туризму є політико-правове середовище, що передбачає наявність певної правової основи, гарантування екологічної стійкості та охорони навколишнього середовища, забезпечення належного рівня безпеки та охорони, розвиток системи охорони здоров'я та гігієни, визнані на державному рівні пріоритети розвитку сфери туризму. З точки зору міжнародного права відносини у сфері міжнародного туризму за своєю природою є відносинами, ускладненими іноземним елементом, унаслідок чого регулювання суто національних відносин у сфері туризму стає неприйнятним і вимагає врахування міжнародної практики. З огляду на це, політико-правове середовище країни має забезпечувати належні умови для ведення бізнесу, відповідати системі регулювання міжнародного та внутрішнього туризму з урахуванням наявних міжнародних норм, сприяти спрощенню в'їзних, митних, прикордонних формальностей; забезпечувати належні конкурентні умови.

Останнім часом привабливість країни для туристів багато в чому визначається природним середовищем. Це зумовлює необхідність підвищення уваги з боку держави до контролю за використанням природних ресурсів, безпеки промисловості для навколишнього середовища, інспектування екологічного стану.

Наявність належної системи охорони здоров'я, високий рівень комфорту та гігієни у закладах туристичної індустрії – вагомий чинник конкурентоспроможності країни на ринку міжнародного туризму. Необхідною умовою розвитку міжнародного туризму в країні є державне регулювання та наявність програм, які б визначали пріоритети розвитку галузі. Від їх забезпеченості належними ресурсами, зокрема людськими, фінансовими, матеріальними, залежить ефективність

функціонування сфери туризму.

Розвиток туристичної сфери в країні визначається туристичною інфраструктурою, яка включає передусім організаторів туризму (туроператорів і турагенцій), а також готелі та інші підприємства системи розміщення, підприємства ресторанного господарства, заклади атракції і розваг. Існування туристичної сфери неможливе без організаторів туризму. Саме вони є учасниками туристичного ринку, які формують туристичний продукт і забезпечують його продаж, надають інші туристичні послуги. Комфортність умов перебування зумовлюється розвитком індустрії засобів розміщення, основу яких складає готельне господарство. Рівень матеріально-технічної бази об'єктів готельної індустрії, розгалуженість та різноманітність мережі, якість обслуговування, забезпеченість туристів сучасним житлом і побутовими послугами – вагома передумова розвитку міжнародного туризму. Важливими складовими сучасної інфраструктури туризму є фінансові установи, зокрема банки; автотранспортні підприємства та ін.

Для більшості мандрівників вирішальним став чинник цінової доступності. Вартість туристичних путівок у цілому, а також ціни на проживання, проїзд, користування окремими видами послуг зокрема визначають цінову конкурентоспроможність країни на ринку міжнародного туризму. Важливим завданням стає пошук можливостей зниження ціни (наприклад, завдяки оптимізації податкової політики тощо) і забезпечення належного рівня співвідношення ціна/якість туристичних послуг. Розвиток і привабливість туристичної сфери країни залежать від її ресурсного потенціалу. Враховуючи специфіку туристичної послуги, яка виявляється у значній ролі людини в процесі її надання, одним з визначальних чинників є людські ресурси. Демографічна ситуація, середня тривалість життя, а також спроможність соціальної сфери країни забезпечити належний рівень охорони здоров'я, освіти – все це характеризує людський потенціал країни. Наявність висококваліфікованих кадрів у галузі міжнародного туризму, доступність фахової освіти багато в чому сприяють її розвитку, запровадженню нових знань і технологій, що виводить країну на якісно новий рівень у цій сфері.

Ще однією важливою складовою ресурсного потенціалу країни є природні ресурси. Наявність природних об'єктів всесвітньої спадщини, розмаїття флори та фауни, сприятливі кліматичні умови підвищують зацікавленість туристів до країни, а отже, сприяють розвитку міжнародного туризму в ній. Окремим чинником розвитку міжнародного туризму є відкритість кордонів. Доступність до ринків, належна ефективність митного адміністрування та імпортно-експортних процедур, адміністративна прозорість кордонів, розвинута інфраструктура цивільної авіації та наземного транспорту, доступність і якість транспортних послуг, інформаційно-комунікаційна інфраструктура, політико-правове забезпечення пересування, рівень охорони і безпеки характеризують високий рівень відкритості країни для міжнародної торгівлі та розвитку міжнародного туризму.

У сукупності наявність і забезпечення окреслених умов є необхідними для розвитку та функціонування міжнародного туризму в країні й сприяють реалізації його основних функцій, серед яких виділяють економічну, соціальну, гуманітарну, оздоровчу, пізнавальну, просвітню, комунікативну, розподільчу, творчу, екологічну тощо. Проаналізувавши основні з них, перш за все – економічну, соціальну, пізнавальну, комунікативну та екологічну, можна дійти висновку, що міжнародний туризм – складне, багатоаспектне та комплексне явище, яке має велике значення для світу, країні й людині.

Туризм по праву вважається економічною категорією, оскільки сприяє виробництву й реалізації широкого спектру послуг, створенню робочих місць, отриманню доходів, розвитку інфраструктури та диверсифікації економіки країни. Виконуючи економічну функцію, він забезпечує близько 3,8% світового ВВП безпосередньо і близько 11% – з урахуванням непрямого впливу. Частка туризму у ВВП більшості країн коливається від 1% у високорозвинутих і диверсифікованих економіках до 10% у країнах з відносно великим туристським сектором. Суттєвим є внесок міжнародного туризму і в платіжний баланс країн. Використовуючи потенціал міжнародного туризму й здійснюючи його ефективне державне регулювання, можна добитися оптимізації політики управління й стабілізації платіжного балансу в країні. Розвиток міжнародного туризму суттєво впливає на зайнятість населення, його мобільність. За даними СОТ, обслуговування одного іноземного туриста в країні його перебування генерує в сукупності близько дев'яти робочих місць. Кількість робочих місць у туризмі зростає в 1,5 раза швидше, ніж у будь-якому іншому секторі економіки, до того ж кожні 2,5 секунди у сфері туризму створюється нове робоче місце [2].

Основними групами чинників розвитку туризму є такі: мотиваційні (психологічні чинники, які впливають на вибір мети подорожі в ті чи інші періоди в певні регіони. Тобто потреби, мотиви, цінності, стереотипи тощо); географічні (особливості фізико-, економіко-, політико-географічного положення країн та регіонів, необхідність налагодження зв'язків між ними); політичні (стабільна політична ситуація); соціальні (демографічні та міграційні процеси, розвиток суспільних

відносин); розвиток науково-технічного потенціалу; екологічні (збереження навколишнього середовища, придатного для проживання та відпочинку людей); економічні (розвиток економіки).

Виділяють п'ять туристичних макрорегіонів світу:

1. Європейський (куди включають країни Західної, Північної, Південної, Центральної, Східної Європи, а також держави Східного Середземномор'я – Ізраїль, Кіпр, Туреччину).

2. Американський (включає країни Північної, Південної, Центральної Америки, острівні держави і території Карибського басейну).

3. Азійсько-Тихоокеанський (включає країни Східної та Південно-Східної Азії, Австралію та Океанію).

4. Африканський (включає країни Африки, крім Єгипту та Лівії).

5. Близькосхідний (включає країни Західної та Південно-Західної Азії, Єгипет, Лівію) [3].

Разом з економічним піднесенням країн Східної Європи, розбудовою туристичної інфраструктури, розвитком транспортних систем, міжнародний туризм для країн, що розвиваються, стане джерелом не тільки надходження іноземної валюти, а й створення нових робочих місць.

Фахівці Всесвітньої туристичної організації визначили п'ять найперспективніших видів туризму XXI століття:

1. Круїзи – один із найперспективніших та бурхливо зростаючих видів туризму. Якщо на початку 1980 р. кількість "круїзних" туристів складала 1,5 млн осіб, то нині – 10 млн, і їхня кількість постійно зростає.

2. Пригодницький туризм – для любителів гострих відчуттів. Постійно зростає попит на сходження на найвищі вершини світу та екскурсії по морських глибинах.

3. Культурно-пізнавальний туризм – активно розвиватиметься в Європі, Азії, Близькому Сході, відповідно, зростає значення охорони пам'яток культури.

4. Діловий туризм – набув активного розвитку нині і розвиватиметься і в майбутньому, що пов'язано зі швидкими темпами розвитку світової економіки, поглибленням політичних та економічних зв'язків між різними державами світу.

5. Космічний туризм – за даними американських фахівців, забезпечить щорічний дохід у розмірі 10 млрд доларів США. [4].

Сучасні тенденції розвитку міжнародного туризму мають позитивний характер. Проаналізовані дані свідчать про те, що туристична галузь економіки активно розвивається: зростає кількість туристичних прибуттів у світі загалом і у всіх туристичних макрорегіонах зокрема, створюються нові робочі місця у сфері туризму, і їх кількість постійно зростає, збільшуються прибутки від туризму. Проте існує ряд проблем галузі, вирішення яких суттєво прискорить розвиток туристичної сфери. Тому подальші наукові пошуки в цьому напрямку будуть присвячені пошукам шляхів вирішення проблем розвитку туристичної галузі господарства.

Список використаних джерел:

1. Мальська М. П., Худю В. В. Туристичний бізнес: теорія та практика. Навч. посіб. – К.: Центр учбової л-ри, 2007. – 424 с.
2. Основные экономические функции [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dzturizma.ru/Osnovnyie_ekonomicheskie_funkcii.html>
3. Смирнов І. Г. Туристично-фінансові потоки та моделі управління в міжнародному туристичному бізнесі // Географія і сучасність: 36. наук. пр. Київ, нац. пед. ун-ту ім. М. П. Драгоманова. – Київ, 2006. – Вип. 5 (15).
4. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти). – К., 2007. – 436 с.

Сергій Андрущак,

Наук. кер. – Васківчук І.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ВСТАНОВЛЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РЕЖИМУ РОБОТИ МЕНЕДЖЕРА

Менеджеру належить провідне місце у виконанні завдань управління. Він відповідає за роботу конкретного підрозділу чи організації в цілому, має у своєму підпорядкуванні конкретний колектив працівників, наділений правами і повноваженнями. Він вибирає оптимальні варіанти управлінських рішень і організує їх рішення.

Метою даної роботи є дослідження основних методів визначення оптимального режиму роботи менеджера. Від ступеня ефективності встановлення режиму роботи залежить працездатність кожного менеджера.

Актуальність даного дослідження полягає в тому, що встановлення оптимального режиму роботи менеджера ще не досліджено відчизнаними авторами. В даній роботі ми спробуємо висвітлити основні сучасні теорії визначення режиму роботи менеджера.

Даній проблемі присвячені наукові роботи багатьох вчених світу, таких як: Туроу Лестер Карл, Фогель Роберт, Улін Бертілі Готтард, Бьюкенен Джеймс Макджил, Друкер Пітер Фердінанд та ін. Також вивченням питання робочого часу, для підвищення ефективності використання часу менеджера, займалися визначні українські вчені: Слущкий Євген Євгенович, Тимошенко Володимир Прокопович, Туган-Барановський Михайло Іванович, та ін.

Головним завданням менеджера є ефективний вплив на процес виробництва на підприємстві. Результати його діяльності оцінюються за рівнем виконання виробничих завдань підприємства. Але форми прояву виробничої діяльності такі багатоманітні, що безпосередня участь менеджера у всіх просто неможлива. Тому він повинен вибрати такі ланки виробничого ланцюга, через які можна впливати на весь процес виробництва. Крім цього менеджер повинен правильно розподілити робочий час для рішення поточних і перспективних завдань, визначити функції між працівниками, делегувати їм частину повноважень і обов'язків, вибрати ефективну форму своєї участі у виконанні завдань організації.

Всі витрати робочого часу менеджера необхідно розглядати як витрати часу для рішення поточних і перспективних задач. Від правильного розподілу часу так чи інакше залежить рівень реального впливу менеджера на процес виробництва і ефективність його праці. Для цього менеджер відповідного рівня повинен чітко уявляти мету і зміст робіт.

Результати роботи менеджера залежать не тільки від діяльності колективу, який він очолює, і апарату управління, а також і від організації власної праці.

Використання робочого часу менеджера пов'язано з встановленням режимом роботи. Невпорядкованість режиму праці призводить до довготривалого робочого дня менеджера, який іноді триває до 10-15 годин. Недопустимість такого положення визначає наука управління, яка встановлює взаємозв'язок між тривалістю робочого дня і інтенсивністю праці. Збільшення тривалості робочого дня поєднується з пониженням рівня інтенсивності праці і навпаки.

Ефективне використання робочого часу менеджерів неможливо без використання науково обґрунтованих режимів праці та відпочинку.

Науковці доводять, що працездатність людей на протязі робочого дня змінюється за стадіями. Початок робочого дня називається періодом працювання. Його період коливається від стану і підготовленості людини, а також від складності роботи, що виконується. Подальші 2-3 години характеризуються максимальною працездатністю, після чого вона знижується. Друга половина робочого дня відрізняється від першої більш низьким рівнем працездатності. Втомилення настає швидше, тому період зниження працездатності після обідньої перерви настає раніше. Ось чому рішення складних питань треба планувати у період найбільшої працездатності. До таких питань треба віднести творчу роботу за перспективами розвитку організації, обговорення найбільше актуальних питань і прийняття рішень за ними. Виконання цих робіт треба планувати на першу половину робочого дня, а до практичного виконання треба приступити не раніше, ніж через одну годину після початку робочого дня. У післяобідній період краще виконувати роботи, що вимагають меншої напруги. Детальний перелік робіт на протязі робочого дня повинен визначати сам менеджер, виходячи із конкретної виробничої ситуації в організації. Такими ж принципами треба керуватися й іншим працівникам апарату управління. Таким чином, виконання будь-якої роботи пов'язано з втомиленням, зниженням працездатності людини [2 с. 37].

Термін найбільшої працездатності залежить від таких факторів: складності і інтенсивності праці; здоров'я людини; умов праці; соціально-економічних умов; психологічного клімату у колективі; правильності перерв на протязі робочого дня та ін. [1].

Ось чому рішення складних питань треба планувати у період найбільшої працездатності. У післяобідній період краще виконувати роботи, що вимагають меншої напруги. Детальний перелік робіт на протязі робочого дня повинен визначати сам менеджер, виходячи із конкретної

виробничої ситуації в організації.

Організація робочого дня менеджера повинна відповідати основному принципу: "Робота повинна підкорятися мені, а не навпаки" [4 с. 87].

Важливо, щоб кожен менеджер знайшов свій особистий стиль. Для нього цей стиль – найкращий. Л.Зейверт наводить 25 організаційних принципів в часовому аспекті, які поділяє на три групи: початок дня, основна частина дня, кінець дня.

Правила початку дня: починати день з позитивним настроєм; добре поспіdatи і без поспіху на роботу; починати роботу по можливості в той самий час; повторний перегляд плану дня; спочатку - ключові завдання; приступати без розгойдування; погодити план дня із секретарем; ранком займатися складними і важливими справами.

Правила основної частини дня: гарна підготовка до роботи; впливати на фіксацію термінів; уникати дій, що викликають зворотну реакцію; відхилити додатково виникаючі невідкладні проблеми; уникати незапланованих імпульсивних дій; вчасно робити паузи; великі однорідні задачі виконувати серіями; раціонально завершувати почате; використовувати тимчасові проміжки; працювати антициклічно; викроювати спокійну годину; контролювати час і плани.

Правила завершення робочого дня: завершити незроблене; контроль за результатами і самоконтроль; план наступного дня; додому з гарним настроєм; кожний день повинний мати свою кульмінацію [3 с. 54].

Абсолютні значення піку і спаду продуктивності індивідуально розрізняються, але є спільне для всіх людей-це відносні, ритмічні коливання.

До фаз вищої активності примикають відповідно двохгодинні паузи, під час яких організм працює в "економному режимі" і не повинен надмірно перевантажуватися.

Пік працездатності, як правило, припадає на першу половину дня, коли шлунок, підшлункова залоза, селезінка і серце функціонують найбільш активно. Цей рівень протягом дня більше не досягається. Тому першочергові завдання слід виконувати на початку дня.

Після обіду, коли активно працює тонка кишка, наступає відомий спад продуктивності, який багато хто хоче побороти з допомогою кави. В цей час не потрібно працювати наперекір своєму ритиму. Краще розслабитися з чашкою чаю і використати перерву для соціальних контактів та рутинної діяльності. Кожен із нас може пристосуватися до цих коливань своєї працездатності. Не намагайтесь працювати проти свого природного денного ритму, а використайте ці закони у своєму розпорядку дня.

При порушенні денного ритму виникає брак, помилки в роботі, нещасні випадки. Досліджено, що найбільше число нещасних випадків в нічний час припадає на період між 2 і 4 годинами.

У кожного із нас спостерігаються більш або менш суттєві відхилення від норми в індивідуальному графіку працездатності. Такі засоби, як кави, чай, нікотин або медикаменти можуть прискорити раннє вставання, але потім наступить більш глибокий спад.

У відповідності до коливань працездатності чергуйте напружену, відповідальну діяльність та менш важливу і ненапружену діяльність та менш відповідальні справи. Керівники й спеціалісти витрачають на ділові зустрічі 20-30 % свого робочого часу. Однак, як свідчить досвід, сьогодні ділові зустрічі не завжди приносять очікуваний ефект через неправильну їхню організацію та технологію проведення.

Для тривалої підтримки у нормі функціонального стану організму і високого рівня працездатності надзвичайно важливе значення має тривалість позаробочого часу і його режим. Тривалість позаробочого часу повинна бути такою, щоб працівник управлінської праці мав можливість активно відпочивати не менше 1,5-2 години. Це заняття спортом, прогулянки, культурні заходи. У нього повинен бути час для сім'ї і читання книг. Сон повинен займати 7-8 годин, а у періоди підвищеної напруги нічний сон доповнюється однією годинною денного.

Серед найбільш трудомістких робіт одне з чільних місць посідає робота з документами. Незважаючи на нововведення в техніці та технології, вони не дають сьогодні відчутного зниження трудомісткості документування управлінської праці. За підрахунками спеціалістів, на роботу з документами працівники апарату управління витрачають від 30 до 70 % свого робочого часу.

Документування – це процес вивчення обсягу вхідної та підготовки вихідної інформації на основі листів, наказів, розпоряджень тощо. Через суттєві недоліки в технології документування виникають перевантаження працівників (наприклад, коли керівник намагається бути в курсі всіх питань і прагне охопити всю інформацію, його робоче місце стає "вузьким" в інформаційному пошуці) [2 с. 67].

Сьогодні на рівень тривалості працездатності працівників апарату управління впливає річний режим праці та відпочинку. Він характеризується загальною кількістю робочих днів, співвідношенням робочих і вихідних днів, їх регулярністю, тривалістю відпустки [4 с. 63].

Як один із шляхів вдосконалення системи планування особистої праці та використання

робочого часу менеджерів, у роботі запропонована система бізнес планування, суть якої полягає у планування робочого дня та тижня з розбивкою на конкретні години. Складання таких планів надасть можливість менеджерам підприємства використовувати свій робочий час більш вигідно та раціонально. З метою підвищення ефективності використання праці працівників можна порекомендувати проведення таких матеріальних та моральних заходів, як преміювання, нагородження грамотами у відповідності до виробничо-господарської діяльності, за виконання найбільш важливих та відповідальних робіт. Ще однією формою матеріального стимулювання праці є комісійні, розмір яких визначається на основі нормативу у відсотках до показника, покращенню якого сприяє трудова діяльність працівника.

Отже, в результаті проведеного дослідження ми дізналися, що встановлення оптимального режиму роботи являється важливим важелем в роботі менеджера. За допомогою цього важливого структурного елемента можливо внести важливі зміни у функціонування підприємства, через дослідження сильних та слабких сторін кожної особистості, та виявити перешкоди на шляху розвитку організації та нейтралізувати їх на ранніх стадіях зародження, у вигляді звільнень або пониження посади. Таким чином, міра участі і витрат часу керівника організації на оперативне управління необхідно оцінювати не кількістю вирішених ним питань безпосередньо у ході виробничого процесу і витратами часу на це, а його діями по створенню працездатності та самостійності підрозділів, конкурентоспроможності організації. Від вдало спланованого робочого дня залежить не лише успішність менеджера, але й відділу в якому він працює й підприємства загалом.

Список використаних джерел:

1. Василенко В.О. Теорія менеджменту – комплект лекцій : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://books.sfa.edu.ua/kiev.ua/templ5/t11/4.html>
2. Ключков А. К. КРІ і мотивація персоналу. Польний сбірник практичних інструментів: Навч. Посібник. [Текст] / А.К. Ключков. – М.: Екмо, 2010. – 160 с.
3. Хызолид М. А. Измерение результативности работы СБР: Навч. Посібник. [Текст] / М.А. Хызолид. – М.: «Вильямс», 2007. – 304 с.
4. Мескон М. Основы менеджмента: Навч. Посібник. [Текст] / М.Мескон, М.Альберт, Ф.Хедрури. – М.: Дело, 1997. – 704 с.

Сергій Андрущак,

Наук. Кер. – Галамашевич І.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Прийняття рішень – складова частина будь-якої управлінської функції. Необхідність ухвалення рішення пронизує усе, що робить керуючий, формуючи цілі і процес їх досягнення. Тому розуміння природи прийняття рішень надзвичайно важливо для всіх, хто хоче процвітати в мистецтві керування. Вдосконалення знань та вивчення теми «Методи та моделі прийняття управлінських рішень» робить вивчення цієї теми актуальним та необхідним для становлення повноцінного менеджера [2 с. 55].

Актуальність данного дослідження полягає в тому, що прийняття управлінських рішень в Україні ще не досліджено відчизняними авторами. В данній роботі ми спробуємо висвітлити основні сучасні теорії та особливості прийняття управлінських рішень в нашій державі.

Метою цієї статті є вивчення особливостей прийняття управлінських рішень в умовах ринкової економіки, а також вдосконалення процесу прийняття таких рішень на вітчизняних підприємствах.

Удосконалювання процесу прийняття обґрунтованих, об'єктивних рішень у ситуаціях виняткової складності досягається шляхом використання наукового підходу до даного процесу, моделей і кількісних методів прийняття рішень.

Проблемі прийняття управлінських рішень присвячені наукові роботи багатьох вчених світу, таких як: Тууроу Лестер Карл, Фогель Роберт, Улін Бертіль Готтард, Бьюкенен Джеймс Макджил, Друкер Пітер Фердинанд та ін. Також вивченням данного питання займалися визначні українські вчені: Слущкий Євген Євгенович, Тимошенко Володимир Прокопович, Туган-Барановський Михайло Іванович, та ін.

Кожна організація для здійснення ефективної діяльності визначає цілі, досягнення яких можливе лише внаслідок дій, які виконуються в певній послідовності і є способом вирішення окремих, часткових завдань. Так, плануючи майбутню діяльність організації, менеджери визначають її цілі, способи їх реалізації та ресурси, необхідні для їх досягнення. У процесі організації діяльності приймаються рішення щодо організаційної структури, організації виробничого процесу, розподілу робіт та забезпечення їх необхідними засобами тощо. Контроль передбачає прийняття рішень щодо вибору системи контролю (масштабів, періодичності, форм контролю), аналізу отриманої інформації та здійснення коригуючих дій. Від того, наскільки обґрунтованими будуть ці рішення, залежатимуть успіх чи невдача організації, її процвітання чи

занепад.

Управлінське рішення - результат вибору суб'єктом управління способу дій, спрямованих на вирішення поставленого завдання в існуючій чи спроектованій ситуації [1 с. 34].

Прийняття рішень є найважливішою функцією управління, успішне здійснення якої забезпечує досягнення організації її цілей. Через невміння якісно і раціонально здійснювати цей процес, через відсутність в організації механізму його здійснення, технологій, страждає більшість фірм і підприємств, державних установ і органів в Україні. Успіх організації, у якій би сфері вона не функціонувала, багато в чому залежить від цього, а тим більше в Україні, де більшість організацій проходять перші етапи свого розвитку і дуже важливо яку технологію рішення проблем вони опрацьовують.

Прийняття рішень в організації являє собою свідомий вибір з наявних варіантів або альтернатив напрямку дій, що скорочують розрив між сьогоденням і майбутнім бажаним станом організації. Сам процес прийняття рішень включає безліч різних елементів, але неодмінно в ньому присутні такі елементи, як проблеми, цілі, альтернативи і рішення. Даний процес лежить в основі планування діяльності організації, тому що план - це набір рішень по розміщенню ресурсів і напрямків їхнього використання для досягнення цілей організації. Прийняття рішень - це "центр", навколо якого обертається життя організації. Рішення можна розглядати як продукт управлінської праці, а його прийняття - як процес, що веде до появи цього продукту.

До управлінського рішення пред'являється ряд вимог, до числа яких можна віднести: 1) всебічну обґрунтованість рішення; своєчасність; необхідну повноту змісту; повноваження; погодженість із прийнятими раніше рішеннями [3 с. 42].

Всебічна обґрунтованість рішення означає насамперед необхідність прийняття його на базі максимально повної і достовірної інформації. Однак тільки цього недостатньо. Воно повинно охоплювати весь спектр питань, усю повноту потреб керованої системи. Для цього необхідно знання особливостей, шляхів розвитку керованих, керуючих систем і навколишнього середовища. Потрібен ретельний аналіз ресурсного забезпечення, науково-технічних можливостей, цільових функцій розвитку, економічних і соціальних перспектив підприємства, регіону, галузі, національної і світової економіки. Всебічна обґрунтованість рішень вимагає пошуку нових форм і шляхів обробки науково-технічної і соціально-економічної інформації, тобто формування передового професійного мислення, розвитку його аналітико-синтетичних функцій.

Своєчасність управлінського рішення означає, що прийняте рішення не повинне ні відставати, ні випереджати потреби і задачі соціально-економічної системи. Передчасно прийняте рішення не знаходить підготовленого ґрунту для його реалізації і розвитку і може дати імпульси для розвитку негативних тенденцій. Спізніші рішення не менш шкідливі для суспільства. Вони не сприяють рішенню вже «перезрілих» задач і ще більш збільшують і без того хворобливі процеси.

Управлінські рішення, як правило, приймаються за умов високої невизначеності, дефіциту інформації, тому суб'єкт управління не завжди може об'єктивно встановити критерії оцінювання та пріоритети їх важливості. З огляду на це на практиці часто використовують моделі, які дають змогу приймати не оптимальні, а задовільні рішення. Така спрощена модель описує найважливіші характеристики проблеми, використовуючи обмежену кількість критеріїв. Перевага зазвичай надається тому рішенню, яке вже суб'єктам управління відоме і дало прийнятні результати [2, с.50].

Сьогодні в Україні поширені наступні методи прийняття рішень:

Методи вивчення проблеми (діагностування). Передбачає застосування методів, що дають змогу достовірно і повно описати проблему і виявити чинники, що призвели до неї. Важливе місце належить методам накопичення, оброблення та аналізу інформації, факторного аналізу, порівняння, аналогії тощо. Вибір методів залежить від характеру та змісту проблеми, термінів і коштів, виділених для її вивчення. Зокрема, значного поширення набули дві групи методів: методи економічного аналізу та прогнозування, їх застосовують з метою об'єктивного оцінювання поточного стану фірми і передбачення «що буде далі, якщо нічого не змінювати». Ці методи опираються на статистичний матеріал минулих періодів у певній сфері діяльності.

Методи економічного аналізу. Ґрунтуються на вивченні аналітичних залежностей, що визначають співвідношення між умовами і результатами вирішення задачі, поданих у вигляді формул, графіків, діаграм (наприклад, залежність між ціною на товар та попиту на нього; залежність рівня продуктивності праці від кваліфікації персоналу або рівня оплати праці тощо). Кожен керівник має набір таких залежностей, які він вивів на основі власних спостережень чи отримав у процесі навчання. Знання сталих аналітичних залежностей дає змогу менеджеру швидко прийняти правильне рішення. Розрізняють кілька способів та прийомів економічного аналізу.

Метод абсолютних, відносних та середніх величин. Аналіз показників, економічних явищ, процесів, ситуацій починається з визначення абсолютних величин. їх використовують як базу

для розрахунку середніх та відносних величин. Відносні величини застосовують при аналізі динаміки явищ; вони характеризують зміну показника, явища в часі. Середні величини узагальнюють відповідні сукупності типових однорідних показників явищ чи процесів; зручні при порівнянні досліджуваного фактора за різними сукупностями, дають змогу абстрагуватись від випадковості окремих коливань[4 с. 41].

Метод порівняння. Ґрунтується на зіставленні явищ, виділенні в них спільного та відмінного. Порівнюються звітні і планові показники, кращі та середні дані тощо. В результаті відповідних порівнянь можуть бути виявлені відхилення від заданих показників плану чи показників за минулі періоди від середніх показників по підприємству та висунуті пропозиції щодо їх поліпшення.

Метод групувань. Дає змогу виявити і вивчити взаємозв'язки та взаємозалежності різних економічних явищ, найбільш суттєві фактори, закономірності і тенденції, що властиві цим явищам. На основі простих (за однією ознакою) та комбінованих (за декількома ознаками) групувань будуються відповідні групові таблиці, зручні для аналізу.

Індексний метод. Базується на відносних показниках, які відображають відношення рівня даного явища до рівня його в минулому або до рівня аналогічного явища, який розглядається як базовий. Метод застосовують для дослідження складних явищ, окремі компоненти яких не вимірювані. Він дає змогу розкласти за факторами відносні та абсолютні відхилення узагальнюючого показника, виявити вплив на досліджуваний показник різних факторів.

Балансовий метод. Використовують за існування балансової узгодженості між показниками; у факторному аналізі - для перевірки правильності визначення впливу факторів на результативний показник. Загальне відхилення за результативним показником дорівнює сумі результатів впливу всіх факторів.

Реалізація управлінських на підприємстві рішень - важлива ланка технології управління. Поки рішення не втілене у життя - це не рішення, а лише наміри. Потрібна велика організаторська робота, щоб досягти його реалізації. Часто справа ускладнюється тим, що люди своєю діяльністю можуть вносити суттєві корективи у початковий варіант рішення (поліпшувати його або погіршувати), і здебільшого це викликає додаткові «шуми» в системі, які потрібно долати. Тому в технологічному ланцюзі управлінських операцій, спрямованих на розв'язання проблем, складним і відповідальним є етап виконання прийнятих рішень.

Виконання рішення передбачає здійснення таких операцій: визначення календарних строків (кінцевих і проміжних) виконання рішення; призначення відповідального виконавця або кількох виконавців, доведення рішення до виконавців, а в разі потреби - до всього колективу; інструктаж виконавців, роз'яснення кожному з них його місця в загальному трудовому процесі, конкретизація завдань і відповідальності; матеріально-технічне забезпечення процесу праці, в т. ч. обґрунтований розподіл ресурсів; проведення інструктивної наради, роз'яснення цілей і завдань; координація дій виконавців; коригування раніше прийнятого рішення; мотивація діяльності виконавців; облік і контроль виконання[1 с. 14].

Удосконалення процесу прийняття управлінських рішень і відповідно підвищення якості прийнятих рішень досягається за рахунок використання наукового підходу, моделей і методів прийняття рішень.

Модель є представленням системи, чи ідеї об'єкта. Керівнику необхідно використовувати моделі через складність організації, неможливість проводити експерименти в реальному світі, необхідності заглядати в майбутнє. Основні типи моделей: фізичні, аналогові і математичні (символічні).

Етапи побудови моделі такі: постановка задачі, визначення інформаційних обмежень, перевірка на вірогідність, реалізація висновків і відновлення моделі.

Загальними проблемами моделювання є недостовірні передумови, інформаційні обмеження, погане використання результатів і надмірні витрати.

Отже, в результаті проведеного дослідження ми дізналися, що дослідження особливостей прийняття управлінських рішень в Україні являється важливим важелем в роботі менеджера. За допомогою цього важливого структурного елемента можливо внести важливі зміни у функціонування підприємства, через дослідження сильних та слабких сторін кожної особистості, та виявити прешкоди на шляху розвитку організації та нейтралізувати їх на ранніх стадіях зародження, у вигляді звільнень або пониження посади. Від правильно прийнятого управлінського рішення залежить не лише успішність менеджера, але й відділу в якому він працює й підприємства загалом.

Список використаних джерел:

1. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Е. Основи менеджменту. Львів: «Світ», 2009.С.- 423.
2. Ключков А. К. КРІ і мотивація персоналу. Полный сборник практических инструментов[Текст]. - Ескоу, 2010. - 160 с.
3. Стадник В.В. Менеджмент. Пособник. - К.: Академвидав, 2003. с. - 464.
4. Менеджмент організації. За редакцією З.П. Румянцевой. - Москва, 2008. С.-352

Назарій Балинець, Галина Бойчук,

Наук. кер. – Попович Н.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДБОРУ ТА ОЦІНКИ КАДРІВ

Актуальність даної теми дослідження полягає в тому, що без потрібних людей жодна організація не зможе досягти своїх цілей і вижити. Правильний підбір кадрів дає змогу здійснити принцип "кожна людина на певному місці і кожне місце — для певної людини".

Метою даної статті є розв'язання проблеми у підборі кадрів використовуючи методи, програми та прийоми для оцінки їхньої кваліфікації.

В управлінській діяльності, на відміну від відомого математичного правила, результат сумарних зусиль колективу залежить від того, як розставлені його члени. Тому кадрова політика, принципи, форми, методи й напрями роботи з управлінським персоналом завжди були і залишаються в центрі уваги громадськості. Докорінне покращання забезпеченості господарства керівними кадрами вимагає суттєвих змін у методах підбору й оцінки кадрів.

Людина забезпечує максимальну віддачу, якщо виконує посилену роботу, що відповідає її нахилам, здібностям, рівню загальної і спеціальної підготовки. Ігнорування цих вимог на практиці призводить до плінності керівних кадрів і зниження економічних показників господарювання, зумовлене організаційними, економічними і психологічними причинами, внаслідок складності праці керівника і тривалого періоду "входження" його на посаду. Керівникам потрібно від 3-х до 5-ти років, щоб пройти професійну та соціально-психологічну адаптацію, перш ніж їх діяльність стане ефективною.

Удосконалення роботи з керівними кадрами вміщує прогнозування і планування потреб у них, формування резерву на підготовку, розстановку і використання кадрів, забезпечення потрібної кваліфікації кадрів, використання кадрів, використання ефективних методів вивчення і підбору кадрів, оцінки праці, особистих і ділових якостей, періодичну переатестацію працівників, що вимагає встановити більш чітку відповідальність за підбір, зростання і просування кадрів, ввести в дію комп'ютеризовану інформаційну систему кадрового забезпечення.

Підкреслюючи доцільність підвищення стабільності кадрів керівників підприємств, не можна тлумачити проблему так, що, чим більше керівник працюватиме на тій же самій посаді, на тому ж самому підприємстві, тим ефективніше його праця. Із збільшенням стажу роботи керівників спостерігаються і деякі негативні моменти в їхній діяльності: певна стереотипність мислення, тенденція до організаційного консерватизму, опір раціональним нововведенням; зниження творчої активності, пізнавальної ініціативи, схильність до конформізму та ін. Фактичний строк перебування керівника на посаді слід суворо індивідуалізувати, тому що тривалість його ефективної роботи детермінується багатьма змінними, що мають суб'єктивний і об'єктивний характер.

Для оцінки претендентів на посаду менеджера використовують різні методи і прийоми:

- 1) оцінка за анкетними даними, відгуками та результатами співбесіди;
- 2) атестація у вигляді екзаменів з окремих дисциплін;
- 3) соціометричний метод (із використанням анкет і інтерв'ю);
- 4) узагальнення думки громадських організацій і трудових колективів;
- 5) оцінки за результатами практичної перевірки;
- 6) бальна оцінка всієї сукупності ділових і особистих якостей атестованого;
- 7) текстологічні методи.

Нині при підборі кадрів і насамперед спеціалістів широко використовують метод відповідності формальним критеріям (освіта, виробничий стаж, досвід роботи в конкретній галузі діяльності та ін.). Як додаток до цього методу використовують відгуки (характеристики) з попереднього місця роботи кандидата на посаду, встановлюють випробувальний строк і дістають об'єктивну оцінку про його діяльність. Причому в характеристиках поряд з морально-політичними і діловими якостями слід повніше відобразити риси характеру: ставлення до роботи, товариськість, активність, тактовність тощо.

Деякі підприємства й об'єднання для підбору кадрів використовують конкурс. Зокрема, за можливість, через газети оповіщають про заміщення вакансій і відбір комісією (радою) кандидатів з числа тих, хто виявив бажання взяти участь у конкурсі. Конкурсні оцінки кандидатів дають змогу уникати помилок при відборі кадрів, випадків протекціонізму та ін.

Процес добору кадрів або найму здійснюється декількома етапами. Спочатку на попередньому етапі проходить первинне виявлення кандидатів, здатних виконувати ті чи інші функції, необхідні наданий момент для організації. Ці функції задаються професіограмою, тобто систематизованим описом комплексу якостей, якими повинен володіти співробітник, котрий претендує на дану посаду. В основі професіограми або моделі посади лежать майбутні потреби організації в кадрах, які можуть виникнути в процесі її розвитку.

Вияв кандидатів здійснюється в процесі пошуку та вербування персоналу, який проходить як в середині фірми, так і за її межами — у навчальних закладах, у конкурентів, за допомогою

посередницьких фірм, через оголошення, які мають дані про вакантні посади, вимоги до кандидатів, умови оплати праці, додаткові винагороди.

Після вербування проходить перше вивчення інформації про претендентів, яка дозволяє відсіяти відразу ж до 80% з них, а для тих, які залишилися, вибрати найбільш доцільні засоби подальшої перевірки.

Так, у багатьох західних фірмах не беруть на роботу спеціалістів, що допустили хоча б одну помилку в автобіографії або "резюме", в якому вони обґрунтовують свою можливість зайняти посаду і розкривають наміри відносно подальшої роботи.

Робочі, які бажають, наприклад, поступити на заводи компанії "Хонда" в штаті Огайо (США) спочатку пишуть твір про те, як майбутня робота співвідноситься з їх життєвою метою і допоможе її реалізації. Лише після оцінки майбутніми керівниками і колегами робочого допусканься до основних випробувань. В рамках застосованого в багатьох фірмах США попереднього аналізу, претенденту на посаду пропонується заповнити анкету, яка складається з 14-ти блоків запитань (10 в кожному), лист-заяву обсягом до 15-ти рядків і пред'явити фотографії в профіль і анфас. Анкета і лист-заява проходять графологічну експертизу за 238-ма параметрами, а фотографії — фізіогномічну за 198-ма. Крім того, стиль і характер написання заяви та відповідей на запитання анкети старанно досліджують психологи, намагаючись визначити специфіку особистості автора.

В цілому перед попереднім етапом стоїть завдання максимально звужити коло претендентів. З тим, що залишилися, проводять більш ретельну роботу, яка одержала назву селекції кадрів. В її рамках проходить співставлення якостей кандидатів і вимог, порівнюючи їх між собою, внаслідок чого проходить вибір кращого.

Селекція проводиться за допомогою таких методів, як інтерв'ю, поглиблені бесіди, аналіз рекомендаційних листів, співбесіди, тестування. Тестами перевіряється придатність претендента для вирішення тих чи інших проблем, професійний рівень в конкретних сферах діяльності, наявність інтересу до майбутньої роботи, ступінь розвитку найбільш важливих для неї якостей.

Не всі перераховані методи селекції однаково надійні. Вважають, що здебільше викликають довіру тести, насамперед комплексні (хоч, звичайно, вони не зовсім дешеві), в склад яких входять сотні, а часом тисячі запитань, а також різні спеціальні види досліджень. Задовільний ефект дає аналіз анкет і автобіографій: інтерв'ю надійні тільки при високій кваліфікації як претендента, так і тих, хто їх проводить; у рекомендаційних листів-характеристик вірогідність і надійність досить невисока. І зовсім маленька надійність у графічних і астрологічних методах.

Уміння приймати на роботу потрібних людей - це один з найбільших талантів, якими може володіти менеджер. Кандидат у фірму Харві Маккея проходить від 5-ти до 30-ти співбесід, а сам відбір здійснюється за 10 етапами:

1. Співбесіда з кадровиком, який добре знає потреби фірми і має можливість відразу ж декому відмовити.
2. Співбесіда з адміністраторами фірми, які перевіряють ступінь здібностей людини.
3. Півгодинна бесіда з керівником фірми, який розказує про неї і слідкує за реакцією претендента, його зацікавленістю.
4. Повторна півгодинна бесіда з керівником фірми, але вже по телефону, яка дозволяє перевірити здібності претендента правильно і дохідливо заочно викладати свої думки і переконувати людей.
5. Наведення довідок про кандидата.
6. Бесіда з кандидатом у присутності членів його сім'ї.
7. Спілкування з кандидатом в неформальних обставинах.
8. Співбесіда з конкурентами у відповідності до попередньої домовленості.
9. Бесіда зі спеціалістом вищого класу в даній сфері діяльності.
10. Зустріч з психологом і тестування.

Тільки після проходження всіх цих перевірок вирішується питання про долю даного претендента.

Серед методів оцінки управлінських працівників найбільш поширені метод узагальнення незалежних характеристик і метод експертної оцінки. Суть методу експертної оцінки полягає у тому, що група експертів за спеціально розробленою анкетною оцінює наявність і ступінь виявлення у працівника, якого вивчають, певних якостей.

В деяких підприємствах для об'єктивної і різносторонньої оцінки атестованих створюють експертні комісії, до складу яких включають експертів чотирьох рівнів: перший — безпосередній керівник і 1-2 експерти за посадою вище працівника, діяльність якого оцінюється; другий — два експерти однакової з оцінюваним посади; третій — два експерти із числа безпосередньо підлеглих; четвертий — голова профспілки. Експертамибираються особи з незалежним судженням, вимогливі до себе і до оточуючих, які користуються пошаною і авторитетом, мають стаж роботи на підприємстві не менше трьох років.

Оцінку проводять за 5-бальною системою, де оцінка 5 балів означає, що якість виявляється

постійно; 4 бали — якість виявляється часто (майже завжди); 3 — кількість виявлень і невиявлень якості приблизно однакова; 2 — якість виявляється рідко; 1 бал — якість виявляється дуже рідко або не виявляється зовсім. Після опитування експертів здійснюють математичну обробку оцінок з метою узагальнення незалежних думок. Знайдені дані використовують для порівняльної оцінки кандидатів на висування, для стимулювання працівників, підготовки і цілеспрямованої виховної роботи з кадрами.

При відборі кадрів прийнято керуватися принципами:

1. Орієнтація на сильні, а не на слабкі сторони людини і пошук не ідеальних, яких у природі не існує, а найбільш придатних для даної посади кандидатів.

2. Забезпечення відповідності індивідуальних якостей претендента вимогам, які до нього пред'являються: освіта, стаж, досвід, а в ряді випадків стать, вік, здоров'я, психологічний стан.

За рубежом для підбору кадрів створюють оціночні центри, у практиці роботи яких набув поширення метод тестів. Тест — це стандартизоване, нетривале за часом психологічне випробування, що проводиться з метою оцінки та відбору персоналу на підприємствах, в установах і організаціях. Для виявлення певних характеристик досліджуваної особи (об'єкта) використовують спеціальну програму, яка вміщує контрольні запитання, запитальники й оціночні бали.

Розробкою критеріїв оцінки особистих якостей кандидата, що найбільш підходить для виконання певного роду діяльності, займається галузь науки, яка називається психометрією (психотехнікою).

Тестування не є новим для нашої країни. Ще в 30-ті роки у нас існувала система психотехнічних тестів, за допомогою яких визначали професійну придатність (чи непридатність) кандидатів у водії. Тести, що застосовують останнім часом за рубежом, дають змогу визначити ступінь спостережливості, розуміння, винахідливості, мислення, вміння узагальнювати факти, здібності до аналізу працівника. Вивчення цих критеріїв допомагає встановити відповідність працівника його мінімальним вимогам, які пов'язані з виконанням робіт за певною професією.

Залежно від призначення тести поділяють на професійні і психологічні. Професійні тести дають змогу визначити придатність працівника для відповідної професії. За допомогою психологічних тестів випробовують загальну обдарованість і кругозір, кмітливість, спеціальну теоретичну ерудицію працівника.

Для систематичного та детального вивчення якісного складу працівників з метою постійного поліпшення їх використання в США та інших країнах застосовують так звану систему оцінки "по заслугам". Суть її полягає в порівнянні працівників з особами, вибраними як еталони, в попарному порівнянні працівників один з одним з точки зору їх загальної відносної цінності для підприємства, в ранжуванні - оцінці працівників, починаючи від найкращого до найгіршого.

Цей метод можна застосовувати за умови широкої формалізації письмових характеристик. Зокрема в них треба показати інтелектуальні якості кандидата (розум, широту інтересів, ерудицію тощо), ділові якості (організаторські здібності, бачення перспективи, уміння вирішувати першочергові питання, оперативність тощо), імпульсивно-вольові якості (вимогливість, володіння собою, наполегливість, самостійність), морально-етичні якості (почуття відповідальності, цілеспрямованість, оптимізм, честливість).

Для оцінки особистих якостей працівника тепер починають використовувати різні прилади і машини. Наукові співробітники Інституту психології створили, наприклад, апарат "Промінь", який дає змогу спеціалістам перевірити такі якості людини, як кмітливість і швидкість орієнтації.

При підборі кадрів і їх оцінці може бути корисною комп'ютерна програма особистісної психодіагностики "Менеджер". Вона вміщує три програми: "Консул", "Менеджер" і демонстраційну версію.

1. Програма особистісної психодіагностики і консультування "Консул" призначена для конфіденційного оперативного незалежного визначення користувачем своїх інтелектуальних, емоційних і поведінкових особливостей.

2. Програма особистісної психодіагностики і профорієнтації "Менеджер" призначена для відбору осіб, здібних до навчання менеджменту.

3. Демонстраційна версія призначена для адаптації користувача до роботи з програмою, дозволяє одержати навички роботи з програмою і уникнути помилок при тестуванні. Всі програми працюють в режимі діалогу і зручні у роботі.

При всій різноманітності методів, що використовуються для підбору кадрів, підбір слід проводити так, щоб не порушувалася наступність у роботі, забезпечувалось правильне співвідношення молодих кадрів з досвідченими працівниками. Окремі управлінські функції і операції можуть досить успішно виконувати молоді працівники, якщо здійснення цих функцій вимагає значної рухливості, енергійності, сміливості тощо. Досвід показує, що працівники у віці 45-60-ти років найбільш ефективно виконують роботи, які вимагають певної систематичності,

витримки й послідовності, врівноваженості й самостійності міркування.

У великих фірмах Німеччини кадрова політика проводиться спеціальними службами, чисельність яких нерідко становить один працівник кадрової служби на 30—150 працівників. У переважній більшості фірм кадрові служби зайняті не тільки кадровими питаннями, а й економічними, наприклад, нарахування зарплати. Німецьке товариство управління кадрами проводить традиційне опитування представників різних фірм з питань, пов'язаних з діяльністю кадрових служб на підприємствах. Вважається, що провідне місце в роботі кадровиків є удосконалення оплати праці, підготовка і підвищення кваліфікації. Тепер значно менше уваги надається методам оцінки кадрів, розвитку систем інформування персоналу, проблемі просування по службі.

Завданням управління трудовими ресурсами є забезпечення руху працівників всередині конуса таким чином, щоб одночасно просувати їх по службі і максимально розвивати свої здібності. Якщо організація хоче утримати кращу частину молоді, що пройшла професійний відбір, вона повинна старатися вести цю частину працівників у внутрішнє коло, навіть якщо рівень її підготовки ще недостатній. Але тут недопустимий фаворитизм, коли просування працівника не пов'язується з його діловими якостями. У той же час більшість людей може співіснувати з тими, хто випередив їх у чесному змаганні.

Усвідомлена людиною потреба займати певне становище в організації і виконувати відповідні функції є її характерною рисою, і якщо ця потреба не задовольняється, продуктивність праці неминуче знизиться. При розгляді пропозиції про підвищення працівника по службі і дотримання принципу "відповідна людина на відповідному місці" слід виходити не тільки із поточних оцінок працівника. Потрібно прогнозувати, чи буде він після переміщення на вищу посаду в нових умовах роботи мати відповідну компетенцію, щоб відповідати сучасним вимогам.

Таким чином, можна зробити висновок, що для того щоб усунути можливі помилки при розв'язанні задач з підбором кадрів, слід старанно готувати відповідні програми, методи і прийоми. Надавати право вирішувати це питання органам, що займають досить високе становище і незалежні у своїх діях. У практичній діяльності, пов'язаній із переміщенням кадрів, оцінку роботи кандидата доцільно давати не однією особою, а колективом, використовувати об'єктивні критерії та досконалі методи. В інтересах справи і кожного працівника потрібно створити такі умови, за яких кожен працівник бачив би перспективи свого просування по службі і віддавав би собі звіт про те, від яких реальних умов залежить його просування по службі, щоб він міг раціонально враховувати ці умови.

Список використаних джерел:

1. Андреев А.Ф. Основы кадрового менеджмента / А.Ф. Андреев, Н.В. Гришина, С.Г. Лопатина. - М.: «Юрайт», 2001. - 354 с.
 2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. - 10-е изд. / пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. - СПб.: Питер, 2009. - 848 с.
 3. Базаров Т.Ю. Оценка управленческого персонала государственных и коммерческих структур / Т.Ю. Базаров. - М.: Центр Кадровых Технологий - XXI век, 2003. - 312 с.
 4. Бопина Д. П. Трудовой потенциал Украины: Социально-демографический аспект. — Львів, 2002. - 355 с.
- Виноградський М.Д., Беляєва С.В., Виноградська А.М., Шканова О.М. Управління персоналом. Навч. пос. для ВНЗ. - К.: ЦУЛ. - 2006. - 500 с.

Олена Биканова,

Наук. кер. – Кобеля З.І.,

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, м. Чернівці

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Здійснення ефективного функціонування підприємства та його конкурентоспроможність залежить не лише від технічного оснащення організації, наявності сучасних технологій, чітко поставленої системи контролю, маркетингових досліджень ринкового середовища, а й від кваліфікації співробітників підприємства і ефективного управління персоналом, яке, в свою чергу, неможливе без застосування системи мотивації праці. Поняття мотивації тісно пов'язане з проблемою керування персоналом [1, с.83].

Дослідження проблеми мотивації праці та використання трудових стимулів у сфері праці здійснювали як зарубіжні, так і вітчизняні вчені-економісти. Вагомий внесок у розробку проблеми мотивації праці зробили західні науковці – Дж.М.Кейнс, К.Р.Макконнелл, А.Маршал, П.Самуельсон та ін. Серед українських вчених можна виділити: В.Абрамова, Д.Богино, Г.Кулікова, Л.Фільштейна.

Слід зазначити, що вперше термін «мотивація» було запроваджено у науковий обіг А.Шопенгауером у статті «Чотири принципи достатньої причини» в 1900-1910 рр.

Мотивація праці – це бажання працівника задовольнити свої потреби через трудову діяльність. Мотивація є однією з провідних функцій управління, оскільки досягнення основної мети залежить від злагодженості роботи людей [2, с.63].

Добре спланована система мотивації дозволяє суттєво підвищувати ефективність роботи персоналу, збільшувати обсяги продажу, покращувати виробничий процес та обслуговування клієнтів, без особливо великих матеріальних затрат з боку компанії. Адже, коли працівник виконує свої посадові обов'язки з повною самовіддачею і його цілі саморозвитку включають розвиток підприємства загалом, тоді коефіцієнт корисної дії зростає в декілька разів. Як правило, відсутність мотивації - перший крок до занепаду фірми, оскільки невдоволений працівник не виконує роботу якісно, погано ставиться до фірми та поширює негативну інформацію про компанію, внаслідок чого втрачається репутація та престиж підприємства.

Мотивація трудової діяльності – складний, відносно стійкий процес, обумовлений певними особистісними характеристиками людини, а також певною необхідністю задоволення її потреб та їх відповідності зовнішнім умовам в процесі діяльності. Вона є сукупністю внутрішніх і зовнішніх сил, що спонукають людину до праці, зумовлюють поведінку, форму діяльності, надають спрямованості, яка орієнтована на досягнення особистих цілей і цілей організації [3, с.225].

Розрізняють матеріальну та нематеріальну мотивації.

Матеріальне стимулювання праці задовольняє, насамперед, первинні (фізіологічні) потреби працівників в їжі, одязі, житті, навчанні, а також матеріалізовані психологічні: престижне авто, дорогий курорт, концерти відомих артистів та інше. Матеріальне стимулювання має своє відображення у розмірі та складових заробітної плати .

До нематеріальних методів мотивації праці відносять: гнучкі робочі графіки, гуманізація праці, співучасть підлеглих, якість трудового життя, просування по службі та інше.

При прийомі працівника на роботу дуже важливо визначити, який вид мотивації для нього пріоритетний. Людина, для якої головне – матеріальна мотивація, буде проявляти меншу ініціативу у нововведеннях, творчих розробках, навчаннях, ніж особа, для якої гроші не є основним фактором, щоб працювати професійно та якісно [4].

Отже, ефективний керівник повинен завжди дбати про своїх працівників і мотивувати їх до праці, але не лише нагородами та преміями. Потрібно використовувати і такі мотивуючі засоби як: прохання, порада, навіювання, примус, психологічне підкорення групі, покарання, критика, осуд, наказ, вказівка, розпорядження. Проте всі ці засоби мотивування не діятимуть поки вони не стануть включати в свою сферу інтереси, потреби, бажання, зацікавленість працівника. Необхідно забезпечити такі умови, за яких працівник буде прагнути безперервно розвивати свої здібності та реалізувати їх на практиці.

Мотивація трудової діяльності – це дієвий механізм в руках роботодавця, який може призвести до величезного успіху, або навпаки, до повного занепаду підприємства. Саме тому надзвичайно важливо визначити певні пріоритети ефективної та якісної праці; навчитись враховувати інтереси всіх підлеглих; акцентувати увагу на конкретних та вагомих проблемах; розробляти систему стимулів та заохочень продуктивної роботи; вислуховувати бажання та потреби співробітників; бути єдиною, цілісною командою згуртованою та задоволеною колективу.

Список використаних джерел:

1. Гляшенко А.Х. Історичний аспект формування мотивації праці // Економіка та держава: Міжнародний науково-практичний журнал. - 2007. - №97. - с. 82-85.
2. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник. - Вид. 2-ге, без змін. - К.: КНЕУ. - 2006. - 340 с.
3. Калина А.В. Економіка праці: Навч. посібник. - К.: МАУП, 2004. - 272 с.
4. Сучасні проблеми мотивації праці та їх вплив на ефективну діяльність підприємств. О. Банік.
5. http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_2_087-091.pdf

Галина Бойчук, Назарій Балинець,

Наук. кер. – Попович Н.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Планування, організація діяльності, мотивація і контроль – всі ці функції вимагають прийняття рішень. Їх розробка є основоположною передумовою забезпечення конкурентоспроможності продукції й компанії на ринку, формування раціональних організаційних структур, ефективного розподілу ресурсів, проведення правильної кадрової політики, регулювання соціальних відносин, створення позитивного іміджу та досягнення довгострокових цілей міжнародної корпорації та ін.

Мета статті – дослідження особливостей процесу прийняття управлінських рішень.

Управлінське рішення — це вибір, що повинен зробити керівник, щоб виконати обов'язку, обумовлені займаною їм посадою. Управлінське рішення являє собою результат аналізу суб'єктом управління (особою чи групою осіб) інформації про стан системи та визначення сукупності дій, необхідних для ефективного розв'язання або уникнення проблем з конкретною метою [3, с.74].

Ціль управлінського рішення — забезпечити рух до реалізації поставлених перед керівником завдань. Тому найбільш ефективним управлінським рішенням з'явиться такий вибір, що буде

насправді реалізований і внесе найбільший вклад у досягнення кінцевої мети. За допомогою управлінських рішень установлюються мети, види робіт, провадиться розміщення людей по посадах і робочих місцях, визначаються їхні функції, права й відповідальність, правила поведінки на роботі, міри стягнення й заохочення, розподіляються матеріальні й фінансові ресурси, оцінюється якість продукції й багато чого іншого [5, с.56].

Процес прийняття рішень вивчався наукою завжди, зокрема спеціалістами була розроблена теорія прийняття рішень (Бернард, 1938 р. та ін.). Згодом ця теорія була розвинута у теорії раціонального вибору (Герберт А. Саймон); обмеженого раціонального вибору (Герберт А. Саймон, Марч, Сайерт). Про важливість рішень Джордж Гордон писав так: «Ухвалення рішень – основа основ державного управління, як і всієї організованої людської поведінки» [7].

Прийняття управлінських рішень — це визначальний процес управлінської діяльності, оскільки формує напрямки діяльності організації та її окремих працівників. Робота з прийняття управлінських рішень вимагає від менеджерів високого рівня компетентності, значних затрат часу, енергії, досвіду та передбачає високий рівень відповідальності, оскільки для втілення прийнятих рішень у життя необхідно забезпечити ефективну та злагоджену роботу всього організаційного механізму [2, с.28].

Прийняття рішень є найважливішою функцією управління, успішне здійснення якої забезпечує досягнення організацією її цілей. Через невміння якісно і раціонально здійснювати цей процес, через відсутність в організації механізму його здійснення, технології, страждає більшість фірм і підприємств, державних установ і органів в Україні. Успіх організації, у якій би сфері вона не функціонувала, багато в чому залежить від цього, а тим більше в Україні, де більшість організацій проходять перші етапи свого розвитку і дуже важливо яку технологію рішення проблем вони опрацьовують.

Прийняття рішень в організації являє собою свідомий вибір з наявних варіантів або альтернатив напрямку дій, що скорочують розрив між сьогоденням і майбутнім бажаним станом організації. Сам процес прийняття рішень включає безліч різних елементів, але неодмінно в ньому присутні такі елементи, як проблеми, цілі, альтернативи і рішення. Даний процес лежить в основі планування діяльності організації, тому що план - це набір рішень по розміщенню ресурсів і напрямків їхнього використання для досягнення цілей організації. Прийняття рішень - це "центр", навколо якого обертається життя організації. Рішення можна розглядати як продукт управлінської праці, а його прийняття - як процес, що веде до появи цього продукту.

Прийняття рішень – це наука і мистецтво. Роль прийнятого рішення величезна. Найважливіше питання успішного функціонування організації полягає в тому, як організація може виявляти свої проблеми і вирішувати їх. Кожне рішення націлене на якусь проблему, а правильне рішення - це те, що максимально відповідає цілі організації. Цілі, які часто намагаються досягти, бувають у ряді випадків недостатньо усвідомленими. Встановлення неправильних цілей означає, отже, і рішення неправильно сформульованих проблем, що може привести до набагато більшого марнотратства ресурсів, чим неефективне рішення правильно сформульованих проблем. У цьому зв'язку дуже велика роль керівника. Адаже рішення не тільки процес, але й один з видів розумової діяльності і прояву волі людини.

Уміння керівника підприємства правильно прийняти рішення, виробити науковий підхід до нього, визначити його здатності виконувати економічні функції, комплексний критерій його управлінської культури. Обумовлено це тим, що рішення служить направляючим і організуючим фактором його діяльності, а правильність його прийняття позначається і виявляється в різних аспектах його праці.

Розробка детального процесу вироблення і формування рішень припускає необхідність оволодіння методологією науково-дослідницької роботи, що складається в застосуванні методів наукового пізнання і матеріалістичного підходу до проблем, використання основних, властивих науці логічних принципів: аналізу (класифікаційного, причинного, діалектичного) і синтезу, індукції і дедукції, аналогії, побудови наукових гіпотез і т.д. науковий підхід до прийняття рішень не сполучимо з утилітаризмом, рутинною, випадковістю, імпровізацією і суб'єктивізмом.

Процес прийняття рішень в загальному розумінні складається з ідентифікації проблем (можливостей) та вибору оптимального рішення щодо їх подолання (використання).

Раціональність управлінських рішень значною мірою залежить від технологічного процесу їх підготовки і прийняття. Щодо його особливостей і структури існують різні погляди. Так, американський вчений С. Янг стверджує, що процес вироблення національних рішень охоплює десять етапів:

1. Визначення цілей організації.
2. Виявлення проблем у процесі досягнення визначених цілей.
3. Дослідження проблем і з'ясування їх особливостей.
4. Пошук варіантів вирішення проблеми.

5. Оцінювання всіх альтернатив і вибір найоптимальнішої з них.
6. Узгодження рішень в організації.
7. Затвердження рішення.
8. Підготовка рішення до реалізації.
9. Управління реалізацією рішення.
10. Перевірка ефективності рішення [6, с.158].

Такий підхід до вироблення управлінських рішень найдоцільніше використовувати щодо загальних рішень, рішень на вищому рівні управління, перспективних рішень тощо. Однак, він має суттєві недоліки. Зокрема, перший його етап є елементом функції планування і реалізується задовго до прийняття управлінського рішення. Крім того, він недостатньо чітко виокремлює ідею оптимізації управлінських рішень.

Найоптимальніший варіант процесу вироблення раціональних управлінських рішень охоплює такі етапи:

1. Виникнення ситуації, яка потребує прийняття рішення (поява необхідності формалізації методів менеджменту).
2. Збір та оброблення інформації щодо розроблених методів менеджменту.
3. Виявлення та оцінювання альтернатив, закладених у розроблених методах менеджменту.
4. Підготовка та оптимізація управлінського рішення, яке приймається (вибір альтернативи).
5. Прийняття управлінського рішення (узаконення альтернативи).
6. Реалізація управлінського рішення та оцінювання результатів [5, с.71].

Кожний етап реалізується через відповідні ланки. Така технологія вироблення управлінського рішення є логічним продовженням процесу менеджменту, оскільки прийняті управлінські рішення завершують процедури формування інструментів впливу керуючої системи на керовану.

Процес прийняття рішень складається із взаємопов'язаних етапів: підготовка рішення, прийняття рішення, реалізація рішення. На етапі підготовки рішення виявляються проблеми або можливості, що потребують прийняття рішення; аналіз необхідної інформації; визначення цілей, що мають бути досягнуті за допомогою рішення. Всі складові даного етапу є взаємопов'язаними та взаємозалежними. Імпульсом для прийняття управлінського рішення в є необхідність вирішення проблеми (використання можливості) з метою досягнення (покращення) бажаних результатів. Часто використання потенційних можливостей не сприймається як імпульс до прийняття рішення, оскільки відсутня необхідність досягнення норми, тобто запланованих результатів діяльності. На думку П. Друкера, вирішення проблеми лише відновлює норму, в той час як результати «мають бути наслідком використання можливостей» [7].

Для виявлення проблем (можливостей) збирається та аналізується внутрішня і зовнішня інформація, яка має безпосереднє відношення до даного питання. З існуючих проблем спочатку відбирають так звані базові, кардинальні, тобто ті, вирішення яких необхідно здійснювати в першу чергу; відібрані проблеми ранжують за ступенем важливості; визначають стратегічні напрями вирішення з попередньою ресурсною оцінкою.

Під час аналізу інформації важливе значення має якість інформації, на основі якої визначається необхідність прийняття рішення. Інформація повинна мати наступні характеристики: бути своєчасною, достовірною, повною та точною. Крім того, інформація повинна бути релевантною, тобто мати безпосереднє відношення до проблеми, яка розглядається.

На підставі аналізу інформації формують цілі вирішення проблеми, при цьому використовуються такі способи: простий перелік цілей; метод структуризації за обраним принципом; метод парних порівнянь; структуризація цілей на основі лінгвістичного аналізу формулювань, починаючи з головної мети та комбінації методів.

На етапі прийняття рішення виявляються обмеження, формуються альтернативи, здійснюється їх аналіз та оцінка, а також вибір одного варіанту рішення.

Спочатку виявляються обмеження щодо прийняття рішення. Ці обмеження відрізняються залежно від ситуації та рівня прийняття рішення. Але існують деякі обмеження загального характеру, серед яких: неадекватність засобів виконання рішення, недостатність фінансових або трудових ресурсів, потреба у спеціальній технології, несприятливе конкурентне середовище, правові та культурні обмеження. Для того, щоб рішення було реалізовано, на даному етапі необхідно виявити і врахувати всі важливі обмеження.

Після визначення обмежень формуються альтернативні рішення, які відповідають виявленим обмеженням. З зростанням кількості та різноманітності альтернативних варіантів збільшується ймовірність прийняття рішення, найбільш наближеного до оптимального. Разом з тим занадто велика кількість альтернатив, навіть якщо всі вони є реалістичними, часто ускладнює прийняття рішення. Тому часто замість пошуку найкращого рішення поступово розглядаються альтернативи, доки не буде знайдена така, що відповідає певному прийнятному мінімальному стандарту. Для генерації альтернатив на цьому етапі використовують загальні методи з практики

менеджменту, такі як «мозковий штурм», метод аналогії, інверсії, фантазії, морфологічного аналізу та ін.

Після виявлення всіх альтернативних варіантів проводиться їх аналіз та оцінка. Під час оцінки визначаються переваги та недоліки кожної альтернативи, а також їх можливі наслідки. Для порівняння альтернатив використовують певні стандарти, що являють собою критерії прийняття рішень. Ці критерії можуть бути кількісними, тобто вимірюватися в грошових одиницях, відсотках, штуках, або якісними, тобто мати суб'єктивну оцінку. Неоднорідність критеріїв викликає ускладнення порівняння рішень, у зв'язку з чим доцільно використовувати бальну систему оцінки. Кожному критерію надається певна кількість балів за обраною шкалою, на основі балів, які отримують альтернативні рішення, обирається одне з них.

Зусилля, що витрачається на порівняння альтернатив, залежить від наступних чинників: потенційних збитків через вибір альтернативи, яка не є найкращою; потенційних вигод, які можна отримати від вибору кращої альтернативи; витрат на проведення ретельної оцінки.

На процес прийняття управлінських рішень впливають такі фактори:

1. Особисті якості менеджера (освіта, знання, вік, досвід, характер тощо);
2. Поведінка менеджера (звички, психологія тощо);
3. Середовище прийняття рішення: визначеність (керівник усвідомлює очікувані наслідки реалізації всіх можливих альтернативних рішень); ризик (менеджеру відомі ймовірні результати реалізації кожної альтернативи); невизначеність (неможливо з'ясувати ймовірні наслідки реалізації будь-яких альтернативних рішень).
4. Інформаційні обмеження (обумовлені зростанням витрат на отримання додаткової інформації).
5. Взаємозалежність рішень.
6. Очікування можливих негативних наслідків.
7. Можливість застосування сучасних технічних засобів.
8. Наявність ефективних комунікацій.
9. Відповідність структури управління цілям та місії організації тощо [3, с.236].

Згідно із законами вихідних даних Г. Спенсера кожен може прийняти ефективне рішення, володіючи достатньою інформацією. Компетентний менеджер здатний прийняти оптимальне рішення і в разі існування інформаційних обмежень. Але тільки талановитий менеджер здатний результативно діяти навіть за повної відсутності необхідної інформації.

Отже, процес прийняття управлінських рішень складний і суперечливий. Рішення приймаються для досягнення конкретної мети міжнародної корпорації. У міжнародній корпорації приймаються стратегічні, тактичні, оперативні рішення, які мають свою мету і спрямованість. Процес прийняття управлінського рішення є циклічним і складається з наступних взаємопов'язаних етапів: підготовки рішення, його прийняття та реалізації. Для прийняття об'єктивних рішень необхідно є своєчасна, достовірна та повна інформація. До сфер діяльності, в яких прийняття рішень відбувається переважно на корпоративному рівні, належать: фінанси; використання виробничих потужностей; використання потенціалу експатріантів; маркетингова міжнародна політика; ліцензійна діяльність; наукові дослідження; зв'язки з громадськістю.

Основними напрямками, в яких приймаються рішення на рівні головної компанії, є: рішення щодо створення нових підрозділів; про використання інвестиційних коштів; рішення щодо розвитку та реформування організаційної структури. На рівні структурних підрозділів, як правило, приймаються рішення щодо стратегії розвитку, відповідальності за результати діяльності, власних функцій, продукції, ринків збуту, внутрішнього контролю; форми звітності перед головною компанією. В процесі прийняття рішень важливо також значну увагу приділяти впливу національних культур. Приймаючи рішення, потрібно усвідомлювати, що керівник розпоряджається не тільки своєю долею, але і долями працюючих на нього людей. Історія знає багато випадків, коли ухвалення відповідального рішення в критичний момент рятувало фірму від руйнування. Але з іншого боку, ухвалення невірного рішення може мати жалюві наслідки.

Список використаних джерел:

1. Василенко В.А. Теорія і практика розробки управлінських рішень: [навч. посібник] / В.А.Василенко – К.: ЦУЛ, 2003. – 420с.
2. Делроу Д. Ключові управлінські рішення: Технологія прийняття рішень: [пер. з англ.] / Д. Делроу – К.: Взауито: Наукова думка, 2001. – 242с.
3. Мескон М.Х. Основи менеджменту [пер. с англ.] / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі – М.: Дело, 1992. – 702с.
4. Смирнов Э.А. Разработка управленческих решений: [учебник для вузов] / Э.А. Смирнов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 271с.
5. Трояновский В.М. Разработка управленческого решения: [учебн. пособие] / В.М. Трояновский – М.: Издательство РДЛ, 2003. – 208с.
6. Янг Станли. Системное управление организацией. – М.: Советского радио, 1972. – 453 с.
7. Зленко А. Особливості прийняття управлінських рішень у міжнародних корпораціях / http://www.nbu.gov.ua/porta/soc_gum/Evu/2009_13/Zlenko.pdf.

Надія Гринюк, Олена Вовчок,

Наук. кер. – Галамашевич І.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ДЕЛЕГУВАННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ В УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Ефективність керівництва визначається не лише особистими зусиллями керівника, але й зусиллями всіх членів робочої групи. Якщо керівник відповідає лише за невелику кількість працівників, то за допомогою неймовірних зусиль, можливо, йому вдасться виконати роботу всієї групи, якщо він того хоче. Однак, коли керівник відповідає за досить велику організацію, то він не може ефективно керувати, намагаючись виконати всю роботу колективу.

Сьогодні керівник не в змозі сам вирішувати всі управлінські проблеми, навіть ті, які безпосередньо входять у коло його службових обов'язків, оскільки їх занадто багато, вони різнобічні й специфічні, а його знання, досвід і запас часу – обмежені.

Потреба в делегуванні повноважень керівника виконавцю – актуальна проблема в сучасних організаціях. Це пояснюється необхідністю швидкого доступу до нових технологій, оперативного реагування на зміни сфери діяльності підприємства і можливостями залучення кваліфікованих спеціалістів [4, с.2].

Метою даної роботи є дослідження та вивчення поняття, ролі та місця делегування повноважень в управлінській діяльності.

Аналізуючи публікації по даній проблемі, можна сказати, що делегування відіграє важливу роль в управлінні на підприємстві. Завдяки делегуванню повноважень підвищується ефективність роботи не тільки кожного працівника зокрема, але й підприємства в цілому. Дану проблему досліджували Л.Данко, П.Мірошниченко, Ю.Колесник, І.Атицький, Н.Соловей, М.Шарко, Н.Довгопол, С.Календжян та багато інших.

Делегування — це процес передачі менеджерами повноважень і відповідальності співробітникам, які займають позиції на нижчих рівнях ієрархії. Сьогодні деякі організації спонукують менеджерів делегувати частину прав на самі нижчі рівні владної піраміди, що дозволяє добитися максимального ступеня гнучкості при задоволенні потреб споживачів і адаптації до зовнішнього середовища [2, с.14].

Леонід Данко в своїй статті «Цикли бізнесу» розповідає про п'ять етапів розвитку і росту організації з описом характерних рис і проблем, виникаючих на кожному етапі. Один з етапів, а саме третій, він назвав «Ріст через делегування», де зазначає, що через делегування обов'язків і відповідальності покращення мотивації відбувається на всіх рівнях. Тому важливість делегування в менеджменті визначається наступним чином. Як відомо, сутність менеджменту заключається в тому щоб добитися виконання роботи перш за все іншими людьми – своїми підлеглими. Це в повній мірі відноситься до таких функцій управління, як управління управлінською діяльністю (верхній рівень менеджменту) і управління виробництвом (середній рівень менеджменту). Саме делегування представляє собою таку дію, яка перетворює робітника організації в менеджера-керівника [1, с.62]. Під час делегування велику роль відіграють межі повноважень. Вони можуть бути широкими чи вузькими відносно до делегуючих завдань. У випадку вузьких повноважень вони можуть бути недостатніми для виконання завдання, в іншому випадку – надлишковими. В організаціях вихід за межі повноважень, навіть коли це потрібно для виконання поставлених завдань, як правило, не є бажаним.

Часто зустрічаються випадки, коли керівник не хоче, чи не може делегувати свої повноваження іншим працівникам. У керівника може бути безліч причин, які він міг би привести в своє виправдання, відповідаючи на запитання, чому він не здійснює делегування завдань. Ці причини не дають можливості ефективно керувати. Нельсон Б. і Економі П. виявили десять міфів, що пояснюють опір делегуванню [1, с.64]:

1. Керівник не може довіряти своїм працівникам. Дуже важливим у успіху діяльності підприємства є довіра. Саме тому, керівник підбирає тих, хто має кращі навички, кваліфікацію і досвід роботи. Він вважає цих людей талановитими і гідними довіри. Тому й потрібно, щоб ця довіра була без будь-яких додаткових умов. Члени колективу готові, хочуть і можуть відповідати за свою справу – керівнику потрібно лише надати їм таку можливість.

2. Якщо керівник делегує завдання, то він втрачає контроль над ним і його результатами. Якщо керівник делегує правильно, він не втрачає контроль ні над завданням, ні над його результатами. Те, над чим керівник дійсно втрачає контроль, так це над способом його вирішення. У бізнесі є незліченна кількість способів вирішення кожного завдання. Робота керівника полягає в тому, щоб пояснити працівнику, яких результатів від нього очікують, а потім дати йому можливість самому вирішати, як це можна зробити.

3. Керівник єдиний, хто знає відповіді на запитання. Керівник не єдиний, хто знає правильні відповіді на всі запитання. Є певна визначена група людей, яка щодня зіштовхується з різними ситуаціями. Вони розмовляють із замовниками, постачальниками та один з одним кожного дня.

Це Ваші працівники. Вони - скарбниця досвіду і знань про ділові контакти і внутрішню щоденну роботу в організації. Ігнорувати їхні пропозиції і поради не тільки нешанобливо, але також нерозумно і неадекватно. Не ігноруйте це надбання.

4. Керівник сам може виконати роботу швидше. Керівник може думати, що здатний завершити завдання швидше, виконати його самому, а не доручаючи іншим, - це не більше ніж ілюзія. Так, доручення і роз'яснення завдання одному з працівників може брати трохи більше часу, коли вперше пробувати делегувати це завдання, але коли керівник добре освоїв процес делегування, другий і наступний рази займуть істотно менше часу.

5. Делегування знижує авторитет керівника. Насправді делегування викликає ефект саме зворотний - воно зміцнює авторитет керівника. Авторитет керівника антірочи не зменшиться незалежно від того, як багато повноважень він передає працівникам. Така дивна властивість відповідальності. Чим більше повноважень керівник передає працівникам, тим більше вирає весь підрозділ. Довіряючи працівникам, керівник вирає в ефективності праці й в ефективності робочої сили і здатен зосередитися на тих проблемах, що вимагають більшої уваги.

6. Праця співробітників буде оплачуватися високо, а керівника - ні. Позбутися від подібної омани на шляху перетворення керівника з виконавця в керівника виконавцями дуже важко.

7. Делегування знижує гнучкість керівника. Чим більшою числу людей керівник делегував завдання, тим більше гнучкості він може виявити. Оскільки працівники потурбуються про вирішення завдань, які необхідні для підтримки щоденного трудового процесу, керівник буде вільним і зможете присвятити себе всьляким несподіваним проблемам.

8. Ваші працівники занадто зайняті. Занадто багато керівників втратили прекрасних працівників, виявилися нездатними піти їм назустріч у їхньому бажанні вдосконалюватися і зростати. І занадто багато працівників перетворилися в бездумних ледарів, тому що їхні керівники відмовилися підтримати їхню творчість і природне прагнення до знань.

9. Ваші працівники не можуть зрозуміти всю ситуацію. Працівники, як правило, фахівці у своїй професії і мають достатній досвід. Це, природно, обмежує їхній кругозір, оскільки вони зайняті виконанням своїх постійних обов'язків. Але багато керівників приховують життєво важливу інформацію від своїх працівників - інформацію, що могла б значно підвищити ефективність їхньої роботи - у надії на те, що, роблячи так, вони зможуть краще їх контролювати. Приховуючи від своїх працівників інформацію, керівники наносять шкоду діяльності організації в цілому і кожному працівнику персонально.

10. Керівники повинні довіряти своїм працівникам. Якщо взяти до уваги всі ці міфи, то делегування може стати дією, що викликає страх, особливо спочатку. Але, як і у всьому іншому, чим частіше керівник буде делегувати, тим менше буде боятися. У процесі делегування керівник довіряє іншій людині.

В першу чергу делегується: рутинні види діяльності, слабо впливаючі на результати, - періодично повторювальні процеси, які займають багато часу, а результат дають невеликий і не потребують менеджерських навичок. Це різні звіти, збір інформації, робота з поштою, відповіді на листи та ін.; спеціалізовані види діяльності - завдання, які потребують спеціальних знань і в силу наявності у когось більшого досвіду і знань можуть бути виконані краще. Наприклад, технічна підготовка презентації і нарад, написання текстів та ін. [3, с.64].

Як правило ефективно працює той хто прагне до успіху. Таким чином підбирається і мотивація співробітника на виконання делегуючого завдання - по принципу перетину двох сфер - інтереси компанії і інтереси співробітника в його особистому розвитку і просуванні.

Можна виділити такі переваги делегування: делегування допомагає керівнику зменшити своє навантаження і звільнити час для важливих завдань (наприклад, для власне управлінських функцій); дає можливість використовувати професійні знання і досвід відповідних співробітників; стимулює розкриття здібностей, ініціативи, самостійності та компетенції підлеглих; часто позитивно впливає на мотивацію праці співробітників, на задоволеність роботою.

На закінчення хочеться підкреслити, що правильне делегування - один з інструментів управління просуванням вперед. Але не слід розглядати делегування як частину управління часом - це управління людьми і результатом в часі. Делегування необхідно використовувати не тільки для отримання результату, але й для оцінки, мотивації і розвитку кар'єри. Без сумніву, менеджер повинен оволодіти делегуванням як технікою, щоб воно не обернулося шантажем. Якщо кожний менеджер буде в повній мірі використовувати даний інструмент, це обернеться для компанії збільшенням прибутків.

Список використаних джерел:

1. Аглицкий И. Делегирование полномочий в коммерческих организациях [Текст] / И. Аглицкий, В. Кузьмин // Проблемы теории и практики. - 2006 - №12 - С.61-69.
2. Данко Л. Циклы развития бизнеса [Текст] / Л. Данко // Антикризисный менеджмент. - 2005 - №3 - С. 12-15.
3. Соловей Н. Доверие или шантаж [Текст] / Н. Соловей // Стратегии управления персоналом. - 2007 - №1 - С.42-45.
4. Шарко М. Принятие решений по делегированию полномочий при реализации инновационных процессов [Текст] / М.Шарко, Ю.Колесник // Проблемы науки. - 2008 - №10 - С.2-7.

Надія Гринюк, Олена Вовчок,

Наук. кер. – Васківчук І.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

РОЛЬ КОНТРОЛІНГУ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

У сучасних умовах господарювання при зростанні впливу факторів зовнішнього середовища та посиленні позицій конкурентів на ринку функціонування підприємств у довготривалому періоді великого значення набуває ефективне управління. Контролінг є сучасною методологією координації управлінської діяльності підприємства. Поставлена на достатньому рівні система контролінгу допомагає своєчасно та правильно оцінювати становище, що склалося на підприємстві, швидко реагувати на сформовані фактори зовнішнього середовища. Це дає можливість здійснювати планування дій і прогнозування основних показників діяльності підприємства, що підвищує ефективність його роботи і використання цієї сучасної методики на підприємствах незалежно від форми власності дозволить досягти стабільного стану на ринку та ефективно управляти фінансовими ресурсами підприємства.

Впровадження контролінгу на підприємстві та ефективне використання рішень прийнятих за його допомогою у всіх підрозділах підприємства на даному етапі розвитку економіки є досить актуальною проблемою. Контролінг забезпечує необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень шляхом інтеграції процесів збору, обробки, підготовки, аналізу та інтерпретації інформації; надає інформацію для керування трудовими і фінансовими ресурсами; забезпечує виживання підприємства на рівнях стратегічного і аналітичного управління.

Метою статті є вивчення ролі та місця контролінгу у системі управління сучасним підприємством.

Теоретичні та методичні аспекти досліджуваної проблеми висвітлювалися у працях багатьох науковців В.Шило, М.Стефаненко, Г.М.Воляник, Н.С.Марушко, П.Гудзь, Г.Мізерна, М.Аксентюк, Н.Верхоглядова, С.Ільїна, І.Дрозд, В.Одноволик.

Г.М.Воляник і Н.С.Марушко в своїй роботі розглядають контролінг як засіб ефективного внутрішнього контролю діяльності. Зазначають передумови розвитку контролінгу на сучасному етапі. Встановлюють, що контролінг відіграє дуже важливу роль в системі управління підприємством, будучи одним із найсучасніших і ефективних систем керування підприємством [3, с.151]. М.М.Стефаненко розглядав підходи до прийняття управлінських рішень та проаналізував методи оцінки прийняття типових управлінських рішень [7, с.10]. В свою чергу М.М.Аксентюк описав відмінності між двома спеціалістами: спеціалістом служби контролінгу і спеціалістом служби контролю [1, с.187].

Протягом століть контроль був сутністю керування. Знадобилося кілька управлінських революцій, щоб контроль перетворився на одну з функцій керування. Контролінг переводить керування підприємства на якісно новий рівень, інтегруючи, координуючи й направляючи діяльність різних служб і підрозділів підприємства на досягнення оперативних і стратегічних цілей.

Передумовами розвитку контролінгу в сучасних умовах є: нестабільність, як зовнішніх (інтернаціоналізація економічного життя, загострення конкуренції на внутрішніх і світових ринках), так і внутрішніх (обсяги виробництва, пошук надійних партнерів) чинників; потреба пошуку новітніх та удосконалення вже існуючих систем управління, що забезпечують гнучкість та надійність функціонування підприємства; істотні зміни в організації та методології системи інформаційного забезпечення; відсутність коментарів різних варіантів управлінських рішень [3, с.154].

Контролінг - це система орієнтована на майбутній розвиток підприємства. Його завданням є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку і вартості капіталу при мінімізації ризику та збереженні ліквідності й платоспроможності підприємства [2, с.18]. Він є базою управління і ґрунтується на економічній системі, систематичності управління і автоматизованому порядку управління. За відсутності хоч би однієї складової, система управління не є контролінгом.

Концепція контролінгу є стрижнем, навколо якого повинні бути об'єднані основні елементи організації й управління діяльністю підприємства, а саме [4, с.154]: всі категорії бізнес-процесів та їх витрати; центри відповідальності підприємства; система планування й бюджетування, що формується на основі центрів відповідальності підприємства; система управлінського обліку, побудована на основі центрів відповідальності та їх бюджетів; система стратегічного управління, заснована на аналізі стратегічного позиціонування й аналізі витрато-утворюючих факторів; інформаційні потоки (документообіг), що дозволяє оперативно фіксувати поточний стан виконання бюджетів центрів відповідальності; моніторинг і аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємства; виявлення причин відхилень і формування управлінських впливів у рамках центрів відповідальності.

Контролінг слід розглядати як елемент антикризового управління. Діяльність служб контролінгу на підприємстві, які опинилися в кризовому стані, повинна концентруватися на таких напрямках [8]: впровадження і водночас підвищення ефективності функціонування систем раннього попередження та реагування з тим, щоб прискорити виявлення кризових явищ і забезпечити вжиття адекватних заходів для їх подолання; вироблення ефективності санацийної концепції та план санациї у тісному співробітництві із зовнішніми експертами; контроль за реалізацією плану санациї та своєчасне виявлення відхилень, шансів із відповідною корекцією плану.

Розрізняють системний, процесний і ситуаційний підходи до управління економічною системою. Системний підхід впливає на системи, що становлять, з метою зміни структури для забезпечення оптимальних результатів функціонування. Процесний підхід розглядає функції управління: облік, контроль, аналіз, регулювання, планування. Ситуаційний підхід заснований на використанні різних методів дії на значення економічних показників залежно від конкретних ситуацій [7, с.13].

Контролінг є зворотним зв'язком в контурі управління за рахунок вибору організаційного, математичного і інформаційного (технічного, програмного, лінгвістичного) забезпечення. Мета контролінгу – інформаційна підтримка управлінських рішень для підвищення їх якості. Якість управлінського рішення – це сукупність параметрів рішення, що задовольняють конкретних стоживачів і що забезпечують реальність його реалізації [5, с.129].

Підвищення якості управління забезпечується вибором системи управління. У літературних джерелах часто стираються відмінності між системою управління підприємством і контролінгом. Контролінг – це система управління управлінням і ґрунтується на економічній системі, системі управління і автоматизованій системі управління. Не вірно також називати систему управління витратами – контролінгом, оскільки система управління витратами включає тільки дві складові: наочну область господарської діяльності підприємства і процес управління даною функціональною областю. По тих же причинах не вірно називати управлінський облік контролінгом. Контролінг – це методологія управління, сукупність організаційних, математичних і інформаційних моделей, що забезпечують найбільш оптимальне управління системою.

Контролінг, як система управління економічними процесами, містить такі складові [3, с.153]:

1. Фіксація фактичного стану справ. Допоміжним чинником тут може стати додатковий ретроспективний огляд останніх трьох років роботи підприємства.

2. Визначення завдань підприємства. Мета повинна бути реальною і враховувати тенденції останніх періодів, тобто очікуваний розвиток має відповідати реаліям розвитку в минулому. Не варто сподіватися, що введення контролінгу приведе до негайної позитивної зміни тенденції розвитку. Зазвичай, перші результати розкривають певною мірою середньотермінову перспективу. Зіставляючи намічену мету з дійсним розвитком, обумовленим конкретними обставинами, можна або досягти мети, або виявити розбіжність з нею.

3. Постійне отримання та оброблення інформації з метою створення потрібних умов для ухвалення рішень. Розбіжність з метою – це розрив між метою і фактичним перебігом справ, які варто виправляти, застосовуючи різні способи. Це може відбуватися на фазі пошуку та стимулювання.

4. Підготовка різноманітних допоміжних засобів, потрібних для управління підприємством. На цьому етапі пошуку дуже важливо розглянути всі можливості реального досягнення мети, тобто визначити рівні досягнення у плануванні.

5. Деталізоване планування. Після огляду можливих тенденцій і заходів, які було знайдено на фазі пошуку і стимулювання, фаза планування передбачає визначення кількісних характеристик мети. Планування повинно бути реалістичним, що є передумовою досягнення заданої мети. Якщо деталізоване планування покаже, що не все передбачене піддається реалізації, необхідно переглянути або завдання, або заплановані заходи забезпечення заданої мети. Тут потрібна систематична погодженість між метою і планом. Коли мета і план збігаються, то планування здійснюється і контролюється в межах супутньої постійної перевірки в часовому його узгодженні.

6. Контроль діяльності через постійне спостереження за досягненням цілей підприємства і виконанням його планів, аналіз результатів діяльності (зіставлення фактичних показників з очікуваними, з'ясування причин відхилення і розбіжності даних). Супутня багаторазова перевірка дає можливість якомога раніше визначати відхилення. Виявлені відхилення між плановими та фактичними результатами дають право на вирішальний момент контролінгу – аналіз відхилень.

Роль контролінгу, як підсистеми фінансового управління підприємством, полягає у підтримці та наданні допомоги керівнику. Беручи за основу дані бухгалтерського обліку, як джерело інформації, служба контролінгу вивчає явища і процеси, що відбуваються на підприємстві, виявляє слабкі місця, порівнює фактичні показники із запланованими та аналізує причини відхилення, а також пропонує заходи щодо покращення ситуації на підприємстві.

Сутність системи управління полягає у визначенні політики підприємства на перспективу,

координації діяльності підрозділів, стратегічній політиці персоналу, розв'язанні основних завдань ведення бізнесу. При цьому окремі стадії управлінського процесу є логічними зв'язками та утворюють комплекс управлінського циклу, який постійно повторюється і для якого характерний прямий та зворотній зв'язки.

Отже, контролінг відіграє дуже важливу роль в системі управління підприємством, будучи одним із найсучасніших і ефективних систем керування підприємством, є відособленою системою, економічна сутність якої полягає в динамічному процесі перетворення та інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування, контролю і координації в єдину систему отримання, оброблення інформації для прийняття на її основі управлінських рішень, а точніше в систему управління підприємством, орієнтовану на досягнення всіх завдань, що постають перед підприємством.

Список використаних джерел:

1. Аксенток М.М. Роль контролера в управлінській діяльності [Текст] / М.М.Аксенток // Актуальні проблеми економіки. – 2006 – №9 – С.187-191.
2. Верхоглядова Н.І. Контролінг у системі управління підприємством [Текст] / Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило, С.Б.Ільїна // Держава та регіони. – 2008 – №5 – С. 16-21.
3. Воляник Г.М. Контролінг у системі управління підприємством [Текст] / Г.М. Воляник, Н.С. Марушко // Науковий вісник НТТУ України. – 2009. – Вип. 19.4 – С. 151-155.
4. Гудзь П. Інститут контролінгу в системі управління підприємством [Текст] / П. Гудзь, Г.Мверна // Підприємства, господарство і економіка. – 2006 – №9 – С. 154-156.
5. Однорулик В.І. Контролінг – сучасна концепція забезпечення стабільного розвитку підприємства [Текст] / В.І. Однорулик // Актуальні проблеми економіки. – 2009 – №6 – С. 127-130.
6. Птащенко Л.О. Впровадження системи контролінгу в корпоративне управління [Текст] / Л.О. Птащенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007 – №11 – С. 12-16.
7. Стефаненко М.М. Методичні аспекти оцінки управлінських рішень у контролінгу [Текст] / М.М. Стефаненко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007 – №9 – С. 10-15.
8. Паламарчук І.О. Контролінг на підприємстві: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uda.edu.ua/library.php?nid=1372>

Ольга Задобрівська, Юрій Левицький,

Наук. кер. – Галамашевич І.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

РОЛЬ ПЕРЕГОВОРІВ У УПРАВЛІННІ КОНФЛІКТАМИ

У розборі конфліктів, в управлінні поведінкою персоналу, в конфліктних ситуаціях винятковим і вирішальним вважається роль керівника. Це говорить про те, що керівник має бути зацікавленим в підтримці конфлікту. Тобто його функціонально-позитивна спрямованість має йти на користь загальній справі, так і в запобіганні подальших конфліктів. У керівника є певні повноваження і завдяки їм він може впливати на своїх підлеглих.

Дослідженням даної тематики займалися такі вчені як Р.Кілмен, В.Пугачов, К.Томас, А.Чуміков, Дж.Скотт, Г.Козирев.

Метою даної статті є дослідження вирішення конфліктних ситуацій завдяки переговорам.

Внутрішньоособистісні методи праці менеджера полягають в умінні правильно організувати свою власну поведінку, висловити свою точку зору, не викликаючи психологічної захисної реакції зі сторони іншої людини, деякі конфліктологи радять використовувати спосіб "Я - висловлювання", тобто спосіб передачі іншій особистості вашого відношення до певного предмету, без звинувачень і вимагань, але так, щоб інша людина змінила своє відношення і не провокувала конфлікт. Цей спосіб допомагає людині втримати свою позицію, не перетворюючого опонента у свого ворога. "Я - висловлювання" може бути корисним в будь-якій обстановці, але воно особливо необхідне тоді, коли людина роздратована чи незадоволена[2].

Коли в підприємстві є конфлікт, керівник зобов'язаний зробити так, щоб сторони дійшли до переговорів.

Виділяють два види переговорів: ведуться в рамках конфліктних відносин і в умовах співпраці. Переговори, орієнтовані на співпрацю, не виключають того, що у сторін можуть з'явитися серйозні розбіжності і на цьому ґрунті виникає конфлікт.

Також є випадки коли після подолання конфлікту суперники починають співпрацювати. Переговори потрібні для прийняття спільних рішень. Кожен учасник переговорів сам вирішує, погоджуватись чи ні на ті чи інші пропозиції.

Переговори не потрібні, якщо протиріччя можна подолати на основі законодавчих чи інших нормативних актів. Однак багато питань легше, дешевше і швидше вирішувати не через судові інстанції, а шляхом переговорів. У США такі ситуації становлять 90 - 95% усіх цивільних позовів.

Є декілька класифікацій переговорів[2]:

✓ Переговори про продовження діючих угод. Наприклад, укладення тимчасової угоди про припинення військових дій.

✓ Переговори про нормалізацію. Проводяться з метою переведення конфліктних відносин до більш конструктивного спілкування опонентів. Часто проводяться за участю третьої сторони.

✓ Переговори про перерозподіл. Одна зі сторін вимагає змін на свою користь за рахунок іншої. Ці вимоги, як правило, супроводжуються погрозами наступаючої сторони.

✓ Переговори про створення нових умов. Їх метою є формування нових відносин, укладання нових угод.

✓ Переговори по досягненню побічних ефектів.

Також виділяють різні функції переговорів[1]:

✓ Інформаційна (сторони зацікавлені в обміні поглядами, але не готові з яких-небудь причин на спільні дії);

✓ Комунікативна (налагодження нових зв'язків, відносин);

✓ Регуляції і координації дій;

✓ Контролю (наприклад, з приводу виконання угод);

✓ Відволікання уваги (одна зі сторін прагне виграти час для перегрупування або нарощування сил);

✓ Пропаганди (дозволяє одній зі сторін показати себе у вигідному світлі в очах громадськості);

✓ Ятганини (одна з сторін їде на переговори, щоб вселити надію в опонента на вирішення проблеми, заспокоїти її).

Існує три типи спільних рішень учасників переговорів[3]:

○ Компромісне, або «середнє рішення»;

○ Асиметричне рішення, відносний компроміс;

○ Знаходження принципово нового рішення шляхом співробітництва.

В фірмі або установі конфлікти можуть виникати через відмінності в інтелектуальному розвитку та освіченості, обмеженості трудових та фінансових ресурсів, а також невміння людей спілкуватись.

Є чотири типи ділових конфліктів[1]:

○ Внутрішньоособистісний;

○ Міжособистісний;

○ Конфлікт між окремою особою і групою;

○ І міжгруповий конфлікт.

Внутрішньоособистісний конфлікт виникає в випадках, коли керівник не має внутрішньої мотивації і контролю за роботою підлеглих, а також вважає, що «влада» для нього є непосильним тягарем.

Міжособистісний конфлікт часто виявляється в боротьбі керівників за людські й фінансові ресурси, яскраво проявляються в зіткненні різних індивідуально-темпераментних властивостей працівників.

Наприклад, працівники які працюють разом можуть мати різні темпераменти: одні активні прагнучи до лідерства, другі слабкі і не самовпевнені.

Конфлікт між особою і групою виникає в тих випадках, коли конкретний працівник відмовляється виконувати групові вимоги або групові цінності.

Група може проявляти негативне ставлення до «надмірної ретельності» такого працівника. Тому що в такому випадку керівник починає ставитись більш ретельніше і вимогливіше до всіх працівників.

Конфлікт виникає на ґрунті існуючого протиріччя в посадових обов'язках менеджера: між необхідністю забезпечувати відповідну продуктивність праці та дотримуватися правил і процедури техніки безпеки.

Можна говорити про три етапи ведення переговорів[4]:

○ Узгодження позицій і вироблення домовленостей;

○ Уточнення інтересів, концепцій і позицій учасників;

○ Обговорення (обґрунтування своїх поглядів і пропозицій).

Узгодження позицій і вироблення домовленостей має дві фази: узгодження загальної формули, а потім-деталей.

Уточнюючи позиції сторони можуть приймати або настоювати на своїх інтересах, створюючи при цьому експертні групи.

Етап обговорення розрахований на те, щоб висловити свою думку і все це обґрунтувати. Сторони шляхом висунення пропозицій в ході дискусії, висловлюють свої думки на адресу партнерів, показують з чим і чому вони погоджуються або не погоджуються. Якщо сторони прагнуть вирішити проблему шляхом переговорів, то результатом цього етапу повинно бути визначення рамок можливої домовленості.

Є декілька правил яких потрібно дотримуватись розпочинаючи переговори. З початку привітання, подяка партнеру за бажання вирішити конфлікт, вираження оптимізму і виклад проблеми.

Наприкінці переговорів учасники можуть знову перейти до уточнення окремих елементів своїх позицій.

Одним з найкращих способів вирішення конфліктної ситуації є компроміс. Відкриті переговори повинні вестися до того моменту, поки між учасниками, які перебували раніше в стані «Я і ти проти один одного», не виникло стан єдності: «Ми разом проти проблеми».

Застосовується компроміс в таких випадках[5]:

- ✓ Учасники мають рівним об'ємом влади і рішуче зацікавлені в досягненні різних результатів;
- ✓ Часу на прийняття рішення не дуже багато: краще швидко досягнути тимчасової угоди, а пізніше розібратися з більш серйозними проблемами;
- ✓ Учасники не дуже стурбовані результатом;
- ✓ Спроби співпраці або наполягання на своєму вже рішуче не спрацьовують.

На нашу думку подолання протиставлення сторін, переговори між ними є найбільш ефективними. Для так званого переговорного типу взаємодії характерно те, що сторони намагаються домогтися хоча б частини бажаного, піти на певні компроміси.

Іноді переговори можуть призвести до загострення відносин. Але відмовлятися від них у жодному випадку недоцільно.

Переговори, будучи розмовою про суперечності, обумовленим прагненням їх вирішити, включають в себе різні типи дій. Для того щоб припинити конфлікт, сторони повинні знайти «золоту середину» і домовитися про умови подальшого співіснування.

При цьому чим точніше і жорсткіше окреслений предмет суперечки, тим більше шансів, що конфлікт буде вирішено остаточно.

Список використаних джерел:

1. Мартьяненко Н.М. Менеджмент фірми: учебное пособие [Текст] / А.М. Мартьяненко. – К.: МП "Лес", 2005. – 368 с.
2. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: підручник [Текст] / Ф.І. Хміль. – К.: Академвидз, 2008. – 608 с.
3. Шерда А.В. Основи менеджмента: учебное пособие [Текст] / А.В. Шерда. – К.: Т-во "Знання", 2009. – 645 с.
4. Паркинсон С. Искусство управления: [Текст] / С. Паркинсон, М. Рустомджи. – М.: ФАИР, 2007. – 272 с.
5. Управление конфликтами: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://institute.novostimira.com/skladnat_material_dlya_referata_41394.htm
6. Роль менеджера в процессе управления конфликтами: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.psyznaiyka.net/view-conflictology.html?Id=18>.

Катерина Заїка, Ксенія Гінчак,

Наук.кер. – Галамашевич І.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

ШЛЯХИ ДО УСПІШНОГО РОЗВИТКУ ДІЛОВОЇ КАР'ЄРИ МЕНЕДЖЕРА

В останні роки тема кар'єри набула широкої популярності в колах українських вчених та практиків, що викликано реформуванням всіх основних сфер нашого суспільства, становленням ринкової економіки. Все це потягло за собою зміну відношення до багатьох процесів і явищ, які до цього часу залишалися поза зором в силу їх негативного сприйняття або низького рівня актуальності. Однією із актуальних проблем сучасного керівника є проблема професійного росту, або професійної кар'єри працівників як однієї із складових особистого розвитку, підвищення рівня знань, вмінь та компетентності, тобто постійного руху до успіху.

Теоретичні й практичні аспекти розвитку ділової кар'єри менеджера розглядалися в працях вчених: Весніна В.Р., Виногородського М.Д., Данюка В.М., Колота А.М., Крушельницької О.В., Петюха В.М. та інших.

Мета статті полягає у визначенні суті, особливостей та шляхів розвитку ділової кар'єри менеджера.

Сутність кар'єри відображена в більшості визначень цього поняття, про що красномовно свідчать терміни "рух", "прогрес", "зростання", а також підтверджується етимологією слова "кар'єра" (що в перекладі з італійського означає "біг"). Так під кар'єрою розуміють суб'єктивно усвідомлені власні судження працівника про своє трудове майбутнє, очікувані шляхи самовираження й задоволення працею. Це просування вперед по один раз обраному шляху діяльності. Наприклад, одержання більших повноважень, більше високого статусу, престижу, влади, більшої кількості грошей. Відповідно, кар'єра - це не тільки просування по службі. Можна говорити про кар'єру домогосподарок, матерів, учнів і т.п. Поняття кар'єри не означає неодмінний і постійний рух нагору по організаційній ієрархії. Необхідно відзначити також, що життя людини поза роботою має значний вплив на кар'єру та є її частиною [7, с. 56].

Кар'єра може розглядатися як в вузькому, так і в широкому розумінні. В широкому розумінні поняття "кар'єра" визначається як загальна послідовність етапів розвитку людини в основних сферах життя (сімейній, трудовій та іншій).

В вузькому розумінні кар'єру пов'язують з трудовою діяльністю людини, з його професійним життям. Під кар'єрою розуміють цілеспрямоване посадове і професійне зростання, поступове просування за службовою драбиною, зміну навичок, кваліфікаційних можливостей і розмірів винагороди, пов'язаних з діяльністю працівника. Все має відношення до організаційного аспекту

кар'єри. Особистісний аспект зумовлює перегляд цього явища з позиції людини особистості, розкриває особливості бачення кар'єри її діячем. З цим пов'язане вираження індивідом суб'єктивної оцінки (самооцінки) характеру протікання свого кар'єрного процесу, окремих результатів розвитку його кар'єри, особисті почуття, які з'являються з цього приводу.

Кар'єра не визначає тільки успіхи або невдачі, як у власному розумінні людини. Вона містить внутрішню позицію і поведінку, поступову зміну навичок, здібностей і професійних можливостей, пов'язаних з діяльністю. Будь-який процес здійснюється під впливом гальмування сил, що уповільнюють розвиток процесу аж до його зупинки, зміни напрямків т. ін. На окремих ділянках руху при визначених умовах може настати кар'єрна криза, наслідки якої впливають на майбутнє людини й організації [3, с.349].

В еволюції індивідуальної "внутрішньої" кар'єри менеджерів виділяють етапи:

Перший етап складається в обмірковуванні майбутнього роду занять коли триває пошук роботи. Уявлення про кар'єру обмежено професійними стереотипами, а критерії успіху ще розмиті. На цій стадії особистість тільки готується почати відповідної даної професії процес навчання.

Другий етап – це період утворення і тренування, що сильно варіюється в залежності від вимог конкретної професії.

На третьому етапі відбувається входження особистості у світ роботи. Для більшості людей, незалежно від підготовки, виникає момент "шоку від реальності". Головна психологічна проблема тут - це проблема адаптації в міру того, як людина довідається про реалії роботи і своїх реакцій на неї. Основне особистісне навчання починається тут.

Наступний період характеризується значною питомою вагою професійного навчання і подальшою соціалізацією менеджера в організаційних умовах. Його тривалість залежить як від професії, так і від організації, складності роботи і т.д.

П'ятий етап може бути позначений як "досягнення членства" в організації. Людина створює значимий образ себе як члена організації, як професіонала. З'ясовано мотиви й особисті цінності, оскільки вони відбивають власні реакції на власні реакції на різні ситуації. Виникає відчуття свого таланта, усвідомлення своїх сил і слабостей.

Наступний важливий момент кар'єри – рішення, що приймає організація про термін перебування працівника в посаді. Звичайно це відбувається в перші 5-10 років кар'єри. Працівникові стає відомо, чи може він розраховувати на тривале майбутнє в даній організації, або на "перманентне членство".

Подальший етап, що відноситься до середини кар'єри, характеризується кризою. Більшість людей проходять через важкий період переоцінки себе, коли зовні їхнього кар'єру складається досить добре. Задаються питання про правильність первісного вибору професії; про рівень досягнень; оцінюється масштаб досягнутого і ступінь витрачених зусиль; задаються питання про майбутній шлях розвитку, оцінюються перспективи продовження або зміни роду діяльності і стратегія дій на період професійного життя, що залишився [3, с. 78].

Тривалість кожної стадії варіюється за часом, тривалість стадій менше залежить від зовнішніх чинників. Ступінь зв'язку з віком залежить від конкретної кар'єри. Якщо людина змінює кар'єру, дані етапи можуть повторюватися.

Багато менеджерів характеризуються стійким прагненням до автономії, прагнуть усі роботи по-своєму, за своїми стандартами. Для них підходить проектна робота, робота за контрактом, робота як консультанта. Трудова діяльність не повинна порушувати їхньої незалежності.

Менеджер повинен вміти виявити потреби працівника, а працівник повинен мати яскраве уявлення про свої наявні і потенційні можливості, здібності працівити їх у майбутньому. Тому кар'єра і просування по службі повинні будуватись на основі загальної участі обох сторін та їх спільній відповідальності за "свою" частину організації цього процесу.

У книзі Г.В.Щокіна "Як робити кар'єру" аналізуються результати опитування 700 керівників компанії різних галузей, проведених проф. Г.Медгерісом (Австралія) і С.Какабадзе (Великобританія). Керівники аналізують за ступенем важливості фактори, які визначали успішний розвиток їх кар'єри. Результати наступні:

1. Особисте бажання зайняти високу посаду. Людина, яка не ставить перед собою високих цілей, звичайно і не прикладає особливих зусиль до самовдосконалення, підвищення своєї кваліфікації, просуванню по службі.

2. Вміння працювати з людьми.

3. Готовність ризикувати і брати на себе відповідальність за це.

4. Придбання широкого досвіду керівної роботи і виконання різних функцій до 35 річного віку.

5. Здатність генерувати більше ідей у порівнянні з колегами.

6. Уміння при необхідності легко змінювати стиль управління.

7. Висока професійна підготовка.

8. Сімейна підтримка та ін. [8]

Опитування показали, що формування керівників вищого рангу проходить, як правило, у відносно короткий термін — за 6-7 років, тобто до 35-37 річного віку. Це пов'язано з інтенсивним накопиченням досвіду. Свої особисті знання і види діяльності керівники ранжують за ступенем важливості таким чином: прийняття рішень; самодисципліна; аналітичні здібності; гнучка поведінка; уміння вірно розподіляти свій час; знання справи. Кожній організації бажано мати спеціальні посади для кандидатів у менеджери, на яких вони б виконували складну роботу, слесіли повну відповідальність за прибутки і збитки, за окремих підрозділ або групу людей. Дуже довго затримувати на одній і тій же посаді перспективних керівників шкідливо (строк визначається конкретно з урахуванням специфіки посади, організації, особистості). Для організації цього процесу у кожній організації повинен бути план підвищення кваліфікації персоналу. Опитувані менеджери надають перевагу коротким, насиченим курсам, по 2-3 тижні один раз на рік. Можливі форми навчання: самопідготовка й вечірні заняття. Будь-яка підготовка повинна бути зорієнтованою на сучасній і майбутній стан менеджера, потреби організації в цілому та окремого її працівника.

На основі опитування менеджерів дослідники зробили наступний висновок, що не може бути професійного успіху без високої комунікабельності та уміння управляти людьми й делегування повноважень. Успіхи розвитку кар'єри менеджера безпосередньо пов'язані з успіхами роботи трудового колективу, удосконаленням стилю і методів роботи, підвищенням своїх особистих та ділових якостей. А все це разом визначає успіхи керівництва. Важливими факторами, які визначають розвиток кар'єри менеджера, можуть виступати: бажання зайняти високу посаду, зміна працювати з людьми, широкій досвід керівної роботи, при необхідності легко змінювати стиль управління, здатність подавати більше ідей ніж колеги, висока професійна підготовка, сімейна підтримка та ін. Організаційна діяльність менеджера передбачає перш за все самоорганізацію його дій. Він повинен сам повністю показувати зразок виконавчої дисципліни і вимогливості, прагнути до того щоб його рішення були чіткими, конкретними і реальними. Враховувати, що спільна діяльність людей, які організовані у колективи, дають більший ефект спільних зусиль ніж корисний результат суми окремих працівників [4, с.245].

Але позитивні результати колективних зусиль не настають автоматично. Для того, щоб цей результат досягти, необхідно організувати спільну роботу колективу, визначити функціонально пов'язані дії та відносини у загальній діяльності. Тому організованим ефектом колективної діяльності є додатковий корисний результат, який одержано при правильно організованій загальній роботі. Кінцева ціль організаторської роботи полягає у забезпеченні ефективності загальної діяльності колективу. Крім того, для успішної організаторської діяльності менеджеру необхідно мати особливі якості, властивості та здібності як керівника колективу. Якщо їх немає від природи, вони повинні розвиватись, формуючи лідера, який має особливі якості особистості, що забезпечують успішне оволодіння мистецтвом керівництва.

Таким чином, кар'єра - швидке й успішне просування по службовій, суспільній, науковій та іншій діяльності, досягнення популярності, вигоди; рід діяльності. Але правильний розвиток кар'єри не можливий без такої незначного фактору, як сам її вибір. Найважливіше рішення, яке приймає людина у своєму житті - це вибір кар'єри, з нього все потрібно починати. Досягнення людини у тому чи іншому виді кар'єри залежить від відповідності між його особистістю й обставинами роботи. Для визначення якими навичками володіє людина важливо виявити її здібності при виборі кар'єри. Методами виявлення є особисті спостереження, анкетування, тестування, вирішення творчих задач, бесіди, інтерв'ювання, самоаналіз і обговорення. А потім йде вже планування кар'єри. В результаті чого порівнюються потенціал можливості, здібності цілі працівника з вимогами організації, її стратегії планами розвитку. В результаті чого розробляється програма (план) професійного і посадового зростання. Планування кар'єри працівник може займатися як особисто, так із допомогою менеджера по персоналу або лінійного менеджера.

Відповідно, менеджер повинен ясно усвідомлювати кінцеву ціль, бачити шляхи до цієї цілі, розуміти свій статус як кваліфікованого спеціаліста, якому надали право і який несе відповідальність за дії, реалізація яких приведе або не приведе до наміченої цілі. Повинен мати структуру своєї організаторської діяльності, підлеглих працівників, види робіт і взаємовідносини з ними на основі методів одноосібного керівництва.

Список використаних джерел:

1. Белецкий Н.П. Менеджмент. Деловая карьера. – Мн.: Выш. шк., 2001. – 302 с.
2. Винogradsky M.D., Vinogradskaya A.M., Shkaneva O.M. Организация работы менеджера: Навч. посіб. для студ. екон. спец. вузів. / МД. Винogradsky – К.: «ФІНДОР», 2002. – 518с.
3. Крушельницька О.В. Управління персоналом: Навч. посібник. / О.В. Крушельницька – К.: «Кондор», 2009. – 296 с.
4. Менеджмент персоналу: Навч. посібник. / За ред. В.М.Данюка. – К.: КНЕУ, 2005. – 398 с.
5. Мурашко М.І. Менеджмент персоналу. / М.І. Мурашко – К.: «Знання», 2002. – 101 с.
6. Службена кар'єра: Учеб.-метод. пос. / Под общ. ред. Е.В.Охотского. – М.: Прогресс, 1998. – 55 с.
7. Развитие професійної орієнтації в Україні : наук.-допом. бібліогр. покажч. / АПН України, ДНІБ України ім. В.О. Сухомлинського [та ін.]; [упоряд.: Пончаренко Л.О., Стельмах Н.А., Ніколюк Л.І.]; наук. ред.: Рогова П.І., Чепурна Н.М.; наук. консультант Мельник О.В.; бібліогр. ред. Пончаренко Л.О.]. – К.: Черкаси: [б. в.], 2009. – 196 с.
8. Кар'єра менеджера // zib.com.ua.

АНАЛІЗ СУТНОСТІ КОМАНДИ В ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ КОМАНДИ

На сьогодні перед людством поставлена дуже велика кількість складних завдань. Виконання їх потребує об'єднання людських ресурсів, згуртованість та звичайно ж взаємопідтримка у колективі. Адже успіх організації залежить не лише від професіоналізму та особистих якостей окремо взятих співробітників, але й від сумісної діяльності всього колективу. Взяти навіть будь-яку спортивну команду, саме «командний дух» допомагає досягати успіхів в змаганнях. Те саме стосується і команди менеджерів, згуртованість якої може вивести діяльність підприємства на високий рівень, допомогти підприємству вижити в умовах конкурентного середовища. Проблема формування і існування команд є актуальною для всіх видів діяльності як в комерційній, так і в некомерційній сфері.

Метою даної роботи є визначення сутності команди, аналіз основних ознак та принципів команди, а також аналіз процесу створення команди на підприємствах.

Сутність команди, а також процес створення команди досліджували такі автори, як М.Бронштейн, П.Хохлова, А.Пригожин, Е.Емельянов, С.Поварниціна та ін.

Команда – це люди, які займаються загальною справою, сполучають свою особисту мету із загальною, і свідомо взаємодіють один з одним для її досягнення, причому роблять це із задволенням. В організації, по суті, команди є робочими групами, які створюються для вирішення певних завдань; їм даються усі необхідні ресурси і повноваження для досягнення кінцевого результату, за який вони, відповідно, несуть повну відповідальність [1, с.231].

Команда характеризується такими ознаками:

- ✓ Об'єднання людей для виконання спільної роботи.
- ✓ Спільна мета. Вона може формуватися внаслідок взаємного впливу індивідуальних цілей членів групи або визначатися ззовні, відповідно до місії організації, але завжди буде єдиною для всіх;

- ✓ Психологічне визнання членами команди один одного. У його основі – спільні інтереси, ідеали, принципи, подібність характеристик тощо; практична взаємодія людей у процесі досягнення спільної мети. Внаслідок такої взаємодії потенціал команди стає істотно більшим від суми потенціалів його членів (синергічний ефект), що досягається підсиленням інтелектуальних можливостей членів команди, підвищенням продуктивності їхньої праці внаслідок раціонального розподілу робіт, кооперації тощо.

- ✓ Наявність взаємної та колективної відповідальності. Кожний член команди в однаковій мірі відповідальний за виконання поставлених перед командою завдань.

На основі детального розгляду позицій вітчизняних та зарубіжних авторів щодо взаємодії членів команди у процесі досягнення цілей, можна виділити такі основні принципи команди: колективна діяльність членів команди для досягнення спільної мети; результативність виконання завдання та діловитість спілкування; активність та особиста відповідальність кожного за результат діяльності команди; взаємовідповідальність та взаємозвітність членів команди; партнерство, взаємопідтримка та взаємозбагачення (взаємонавчання, взаєморозвиток та ін.) один одного; створення умов для особистого і професійного розвитку членів команди, індивідуальної самореалізації (за зручною для кожного індивідуальною програмою); принцип довіри членів команди один одному; принцип гуманізму і толерантності [2, с.85].

Що стосується безпосередньо створенню команди, або командоформування, то це новий метод розвитку організації, який з'явився в кінці 80х – на початку 90-х років в США та Західній Європі і швидко здобув популярність.

Хохлова П.Т. розглядає командоформування не лише як процедуру створення згуртованого колективу організації, а як: «організоване зусилля із поліпшення командної ефективності. Воно може включати визначення і роз'яснення політики/цілей; пошук більш інноваційних і творчих шляхів рішення завдань; поліпшення управлінської практики в таких областях, як міжособова комунікація, ухвалення рішень, делегування, планування, наставництво, розвиток кар'єри, стимулювання; поліпшення взаємодії між членами команди; поліпшення зовнішніх стосунків (з клієнтами, постачальниками); поліпшення взаємодії з іншими робочими групами; вдосконалення продуктів і/або послуг» [3].

При формуванні команди потрібно перш за все враховувати фактори, які впливають на даний процес, а також безпосередньо на команду. Ці фактори можна поділити на три групи:

1. Організаційні фактори. До них відносяться різні організаційні труднощі, які не можуть контролювати та якими не можуть управляти навіть самі команди.

2. Управлінські фактори: визначення цілей створення команди та очікуваних результатів; вибір напрямків діяльності команди; отримання необхідних матеріальних та нематеріальних

ресурсів та механізмів для підготовки членів команди; визначення перешкод, з якими може зіштовхнутися команда та пошук шляхів їх подолання.

3. Індивідуальні фактори. При виборі членів команди, а також під час розвитку персоналу необхідну враховувати: технічні та особисті навики та можливості, які необхідні для якісного виконання командної роботи; необхідність додаткового навчання і розвитку кожного співробітника для перетворення його в ефективного члена команди; мотивація кожного члена команди; визначення ключових ролей в команді [4, с.38].

При формуванні команди дуже часто керівники здійснюють суттєві помилки, що призводить до погіршення діяльності підприємства та швидкому розпаду команди. Так, при створенні команди дуже часто менеджери висувають на перший план сумісність працівників, не враховуючи при цьому рівень професіоналізму, спеціальних знань, навиків та вмінь учасників команди. Якщо обирати працівників лише за таким принципом, це призведе до того, що у команді не буде кваліфікованих працівників і відповідно нікому буде виконувати складні та важливі для підприємства завдання. А це, в свою чергу, негативно вплине на діяльність підприємства в цілому. Неefективність діяльності команди може бути пов'язана і з тим, що керівники формують команду з лідерів. При цьому між працівниками починає розвиватися суперництво. Кожен з лідерів вважає лише себе правим та лише свої ідеї правильними та доречними. При цьому жоден з них не хоче виконувати доручення іншого, оскільки кожен хоче максимально впливати на всіх членів групи. Це призводить до розвитку внутрішніх конфліктів, які неможливо уникнути при зіткненні різних стилів керівництва.

Команда, в якій є лише один лідер, а всі інші учасники команди просто послідовники, тех причеена на невдачу. Звичайно, якщо в команді один лідер набагато легше прийти до загальної точки зору, вища згуртованість колективу, а у співробітників набагато менше проблем. Та у даній ситуації виникають інші проблеми. Так, учасники команди якщо і мають свою власну думку, яка суперечить думці всієї команди і в той же час є правильною, не висувають її, щоб не порушити гармонійність колективу. При цьому у працівників існує лише одна задача – триматися загальної поглядів в обговоренні. В результаті команда приймає рішення, яке не зачіпає нічиїх інтересів.

Саме тому для ефективного формування команди перш за все важливим є дотримання двох основних принципів. Перший з них – це правило мінімального оптимального розміру команди. Ніщо так негативно не діє на команду як «зайві люди». Механізм їх впливу на організацію отримав назву «ефект ледаря» (loaffing effect). Полягає він в тому, що людина, налаштована на роботу, але позбавлена її через невивчання справ, відчуває почуття незручності. У неї виникає бажання якось замаскувати цю ситуацію. Найпростіший і природний вихід – відволіктися від роботи кого-небудь із колег. Другий принцип – це необхідність чіткого позиціонування учасників. У кожного працівника повинна бути своя роль та свої завдання. Важко уваяти собі футбольну команду, в якій будуть одні вратарі [5].

Коли вже команда сформована, досить часто вона не відповідає основним принципам команди та вимогам. Так, Пригожин А. визначає такі хвороби, які можуть виникнути у команди:

1. "Пасажири автобуса". Кожний учасник команди виконує лише власні завдання і його не хвилюють проблеми та задачі інших. При цьому виконавши свою роботу, працівник не намагається якось підтримати та допомогти співробітнику.

2. "Ми і він". Інтереси підлеглих та керівника не співпадають, що призводить до неналежного виконання учасниками команди своїх завдань.

3. "Один на полі, усі інші на трибунах". Керівник не вміє делегувати повноваження. При цьому менеджер виконує всю основну роботу, а підлеглі лише спостерігають та коментують. Така ситуація досить часто зустрічається на підприємствах, і головна помилка тут саме керівника, який не вміє належним чином організувати роботу.

4. "Кожен несе свою валізу, але без ручок". Така ситуація в команді виникає тоді, коли працівники навантажені роботою, але при цьому у них немає необхідних ресурсів для виконання поставлених задач.

5. "Хор солістів". Така проблема в організації виникає коли при формуванні команди були враховані лише знання та навички працівників, при цьому не бралися до уваги індивідуально-типологічні особливості кожного індивіда. Тобто у команді велика кількість кваліфікованих співробітників, які не можуть працювати разом.

6. "Грізний батько і налякані діти". Керівник залучає підлеглих до прийняття управлінських рішень. Якщо ж рішення були помилковими або не приносять успіху, то винними є працівники.

7. "Багато розумних, мало дорослих". Фахівці високого класу на чолі з сильним керівником уникають взяття на себе відповідальності, яка ширше за їх прями обов'язки, ухиляються участі в прийнятті рішень, які стосуються організації в цілому, в усьому покладаючись на лідера. Або він сам вважає: "Вони молодці, але тут мені видніше".

8. "Негативна селекція". Керівник боїться конкуренції, тому формує команду, котра за рівнем

досвіду, кваліфікації та знань нижча від нього [6].

Розглянувши проблеми, які можуть виникнути у команді, можна зробити висновок, що важливу роль в командоформуванні займає менеджер. Тому не варто розглядати створення команди як можливість уникнення відповідальності. Адже саме менеджер повинен допомагати співробітникам виробити єдину систему цінностей як фундаментальну основу організаційної культури, ставити перед ними цілі, які їх надихатимуть, підтримувати в досягненні бажаних результатів, створювати необхідні умови праці і забезпечувати засобами досягнення мети.

При формуванні команди необхідно усвідомлювати, що команда – це не просто один з можливих ресурсів для виведення організації на новий рівень. Командоформування діє лише тоді, коли застосовується в потрібний час і в потрібному місці. Тобто перш за все команда повинна створюватися для вирішення конкретних проблем та задач. Крім того необхідність в команді виникає тоді, коли керівник усвідомлює, що у нього накопичилась велика кількість невирішених задач, з якими він просто не в змозі справитися самостійно. А для вирішення цих задач необхідний не просто помічник, а група працівників, які б загальними зусиллями, допомагаючи та підтримуючи один одного виконали б ці завдання, позитивно впливаючи на результати діяльності підприємства.

Саме тому в процесі командоформування керівнику потрібно багато в чому вчитися і не забувати, що ефективна команда може складатися з різних учасників, а згуртованість та взаєморозуміння досягається активними методами навчання. Крім того важливою умовою створення команди є наявність у керівника лідерських якостей та організаційської здібності.

Список використаних джерел:

1. Емельянов Е. Н., Поварнищина С. Е. Психология бизнеса [Текст] / Е.Н. Емельянов, С.Е. Поварнищина. — М.: АРМАДА. — 1998. — 511 с.
2. Карамушки Л.М. Технології роботи організаційних психологів: навчальний посібник [Текст] / Л.М. Карамушки. — К.: Фірма «ІНКОС». — 2005. — 366 с.
3. Хохлова П.Т. Team-building как основа современных персонал – технологий [Текст] / П.Т. Хохлова // «Управление персоналом». — 2005. — № 1-2. — С.12
4. Бронштейн М. Управление командами для чайников [Текст] / М. Бронштейн. — «Диалектика». — 2004. — 320 с.
5. Значен організації командообразование : [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <http://delovoyimir.ru/articles/view/?did=10516>
6. Пригожин А.И. Когда командообразование не нужно? : [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <http://www.management.com.ua/hmy/hm218.html>

Ірина Косова, Олеся Столяр,
Наук.кер.-Галамашевич І.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

ВИМОГИ ДО СУЧАСНОГО МЕНЕДЖЕРА В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Сучасний світ вимагає нової філософії освіти, зміни парадигми педагогічного мислення, практичної зорієнтованості, оскільки конкурентоспроможність в умовах формування економіки знань значною мірою визначається конкурентоспроможністю у сфері науки і освіти. Саме цим пояснюється наша спрямованість на постановку та розв'язання науково-педагогічних проблем управління процесом формування професійної компетентності майбутнього менеджера. В умовах ринкової економіки ефективна діяльність підприємства залежить від якості управління, тому ефективне вирішення стратегічних і тактичних завдань потребує залучення висококваліфікованих спеціалістів. Нині необхідність у висококваліфікованих менеджерах зростає. І так, як в обов'язки менеджера входить вміння спілкуватися із людьми, вести із ними переговори, йти до спільної думки чи згоди, то відповідно тема нашого наукового дослідження є актуальною.

Дослідженню проблем, які постали перед менеджерами приділялося досить мало уваги, зокрема у вітчизняній літературі. Однак, чимала кількість вчених намагалися виявити основні риси, які повинні бути притаманні менеджерам, досліджували напрямки їх діяльності. Зокрема серед них можна виділити таких учених як Балабанова Л.В., Сардак О.В., Виноградський М.Д., Лисенко Л.Л., Травин В.В., Дятлов В.А., Долгопол О.О., Пастушок Т.О., Ступарик Г.В. та ін.

Метою даної наукової статті є виявлення вимог до менеджера в умовах сучасної фінансово-економічної кризи.

Центральною фігурою в системі менеджменту будь-якої організації є менеджер-керівник, який керує власне організацією (підприємством), якимсь конкретним видом діяльності, функцією, підрозділом, службою, групою людей тощо. Американські дослідники Роберт Блейк та Джейн Муонтон підкреслюють, що сильне та ефективне керівництво сприяє створенню атмосфери участі та колективної підтримки цілей діяльності організації, у якій її члени отримують стимул в усуненні перепон і досягненні максимальних результатів.

Складність і змістовність управлінських функцій, специфіка управлінської праці, обумовлюють вимоги, що ставляться до сучасних менеджерів. У закордонній і вітчизняній літературі з проблем управління, у численних соціологічних дослідженнях наводяться різні набори якостей, необхідних менеджерам.

У найближчі роки в умовах сучасної фінансово-економічної кризи діяльність менеджерів буде пов'язана з широким колом проблем, основними з яких є:

1. Проблеми глобальної конкуренції, більш широкий спектр протидіючих сил. Це пов'язано з інтернаціоналізацією економік усіх країн при одночасному зростанні складності і зміні ринків закупівель сировини і збуту. Тому менеджери повинні вміти працювати в різних умовах. До того ж, менеджери покликані враховувати у своїй діяльності особливості національної культури тієї країни, у якій вони працюють.

2. Проблеми, пов'язані із забезпеченням маркетингової орієнтації підприємств. Так, ефективність діяльності підприємств і менеджерів буде залежати, в першу чергу, від трьох взаємозалежних складових: якості, продуктивності та орієнтації на споживачів.

3. Подальший розвиток НТП, різноманітні технологічні зміни, що стосуються технології виготовлення продукції, швидкий розвиток інформаційних технологій. Сьогодні три головних фактори в області інформаційних технологій впливають на бізнес: Інтернет і інші форми глобальних мереж, електронна комерція і мобільна обчислювальна техніка. У зв'язку з цим змінюються і вимоги до менеджерів, які повинні володіти сучасними інформаційними технологіями.

4. Зміна критеріїв, що визначають кваліфікацію робіт. Основна роль буде належати роботам, що вимагають, по-перше, застосування машин із широкими технічними можливостями, а, по-друге, співробітників, що оптимально сполучать у собі гнучкість і здатність до творчої діяльності. У зв'язку з цим підвищуються вимоги до кваліфікації як усіх співробітників, так і менеджерів підприємств.

5. Підвищення значущості ділової репутації менеджерів. Елементами ділової репутації, в свою чергу, є: управлінські успіхи менеджера, великий досвід і глибоке знання своєї сфери діяльності, високі моральні якості.

6. Зміни в ціннісних орієнтаціях працівників. Так, одержує новий зміст етика праці: робота виступає не тільки як засіб заробити для задоволення життєвих потреб, але й як інструмент для саморозвитку і самоорганізації [6].

Тому менеджер нового типу повинен бути зразком як у своєму підприємстві, так і за його межами. За цих умов виникає об'єктивна необхідність у розробці вимог до сучасного менеджера. Загальні вимоги до керівника (менеджера) містяться в законодавстві про працю, правилах внутрішнього розпорядку та інших документах, а спеціальні вимоги викладені в кваліфікаційних довідниках, службових інструкціях та деяких інших нормативних актах. Але ці вимоги мусять бути конкретизовані стосовно певної посади та умов, в яких доведеться працювати менеджеру.

Ф.Тейлор, один із фундаторів науки управління, найважливішими рисами керівника вважав розум, освіченість, спеціальні і технічні знання, фізичну силу та спритність, тактовність, енергійність, рішучість, чесність, розсудливість та здоровий глузд, а також міцне здоров'я [4, с.62].

А. Файоль так визначає вимоги до керівника: «Перша вимога, якій повинен задовольняти голова великого підприємства, бути хорошим адміністратором; тобто бути здатним передбачувати, організовувати, узгоджувати і контролювати...» [4, с.84]

Сучасні теоретики в розробку моделі менеджера включають основні властивості і риси ідеального управлінця. У Великій Британії, наприклад, беруть до уваги такі кваліфікаційні вимоги до менеджерів: розуміння природи управлінських процесів, знання основних видів організаційних структур, функціональних особливостей і стилів роботи, володіння засобами підвищення ефективності управління, ораторські здібності та вміння висловлювати думки, володіння мистецтвом управління людьми, здатність налагоджувати стосунки між клієнтами та між працівниками фірми, уміння робити правильні висновки та здатність підвищувати кваліфікацію [3, с.91].

Інститут діагностики менеджменту (м. Гамбург, Німеччина) розділяє вимоги до менеджерів на чотири напрямки: розумові здібності (здатність давати оцінки, творче, комплексне, системне, аналітичне мислення), ставлення до оточуючих (контактність, комунікабельність, сила переконання, наполегливість, вміння співробітничати, здатність працювати у команді), особисті риси (інтереси, мотивація, прагнення до успіху, гнучкість, товарищескість, надійність), ставлення до праці (сприйняття навантаження, ініціатива під час прийняття рішення, здатність до планування, організованість).

У системі управління США (Інститут Геллапа) виділяють п'ять основних вимог до менеджера: здоровий глузд, знання справи, впевненість у своїх силах, високий загальний рівень розвитку, здатність доводити справу до кінця. Інші американські дослідники додають до цього переліку ще лідерство, ініціативність, рішучість, розсудливість, незалежність, комунікабельність, уміння ризикувати, наполегливість.

Цікавим є підхід до ділових та особистісних якостей менеджерів у Франції. Після опитування та

анкетування самих менеджерів виявилось, що „дар Божий” відіграє в успішній кар’єрі менеджера 41%, неординарність – 36%, життєвий досвід – 10%, компетентність – 8%, авторитет – 4%, зовнішні дані – 1%. [5]

Деякі вчені (М. Вудкок, Д. Френсіс) підійшли до проблеми набору якостей менеджера з іншого боку, так з’явилася відома концепція обмежень, яка викладає перелік факторів, які заважають повній реалізації всіх особистих можливостей менеджера.

На думку В. Травина та В. Дятлова, «керівництво та менеджмент – справа набагато важливіша та в багато разів складніша за найскладніші технічні професії» [4, с. 36].

Діяльність сучасного керівника підприємства залежить від впливу ряду політичних, соціальних, економічних та психологічних факторів, які формують комплекс факторів дестимулюючого й стимулюючого напрямів. До дестимулюючих факторів відносять: стрес, тиск і невизначеність як у стимульстві, так і в конкретних колективах; кількісне збільшення та якісне ускладнення проблем, які потрібно вирішувати поряд з обмеженістю засобів для їх вирішення; неефективність шкіл і методів управління, створених тоталітарною системою. Стимулюючими творчу діяльність керівника факторами є: широче поле щодо вибору й вияву ініціативи, зростання конкуренції, можливість оволодіння сучасним менеджментом.

Для ефективного управління підприємством менеджер повинен володіти знаннями сучасного менеджменту й мати здібності до управління колективом. Знання сучасного менеджменту потрібні керівникові для визначення власних підходів до підлеглих. Керівники, які нездатні аналізувати й удосконалювати власні управлінські підходи, як правило, не намагаються встановлювати зворотні зв’язки, нездатні зацікавити своїх підлеглих, мають труднощі при наданні завдань та доручень. Керівники, які недостатньо розуміють мотивацію працівників, у яких застаріє стиль управління, не відповідають сьогоденним вимогам підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Здібності до керівництва виявляються в наявності розумових особистих цінностей і принципів та чітких власних цілей; здатності до управління самим собою; вмінні навчати та розвивати підлеглих, формувати ефективні робочі групи.

Можна сформулювати визначення ефективного управління майбутнього десятиріччя, яке потребує наявності у менеджерів таких навичок і здібностей:

1. Уміння управляти собою.
2. Наявність чітких особистих цінностей.
3. Здатність встановлювати чіткі особисті цілі.
4. Здатність до постійного особистого саморозвитку.
5. Навички вирішувати проблеми.
6. Творчість та здатність до інновацій.
7. Здатність впливати на оточуючих.
8. Знання сучасних управлінських підходів.
9. Здатність керувати.
10. Уміння навчати і розвивати підлеглих.
11. Здатність формувати і розвивати ефективні робочі групи [1, с.56].

Для ефективного управління підприємством в умовах сучасної фінансово-економічної кризи менеджер повинен відповідати таким вимогам і мати такі характеристики:

1. Стратегічне мислення, що дозволяє планувати діяльність підприємства з урахуванням майбутнього розвитку ринків.

2. Здатність спостерігати за бізнес-середовищем, гнучкість, адаптованість: характеризуються здатністю визначати і реагувати на неочікувані зміни, вчасно змінювати плани і дії, виходячи з нових умов. Ефективні менеджери не повинні боятися змін, а повинні користуватися ними і впливати на їхній хід. Сучасні менеджери повинні випереджати тенденції в бізнесі-середовищі, шукати нові способи задоволення попиту споживачів і досліджувати методи збільшення ефективності і результативності підприємства. Менеджери, особливо вищого рівня, повинні ясно бачити перспективи бізнесу, у якому вони працюють. Якщо в західних корпораціях межі планування встановлюються в середньому на 10 років, то для вітчизняних підприємств, що функціонують в умовах нестабільності економіки, цей період, як правило, складає один-два роки.

3. Інноваційне мислення, вміння створювати «інноваційну атмосферу» в колективі, підтримуючи ініціативу співпрацівників, сприяючи розвитку їхнього потенціалу. Для формування даних навичок для менеджерів є необхідними: постійний саморозвиток, самонавчання, самовдосконалення.

4. Вміння використовувати сучасні методи і технології в процесі управління підприємством. В першу чергу, це стосується інформаційних технологій.

5. Здатність вирішувати нестандартні проблеми.

6. Вміння працювати в команді. Так, сучасні менеджери повинні вміти працювати ефективно і як члени, і як лідери команди. Продуктивність і ефективність можуть бути значно підвищені, якщо люди будуть працювати разом на загальну мету. Як лідер команди менеджер несе

відповідальність за її формування, підготовку її учасників. Він спонукає їх до ефективної спільної роботи, справедливо винагороджує за досягнуті результати.

7. Лідерські здібності. М.Д. Виноградський зазначає, що лідерські якості керівника, як виразника і захисника інтересів членів колективу, вимагають у першу чергу вмілого поєднання у своїй роботі власних і колективних інтересів. Він повинен сприяти творчому зростанню підлеглих, створюючи для цього відповідні умови, добре знати мотиваційну структуру працівників, бути психологом людської душі [2, с. 260].

Отже, питанню визначення комплексу ділових знань, умінь і якостей та особистих рис менеджерів приділялося і приділяється багато уваги. Професія менеджер досить довго залишалася поза увагою вітчизняних дослідників з причини офіційної відсутності у нашій країні такої професії.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л.В., Організація праці менеджера. Підручник — 2-е видання, перероб. та доп. [Текст] / Л. В. Балабанова, Сардак О.В.-К.: «Професонал», 2007. — 416 с.
2. Виноградський М.Д., Організація праці менеджера: Навч. посіб. [Текст] / М.Д. Виноградський, Виногородська А.М., Шкванова О.М. — К.: «КОДЛО» — 2002. — 518с.
3. Лисенко Л.Л. Завдання менеджера, ролі, які характеризують менеджера [Текст] / Економічний вісник. — 2006. — №90 Т.3. — С. 89 — 94.
4. Травин В.В., [Текст] Основи кадрового менеджменту. Дятлов В.А. — М., 1999. — 336с.
5. Долгопол О.О. Організаторські уміння у моделі сучасного спеціаліста з менеджменту [електронний ресурс] — режим доступу <http://www.ufrankivka.edu.ua/sbornik/sbornik21.html>
6. Пастушок Т.О., Ступарик Г.В. Характеристики сучасного менеджера та проблеми які постають перед ним [електронний ресурс] — режим доступу http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/77973.doc.htm

Оксана Лазебна,

Наук. кер. — Васківчук І.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Управлінська праця є одним з особливих видів суспільної діяльності, основною метою якої є забезпечення цілеспрямованої, скоординованої діяльності, як окремих учасників суспільного трудового процесу, так і трудових колективів в цілому. З розвитком ринкових відносин і поглибленням процесів поділу й кооперування праці, управлінська праця відокремлюється як відносно самостійна сфера і набуває визначених організаційних форм які створюють самостійну систему управління підприємством. Основна особливість управлінської праці полягає в тому, що завдання розвитку й вдосконалення діяльності підприємства керівник вирішує в організаційному аспекті, впливаючи на працівників, які вирішують ці завдання. Управлінська праця знаходить своє відображення в реальній взаємодії, як об'єктивних так і суб'єктивних факторів суспільної діяльності людей. Враховуючи те, що управлінська праця не займається безпосереднім створенням певних споживчих вартостей, однак вона здійснює вплив на сам процес виробництва, і саме так створює необхідні умови для його розвитку. У зв'язку з тим, що процес оцінки ефективності управлінської праці є досить складним і особливим його специфіка проявляється в тому, що він пов'язаний з перетворенням інформації, як специфічного предмета праці [5, с.75-81].

Оцінка ефективності управлінської праці всебічно впливає на систему виробництва і відображається в його кінцевих результатах. Тому для того, щоб максимально наблизитись до запланованої цілі необхідно чітко спланувати управлінську працю [8, с.18].

Метою даної статті є здійснення концептуального аналізу понять «управлінська праця» та «управлінський персонал». Досягнення даної мети обумовлене розв'язання наступних завдань, а саме: розкрити сутність методів оцінки управлінської праці, визначити основні критерії і фактори, що здійснюють вплив на ефективність оцінки управлінської праці.

Проблемам теорії, методології і практики управлінської праці та її оцінки присвятили велику кількість наукових праць закордонні та вітчизняні економісти: Малинченко В.Е., Мельникова О.А., Нарейко В., Савченко В.А., Стахів О., Хукаленко П. Л., Чашина О.Ю. та ін. Однак внаслідок складності й багатогранності цієї проблеми в сучасних умовах існують питання розроблені не цілком.

Досить велика кількість науковців в своїх працях з теорії управління зазвичай розглядають не управлінську працю, а саме управлінський персонал, як окрему ланку персоналу підприємства. У зв'язку з цим, першим етапом при оцінці ефективності управлінської праці є визначення специфічних ознак які притаманні управлінській праці, а потім враховуючи ці ознаки слід визначити методи оцінки управлінської праці.

Одні з найважливіших особливостей управлінського персоналу обумовлені сутністю управлінської праці, а також її головними параметрами: об'єктом, предметом та продуктом. Основним завданням управлінської праці в сфері управління є прогнозування перспектив та

переваг, вибір тактичних цілей і стратегії, досягнення запланованої мети за допомогою координації та злагодженості взаємної діяльності працівників підприємства, формування своєрідного співтовариства між окремими трудовими процесами. У зв'язку з постійними організаційними змінами основним завданням при оцінці ефективної управлінської праці є участь у розробці та створенні певних інноваційних ідей та технологій, які б полегшували як управлінській так і виробничий процес. Зазвичай об'єктом управлінської праці є як саме підприємство чи організація, так і інформація, робочі групи та різні рівні управління. В свою чергу предметом управлінської праці виступає трудова діяльність людей, яка опосередковано виступає у виді інформації про стан підприємства і необхідність змін у його функціонуванні і розвитку за допомогою фінансових, матеріальних, інформаційних, людських ресурсів. Особливим продуктом управлінської праці є управлінський вплив на процес трудової діяльності людей для того, щоб досягти поставленої мети управління. Специфіка реалізації управлінського впливу буде відмінною для різних ланок управлінського персоналу [3, с.385-387].

Оцінка ефективності управлінської праці здійснюється з урахуванням певних специфічних ознак, які притаманні управлінській праці. Сутність цих ознак описана нижче:

✓ Управлінська праця виконує координування процесу виробництва, і саме так створює необхідність для його розвитку. Рішення та управлінські працівники є продуктом діяльності управлінської праці, яких об'єктивно можна назвати найбільш активною частиною трудового процесу, який приймає участь у створенні матеріального продукту за допомогою впливу на матеріальні елементи виробництва. У зв'язку з цим результативність такої праці може відобразитись у виробничих результатах. Однак потрібно мати на увазі також ще й те, що на відміну від фізичної, мета управлінської праці, способи її досягнення, а також кінцеві результати є менш передбачуваними. При оцінці якості управлінської праці слід брати до уваги, що результати цієї праці у значній частині опосередковуються її груповою діяльністю.

✓ Управлінська праця пов'язана з перетворенням інформації в той час, як робота виробничих працівників скоординована на численні предмети, а також пов'язана з процесом перетворення предметів праці у продукти споживання. Специфічною ознакою управлінської праці є також складність співвідношення її затрат з отриманими результатами, враховуючи розмір корисного ефекту.

✓ Управлінська праця вимагає висококваліфікованих спеціалістів і характеризується високою складністю самого робочого процесу. Міра складності управлінської праці встановлюється відповідно до виконуваних функцій, ієрархічного рівня, рівня розвитку і складності виробництва, чисельності підлеглих, забезпеченості ресурсами тощо. Необхідно пропорційно розподіляти управлінську діяльність за складністю у відповідності до кваліфікації персоналу, для того щоб кожен працівник виконував ефективно ту роботу, яка йому під силу.

✓ Управлінська праця характеризується низькою фізичною енергоємністю і в той самий час досягає високого рівня використання енергії пам'яті людини і психічної напруженості. У зв'язку з цим необхідно якомога більше уваги приділяти умовам, в яких реалізується процес управлінської праці.

✓ Управлінська праця досить часто триває в неробочий час, водночас іноді поза бажанням людини відбувається пошук альтернативних рішень складних проблем і застосовуються нові види операцій.

✓ Управлінській праці притаманний специфічно виражений творчий характер, пов'язаний з постійним пошуком і рішенням завдань, на які досить важко знайти відповідь керуючись тільки набутим досвідом [3, с.388-394].

Процес оцінки ефективності управлінської праці здійснюють з урахуванням великої кількості показників, які умовно на практиці поділяють на дві основні групи: синтетичні – характеризують ефективність роботи всього апарату управління підприємством; приватні – характеризують ефективність індивідуальної управлінської праці. Деякі науковці вважають, що кількісна оцінка ефективності управлінської праці неможлива і позбавлена економічного сенсу. Розглядаючи вітчизняний досвід вирішення цієї проблеми, необхідно відзначити також велику різноманітність показників, прийнятих для оцінки ефективності, як колективної так і індивідуальної управлінської праці [2, с.17-21].

Необхідно відмітити, що основною передумовою використання оцінки ефективності персоналу на підприємстві є те, що основним завданням оцінки персоналу є досягнення ступеня підготовленості працівників до виконання тієї управлінської діяльності, яка на них покладена, виявлення рівня потенційних можливостей персоналу з метою оцінки перспектив зростання або розробки кадрових заходів, які необхідні для досягнення цілей кадрової політики.

Процес оцінювання працівників необхідно проводити в умовах об'єктивності, доброзичливості, вимогливості, що враховує вияв суб'єктивності думки. Метод оцінки, і найважливіше отримана оцінка роботи працівника, повинні бути максимально об'єктивними і сприйматися працівником як об'єктивні. Для того щоб цього досягнути необхідно, щоб методи і критерії оцінювання були

відкритими і зрозумілими працівникам.

Особливості оцінювання які застосовують керівники, для оцінки отриманих результатів роботи, здійснюють вплив на процес роботи працівників, саме тому необхідно оцінювати: особисті якості працівників, їхню поведінку та індивідуальні результати виконання роботи [4, с.60-63].

В тих випадках, коли важливим є не лише процес, а також запланований кінцевий результат, керівництво повинно оцінювати індивідуальні результати виконання роботи. В даній ситуації результати роботи керівника підприємства можна оцінити, як по кількості виготовленої продукції чи наданих послуг відсотку, бракованої продукції або втратах на одиницю продукції. При оцінці ефективності управлінської праці на торговельному підприємстві слід враховувати такі критерії, як: кількість нових клієнтів, об'єм продажу, ріст об'єму продажу та ін.

В процесі оцінки ефективності працівника, як окремої складової всієї системи слід звернути увагу на ряд таких критеріїв: стиль лідерства, методи прийняття рішень, своєчасна підготовка документації та ін. [6, с.68-71].

Найефективніша, а також найбільш надійна група критеріїв, які в основному використовують сучасні підприємства – це особисті якості працівників. Саме ці критерії є досить мілкими і цим самим зменшують свою стійкість аніж персональні результати, оскільки їх зв'язок з отриманими результатами роботи менш прогнозований. Це такі особливі якості, як впевненість у власних силах, стаж роботи, надійність, добросовісність та ін. Однак неможливо заперечити, що перелічені особисті критерії досить часто застосовуються керівниками, як критерії оцінки ефективності управлінської праці персоналу [7, с.49-50].

До процесу оцінки ефективності управлінської праці персоналу залучається досить велика кількість людей, до яких відносять: керівника, підлеглих керівника, колег, незалежних фахівців, працівників, споживачів товарів і послуг. Під час вибору найбільш правильного методу оцінювання необхідно брати до уваги: здібності (кваліфікацію оцінювача, досвід, суб'єктивність, справедливість); мотивацію (хто понад усе зацікавлений в отриманні об'єктивної інформації); можливості оцінювачів (хто найкраще розуміє і знає працівника) [1, с.68-72].

Досить важливим аспектом є те, що при оцінці ефективності управлінської праці важливо враховувати психологічні чинники. Функціонування працівника, його поведінка та професійні здобутки залежать не стільки від самої ситуації, скільки від індивідуальних особливостей, що до її сприйняття, тобто особистієї тривожності.

Таким чином, аналітична робота з оцінки ефективності управлінської праці може бути організована різними способами. Зрозуміло, представляється можливим використання комбінації перерахованих критеріїв оцінки.

Піднімаючи питання про достовірність отриманих результатів в наслідок оцінки ефективності управлінської праці, слід зазначити: жоден з важливих видів критеріїв оцінки не може дати високої достовірності, тому і потрібно використовувати комплексний підхід, в якому окремі види критеріїв оцінок доповнюють одна одну; достовірними і повними будуть ті результати проведеного оцінювання, в яких є відповіді на питання, які є можливості у людини, і якою мірою вони реалізувалися, які не реалізувалися і чому, а також за яких умов в майбутньому вони можуть реалізуватися. Кажучи про оцінку ефективності управлінської праці персоналу, не можна не сказати про оцінку служби управління персоналом. Дуже багато залежить від їх персоналу, якщо вони відповідають поставленим критеріям, а саме: мають відповідну освіту і відмінні знання, гнучкий розум і практичну кмітливість, достатній стаж роботи, знають передовий вітчизняний і зарубіжний досвід підприємства.

Ці та інші критерії повинні бути покладені в основу при оцінці ефективності управлінської праці. Оцінка ефективності, як система процедур, є засобом, що допомагає керівнику і побачити і оцінити в достатньо конкретному значенні якість системи управління персоналу в цілому і свої професійні здібності зокрема, і ті недоліки в підготовці, які відповідно можна визначити як потреби в навчанні з метою підвищення результативності роботи.

Список використаних джерел:

1. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства: навчальний посібник [Текст] / І.З. Должанський. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 362с.
2. Малиненко В.Е. Методи оцінки результатів роботи і мотивація персоналу [Текст] / В.Е. Малиненко// Проблеми науки. – 2008. - №7. – С. 17-21.
3. Мельникова О.А. Особливості праці управлінського персоналу та їх вплив на мотивацію праці [Текст] / О.А. Мельникова// Формування ринкової економіки. – 2005. - №3. – С.385-394.
4. Нараєiko В. Оцінка персоналу в системі ефективного управління [Текст] / В. Нараєiko// Економіка та держава. – 2009. - №91. – С.60-63.
5. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: навчальний посібник [Текст] / В.А. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 351с.
6. Стахів О. Система оцінювання управлінської праці в контексті контролю якості за міжнародним стандартом ISO 9001 [Текст] / О. Стахів// Персонал. – 2006. - №9. – С.68-72.
7. Хуаленко Л.Л. Всебічна об'єктивна оцінка фахового рівня персоналу, як стимул до покращення показників у роботі [Текст] /Л.Л. Хуаленко// Фінансовий контроль. – 2004. - №4. – С. 49-51.
8. Чашина О.Ю. Новий підхід до управління персоналом фірми на основі концепції якості [Текст] / О.Ю. Чашина// Проблеми науки. - №4. – С.13-16.

СПЕЦИФІКА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЗА УМОВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ

В умовах сучасного мінливого середовища значна кількість різноманітних політичних, соціально-економічних процесів, їхня непередбачуваність та нестабільність, постійний розвиток та вдосконалення виробництва призводять до того, що швидкими темпами зростає число тих господарських операцій, які потребують значних зусиль, а також застосування особливих методів та технологій.

В тих випадках, коли потрібно застосувати незаплановані рішення досить часто дається взнаки недостатня кількість релевантної інформації. Робота над плануванням, прийняттям та реалізацією особливих управлінських рішень вимагає застосування творчого підходу, тому цей процес є досить особливим, враховуючи те, що робити це досить часто необхідно в умовах мінливого інформаційного потоку, який не завжди допомагає прийняти своєчасне та точне рішення.

Складності, які виникають в процесі пошуку унікальних управлінських рішень в непередбачуваних ситуаціях завжди мали місце, але нажалі за останні декілька років їхня роль значно підвищилась. Труднощі які виникають при оптимізації рішення в нестандартних умовах, які є характерними для управлінської праці, до них відносять визначення об'єктів наукових досліджень, розробок номенклатури та обсягів виробництва продукції, напрямків розвитку, обсягів та джерел інвестицій – постійно знаходяться на першому плані керівника[5, с.75-81].

Проблемам теорії, методології і практики прийняття управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності присвятили велику кількість наукових праць закордонні та вітчизняні вчені-економісти: Малиненко В.Е., Мельникова О.А., Нарейко В., Савченко В.А., Стахів О., Хукаленко П.Л., Чашина О.Ю. та ін.

Метою даної статті є здійснення аналізу організаційних проблем в стані ризику та невизначеності, з якими може зіткнутись керівник в процесі прийняття управлінських рішень. Досягнення даної мети обумовлює розв'язання наступних завдань, а саме: розкрити роль невизначеності ситуації при прийнятті управлінських рішень, дослідити характеристики невизначеності і причини їх виникнення при реалізації управлінських рішень, визначити основні методи і техніки управління, а також обґрунтувати необхідність гнучкого використання різних стилів управління в умовах ризику та невизначеності.

Досить часто на підприємствах керівникам та менеджерам різних рівнів доводиться планувати управлінські рішення за умов малої кількості інформації та її недостовірності, а кінцеві результати не завжди співпадають з тими, які було передбачено. Тому в таких випадках враховують незаплановані невизначеності або ризики, які завжди супроводжують керівників та менеджерів при прийнятті рішень [3, с.385-387].

Невизначеністю є одна з ознак інформації, яка характеризує її як не зовсім чітку, недостовірну та неясну, тобто ту яка має низку можливих результатів, імовірність яких або не відома, або не має сенсу. Процес розробки управлінських рішень досить часто поєднують з невизначеністю, а процес реалізації управлінського рішення пов'язують з ризиком. Розумова діяльність людини, яка має на меті конкретну ціль, а також яка веде до певного висновку або певних потрібних дій є рішенням. Значна кількість науковців у своїх працях з теорії прийняття управлінських рішень зазначають, що технологія прийняття рішень повинна включати: мету, ідею, організацію розробки, затрати виконавців, терміни здійснення, споживачів та місце реалізації [8, с.18].

Основними причинами, які призводять до невизначеності ситуації при прийнятті та реалізації управлінських рішень по-перше є недостатня кількість повної, відповідної та достовірної інформації; по-друге сам процес обробки інформації є досить трудомістким та капіталоемним, тобто вимагає застосування великої кількості ресурсів; по-третє процес збору первинної інформації, яка необхідна для прийняття рішень є досить складним і тривалим.

На рівень невизначеності при прийнятті управлінських рішень деякі з характеристик інформації справляють досить суттєвий вплив. Тому в таких ситуаціях керівник, менеджер чи інша уповноважена особа яка працює з інформацією повинна здійснювати пошук інформації, після чого необхідно відокремити цінну інформацію від тієї, яка є зайвою. Відокремивши інформацію потрібно оцінити основні характеристики отриманих даних, і лише після цього потрібно виділити з інформації найбільш важливу частину, яка дає змогу аналізувати поточний стан об'єкту, за яким проходить процес розробки управлінського рішення.

Методи з допомогою яких здійснюють відбір та пошук необхідної інформації вимагає застосування кваліфікованих працівників, фінансових ресурсів, новітніх технологій, адже інформація повинна бути не просто товаром, а дорого вартісним товаром.

Для того, щоб оцінити отриману інформацію необхідно враховувати її обсяг, цінність, насиченість певними фактами, а також достовірність. Та інформація, яку керівник використовує при плануванні управлінських рішень повинна перш за все бути достовірною, її обсяг повинен бути максимальним для того, щоб мати розгорнуте бачення про досліджуваній об'єкт, також інформація повинна бути насиченою різними фактами та доказами, які дають підстави для прийняття ефективних управлінських рішень [3, с.388-394].

Основними причинами, які спричинюють виникнення невизначеності при прийнятті та реалізації управлінських рішень є обмеженість тих ресурсів, які є необхідними для прийняття рішення; низька кваліфікація спеціалістів на яких покладено функцію прийняття управлінських рішень; суб'єктивізм думки спеціалістів при прийнятті рішень; на процес прийняття та реалізації рішення можуть вплинути непередбачувані обставини; розходження між запланованими і фактично прийнятими рішеннями [2, с.17-21].

Для процесу реалізації управлінських рішень враховують фактор вичерпності ресурсів які є необхідними для виконання рішень. На жаль в реальних умовах, в процесах реалізації управлінських рішень можуть виникнути незаплановані нестачі необхідних ресурсів, які створюють перешкоди при реалізації рішень.

Ті обставини які виникають незалежно від бажання керівника в практичній діяльності визначаються, як надзвичайні, тобто ті які не плануються під час виконання управлінських рішень. Під час передачі прав на виконання рішення або його окремої частини значній кількості спеціалістів, відбувається зниження контролю над управлінським процесом в момент планування та виконання управлінського рішення. Низька кваліфікація спеціалістів та керівників сприяє допущенню помилок та неточностей при прийнятті рішень, а також не дозволяє достатньо вірно аналізувати інформацію. Розходження між запланованими і фактично отриманими рішеннями проявляється у тому, що були проігноровані системи норм цінності організації і колективу, саме тому все це призводить до підвищення рівня невизначеності при прийнятті управлінських рішень [4, с.60-63].

Тому, щоб застосувати чинники систематизації, необхідно гнучко застосовувати різноманітні методи та стилі управління. Основним індикатором методи управління, залишається авторитарність. Однак не менш важливим є також проведення вимірювання результативності, тут мається на увазі поєднання найбільш важливого вимірювання методів управління, а також важливих факторів ситуації найбільш прийнятним чином для отримання позитивних результатів. Необхідно зазначити, що позитивний результат може бути отриманий, не тільки завдяки ефективному управлінню людьми, але й просто під впливом випадковостей [6, с.68-71].

З погляду продуктивності результатів керівника повинне бути співвідношення між існуючим стилем управління керівника й стилем управління, який передбачається від підлеглих. Цієї цілі можна досягти в процесі розмови керівника та його підлеглих на рахунок результатів роботи, враховуючи запитання про стиль управління, який закріплений відповідною домовленістю. В той самий час застосування особистого стилю управління дає змогу використовувати чинники ситуації з потрібною гнучкістю замість тих стилів, які є загально визначеними. Для процесу управління, який зорієнтований на кінцевий результат, необхідно щоб досягалась відповідність між індивідуальністю керівника, вимогами завдань, підлеглими і оточенням.

В своїй повсякденній діяльності керівник чи менеджер для того, щоб розробити та прийняти ефективне рішення повинен застосовувати основні методи та технології управління. До цих методів та технологій на практиці зазвичай відносять: техніку прийняття рішень; засоби заохочень; вдосконалення планування своєї роботи; способи підбору і оцінки персоналу; делегування відповідальності і влади та ін.

Творчому підходу в процесі управління ситуацією відводиться одна з найважливіших ролей. Зазвичай для керівника такий підхід означає почуття проблеми; своєрідність; здатність до ризику, вміння відрізнити суттєве від несуттєвого; воля, мотивація до використання своїх знань та вмінь в організації [7, с.49-50].

Значну частину серед всієї кількості ризиків на підприємстві займають управлінські ризики. Цей вид ризиків являє собою запланованих або незапланованих спричинених управлінськими рішеннями ситуацій, які можуть виникнути або при виконанні рішень, або через деякий час. Саме управлінські ризики поєднують в собі ряд інших ризиків таких, як: технологічні і соціальні, правові та організаційні.

До оперативних і стратегічних надбань або втрат в діяльності організації призводять управлінські ризики. Якщо дія управлінських ризиків є позитивною, то її результат сприймається усіма працівниками належно, якщо ж навпаки, дія є негативною, то результат викликає роздратування у керівників і бажання не припуститися цих ризиків у майбутньому.

Невід'ємним елементом в процесі управління ризиками є планування та реалізація системи контролю, яка б відповідала стратегії управління ризиками. Щоб виконати цей процес управління

можуть бути застосовані основні положення адміністративної системи, основним завданням якої є вище керівництво фірми [1, с.68-72].

Таким чином, процес прийняття управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності може бути організований різними способами. Говорячи про процес прийняття управлінських рішень, не можна не згадати про управлінський персонал, який приймає безпосередню участь при прийнятті управлінських рішень. Дуже багато залежить від їхніх знань та кваліфікації, відповідності певних загальноприйнятих критеріям, таким як: відповідна освіта та відмінні знання, гнучкий розум і практична кмітливість, достатній стаж роботи, знають передовий вітчизняний і зарубіжний досвід підприємства.

Отже процес прийняття управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності є творчим процесом вибору із числа можливих альтернатив єдиного рішення, яке приймається до виконання. Тому для ухвалення управлінських рішень характерні багатогранність і складність взаємовпливів соціальних, економічних, політичних і технічних факторів та інформації, а тому головна роль у пошуку оптимального і прийнятного рішення відводиться людині.

Специфіка прийняття управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності полягає в тому, що це завжди вольовий акт, соціальна дія, яка виражає не тільки потреби та інтереси осіб і відображає інтереси певних соціальних сил у суспільстві, але й реалізує ці соціальні інтереси.

Список використаних джерел:

1. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства: навчальний посібник [Текст] / І.З. Должанський. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 362с.
2. Малиненко В.Е. Упевненість при прийнятті рішень [Текст] / В.Е. Малиненко // Проблеми науки. – 2008. - №7. – С. 17-21.
3. Мельникова О.А. Особливості праці управлінського персоналу та їх вплив на мотивацію праці [Текст] / О.А. Мельникова // Формування ринкової економіки. – 2005. - №3. – С.385-394.
4. Нарейко В. Розробка управлінського рішення [Текст] / В. Нарейко // Економіка та держава. – 2009. - №1. – С.60-63.
5. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: навчальний посібник [Текст] / В.А. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 351с.
6. Страхів О. Система оцінювання управлінських рішень в контексті контролю якості за міжнародним стандартом ISO 9001 [Текст] / О. Страхів // Персонал. – 2006. - №9. – С.68-72.
7. Хукаленко П.Л. Всебічна об'єктивна оцінка факторів, що впливають на процес прийняття рішень [Текст] / П.Л. Хукаленко // Фінансовий контроль. – 2004. - №4. – С. 49-51.
8. Чашина О.Ю. Новий підхід до прийняття управлінських рішень на основі концепції якості [Текст] / О.Ю. Чашина // Проблеми науки. – №4. – С.13-16.

Владислав Мазур,

Наук. кер. - Лозовський О.М.,

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ПОТРЕБ ПРАЦІВНИКІВ

За умов ринкової економіки досить актуально постала проблема дослідження методів мотивації персоналу на підприємствах. Тому перед багатьма науковцями постала потреба в їхньому дослідженні, згрупуванні та виокремленні тих методів мотивації, які будуть найбільш актуальні за ринкових умов господарювання.

Актуальність дослідження даної теми полягає в тому, що останнім часом зростає значення мотивації персоналу на підприємствах, що, у свою чергу, сприяє активному використанню мотиваційних заходів щодо персоналу підприємств.

Вивченням та дослідженням методів мотивації персоналу займається досить велика кількість науковців та вчених, проте на нашу думку проблема мотивації праці в контексті потреб самих працівників потребує більш глибокого вивчення та аналізу.

Проблемами мотивації праці займаються: В.М.Данюк, А.П.Єгоршин, А.Л.Єськов, О.О.Жигло, А.Л.Злотніков, А.М.Колот, О.В.Крушельницька, М.П.Лукашевич, Є.Г.Молл, Н.О.Москаленко, Т.В.Поспелова, В.Л.Романов, О.В.Сардак, С.І.Сотнікова, Б.Швальбе, Л.Яковка.

Мотивація персоналу займає одне із центральних місць у системі управління будь-яким соціально-економічним об'єктом. Мотивація персоналу є однією із функцій управління поряд з іншими функціями управління, такими як планування, організація, контроль, прийняття рішень [1, с. 268].

Мотивація персоналу є складовою частиною управління фірми. Успіх управління будь-яким соціально-економічним об'єктом залежить від того, наскільки ефективна мотивація людей, які працюють у межах цього об'єкта [2, с. 457].

Людина - заручник своїх потреб, мотивів, цінностей. Вони визначають його поведінку, і саме вони можуть стати для роботодавця ключем до ефективного управління персоналом. Протягом декількох століть цей ключ шукали генії управлінської думки. Ієрархія потреб Абрахама Маслоу, двофакторна концепція Фредеріка Герцберга, теорія У Дугласа МакГрегора, концепція ERG Клейтона Альдерфера і ряд інших теорій намагалися дати відповідь на питання, що визначає поведінку працівника.

Мотиви - це завжди комплекс. У сучасному HR прийнято визначати не менше трьох-чотирьох основних мотивуючих факторів. Причому найчастіше мотиви пов'язані між собою. І дія на один

без урахування іншого може виявитися марною тратою сил.

Мотиви, потреби, цінності піддаються змінам. Зміни можуть відбуватися як у міру розвитку особистості, так і під впливом зовнішніх умов. На цьому принципі засновані механізми корекції індивідуальних мотиваторів. Щоправда, треба розуміти, що процес цей складний і довгий. І зважується на подібний крок або у випадку боротьби за особливо цінного співробітника, або якщо у зміні мотивації потребує весь персонал компанії.

Матеріальна мотивація, або просто гроші, - лише один з декількох десятків найбільш часто зустрічаються мотивуючих факторів. Притому не найефективніший

Приміром, управління такими мотивами, як кар'єрний ріст, статус, слава, оцінка, ясність мети, може впливати на ентузіазм працівника не менше, ніж висока зарплата і бонуси.

Останнє. Згідно з класичним визначенням, в HR прийнято вважати мотиватором той фактор, задоволення якого впливає на ефективність праці. Справа в тому, що є й інші чинники, задоволення яких на продуктивності праці не позначається. Таким чином потрібно відшукати саме ті фактори, задоволення яких впливає на продуктивність праці. це можна зробити за допомогою пошуку мотиву.

Існує велика кількість методик для оцінки мотивуючих факторів.

1. Включене спостереження. Це скоріше мистецтво, ніж метод. Менеджер, який зробив ставку на отримання інформації з спостережень і інтерпретації дій співробітників повинен як мінімум мати емпатію (здатність емоційно відгукватися на переживання інших людей), спостережливість, вмінням розуміти та правильно трактувати патерни (поведінкові зразки), які демонструє співробітник. Природно, ні про яку формалізацію процесу не йдеться: результати такого дослідження виражаються спостерігача в думці.

2. Тести та опитування. Найбільш формальний інструмент. З його допомогою дослідник отримує індивідуальний або груповий мотиваційний профіль - схему, яка зображує структуру мотивуючих факторів. Якщо в першому випадку мистецтво потрібно від спостерігача, то тут весь тягар відповідальності лягає на укладача анкети - кількох десятків питань і правил інтерпретації відповідей.

3. Мотиваційна бесіда. Один з варіантів глибинного інтерв'ю, що дозволяє виявити фактори, що визначають співрозмовника.

4. Мотиваційний семінар. Комплексна методика, що включає багато інших інструментів - інтерв'ю, опитування, вправи та рольові ігри.

Або ситуаційна - проведення дослідження мотиваційних чинників у пікові для компанії моменти: під час кризи, при виході на нові ринки, реорганізації.

Існує і набір класичних ознак, які можуть стати сигналом для дослідження. Висока плинність персоналу, проблеми при переході співробітників з одного відділу в інший, падіння продуктивності праці і, нарешті, масовий відхід. Будь-яка зміна в сфері управління персоналом, як правило, теж супроводжується мотиваційної діагностикою.

Підсумки дослідження формалізуються у вигляді мотиваційних профілів - індивідуальних або зведених (по підрозділу або по цілому підприємству). Деякі компанії складають окремий зведений профіль, відповідний групі найбільш успішних фахівців. У деяких компаніях створюють ще й так звані профілі ідеальних співробітників, які формуються виходячи з уявлення керівництва або експертів про оптимальний поєднанні мотивуючих факторів.

За допомогою профілів успішних і ідеальних співробітників можна отримати набір мотиваторів, який найбільш повно відповідає вимогам компанії. Згодом їх можна використовувати в якості еталона. Наприклад, порівнюючи профілі інших співробітників або кандидатів на вакансії.

Окреме питання: що робити з співробітниками, чії мотиваційні профілі значно відрізняються від бажаного. Якщо цінність співробітника висока, то при формуванні компенсаційного пакету варто врахувати індивідуальні особливості данної особи. Якщо не врахувати, то, швидше за все, такий співробітник - кандидат на звільнення.

Перебудова структури мотивуючих чинників - процес складний і важкопередбачуваний. Методи можуть варіюватися від створення системи внутрішньокорпоративних заходів до зміни корпоративної культури, або структури бізнес-процесів (розширення повноважень певних груп співробітників, зміна системи контролю).

Згідно з дослідженнями, проведеними деякими західними рекрутинговими компаніями, невеликі компанії з чисельністю персоналу 60-100 чол. більше приділяють увагу грошового компоненту, ніж великі. Вони змушені платити на 20-60% більше, ніж відомі в світі компанії-бренди. Типова стратегія невеликих компаній - це залучення висококваліфікованих співробітників і різке збільшення їм платні. При цьому відмічено, що співробітники, які отримують підвищену зарплату, зовсім не лояльні до фірми, і плинність серед «перекуглених» фахівців набагато вище, ніж серед співробітників, вирощених всередині фірми.

Щоб уникнути розвитку таких негативних моментів, потрібно створювати в структурах

сприятливий психологічний клімат. Робітник повинен відчувати причетність до того, чим займається компанія. Тоді розмір зарплати відіде на задній план (можливо, тимчасово), і співробітник перестане думати про додатку своїх здібностей в інших фірмах, де праця оплачується вище. Як стверджують експерти, спектр людських прагнень і бажань такий величезний, що вимірювати його тільки грошима не варто. Не випадково сьогодні багато відомих міжнародних компаній при прийомі на роботу «цінного кадра» намагаються з'ясувати внутрішню його мотивацію. Керівництво не проти високої зарплати, але воно має бути впевнена, що співробітником, в першу чергу, рухає не любов до великих грошей, а інтерес до нової справи.

Останній крок змін, заснованих на базі діагностики мотивації, - реформування системи відбору.

Якщо мотиваційні пріоритети компанії визначено, стає ясно, хто з кандидатів приживеться, а хто звільниться через декілька місяців.

Одержання при оцінці кінцевих результатів інформації про підсумки роботи фірми і значущості його особистого внеску в результат дозволяє кожному співробітникові відчувати себе необхідним членом колективу, співвідносити свої досягнення з досягненнями фірми, пов'язувати своє майбутнє з майбутнім організації, розуміти, що визнання компетентності, кар'єрний ріст, матеріальне винагорода - все це логічний наслідок правильно організованої роботи згуртованої команди професіоналів.

Добре продумана система мотивації дозволяє ефективно управляти діловим поведінкою персоналу, забезпечуючи процвітання організації. Багато українських компаній прагнуть створити умови для задоволення потреб своїх працівників і вельми досягають успіху в цьому.

Таким чином, високий рівень заробітної плати і пропозиція повноцінного соціального пакету, навчання та планування кар'єри працівників, організація корпоративних заходів, діагностика ситуації в компанії з залученням зовнішніх консультантів та проведення опитувань серед персоналу поступово стають звичними умовами роботи співробітників комерційних організацій.

Список використаних джерел:

1. Колот А. М. Мотивація персоналу : підруч. / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
2. Егоршин А. П. Управление персоналом : учебн. для вузов / А. П. Егоршин. – [4-е изд., испр.]. – Н. Новгород : НИМБ, 2003. — 720 с. 61
3. Вісник Запорізького національного університету №3(7), 2010.

Катерина Мацюк, Юлія Ткачук,

Наук. кер. – Попович Н.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ОСОБИСТОЇ РОБОТИ МЕНЕДЖЕРА

У повсякденному житті менеджер повинен виконувати безліч робіт, які визначаються функціональними обов'язками, зумовленими посадою, різними життєвими ситуаціями. Це вимагає здійснення планування року, півріччя, місяця, тижня, дня. Найскладніше розробляти план дня, що пов'язано з необхідністю врахування обсягу діяльності, яка підлягає виконанню, відповідно до плану досягнення життєвих цілей, заходів і робіт інших сфер життя людини, непередбачених раніше ситуацій, що потребують часу.

"Праця менеджера має бути плановою і виконувати її потрібно за планом" – так пише Пітер Друкер. А далі він продовжує свою думку: "Менеджери, що вміють правильно використовувати свій час досягають потрібного результату насамперед завдяки грамотному плануванню своєї діяльності. Іншими словами, вони спочатку думають, а потім працюють, а не навпаки" [2, с. 170].

Метою написання статті є характеристика планування особистої праці менеджера, а також розгляд правильної організації планування.

Планування особистої роботи менеджера стали предметом дослідження таких науковців як : Ансофф І., Адаїр Д., Уелч Д., Голдратт Е., Друкер П., Шеремет П., Форст П., Гюго В. та інші.

Планування покликане забезпечити раціональне використання найціннішого ресурсу - часу. Чим краще розподілений (тобто спланований) час, тим краще він може бути використаний в особистих і професійних інтересах керівника. Планування як складова частина організаційної організації особистої праці керівника означає підготовку до реалізації цілей і структурування часу. Планування щоденної роботи, середньо- і довгострокових завдань і результатів дозволяє не тільки раціонально використовувати час, але й досягти успіху і бути впевненим у собі [6].

Час — це унікальний ресурс. Хочемо ми чи не хочемо, але мусимо витрачати його за твердою ціною — 60 секунд за хвилину. Час — найбільш безжалюсний і негнучкий елемент нашого існування. Проте ми можемо проаналізувати, як ми витрачаємо його. Як і будь-який інший ресурс, його можна використовувати або ефективно, або неефективно. Пітер Друкер зазначив: "Запас часу нескінченно малий, і якщо ви не можете управляти ним, то вам не вдасться управляти нічим іншим". Кожному з нас важливо пам'ятати, що час, який ми витрачаємо, належить нам, і потрібно стати його хазяїном. Ми не зможемо управляти своїм часом доти, поки не почнемо управляти собою.

Таким чином, час – один з ресурсів, який не відновлюється. Брак часу на виконання поставлених завдань призводить до штучного подовження робочого дня, нерационального його використання. Брак часу – це результат відсутності чіткості, плановості та організованості роботи менеджерів. Встановлено, що непередбачена трихвилинна телефонна розмова нерідко призводить до втрати 15-20 хвилин, необхідних для того, щоб знову зосередитися і відновити початкову працездатність [3, с. 210].

У багатьох керівників виникають проблеми з розподілом часу. Однак ті, хто вміє ним ефективно розпоряджатися, стають вкрай скрупульозними, "вкладаючи" свій час, вони постійно задають собі такі запитання: чи потрібно робити це? Чи хочу я це робити? Якими можуть бути потенційні результати? Як це зробити простіше всього? Чи можу я залучити собі на допомогу додаткові ресурси? Ідея, що міститься в терміні "вкладання часу", дуже корисна. Ставтеся до свого часу так само, як щасливий вкладник капіталу поводитиметься зі своїми акціями. Проблеми в тому й іншому випадку схожі. Інвестор не може мати внески скрізь і тому вибирає визначені капітальні вкладення. Він так розподіляє свої інвестиції, щоб загальний ефект був найбільшим. Аналогічно і менеджер має у своєму розпорядженні обмежену кількість часу і повинен вкладати його, максимізувати свої результати. Досягненню успіхів у цій справі сприяє чітке й постійне планування своєї роботи [7].

Уміння ошадливо і рационально використовувати робочий час, постійно удосконалювати процес його планування – ознака організованого керівника. Під плануванням робочого часу досить часто розуміють простий перелік поточних справ на наступний день. Урахування витрат робочого часу з усіх видів робіт дає можливість одержати повну картину завантаження.

Процес планування праці менеджера повинен починатися з визначення стратегії та цілей. Стратегія – це визначення основного шляху (напрямку, курсу) до довготривалої цілі. І. Ансофф у книзі Стратегічне управління розглядає стратегію як набір правил для прийняття рішень, якими менеджер керується в своїй діяльності [4, с. 160]. Планування стратегії завжди пов'язане з розробленням методу дії або способу досягнення цілей. Ціль – це уявне передбачення результату діяльності і шляхів його досягнення за допомогою різних засобів. Для менеджера як ціль виступає ідея, в якій знаходяться відображення проблеми суб'єкта управління та умови їх задоволення, його рішення досягти очікуваного результату своєї діяльності.

Ціль – це те, до чого прагнуть, орієнтир, який намічено досягти. Вона визначає кінцевий результат. Необхідно усвідомлювати, що тут мається на увазі не те, що ми робимо, а те, заради чого ми це робимо. Ціль дає зрозуміти, у якому напрямку необхідно рухатися. Значимість цілей дуже важко переоцінити. Цілі є вихідною точкою планування різних засобів, цілі лежать в основі побудови організаційних відносин, на цілях базується система мотивації, яка використовується у підприємстві, крім того, цілі є відправною точкою в процесі контролю та оцінки результатів праці окремих співпрацівників, підрозділів та підприємства в цілому.

Цілі менеджера повинні відповідати таким вимогам:

1. Цілі повинні бути досяжними.
2. Конкретні та вимірювані цілі.
3. Цілі повинні мати конкретний часовий горизонт.
4. Суперечливість цілей (цілі повинні бути узгоджені між собою) [5].

"У менеджера багато проблем, - пише Е. Голдратт, - але треба ретельно вибрати, на яких діях концентрувати свої зусилля". Для цього слід прийняти рішення про те, яким із завдань треба надати першочергового, а яким другорядного значення. Тому менеджер має навчитися виділяти пріоритети. Вибір пріоритетних справ здійснюється за допомогою таких принципів: принцип Парето, принцип АБВ – аналіз, принцип Ейзенхауера.

Принцип Парето, сутність принципу стосовно діяльності людей в тому, що 20 % зусиль людини дає 80 % результату. Думку Парето розвинув англієць Річард Кох, який наголосив на тому, що лише окремі дії приводять до важливих результатів, а більшість дії – це лише втрата часу. 20 % затрат паці менеджера 80 % результату, на решта 80 % витрат праці та вирішення другорядних проблем припадає лише 20 % результату.

Принцип АБВ – аналізу. Сутність методу полягає в поділі всіх завдань на три категорії, з яких: а) найважливіші становлять 15 % усієї кількості завдань, вони вносять у досягнення цілі 65 % результату праці менеджера; б) важливими є 20 % від загальної кількості завдань і вони дають 20 % результату менеджера; в) неістотні і не дуже важливі становлять 65 % загальної кількості завдань і дають лише 15 % результату його зусиль [4, с. 165].

Принцип Ейзенхауера. Відповідно до цього правила пріоритети встановлюються за такими критеріями, як терміновість і важливість справи.

У залежності від ступеня терміновості і важливості задачі розрізняються 4 можливостями їх оцінки і (у підсумку) виконанням: 1) термінові і важливі справи; 2) термінові, але менш важливі справи; 3) менш термінові, але важливі задачі; 4) менш термінові і менш важливі справи.

Визначення пріоритетності завдання дає змогу менеджеру: працювати тільки над справді важливими і необхідними завданнями; концентрувати увагу на виконанні тільки одного завдання; вилучати справи, які можуть виконати інші працівники; не залишати невиконаними посылні завдання; наприкінці планового періоду закінчити розв'язання найважливіших питань.

Якщо виконувати роботу відповідно до встановлених пріоритетів, то будуть зроблені найважливіші справи. Це означає, що таке планування стане результативним.

Процес розробки плану праці менеджера здійснюють за такими етапами:

- 1 етап. Складання переліку робіт, які необхідно виконати у плановому періоді.
- 2 етап. Визначення витрат часу на виконання окремих робіт.
- 3 етап. Визначення резерву часу.
- 4 етап. Визначення фонду робочого часу планового періоду.
- 5 етап. Контроль, якщо часу замало, слід переглянути перелік робіт.
- 6 етап. Складання плану.
- 7 етап. Внесення змін під час реалізації [1, с. 80].

Після складання плану менеджеру треба виявити уміння і наполегливість для його виконання, забезпечити необхідну перевірку виконання запланованого. Ця перевірка має бути регулярною і послідовною. Один раз на квартал чи півроку слід робити огляд своїх планів і аналізувати причини невиконання тих чи інших позицій. Із метою контролю за виконанням робочого часу та виконанням запланованих справ спеціаліст з організації праці Джон Адаір рекомендує вести журнал затраченого часу.

Звичайно, розробка будь-якого найкращого плану може бути лише добрим наміром, якщо менеджер не організує відповідно роботу з його виконання. Менеджеру дуже важливо визначити свої найголовніші завдання, спланувати свій час так, щоб займатися перспективою розвитку, а не тільки вирішенням поточних питань. Керівники, які погано планують свою діяльність, встигають лише розглядати наслідки тієї чи іншої ситуації, замість того, щоб раціонально і плануєрно керувати всією діяльністю підпорядкованого колективу. Вихідним моментом у плануванні особистої праці керівника є аналіз використання свого робочого часу [4, с. 174].

Отже, планування особистої роботи – складний і багатогранний процес, в якому необхідно комплексно вирішувати багато завдань, здійснювати великий обсяг розрахунків і прогнозувати обстановку. Велику роль у плануванні особистої роботи відіграє правильна організація планування. На результативність планування керівника впливає грамотне використання апарату управління.

Таким чином, можна сміло сказати, що успіх кожного керівника залежить не тільки від матеріально-економічних розмірів, але і від того, як він розпоряджається самим цінним надбанням – часом.

Менеджеру слід звернути увагу на класифікацію справ за ступенем важливості, а також розподілу і розчленування кожного серйозного заходу, тобто заходи, що володіють певною мірою важливості для керівника. Потрібно використовувати засоби, що допомагають організації свого часу, такі наприклад як: щоденник часу, електронні записні книжки і секретаря.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Організація праці менеджера: Навч. посб. – Київ: ВД "Професонал", 2004. – 304 с.
2. Друкер П. Практика менеджмента: Пер. с англ. – М., 2000. – 348 с.
3. Колпаков В.М. Організація праці менеджера. – К.: ВД "Персонал", 2008. – 384 с.
4. Чайка Г.Л. Організація праці менеджера: Навч. пос. / Під редакцією Г.О. Шеленюк. – К.: Знання, 2007. – 420 с.
5. http://www.jennessi.net/organiz_praci_menegera/planuvannya-osebisto.html
6. http://almamater.com.ua/modules/dokuwiki/lectures:opm:topic4_1
7. <http://library.if.ua/book/32/2098.html>

Юлія Накай,

Наук. кер. – Попович Н.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Теперішній стан економіки України характеризується і супроводжується багатьма складнощами в політичних, соціально-економічних та інших процесах, що, відповідно, призводить до ускладнення управління народногосподарським комплексом і потребує пошуку шляхів його вдосконалення.

Управлінські рішення є основою процесу керування, будь-яка управлінська діяльність ґрунтується на їх розробці, оцінці та прийнятті. Прийняття управлінських рішень є невід'ємною частинною щоденної роботи керівника, а ефективність його управлінської діяльності, безпосередньо, залежить від того, як він вміє розв'язати нестандартні завдання.

Прийняття рішень є найголовнішим оцінювальним критерієм здібностей, умінь і навичок керівника. Від їх зумовленості значною мірою залежать результати діяльності організації [4].

Метою даної роботи є визначення основних аспектів процесу прийняття управлінських рішень. Вагомий внесок у розвиток теорії і практики прийняття управлінських рішень внесли такі вчені: Ф.Бекон, М.Альберт, М.Мескон, О.Кузьмін, О.Мельник, В.Стадник, І.Бланк, Е.Смирнова та інші. Огляд та аналіз праць цих вчених показав, що теорія прийняття рішень містить математичний системний аналіз, імітаційне моделювання, евристичні методи обґрунтування рішень, теорію ігор, методи експертних оцінок, порядок процедури прийняття рішень, програми управління за цілями або результатами [4].

Управлінське рішення – це формалізований на альтернативних засадах спосіб безпосереднього впливу керуючої системи організації на керовану [3].

Прийняття управлінських рішень можна здійснювати або колективно або індивідуально. Колективне прийняття рішення створює потенційні можливості підвищення якості рішень, а індивідуальне – має суб'єктивний характер.

До управлінського рішення висуваються певні вимоги, а саме: оптимальність, тобто повинно прийматись таке рішення, яке б відповідало економічному критерію ефективності діяльності організації; повнота оформлення – рішення повинно бути чітким та конкретним; своєчасність – рішення повинно прийматись у момент виникнення проблеми; кількісна та якісна визначеність – встановлення конкретних, виражених у кількісних та якісних показниках, результатів рішення; цілеспрямованість – повинна бути чітко сформульована мета прийняття рішення; правомірність – дотримання правових норм, комплексність – врахування усіх взаємозв'язків та взаємозалежностей; гнучкість, наукова обґрунтованість [2, с. 17], вибір головної проблеми, об'єктивність, компетентність, дієвість і конкретність [1, с. 227]. Якщо керівник буде дотримуватись цих вимог, то він забезпечить успіх роботи всієї організації.

Менеджер приймає досить велику кількість рішень і ці рішення є різними за цілеспрямованістю, ступенем складності, тривалістю дії, характером та особливістю вирішуваних проблем, способом обґрунтування і ступенем новизни, сферою охоплення, частотою повторення, суб'єктом і рівнем прийняття [5].

Керівна діяльність потребує використання переважно розумового, творчого характеру управлінської праці, у якій постановка цілей, розроблення способів і методів їх досягнення становлять основний зміст праці керівника [4].

Діяльність управління реалізується через використання ним логічного та творчого мислення, інтуїції та досвіду. Якщо розв'язок задач зводиться до єдиного правильного результату через операції аналізу, порівняння, синтезу, то керівник використовує логічне мислення, а якщо він перебуває в умовах невизначеності, недостатчі інформації, то застосовує творче мислення.

Чим багатшим є досвід управлінської діяльності, тим ефективніше виявляється інтуїція у керівника, яка зумовлена вже набутими знаннями, вміннями та навичками у його діяльності.

Тривимірна модель прийняття управлінського рішення відображає взаємозалежність таких трьох аспектів: досвідний аспект, який базується на судженнях, знаннях, навичках, здобутих у житті і засвоєних або випробуваних на практиці керівником; логічний аспект прийняття управлінського рішення, що передбачає правильність і поміркованість доказів, роздумів, закономірностей; інтуїтивний аспект, що виявляється у неусвідомленому почутті, яке наштовхує на правильні дії. Відповідно до цієї моделі, можна виокремити сім основних управлінських рішень [4].

Першим є стратегічне управлінське рішення, яке передбачає виявлення сильних і слабких сторін і є запорукою кваліфікованого вирішення проблем. Ці рішення приймаються вищим керівництвом, яке ретельно аналізує інформацію щодо них. Стратегічні рішення властиво приймати тим керівникам, які спираються на власний досвід, логіку та інтуїцію, вони приймають їх, попередньо вивчивши та проаналізувавши умови їх виконання.

Наступним є адаптивне управлінське рішення, яке спирається на компетентність, знання, вміння, набутий досвід керівника, результат від прийнятих ним раніше рішень. Менеджери, які приймають ці рішення, внаслідок своєї практики і досвіду, мають сформульовану модель, яка дає змогу спрогнозувати результат альтернативних варіантів вибору в цій ситуації. Як правило, керівник приймає ту альтернативу, яка принесла успіх у минулому, хоча це не гарантує, що прийняте рішення буде ефективним.

Третім видом є ризиковане рішення, яке приймають в умовах невизначеності, коли неможливо оцінити ймовірність оптимальних шляхів для досягнення бажаних результатів. Ці рішення приймаються за обставин, які швидко змінюються. Ризиковані рішення характерні для керівників, у яких побудова гіпотез переважає над їх аналізом та синтезом [4].

Четвертим видом є інертне рішення, яке поєднує такі два суперечливі між собою фактори, як логіку та інтуїцію. Це рішення є результатом дуже невпевненого й обережного пошуку альтернатив. Управлінці, які приймають інертні рішення, спираючись на логіку та інтуїцію, порівнюють між собою всі альтернативи, виявляють негативні наслідки, ризик кожної, оцінюють

їх важливість.

П'ятими є врівноважені рішення. Такі рішення сприяють вирішенню проблем, їх ретельно оцінюють, приймаються послідовно. Приймаючи такі рішення, менеджер обирає з-поміж можливих альтернатив ту, яка мінімізує ризики і негативні наслідки.

Наступними можна назвати раціональні рішення. Вони є залежними від досвіду керівника і приймаються ним, коли результат кожного варіанту вирішення проблеми може бути передбачений.

Останніми є інтуїтивні рішення, які ґрунтуються на основі чуття людини, передбачення, вгадування, без логічного обґрунтування. Такі рішення, як правило, приймають менеджери, які виробляють ідеї, але не дають гарантії того, що вони будуть ефективними.

Прийняття рішень, як основний напрям діяльності керівника, потребує як професійної компетентності у вирішенні завдань, так і сприйняття та обробки інформації, структуруванню проблем і пошуку шляхів їх вирішення. Сьогодні від керівника вимагається прийняття нестандартних управлінських рішень, які, в свою чергу, ускладнюють його роботу. Управлінець повинен не тільки сам адаптуватись до змін у середовищі, а й переконати колектив у необхідності саме нестандартних рішень.

Оскільки кожне управлінське рішення має і сильні і слабкі сторони, керівник повинен виконувати такі завдання:

1. Намагатися прийняти оптимальне управлінське рішення, тобто найкраще, найефективніше за цих умов, спираючись на власні ділові якості, здібності творчого мислення, інтуїтивне врахування всіх виробничих обставин.

2. Вміло поєднувати ті чи інші методи менеджменту, щоб їх комбінація максимально спонукала підлеглих виконувати поставлені завдання.

3. Мобілізувати певні індивідуальні та організаційні ресурси на виконання рішення [4].

Прийняття управлінського рішення не завжди приносить бажаний результат. Це пояснюється тим, що інколи, внаслідок неуважності, поспішності, через дефіцит часу, допускаєш помилку. Тому керівник, коли приймає управлінське рішення, повинен покладатись не лише на свій досвід, інтуїцію та логіку, а й брати до уваги наукові дослідження. Використання нових підходів дає змогу керівнику контролювати інтуїтивні судження у разі прийняття рішень, частково забезпечувати узгодженість і надійність прийнятих управлінських рішень. Прийняття ефективних управлінських рішень є певною мірою мистецтвом. Майстерність керівника проявляється через вміння його прийняти управлінське рішення в більш складній і відповідальнішій ситуації, ніж зазвичай. Адже, саме майстерність управління є гарантею ефективного вирішення проблеми, конструктивних дій у нестандартних ситуаціях, вибору найоптимальніших із альтернатив та пошуку найефективніших шляхів досягнення бажаних цілей.

Отже, необхідно умовою ефективного функціонування організації є прийняття результативних управлінських рішень. Результат цих рішень залежить певною мірою від індивідуальних здібностей керівника, від його теоретичних і практичних навичок. При прийнятті управлінських рішень менеджер повинен враховувати як позитивні, так і негативні його наслідки, а також мінімізувати витрати на його реалізацію, адже мистецтво прийняття управлінського рішення – це вибір оптимальних методів і прийомів, які забезпечать досягнення бажаних результатів, витративши мінімум затрат при допустимому рівні ризику.

Список використаних джерел:

1. Виноградський М.Д. Організація праці менеджера : навч. посібн. [для студ. екон. ВНЗ] / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М.Шканова. – К. : Вид-во "Кондор", 2003. – 414 с.
2. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навч. посібн. / за ред. д-р екон. наук, проф. Ф.Ф. Бутичак, канд. екон. наук, доц. М.М. Шигун. – Житомир : Вид-во ЖДТУ, 2004. – 352 с.
3. Гогуля О.П. Прийняття результативних управлінських рішень як запорука ефективної діяльності організації [Електронний ресурс] / О.П. Гогуля, Л.В. Гогуля // - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nlntau/2010_154_1/10gor.pdf
4. Мала Н.Т. Мистецтво прийняття управлінського рішення [Електронний ресурс] / Н.Т. Мала, І.С. Процик // - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nlntub/20_14/345_Mal.pdf
5. Мала Н.Т. Управлінські рішення: класифікація та процес прийняття [Електронний ресурс] / Н.Т. Мала // - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vnup/Management/2007_605/04.pdf

Юлія Накай,

Наук. кер. – Попович Н.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОСОБИВОСТІ ОЦІНКИ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРА НА ПІДПРИЄМСТВІ

Управлінська праця - це особливий вид людської діяльності, в якій відображується реальна взаємодія об'єктивних і суб'єктивних факторів суспільної діяльності людей [5]. Це діяльність, яка не створює товар, певні його споживчі властивості, а регулює сам процес виробництва цього товару, забезпечуючи цим виробництво необхідними умовами для його ефективного розвитку, а її оцінка є досить складним процесом.

Метою даної роботи є визначення основних особливостей оцінки праці менеджера в будь-якій організації.

Працю менеджерів досліджувало багато вчених, як вітчизняних, так і зарубіжних. Серед них слід відзначити таких: Зудіна Л.Н., Шипунов В.Г., Попов Г.Х., Свістунів В., Кута сова Т., Шегда А.В., Скрипник К., Мескон М.Х., Альберт М., Хедоурі Ф., Уайлті Р. та багато інших. Всі вони трактують управлінську працю по-різному, тому єдиного визначення цього поняття на сьогоднішній день нема.

Наукові розробки з теорії управління зазвичай розглядають не управлінську працю, а саме управлінський персонал, як окрему категорію персоналу підприємства. [5]

На нашу думку, спершу слід визначити особливості управлінської праці, а потім, враховуючи ці особливості, визначити особливості і методи оцінки управлінської праці.

Основні особливості управлінської праці можна визначити за допомогою її параметрів, а саме: об'єкт, предмет, продукт. Основною метою праці менеджера є визначення стратегії підприємства, передбачення перспектив і, звичайно, досягнення бажаних результатів за допомогою мотивації, координації діяльності працівників. Підприємство функціонує в такому середовищі, в якому весь час щось змінюється під впливом різних чинників, і для того, щоб адаптуватись до цих змін, необхідно створювати новітні технології та ідеї.

Об'єктом управлінської праці може бути як підприємство в цілому, так і різні рівні управління, інформація, групи працівників. Предметом праці менеджера є трудова діяльність людей, яка опосередковано виступає у виді інформації про стан підприємства і необхідність змін у його функціонуванні і розвитку за допомогою людських, матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсів та капіталу. Специфічним продуктом управлінської діяльності є управлінський вплив на трудову діяльність людей для досягнення цілей управління. Механізм здійснення управлінського впливу буде різним для різних категорій управлінського персоналу [3, с.61].

Праця менеджера має багато особливостей, але найбільш важливими є наступні.

Першою, на нашу думку, є особливість, яка полягає в тому, що праця менеджера безпосередньо пов'язана з інформацією, на відміну від простих робітників, які працюють з різними предметами праці, які перетворюються у продукти споживання. Управлінська праця характеризується іншими специфічними особливостями, зокрема складністю порівняння її затрат з результатами, визначення розміру корисного ефекту, а також переважанню у більшості трудових процесів елементів розумової діяльності, перенесенням центру ваги на психічні процеси сприйняття, запам'ятовування і мислення [5]. Наступна особливість управлінської праці полягає в тому, що вона не створює товар, певні його споживчі властивості, а регулює сам процес виробництва цього товару, забезпечуючи цим виробництво необхідними умовами для його ефективного розвитку. Цілі управлінської праці, методи їх досягнення та їхні результати відрізняються від фізичної праці тим, що в управлінській праці вони є менш визначеними.

Третьою особливістю праці управління є те, що вона вимагає високої кваліфікації спеціалістів і є досить складною. Її складність залежить від того, скільки є підлеглих, яка їх кваліфікація, від характеру функцій, що виконуються, складності виробництва, ресурсної забезпеченості та ін. Необхідно розподіляти управлінські роботи так, щоб людина не виконувала певну функцію, яку може виконати інша, менш кваліфікована, тобто розподіляти її відповідно до кваліфікації.

Ще однією особливістю управлінської праці є те, що вона використовує багато енергії, але не фізичної, а психічної. Праця менеджера є психічно напруженою, пам'ять відіграє дуже важливу роль для керівника. І тому необхідно механізувати і автоматизувати процеси управлінської праці.

Також особливістю праці менеджерів можна назвати те, що вона є творчою і вимагає постійного вирішення завдань, розв'язок на які не можливо знайти, лише керуючись досвідом.

Управлінська праця, на відміну від фізичної, дуже часто триває в неробочий час. Деколи вона триває за волею менеджера, а деколи – поза, і керівник змушений шукати альтернативи вирішення різних проблем. Для того, щоб визначити ступінь підготовленості працівника до виконання тієї діяльності, якою він займається, безпосередньо, на підприємстві, виявити рівень його потенційних можливостей, необхідно здійснити оцінку персоналу.

Оцінка персоналу – це виявлення ступеня відповідності особистих якостей працівника, кількісних і якісних результатів його діяльності певним потребам (робочого місця або посади). Оцінка персоналу є основним інструментом персоналу, оскільки є однією з складових кадрової політики будь-якого підприємства [2, с.325].

Оцінювання співробітників повинне проходити в обставинах вимогливості, об'єктивності і доброзичливості, що виключає прояв суб'єктивізму. Система оцінки і, найголовніше, фактична оцінка роботи співробітників повинні бути максимально об'єктивні і сприйматися співробітниками як об'єктивні. Для цього критерії оцінки повинні бути відкритими і зрозумілими співробітникам [5].

Керівники для оцінки результативності праці персоналу використовують різні критерії, які впливають на роботу працівників, тому вони повинні оцінювати як результати виконання

покладених на підлеглих завдань, так і поведінку та особисті їх якості.

Досить часто важливим, крім процесу, є кінцевий результат праці і керівництво повинно оцінювати результати роботи кожного працівника. Результати виконання роботи кожного працівника можна оцінити за багатьма критеріями, наприклад, директора підприємства за такими критеріями як: витрати на одиницю продукції, кількість виготовленої продукції, об'єм продажу, кількість бракованої продукції та багато інших.

При оцінці поведінки кожного працівника слід звертати увагу на такі критерії, як своєчасна підготовка звітної документації, стиль лідерства, методи прийняття рішень [5].

На сьогоднішній день сучасні організації досить часто використовують особисті якості людини, які є дуже важливими критеріями при оцінці праці, хоча вони не є такими надійними як поведінка чи індивідуальний результат працівника. Такими якостями є добросовісність, стаж роботи, надійність, впевненість у власних силах тощо. Оцінку праці працівника можуть здійснювати як керівник, так і інші особи. Це може бути незалежний фахівець, колега, стоживачі та інші.

Для того, щоб оцінювання було вдалим, важливо врахувати такі аспекти: можливості оцінювачів (хто найкраще знає працівника); здібності (знання, досвід, індивідуальні якості оцінювача, справедливність); мотивацію (хто понад усе зацікавлений в отриманні об'єктивної інформації) [5]. Не менш важливими факторами, які необхідно враховувати при оцінці ефективності управлінської праці, є психологічні. Результат діяльності працівника, його успіхи не настільки залежать від самої ситуації, тобто від того, наскільки людина є тривожною.

Порівняльна поведінка людей в такому стані буде мати такі характеристики:

- ✓ Високо тривожні особистості реагуватимуть на інформацію про невдачі більш емоційно різко, ніж низько тривожні.

- ✓ Високо тривожний персонал працюватиме в умовах нестабільності гірше, особливо в умовах дефіциту часу та інших стресових ситуацій.

- ✓ Боязнь невдачі – буде характерною рисою високо тривожних людей, вона домінуватиме над мотивацією досягнення успіху.

- ✓ Основною мотивацією для низько тривожних людей в умовах нестабільності є мотивація досягнення успіху.

- ✓ На мотивацію праці високо тривожного персоналу ефективніше впливатиме інформація про успіх, низько тривожного – інформація про невдачі [1, с.58].

Отже, оцінка управлінського персоналу відрізняється від оцінки виробничих працівників тим, що при оцінці менеджерів використовується більше чинників. Процес оцінки ефективності праці керівників є досить складним, оскільки при оцінці необхідно враховувати всі фактори, які впливають на менеджера, а цих факторів є немало. Одним з факторів, що впливають на ефективність роботи підприємств, є вміння управлінського персоналу організувати не тільки працю підлеглих, а й свою особисту працю.

Оцінка управлінського персоналу полягає в тому, що визначає якою мірою керівництво підприємства досягає бажаних результатів та відповідає тим вимогам, які поставлені перед ним.

Слід відмітити те, що як в теоретичному, так і в методичному планах оцінка праці менеджерів не є достатньо розробленою. На практиці застосовується безліч методик, способів оцінки, які дають різні за рівнем об'єктивності результати. Це обумовлює необхідність оцінювання праці управлінського персоналу підприємств та свідчить про актуальність дослідження теоретичних аспектів та практичних методик оцінювання.

Список використаних джерел:

1. Баєва О. Психологічні та соціологічні аспекти фінансово-економічної кризи / О.Баєва // Персонал. – 2009. – №4. – С.57-62.
2. Заводський І.С. Менеджмент: management. – У 3 т., Т.1. – 3 вид., доп. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2001. – 542 с.
3. Мельникова О.А. Особливості праці управлінського персоналу та їх вплив на мотивацію праці / О.А. Мельникова // Формування ринкової економіки. К.: КНЕУ. – 2005. – Спец. вип., Т.3. – С. 385-394.
4. Ядранська О. Оцінка персоналу в системі ефективного управління / О.Ядранська // Економіка та держава. – К., 2009. – №11. – С.60-63.
5. Степанюк Н.С. Деякі аспекти оцінки управлінської праці в сучасних організаціях [Електронний ресурс] / Н.С. Степанюк // - Режим доступу: http://www.nbuuv.gov.ua/porta/soс_gum/stre/2010_2/130.pdf

Аліна Пантелик,

Наук. кер. – Галамашевич І.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

КЕРІВНИЦТВО ТА ЛІДЕРСТВО: СПІЛЬНІ ТА ВІДМІННІ РИСИ

Протягом усієї історії розвитку суспільства точаться суперечки навколо визначення суті і природи керівництва. При цьому слід враховувати і ту обставину, що більшість людей підсвідомо переконана – керувати вони вміють якнайкраще і відповідно є лідерами (навіть не володіючи теоретичними знаннями чи практичним досвідом) на відміну від будь-якої іншої галузі чи виду діяльності.

Дана тема почала досліджуватись ще наприкінці 1940р. ученими Мічиганського університету Р. Лікертом. Також досліджувалось і американськими дослідниками Р. Блейком та Д.Мутоном, які виявили, що діяльність менеджерів проходить у «силовому полі» між вектором «виробництво» (націленість на виробництво товарів) і вектором «людина» (націленість на гуманне ставлення до людей). В Україні великий вклад в дослідження даної теми зробив В.Терещенко, який виділив 10 якостей людини для ефективної управлінської праці.

Метою даної роботи є дослідження рис керівництва та лідерства (окремо та в цілому), тобто визначити чи пов'язані ці два поняття між собою, якщо пов'язані, то чим.

Більшість людей не бачають відмінності між поняттями керівництва та лідерства, вважаючи, що перебуваючи на керівній посаді, певна особа автоматично має владу над підлеглими, тобто є лідером колективу. Формально це так. Однак на практиці співвідношення цих двох складових частин управлінського впливу надзвичайно різноманітні, оскільки воно складається під впливом багатьох чинників, до яких належать тип організації, її масштаби, напрям складових управлінського впливу та шляху синтезу їх діяльності сучасного менеджера.

Лідерство – це здатність підняти людське бачення на рівень більш широкого кругозору, вивести ефективність діяльності людини на рівень більш високих стандартів, а також здатність формувати особистість, виходячи за звичайні рамки, які її обмежують[1, с. 253].

Керівництво ж можна визначити «як процес використання влади задля досягнення впливу на людей»[2, с. 187].

Влада – це можливість реально вплинути на поведінку інших людей, тобто влада – це знаряддя впливу. В свою чергу, вплив – це будь-яка поведінка однієї людини чи групи осіб, що активно діє на поведінку, відчуття, стосунки інших людей[2, с. 188].

У стосунках між керівником та підлеглими в процесі використання влади існує пряма пропорційна залежність (так званий баланс влади): влада керівника над підлеглими тим більша, ніж вища залежність підлеглих від керівника, і навпаки.

Інструментом впливу на діяльність підлеглих виступає можливість керівника вплинути на рівень задоволення їх активних потреб (згадаємо класифікацію потреб Маслоу)[3, с. 63].

В цьому й полягає те, що поняття керівництво та лідерство тісно межують одне з одним.

Тому донедавна переважала думка, що між поняттями «керівництво» та «лідерство» немає суттєвої відмінності, оскільки особа, яка наділена повноваженнями здійснювати керуючі функції, автоматично вважається лідером колективу і має владу над підлеглими. Однак на практиці ці дві складові управлінського впливу не обов'язково зосереджені в одних руках. Якщо керівництво полягає у праві особи давати офіційні доручення і розпорядження підлеглим і вимагати їх виконання, то лідерство залежить від особистих якостей і ситуації, у якій перебуває керівник[1, с. 263].

Між керівництвом та лідерством є певні відмінності. Керівництво – це розумовий та фізичний процес, який веде до того, що підлегли виконують рішення керівників і вирішують визначені завдання, то лідерство є процесом, за допомогою якого одна особа впливає на членів групи, при цьому не обов'язково посідаючи формальну посаду.

Посада керівника – це результат свідомої дії формальної організації. Влада керівника поширюється переважно на виробничі відносини і здійснюється за схемою «начальник-підлеглий»[3, с. 65].

Лідерами стають не з волі організації, і дії лідерів не обмежуються рамками повноважень та структур. Дуже часто керівник є лідером без будь-якого зв'язку з його посадою в існуючій управлінській ієрархії. Тому проблема поєднання функцій лідера і менеджера в одній особі все більш привертає увагу теоретиків. Теорія лідерства прагне з'ясувати й передбачити, які характеристики лідерства виявляються найбільш ефективними і чому з позиції спрямування зусиль персоналу на досягнення мети організації в конкретних умовах.

Згідно з теорією особистих якостей лідерства (теорією великих людей), кращі керівники – це ті, котрі мають певний набір властивих усім людям особистих якостей. Наприклад: інтелект, знання, чесність, здоровий глузд, ініціативність тощо. Знаючи про необхідність цих рис, люди можуть навчатись виховувати їх у собі й ставати хорошими керівниками. Для успішного здійснення лідерства потрібно, щоб особисті риси керівника співвідносилися з особистими рисами, діяльності, метою і завданнями його підлеглих[4, с. 87].

Тому з позиції інтересів організації ідеальним є поєднання формальних і неформальних основ влади. Керівник, будучи лідером, здійснює свої управлінські функції через призму неформального лідера.

Звичайно, в ідеальний варіант, коли керівник і лідер – одна особа. Тоді група працює як єдина команда, віддана своєму капітанові, тобто найефективніше з погляду діяльності і найбільш гармонійно з погляду людських стосунків.

Але в колективі може скластися така ситуація, коли керівник та лідер – це дві різні особи. Тоді

взаємовідносини між ними можуть або гармонізувати життя організації, або підвищувати рівень конфліктності. Здебільшого, на нашу думку, так як це дві «сильні» особистості, виникають конфлікти. Вони не знаходять спільних точок взаємодії (не в одному «зап'ягу»). Ця ситуація не сприятиме успішній діяльності групи і гармонізації міжособистісних стосунків.

Але якщо врахувати, що це двоє інтелектуально підкованих людей, то можлива і друга сторона медалі, тобто на основі самоповаги і компромісів все-таки знаходяться точки взаємодії. Така група може працювати успішно, і в ній пануватиме певний "дух" змагання і суперництва (а це певне стимулювання для досягнення поставлених цілей). Якщо група виконуватиме роль третьої сили, тобто буфера між лідером і керівником, то висловлюючись фігурально, "цей корабель не затоне, а плистиме вперед".

Діяльність сучасного вітчизняного менеджера перебуває під впливом політичних, соціальних і психологічних чинників де стимулюючого і стимулюючого характеру. Їх сукупність вимагає таких особистих якостей як активна соціальна позиція, компетентність, опора на колективний розум, товариськість і дружелюбність. Практично-психологічний настрій. Здатність до само рефлексії, психологічний такт.

У системі формальних повноважень керівника передбачена потенційна влада над підлеглими, а реальна влада залежить від відносин керівника з навколишнім середовищем – його безпосередніми керівниками, підлеглими та колегами. Сучасна філософія менеджменту основою ефективного впливу на підлеглих вважає відносини керівництва і влади, побудовані на засадах лідерства.

Список використаних джерел:

1. Стадник В. В., Йохна М. А. Менеджмент: Посібник. — К.: Академвидав, 2003. — 464 с. (Алма-матер).
2. Шелда А. В. «Юзюви менеджменту». К. Знання, 1998. — с. 211.
3. Умліт Ф. І. «Менеджмент». Київ «Фішш школа» 1995р. — с. 171.
4. Старобинский Э.Е. Как управлять персоналом? М., 1997. — с.99.

Надія Паньків, Богдана Цуркан,

Наук. кер. – Галамашевич І.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

На сучасному етапі розвитку суспільства існує необхідність вироблення стимулів і державних регуляторів підвищення ефективності суспільної праці з метою подолання негативних тенденцій в оплаті праці. У тісному взаємозв'язку з цим знаходиться питання мотивації праці на діючих підприємствах – основної ланки господарської системи країни.

Необхідність підвищення рівня трудової мотивації працівників підприємств як однієї з основних умов росту ефективності виробництва вже давно зрозуміли як власники капіталів, так і урядові кола в країнах із розвинутою ринковою економікою. Необхідно постійно підвищувати зацікавленість працівника в ефективній праці, щоб людина почувалася справжнім господарем виробництва. Така зацікавленість народжується лише тоді, коли існує прямий зв'язок між результатами роботи та її оплатою [2].

Мотивація працівників потребує неабиякого уміння, наполегливості та розуміння людської природи. Вона вимагає розвинутих здібностей спонукати виконавців до вишого рівня напруження, зусиль, відповідальності, якості, досягнення ефективних результатів [1].

Дослідженням цього питання займалися такі вчені як Гребінчик О., Кулинич Т., Попрозман О.І., Прошкін Б.Г. а також Славгородська О.Ю.

Метою нашої статті є вивчення й аналіз ціннісних орієнтацій працівників вітчизняних підприємств, визначення домінуючих мотиваційних установок, аналіз соціальної структури колективу, що дозволить ефективно керувати персоналом підприємства, підвищувати мотивацію та продуктивність праці персоналу.

Мотивація персоналу - це поєднання цілої низки складових, таких як спонукання персоналу до ефективної трудової діяльності, що забезпечує необхідні винагороди і задовольняє наявні потреби; заохочення до стабільної та продуктивної зайнятості; розвиток конкурентоспроможності працівника. Трудова діяльність людини залежить як від внутрішніх мотивів, що виникають у разі замкненої взаємодії людини і мети, так і від мотивів відкритої взаємодії, коли суб'єкт зовнішнього середовища породжує мотиви, що спонукують людину до певних дій [5].

Об'єктивними різновидами зовнішньої мотивації є стимулювання з діючим на підприємстві порядком призначення премій, правилами внутрішнього розпорядку, наказами та розпорядженнями керівництва [3].

Форми стимулювання персоналу поділяються на три групи: загальна матеріальна винагорода розглядається як база для кожної країни та умов праці, надбавки, доплати, додаткові виплати, премії, комісійні винагороди, компенсації специфічний набір інструментів стимулювання

працівників. Це головне, що відрізняє системи винагороди в «домашньому» середовищі від міжнародного; нематеріальне стимулювання являє собою класичні форми мотивації співпрацівників за винятком матеріального стимулювання, а також ігри, конкурси та програми загального та спеціального навчання, змішане стимулювання - комбінування матеріальних та нематеріальних форм [1]. Останнім часом на переважній більшості підприємств мотивація та стимулювання персоналу знаходяться в незадовільному стані. Зараз кожному третьому мешканцю України заробітної плати не вистачає для придбання всього необхідного. Падіння реальної заробітної плати в галузях господарського комплексу України супроводжувалося зниженням продуктивності праці. Послаблення зв'язку між продуктивністю праці та заробітною платою було значною мірою викликано тим, що на величину останньої почали впливати інші чинники - інфляція, зміна структури виробництва, нестабільність економічного стану підприємств, різні форми власності та пов'язані з цим нові форми оплати праці [3].

Також, слід зауважити, що важливе значення при організації системи стимулювання має редукація праці, можливість зведення складної праці до простої. Ступінь редукації полягає в тому, що розходження між простою та складною працею зводяться до врахування дії двох факторів. Перший з них враховує, що більш складна праця відповідає більш високій кваліфікації працівників й, відповідно, має більшу вартість у порівнянні з простою працею. Другий фактор полягає в тому, що праця різної складності створює в одиниці часу різну вартість. І тому, більш складна праця створює продукцію більшої вартості та має більшу вартість в одиницю часу, ніж проста праця [1]. В сучасних умовах, рівень безробіття в Україні сприяє формуванню у роботодавців негативного ставлення до проблем мотивації або звичайного їх ігнорування. Більшість з роботодавців поводять себе банально: відмовився один претендент на вакантну посаду через невисоку заробітну плату, знайдеться інший, що погодиться [5].

Достіть важливим є те, що процеси мотивації можуть не тільки співпадати, але і протистояти один одному. Стимулювання повинне відповідати потребам, інтересам і здібностям працівника. Механізм процесу активізації діяльності персоналу повинен бути адекватним механізму мотивації працівника, тобто процесу свідомого вибору людиною поведінки, під дією зовнішніх і внутрішніх чинників. Політика мотивації в сьогоденні ринкових умовах націлена на розширення співпраці персоналу з адміністрацією для досягнення загальних цілей. Це безпосередньо спонукає персонал до розвитку потенціальних здібностей, інтенсивнішої продуктивності праці, творчого відношення до праці.

Взагалі, мотиваційний процес може бути представлений у вигляді послідовної одна за одною стадій: усвідомлення працівником своїх потреб як системи переваги, вибір найкращого способу здобуття певного вигляду винагороди, ухвалення рішення про його реалізацію; здійснення дії; здобуття винагороди; задоволення потреби.

При розгляді мотивації слід зосередитися на чинниках, які спонукають людину діяти і підсилюють її дії. Основні з них: потреби, інтереси, мотиви і стимул - реакція.

Потреби неможливо безпосередньо спостерігати або виміряти, про них можна судити тільки по поведінці людей. Виділяють первинні та вторинні потреби. Первинні, тобто фізіологічні: людина не може обійтися без їжі, води, одягу, житла, відпочинку і т.д. Вторинні виробляються в ході пізнання і набуття життєвого досвіду, тобто є психологічними - потреба в прихильності, пошани а також успіху.

Потреби можна задовольнити винагородою, давши людині те, що вона вважає для себе цінним. Але в понятті «цінність» різні люди вкладають не однаковий сенс, а, отже, розрізняються і їх оцінки винагороди. Наприклад, впливова людина, можливо, визнає декілька годин відпочинку в колі сім'ї вагомими для себе, ніж гроші, які він отримає за наднормову роботу на благо організації. А це означає, що до кожного працівника мають бути використані індивідуальні засоби мотивації, звертаючи увагу на його побажання [2].

Мотиваційна структура людини характеризує співвідношення мотивів, що визначають її поведінку. Це співвідношення формується під впливом як генетичних факторів, так і середовища, в якому людина виховувалася і діяла. Поведінка людини визначається співвідношенням цілей, що вона ставить перед собою, та засобів їх досягнення. Визначення домінуючих трудових цінностей, їх аналіз дозволяє обґрунтовано керувати персоналом підприємства.

Також при формуванні дієвої системи мотивації необхідно спиратися на постійний аналіз і вдосконалення відносин між: роботодавцями і найманими працівниками; керівниками та їхніми підлеглими; конкуруючими робочими групами, групами, що виконують споріднені функції [5].

Для прийняття стратегічних рішень щодо розвитку підприємства, удосконалення системи керування персоналом, керівник підприємства повинен мати повну соціальну структуру колективу. Соціальна структура характеризує трудовий колектив підприємства як сукупність суспільних груп, класифікованих за статтю, віком, національним складом, рівнем освіти, сімейним станом тощо. Найбільше відомостей по кожному працівнику складається в листку по обліку

кадрів, дані, яких бракує, виявляються за результатами оцінки кадрів, що має проводитися щорічно на підприємстві. Керівнику необхідно стежити за статевовіковою структурою колективу. Також необхідно сприяти зміцненню стосунків у сім'ї, оскільки сімейна людина більш надійніша. Вона більше зацікавлена у постійному добре оплачуваному робочому місці, що впливає на зниження плинності кадрів на підприємстві [1].

При аналізі соціальної структури колективу необхідно враховувати національність працівника, адже може виникнути ворожнеча у колективі через різні національні погляди. Тому при прийомі на роботу і при розміщенні кадрів необхідно орієнтуватися на корінну національність регіону, щоб уникнути збільшення плинності кадрів. Однак найголовніше, на що необхідно орієнтуватися, – це підвищення рівня освіти та кваліфікації. Насамперед, необхідно приймати на роботу висококваліфікованих фахівців, готувати і підвищувати кваліфікацію вже працюючих на підприємстві співробітників, оскільки брак і конфлікти – результат роботи найчастіше малоосвічених людей. Підприємство не повинне шкодувати грошей на навчання й підвищення кваліфікації своїх співробітників, тому що, за оцінкою американських учених, кожен долар, вкладений у навчання, дає від 5 до 10 дол. прибутку [3].

Швидке поширення нових іноземних термінів як в побуті, так і бізнесовій сфері, призвело до того, що сьогодні питанням мотивації захопилися не тільки керівники, а й самі працівники, що постійно очікують якогось зовнішнього стимулювання своєї роботи. Захоплення теоріями і практиками мотивації часто призводить до мотиваційної атрофії самих же працівників [1].

У сучасних умовах на підприємствах України, досить цікавим є те, що керівнику, що заповзявся заохочувати працівників, завжди хочеться зробити це максимально економічно. Звідси дилемма: роздати гроші чи вибрати нематеріальні способи мотивації. Експерти вважають цей вибір надуманим. Навіть нематеріальна для працівника винагорода, як правило, вимагає витрат від компанії.

Бажаючи заощадити, багато компанії вирішують піти на хитрість, поєднавши програми мотивації персоналу з заходами щодо посилення командного духу. Вважається, що корпоративні акції (свято, тренінг, віід від літнік) – все одно що подарунок працівникам. Зрозуміло, створення якомога більш згуртованої команди однодумців – це дуже добре. Проте винагорода конкретного працівника являється визнанням його персональних заслуг з боку керівництва. Змішування особистого й громадського у даному випадку може призвести до неприємних казусів [3].

Найчастіше,бираючи методи стимулювання персоналу на ударну працю, роботодавці віддають перевагу, як вже було сказано, нематеріальним формам заохочення перед грошовими. По-перше, цей розподіл дуже умовний, адже навіть акції, що не мають матеріальної цінності для працівників, вимагають витрат з боку компанії – інді дуже помітних. Згадайте хоча б корпоративні бенкети, на яких працівники, проводжаючи поглядом офіціантів, думають: «Краще б грошіма...». По-друге, якщо платня буде неадекватною праці, то почесними грамотами плин кадрів не зупинити [2].

Таким чином, мотивація праці є актуальним та складним процесом, що потребує системного підходу, зваженого застосування різних методів та способів, прозорості та визначеності.

В розглянутій системі мотивації підприємства, яка скерована на підвищення ефективності виробництва, формування таких форм і методів оплати і стимулювання трудової діяльності, які б цілеспрямовано сприяли розвитку творчої ініціативи і підприємливості робітників, підвищує їх матеріальну зацікавленість в продуктивній праці, а врешті – релшт – забезпечує стійке функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання

Отже, мотивація виступає одним із основних чинників, які безпосередньо впливають на рівень та обсяг виробництва, результативність роботи, конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Список використаних джерел:

1. Гребінчик О. Стимулювання праці на підприємстві та засоби моделювання [Текст] / О. Гребінчик // Економіст. – 2009. – № 4 – с. 47.
2. Кулинич Т. Мотивація трудового колективу на сучасних підприємствах [Текст] / Т. Кулинич // Наука молода. – 2007. – № 2 – с. 29.
3. Попрозан О. І. Мотивація персоналу на підприємстві [Текст] / О. І. Попрозан // Формування ринкових відносин. – 2008. – № 9 – с. 139.
4. Прошкін Б. Г. Управлінський аспект [Текст] / Б. Г. Прошкін. – Новоосібрськ: Вид. СО РАН: 2008. – 237с.
5. Славогородська О. Ю. Мотивація персоналу на підприємстві до підвищення компетентності як інструмент забезпечення конкурентоспроможності підприємств [Текст] / О. Ю. Славогородська // Проблеми науки. – 2010. – № 1 – с. 94.

Маргарита Попова,
Наук. кер. –Рибалка О. Т.,

Донецький державний університет управління, м. Донецьк

ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Однією із загальних тенденцій розвитку сучасного світового постіндустріального суспільства є його трансформація в інформаційне суспільство та суспільство знань на основі широкого запровадження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) у всі сфери життєдіяльності особистості, суспільства та держави. Серед множини сучасних ІКТ, що визначають цей процес,

особливе місце посідає технологія електронного урядування, ефективність упровадження якої залежить від багатьох чинників політичного, соціального, економічного, інформаційного, науково-методичного, організаційного, нормативно-правового характеру тощо.

Ключовими елементами електронної державної служби є розбудова електронної взаємодії на всіх рівнях як усередині установ, так і між ними, що базується на організації потужних відомчих та національних дата-центрів і мереж обміну електронними даними, а також глобальна модернізація нормативного та організаційного підходів до впровадження інформаційних технологій у сферу державної служби. Без урахування цих та інших чинників, визначення їх пріоритетності, взаємозв'язків неможливе формування науково-обґрунтованої державної політики та здійснення державного управління з реалізації електронного урядування та розвитку інформаційного суспільства в Україні в цілому.

Розвиток е-урядування в Україні вже пройшов два етапи.

Перший етап – з 1998 до 2004 року. Це період інтенсивного становлення, розроблення й упровадження основних компонентів е-урядування: прийняття нормативно-правової бази, створення урядового веб-порталу, введення в органи державної влади системи автоматизованого діловодства та контролю виконавської дисципліни, розвитку телекомунікаційної інфраструктури.

Нормативно-правові акти 1998 року, зокрема закони України «Про Концепцію Національної програми інформатизації», «Про Національну програму інформатизації», постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про формування та виконання Національної програми інформатизації», заклали підвалини системного розвитку е-урядування в Україні. Національна програма інформатизації об'єднує регіональні й галузеві програми інформатизації, а також програми створення та розвитку інформаційно-аналітичних систем органів виконавчої влади та окремі проекти загальнонаціонального значення.

Прийняття Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» 2003 року та постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Типового порядку здійснення електронного документообігу в органах виконавчої влади» 2004 року дало можливість розпочати роботи зі створення й упровадження в органах державної влади систем автоматизації діловодства, контролю виконавчої дисципліни та заклало законодавчу базу переходу на електронний документообіг як усередині державних органів, так і між ними.

Закон України «Про електронний цифровий підпис» 2003 року та постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку застосування електронного цифрового підпису органами державної влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами та організаціями державної форми власності» 2004 року відкрили шлях створення єдиної загальнонаціональної системи електронного цифрового підпису, що дає можливість використовувати юридично рівноцінні зі звичайними електронні документи з електронним цифровим підписом у здійсненні функцій держави щодо надання послуг громадянам, підприємствам, державним службовцям та органам державної влади.

Постановою Кабінету Міністрів України «Про Порядок оприлюднення у мережі Інтернет інформації про діяльність органів виконавчої влади» 2002 року започатковано обов'язкове надання інформаційних послуг міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади, Радою міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями за допомогою створення власних веб-сайтів у інтернеті. Крім того, розроблено й реалізовано проект єдиного веб-порталу Кабінету Міністрів України.

Відповідно до Закону України «Про Національну систему конфіденційного зв'язку» 2002 року спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері конфіденційного зв'язку забезпечується функціонування, розвиток, використання спеціальної інформаційно-телекомунікаційної системи (СІТС), що з'єднує захищеним зв'язком органи виконавчої влади.

Другий етап – з 2004 до 2008 року – став періодом подальшого розвитку створеної інформаційної системи, наближення її до світових стандартів. Так, удосконалюється урядовий веб-портал у напрямі забезпечення надання послуг громадянам та представникам бізнесу, уніфікуються системи електронного документообігу органів виконавчої влади, створюється інфраструктура електронного цифрового підпису, продовжується об'єднання центральних органів виконавчої влади в єдину захищену мережу спеціального зв'язку.

Указом Президента України «Про першочергові завдання щодо впровадження новітніх інформаційних технологій» 2005 року одним із пріоритетних напрямів державної політики визначено розвиток інформаційного суспільства та упровадження новітніх інформаційних технологій в усіх сферах суспільного життя, діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Указ надав дієвого поштовху розвитку е-урядування в Україні, зокрема визначив основні короткострокові та довгострокові пріоритети й завдання Кабінету Міністрів України щодо його реалізації.

Електронне урядування сьогодні – одна із сфер застосування управлінської праці, на яку є зростаючий попит з боку органів державної влади, що потребують висококваліфікованих фахівців, здатних ефективно працювати в умовах розвитку інформаційного суспільства. Проведені Національною академією державного управління при Президентіві України дослідження підтверджують,

що в органах державної влади проводиться певна робота із впровадження електронного урядування та розвитку електронної демократії, однак високопрофесійних керівників, здатних ефективно аналізувати та ухвалювати державно-управлінські рішення у цій сфері людської життєдіяльності критично не вистачає. Отже, виникає гостра потреба в професіоналах, наділених відповідною компетенцією, функцією яких є забезпечення впровадження, координації та супроводу проєктів з електронного урядування та електронної демократії в органах державної влади. Саме тому ключовими елементами електронної державної служби в Україні є розбудова електронної взаємодії на всіх рівнях як усередині державних установ, так і між ними, що базується на організації потужних відомчих та національних дата-центрів і мереж обміну електронними даними, а також глобальна модернізація нормативного та організаційного підходів до впровадження інформаційних технологій у сферу державної служби.

Сьогодні здійснюються лише перші кроки щодо впровадження адміністративних інтерактивних послуг, які передбачають звернення до державних органів в електронному вигляді з використанням електронного цифрового підпису. Наступними кроками впровадження е-урядування в Україні мають бути такі: по-перше, перетворення та вдосконалення процесів надання державних послуг на основі досвіду автоматизації традиційних технологій; по-друге, трансформація та спрощення програмних систем автоматизації удосконалених процесів; по-третє, прийняття нормативно-правових актів, що закріплюють нові засади надання державних послуг; по-четверте, відмова від паралельного супроводження нових технологій традиційними і використання виключно безпаперових технологій.

Для реалізації цих нововведень була створена Концепція розвитку електронного урядування в Україні, яка буде реалізовуватиметься синхронно у взаємному зв'язку впродовж трьох етапів: 2011 - 2012 роки – проведення досліджень, розроблення інструментарію та нормативно-правової бази для реалізації пілотних проєктів, 2012 – 2014 роки – реалізація пілотних проєктів, аналіз їх результатів, удосконалення інструментарію та розроблення нормативно-правової бази для запровадження пропонування змін у всій системі органів виконавчої влади та системі державної служби, 2014 – 2015 роки – запровадження пропонування змін у всій системі органів виконавчої влади та системі державної служби.

У цілому в Україні є досить серйозні наукові та практичні напрацювання щодо створення інфраструктури електронного урядування. Однак, до чинників, що стримують прискорений розвиток цієї сфери, належать насамперед проблеми міжвідомчої взаємодії (у тому числі пов'язані з відсутністю відповідних регламентів та нормативно-технічних документів), відсутність формалізованих типових рішень щодо надання органами виконавчої влади (як державної, так і місцевого самоврядування) послуг у дистанційному режимі. Суттєву роль у цьому відіграє й людський фактор, оскільки запровадження електронного урядування все більше буде витискувати чиновника як посередника між державою і громадянином, тим самим полегшуючи долю простої людини і унеможливаючи корупційні діяння серед надавачів державних послуг.

Список використаних джерел:

1. Лопушинський І. П. Упровадження електронного урядування в роботу органів виконавчої влади України як вагова складова реформування державної служби – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/soc_gumt/Publicpr/2010/2010-2/doc/4/08.pdf
2. Вишневоий А., Дунаєв В. Електронне урядування: досвід упровадження в Головадержслужбі України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.guds.gov.ua/control/uk/publsh?articleId=161469&cat_id=37402
3. Гончарук І. І. Впровадження електронного урядування в Україні: сучасне та майбутнє – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rdas.edu.ua/pr/pdf/3.pdf>
4. Семенченко А. І. Електронне урядування в Україні: проблеми та шляхи вирішення //Електронне урядування: міжнародний науковий фаховий журнал. – 2010. - №1. – С. 6-17.
5. Чухот С. А., Запвойська О. В. Магістерська програма з електронного урядування як сучасний інституційний механізм реформування державного управління //Електронне урядування: міжнародний науковий фаховий журнал. – 2010. - №1. – С. 29-37.
6. Україна перейде на електронне урядування в три етапи – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.unian.net/ukr/news/news-412458.html>

Мар'яна Романюк,

Наук. кер. – Галамашевич І.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

МІСЦЕ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

У кожній організації практика розроблення і прийняття управлінських рішень має свої особливості, зумовлені характером і специфікою її діяльності, її організаційною структурою, системою комунікацій, корпоративною культурою.

Прийняття управлінських рішень є важливим процесом, що пов'язує основні функції управління – планування, організацію, мотивацію, контроль. Саме рішення, прийняте менеджером, визначає не тільки ефективність його діяльності в даний момент часу, а й можливість перспективного стійкого розвитку підприємства в динамічному середовищі, а також адаптацію до зовнішнього середовища, до питань етики й соціальної відповідальності сучасного менеджменту.

Дослідженням управлінських рішень займалися такі відомі вчені, як: А. Файоль, Ф. Тейлор. Вони у свої працях описували управлінські рішення, їх значення для роботи підприємств. Метою написання даної статті є визначення місця управлінських рішень в процесі формування ефективної роботи підприємства а також визначенні низки факторів за допомогою яких управлінські рішення приймаються на підприємстві.

Управлінське рішення – це комплекс заходів щодо вибору оптимального варіанта з множини можливих, здійснених менеджером або групою менеджерів у межах своїх посадових повноважень і компетенції і спрямований на досягнення різноманітних цілей організації [1, с. 78].

У повсякденному житті людина постійно приймає безліч рішень – суттєвих і незначних, пов'язаних з бізнесом, особистим і суспільним життям.

Більшість рішень ми приймаємо не задумуючись, тому, що існує автоматизм поведінки, вироблений практикою. Хоча можливі ситуації, коли людину, що приймає рішення, пронизують болісні роздуми. У таких ситуаціях людина стикається або з новим об'єктом вибору, або з обставиною, у якій відбувається свідомий вибір. Не зважаючи на ці фактори рішення можна класифікувати за багатьма ознаками: за змістом (технічні, економічні, соціальні); за терміном реалізації (неперервнотривчі, строкові, повторні, разові); за часом дії (стратегічні, тактичні, перспективні, поточні, оперативні, стабілізаційні); за причиною виникнення (ситуаційні, за розпорядженням, програмні, ініціативні, сезонні); за формою (усні, письмові, кодовані) та ін.

Реалії сьогодення постійно висувають перед керівником проблемні завдання: впровадження нових технологій, організація випуску нових, конкурентоспроможних товарів, пошук і вихід на нові ринки, більша увага до якості товару, вирішення комплексу соціальних питань, пошук нових методів стимулювання праці і все це в середовищі невизначеності, ризику, особистої відповідальності. Принципові зміни в політичному, економічному житті країни, запровадження ринкових принципів управління вимагають від керівників, менеджерів підприємств глибокого вивчення сучасних методів і форм прийняття рішень. Кожний фахівець у сфері управління зобов'язаний володіти теорією, практикою і мистецтвом управління, уміти чітко визначати цілі своєї діяльності, визначати стратегію і тактику, необхідні для їхнього досягнення, приймати управлінські рішення і нести відповідальність за них [2, с. 37].

Якщо розглядати процеси прийняття рішень, то варто враховувати два моменти. Перший полягає в тому, що приймати рішення, як правило, відносно легко. Усе, що при цьому робить людина, зводиться до вибору на пряму дій. Важко прийняти ефективне рішення. Другий момент полягає в тому, що прийняття рішень – це психологічний процес. Як свідчить досвід, поведінка людини не завжди логічна. Іноді її вчинки продиктовані логікою, іноді – людина керується виключно своїми почуттями. Зазвичай в процесі прийняття рішення з різним ступенем впливу присутні три аспекти: інтуїція, судження, раціональність. Залежно від ступеня впливу кожного з аспектів на процес прийняття рішення виокремлюють такі підходи: інтуїтивні рішення (вибір зроблено на основі відчуття); інсайтні рішення (усвідомлення рішення конкретної проблеми); рішення, які ґрунтуються на судженнях (вибір, зумовлений знаннями або накопиченим досвідом); врівноважені рішення (приймаються особами, які ретельно і критично ставляться до своїх дій); імпульсивні рішення (автори рішень легко генерують найрізноманітніші ідеї в необмеженій кількості, та вони не завжди правильні); інертні рішення (результат обережного пошуку); ризиковані рішення (рішення, в яких відсутнє ретельне обґрунтування гіпотез) та ін.. [4, с.174].

Та в першу чергу ні одне рішення не може бути прийняте без інформації, адже жодне підприємство не може існувати і ефективно розвиватися без інформаційного забезпечення. Інформація є стратегічно важливим ресурсом. На основі отриманої і наявної інформації в рамках механізму управління особа, що приймає рішення визначає цілі підприємства, критерії оцінки рішень, обсяги необхідних ресурсів.

Умовно усі види інформації, що використовуються при ухваленні рішення, можна підрозділити: на вхідну і вихідну, оброблювану і необроблювану, текстову і графічну та ін. Цінність одержуваної інформації залежить від точності задачі, тому що правильно поставлена задача визначає необхідність конкретної інформації для прийняття рішення.

Прийняття рішень властиве будь-якому виду діяльності, і від нього може залежати результативність роботи однієї людини, групи людей або всього народу визначеної держави. З економічної й управлінської точок зору прийняття рішення варто розглядати як фактор

підвищення ефективності виробництва. Ефективність виробництва, природно, у кожному конкретному випадку залежить від якості прийнятого менеджером рішення.

Управлінське рішення встановлює перехід від одного рішення до того, що повинно бути зроблене за визначений період. Щоб знайти правильні шляхи рішення проблеми, менеджер не повинен прагнути до негайного її вирішення, так це практично і неможливо, а повинен вжити відповідних заходів по вивченню причин виникнення проблеми на основі наявної внутрішньої і зовнішньої інформації.

При виборі критеріїв для прийняття рішення менеджер керується системою норм і нормативів, з якими можна порівняти альтернативне рішення. Норми, як правило, обмежують вибір критеріїв, тому що менеджер не може змінити трактування того або іншого закону, що звужує діяльність з прийняття рішення. До числа таких обмежень можна віднести відсутність достатнього досвіду і кваліфікації, наявність гострої конкуренції й ін. [3, с. 203].

Сучасні обставини, бізнес-середовище вимагають комплексного удосконалення інструментарію і технологій прийняття рішень на всіх етапах процесу прийняття управлінських рішень. Все більше визнання дістають продумані, ретельно відпрацьовані процедури і регламенти, що охоплюють усі стадії управлінського циклу - від зародження ідеї до її реалізації і отримання результатів. Мистецтво управління виявляється особливо яскраво й плідно, коли під впливом зміни середовища порушується монотонна дійсність і виникає проблема ухвалення нестандартного рішення, необхідність усвідомленої і адекватної реакції на зміни. Тому процес прийняття управлінського рішення на будь-якому підприємстві є успішним і надзвичайно важливим, оскільки за його прийняття беруться всі працівники і вони стараються колективно прийняти правильне рішення, але при цьому можуть виникати і проблеми, якщо управлінське рішення працівникам буде нав'язано. Тому, щоб правильно і раціонально було прийняте рішення керівнику потрібно зрозуміти чому виникла та чи інша проблема, потрібно самому перевіряти ту інформацію, яка до нього надходить, також потрібно визначитися на якому рівні приймати те чи інше рішення, кого запросити для його остаточного вироблення, які і скільки ресурсів потрібно задіяти і чи вистачить їх. Також не треба забувати і про такі основні аспекти як інтуїція, судження і раціональність, без яких прийняття рішення не буде правильним.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л. В. Організація праці менеджера : навч. посіб. [Текст] / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – Київ : Професіонал, 2007. – 416.
2. Василенко В. О. Теорія і практика розробки управлінських рішень : навч. посіб. [Текст] / В. О. Василенко. – Київ : ЦІПІ, 2003. – 415.
3. Саблюк М. Я. Організація праці менеджера : [Текст] підруч. / М. Я. Саблюк. – К.: Центр української літератури, 2010. – 355.
4. Ярочин С. А. Менеджмент : навч. посіб. [Текст] / С. А. Ярочин. – Київ : Ніка - Центр, 2002. – 334.

Мар'яна Саблюк,

Наук. кер. – Краснянська Н.Л.,

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

ЕФЕКТИВНІСТЬ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Питання про ефективний розвиток системи комерційного бізнесу в складних умовах трансформації вітчизняної економіки є досить проблематично-дискусійним. Оптимальне вирішення якого можливе тільки через поєднання різних за потенціалом суб'єктів цієї системи – малих, середніх і великих, кожен з яких відіграє помітну роль в динамізації всієї сфери бізнесу.

На жаль, стан теоретичних і методичних розробок вітчизняних вчених в сфері підвищення рентабельності не дає сьогодні змогу державним і регіональним органам влади суттєво впливати на процеси становлення і розвитку комерційної діяльності за умов труднощів перехідного періоду. Разом з тим, відсутність значних інвестицій, що спроможні істотно вплинути на структурну перебудову економіки регіонів, необхідність працевлаштування робітників, що вивільняються внаслідок реструктуризації промисловості, а також пошук джерел поповнення коштів місцевих бюджетів, обумовили необхідність проведення подальших досліджень. У зв'язку з цим особливу актуальність мають аналіз теоретичних положень, накопиченого досвіду та розробка методів, що стимулюють розвиток прибутковості комерційного бізнесу в Україні.

В перехідних умовах трансформаційних економічних відносин загальну ефективність функціонування суб'єктів комерційної діяльності значно знижує негативний вплив низки об'єктивних і суб'єктивних чинників. Вони пов'язані, передусім, із недосконалістю вітчизняного законодавства, нерозвиненістю інфраструктури бізнесу, обмеженістю джерел фінансування, відсутністю системи державної підтримки і захисту комерційних формувань. В цих умовах розвиток і функціонування суб'єктів комерційного бізнесу є мало ефективним, що потребує більш детального перегляду та аналізу сфери бізнесу на загальнодержавному рівні.

Світовий досвід і практика господарювання показують, що найважливішою ознакою ринкової економіки є існування і взаємодія багатьох великих, середніх та малих підприємств, оптимальне їх співвідношення [2]. Основна роль при цьому належить малим підприємствам, організація діяльності яких повинна базуватися на основі стандартної моделі, направленої на оптимізацію

прибутку – основного показника ефективності діяльності суб'єкта бізнесу. Розвиток малого бізнесу є запорукою здорового економічного життя країни. За умови обмеженості задіяних ресурсів і порівняно невеликого потенціалу, малі суб'єкти бізнесу володіють значними можливостями для маневрування, швидкої зміни бізнесової стратегії.

Сектор малого підприємництва – своєрідне ядро будь-якої сучасної господарської системи, без якого економіка і суспільство в цілому не можуть розвиватися ефективно. Саме тут відтворюється й циркулює основна маса національних ресурсів, які є живильним середовищем для розвитку великого та середнього бізнесу [5]. Але недостатня глибина галузевої спеціалізації, суттєві структурні диспропорції, нерівномірність та суперечливість територіального розподілу малих підприємств істотно впливають на загальний рівень ефективності даного сектору в Україні. У зв'язку з цими умовами рентабельність малих підприємств не відповідає можливостям економіки, її виробничому, науково-технічному, трудовому потенціалу (враховуючи незначну частку малих підприємств у загальній зайнятості та обсягах виробництва) [5].

У той же час, комерційний бізнес в цілому не може ефективно розвиватися без накопичення достатнього потенціалу середніх і великих підприємств, які стають орієнтирами для розвитку всієї підсистеми, до рівня яких прагнуть у стратегічній перспективі всі бізнесові формування.

Статистичне визначення середнього бізнесу (як підприємств із чисельністю зайнятих від 51 до 250 чоловік), що з'явилося у 2008 році, у цілому, відповідає аналогічним визначенням в інших країнах [3]. На відміну від малих і мікропідприємств, зосереджених здебільшого в торгівлі і сфері послуг, у середньому бізнесі більше 50% зайнятих працюють у виробничій сфері-промисловості (38%) і сільському господарстві (18%)[6].

У середньому, продуктивність праці в секторі МСП нижча, ніж на великих підприємствах і складає лише 60% від рівня останніх. У той же час всередині сектору МСП найменш продуктивними виявилися середні підприємства: продуктивність праці на них складає лише 89% від відповідного показника на малих і 76% – на мікропідприємствах. Цей факт заслуговує на особливу увагу, оскільки суперечить теоретичним очікуванням [7].

Однією з можливих причин низької продуктивності праці в секторі МСП є специфічний шлях виникнення сучасного середнього сектору української економіки, і як наслідок, його особливості з точки зору відносин власності. На відміну від розвинутих країн Заходу, де середній бізнес виріс з успішних приватних малих підприємств, в Україні середній сектор утворився, в основному, у процесі приватизації державних підприємств як середнього, так і великого розміру. В останньому випадку сучасні середні підприємства утворювалися з приватизованих великих підприємств, що у процесі реструктуризації зробили істотні скорочення персоналу і перейшли в категорію середнього бізнесу, або з підрозділів великих вертикально інтегрованих виробництв, що розукрупнювались до або в процесі приватизації. Це означає, що українські середні підприємства замість зразка успішної і динамічно зростаючої приватної ініціативи представляють собою сектор, який багато в чому успадкував проблеми старих державних великих підприємств і має потребу в істотній реструктуризації [4].

Ефективність вітчизняної економіки визначається, передусім, ступенем розвитку великого підприємництва, яке є основним об'єктом промислової та структурної політики держави, основним її представником на зовнішніх ринках. Саме суб'єкти великого підприємництва відстоюють економічні інтереси та позиції держави, сприяють пришвидшенню інтеграційних економічних процесів та припливу іноземних капіталів в економіку країни тощо. Але в Україні має місце низька ефективність державного регулювання великого підприємництва, не існує цілісного механізму державної підтримки великого підприємництва, яка могла б сприяти більш ефективному розвитку великого бізнесу. Державну підтримку отримують окремі регіони, галузі, об'єкти, і в більшості випадків вона носить експериментальний, пілотний характер[8]. Причиною цього є відсутність чітких визначень щодо об'єктів, суб'єктів та критеріїв великого бізнесу, тому регулюються лише окремі його форми.

Пріоритетним напрямом розвитку вітчизняного комерційного бізнесу є створення належних законодавчих [1], економічних і політичних умов для повноцінного функціонування торговельно-сервісних формувань основних організаційно-правових форм: індивідуальних, партнерських, корпоративних, що доволі позитивно зарекомендували себе як високоефективні у світовій практиці комерційного бізнесу. Порівняльна характеристика переваг і недоліків кожної означеної організаційно-правової форми ведення справи дає підстави для формування власної цільової ринкової стратегії реальними суб'єктами комерційного бізнесу. В рамках цієї стратегії перспективного розвитку комерційного підприємства повинні реалізовуватися конкурентні переваги даного суб'єкта бізнесу, орієнтовані на досягнення стійкого становища на ринку, мінімізацію комерційного ризику і оптимізацію прибутку. Обґрунтована цільова стратегія бізнесового суб'єкта повинна передбачати зменшення ступеню ризику і забезпечення заданих рівнів рентабельності, які можливі за рахунок: 1) знаходження фінансово стабільних партнерів;

2) проведення активних зовнішніх консультацій; 3) створення резервного фонду страхування ризиків; 4) перенесення частини ризику за рахунок перестраховання.

Отже, підвищення ефективності роботи комерційно-бізнесових підприємств може бути досягнуте за рахунок розроблення і впровадження комплексних механізмів державного регулювання системи комерційного бізнесу, адресної підтримки суб'єктів цієї системи, забезпечення рівноправного доступу усіх комерційних підприємств, без огляду на форму власності і масштаби діяльності до наявних ресурсів. При цьому необхідно приділити належну увагу завершенню формування законодавчої бази в частині комерційного бізнесу, матеріальному, фінансово-кредитному та кадровому забезпеченню комерційних підприємств, що в перспективі дасть відчутний соціально-економічний ефект, який передбачає приріст реального ВВП та підвищення рівня добробуту населення.

Список використаних джерел:

1. Указ президента: Про невідкладні заходи щодо вдосконалення державного регулювання господарської діяльності від 09.08.2008 № 698/2008 // Урядовий кур'єр від 14.08.2008 - № 149.
2. Економіка України: макропроблеми розвитку / Н.І. Горшкова та ін.; за ред. В.Ф. Бесєдіна, А.С. Музиченка - К.: НДЕІ, 2008. - 327 с.
3. Логіненко Л.О. Нові стратегічні завдання державної політики щодо розвитку підприємництва в Україні / Л.О. Логіненко // Актуальні проблеми економіки. - 2007. - №11. - С. 18-25.
4. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / [К.О. Ващенко, З.С. Варналей, В.Е. Воронін, В.М. Гецько, Е.М. Кужель, О.В. Лібінова та ін.] - К., Держкомпідприємництва, 2008. - 226.
5. Розвиток внутрішніх ринків в Україні: добробут завдяки конкуренції. - К.: Альфа-принт, 2004. - 91 с.
6. Статистичний щорічник України за 2009 р. / Держкомстат України. - К.: Техніка, 2010.
7. <http://www.ukrstat.gov.ua> - Офіційний сайт Державного комітету статистики України
8. <http://www.zakon.rada.gov.ua> - Офіційний сайт Верховної Ради України

Юлія Скіцько,

Наук. кер. – Савицька Л.Т.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ ЯК ОСНОВА УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Управління, як і будь-який інший вид діяльності, вимагає конкретної оцінки, визначення його ефективності. Авторитетні дослідження, які були проведені західними фахівцями, давали розбіжні висновки стосовно впливу управлінського персоналу на ефективність організації. Лише недавно провідні компанії визнали, що менеджери здатні зробити вирішальний внесок у досягнення організаційними успіху.

Визначення рівня ефективності управління організацією є проблемою, що пов'язана з істотними об'єктивними труднощами, характеризується значною кількістю методологічних підходів та викликає чи не найбільш активну дискусію серед дослідників та фахівців-практиків.

Поняття організації управлінської праці висвітлені у працях зарубіжних (Марк А. Хьюзлід, Брайан Е. Беккер, Річарда У. Биттлі, Д. Ульріх) та вітчизняних вчених (Ціпкін Ю.А, Крамаренко В.І., Колот А.М., Холод Б.І., Крушельницька О.В.).

Управлінська праця — це особливий вид людської діяльності, в якій відображується реальна взаємодія об'єктивних і суб'єктивних факторів суспільної діяльності людей. Управлінська праця є специфічним видом діяльності, який виділився в результаті поділу, спеціалізації та кооперації виробничої праці. Отже, вона є суспільно-необхідною. Предметом управлінської праці є як людина, так і її діяльність.

Управлінська праця безпосередньо не створює певних споживчих вартостей, а здійснює регульований вплив на процес виробництва і цим забезпечує необхідні умови для його розвитку.

Продуктом діяльності управлінської праці є рішення. Ефективність цієї праці може визначатися виробничими результатами. Управлінська праця здійснюється в широкому діапазоні умов, не має прямих вимірників, і це ускладнює оцінку її ефективності. При оцінці її якості не можна випускати з виду ту обставину, що результати цієї праці у великій мірі опосередковуються її колективною діяльністю [1].

Сфера впливу на виробництво управлінської праці значно ширша, ніж праця робітників, безпосередньо зайнятих у сфері виробництва. Тому не випадково недоліки й упущення менеджерів більше позначаються на результатах виробництва, ніж недоліки в роботі безпосередніх виконавців.

Істотна особливість управлінської праці полягає в тому, що вона пов'язана з перетворенням інформації як специфічного предмета праці, тоді як діяльність працівників виробничих спеціальностей спрямована на численні предмети праці і пов'язана з перетворенням предметів праці у продукт споживання.

Праця в сфері менеджменту потребує спеціалістів більш високої кваліфікації і характеризується більшою складністю. Потрібно раціонально розподіляти управлінські роботи за складністю відповідно до кваліфікації виконавців, щоб одна людина не займалася справою, яку може

виконувати інший, менш кваліфікований працівник, що займає менш оплачувану посаду.

Управлінська праця як різновид розумової праці характеризується слабкою фізичною енергоємністю і водночас високим рівнем використання енергії блоків пам'яті людини і психічною напруженістю. Тому слід більше приділяти уваги умовам, за яких відбувається процес управлінської праці, механізувати й автоматизувати її процеси. Особливістю праці менеджерів є її специфічно виражений творчий характер, пов'язаний з постійним пошуком і розв'язанням завдань, на які не завжди можна знайти відповіді, керуючись тільки досвідом.

До особливостей управлінської праці треба віднести опосередкування і дистанційність менеджменту об'єктами і процесами, необхідність одночасного керівництва відношеннями людей до засобів виробництва, і управління засобами виробництва [2].

Під організацією управлінської праці розуміють порядок, правила службової поведінки в апараті управління, які спрямовані на використання поточних та перспективних завдань керівниками, фахівцями та іншими працівниками управління відповідно до діючих посадових інструкцій та положень про структурні підрозділи.

На ефективність діяльності управлінських працівників, як і працівників будь-якої іншої сфери діяльності, можна впливати. Оскільки ефективність діяльності організації в цілому суттєво залежить від ефективності управління, одним з головних завдань управляючої системи є визначення напрямків її удосконалення. До них, зокрема, належать: просування за службою; забезпечення прийнятної рівня освіти; набуття практичного досвіду; підвищення кваліфікації працівників управління; провадження періодичної атестації [3].

Важливим стимулом кваліфікаційного зростання управлінського працівника і розвитку його ініціативи є систематичне просування за службою. Однак менеджер повинний твердо знати, що воно залежатиме від того, як він підвищує свою ділову кваліфікацію, наскільки активний у роботі.

Просування менеджера, фахівця може здійснюватися у формі: переміщення в межах тієї ж посадової категорії і розмірів зарплати, але з розширенням виконуваних функцій; підвищення заробітної плати без підвищення в посаді; просування його щаблями посадових сходів.

При оцінці значення просування менеджера службою потрібно враховувати, що занадто тривале перебування його на одній, особливо низовій, посаді знижує його інтерес до роботи.

Одним з факторів, що визначають ефективність праці в управлінні, є освіта. Висока освіта управлінських працівників позитивно відбивається на їх участі у винахідництві і раціоналізації - працівник з більш високим рівнем освіти вносить у поліпшення економіки свого підприємства більший внесок, прискорює науково-технічний прогрес і широко використовує його результати у виробництві.

Варто враховувати деякі обставини у розвитку творчої активності: новаторство припускає певний ступінь ризику і пов'язані з ним витрати; новаторство повинне морально і матеріально заохочуватись; надмірна опіка впливає на ініціативу менеджера, особливо, коли вказівки і розпорядження викладені в письмовій формі.

Керівникам необхідний і достатній практичний досвід. Дотримання цієї умови, як і попередньої, досягається кропіткою діяльністю служб із підбору персоналу і слугує вихідним пунктом у підвищенні ефективності управлінської праці. Щоб підтримувати освіту і досвід на прийнятному рівні і перетворити в постійно діючий фактор підвищення ефективності праці, необхідно їх систематично удосконалювати. Мова йде про систему підвищення кваліфікації працівників. Підвищення кваліфікації спрямоване на удосконалювання і поглиблення знань, умінь і навичок працівника в конкретному виді діяльності [3].

Стимулюючу роль у підвищенні ефективності праці менеджерів виконує їх періодична атестація. Основна мета атестації - виявити здібності того чи іншого працівника, визначити міру його винагороди. При цьому активізується почуття відповідальності і спонукає його до більш повного використання своїх здібностей і досягнення кращих результатів у праці [3].

Зрозуміло, підвищення ефективності управлінської праці не обмежується тільки розглянутими напрямками. На неї впливають і такі фактори, як: удосконалення виробничої структури організації; раціональна організація виробництва і праці, у тому числі управлінського персоналу; оптимізація організаційної структури, форм і методів керування; удосконалення комунікаційних процесів тощо.

Отож, можна зробити висновок, що організація управлінської праці дуже важлива в наш час, так як без організації праці жодне підприємство не буде мати бажаних результатів його діяльності.

Управлінська праця – це праця розумова, її організація - це підсвідоме уявлення керівником роботи усього колективу загалом, а також кожного співробітника окремо. Організація праці навчає людей не тільки працювати впорядковано, тобто планувати свою працю, але й допомагає навчитися уникати невірних напрямків у роботі, що найчастіше призводить до зменшення попиту на використання послуг чи товарів підприємства, втрати ліквідності, банкрутства тощо.

Список використаних джерел

1. Осовська Г.В. Основи менеджменту: Навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: «Кондор», 2003 – 556 с.
2. Киринченко О., Кавас І., Ятченко А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. — Видання 2-ге, доповнене. — К.: «Виданняний дім «Фінансист», 2000. — 634 с.
3. [Електронний ресурс]// Теорія менеджменту - конспект лекцій// Режим доступу: <http://books.efaculty.kiev.ua/mer/v6/>.

Oksana Teren,

Scientific adviser - Par'kiv O.E.,

Chemivtsi trade and economics institute of KNTEU, Chemivtsi

**PRIORITIES OF MERCHANDISING IMPLEMENTATION INTO TRADE ENTERPRISE
ACTIVITIES**

The art of transformation of trade enterprises' visitors into consumers is an actual matter today and attracts the producers, middlemen, wholesalers and retailers interest. They try to distinguish their commodities among competitors, make them more attractive for customers, and take to the minimum expenditures on the preparation of commodities for sale. The aim of our research was to analyze merchandising tools which allow increasing sales volume.

In economic literature, merchandising is considered to be the set of measures to stimulate and increase the sales volume in retail trade by attracting attention of the ultimate buyers to certain brands or product groups in market places without active participation of qualified personnel. Merchandiser makes commodity offer (suggestion) raised, at which every commodity must be distinguished and the common exposition (outlet) must not be quite the same. The world experience shows that the volume of product sales can increase by nearly 400-600% if products are laid out correctly [2, p.17].

The purpose of the commercial enterprise is to create conditions that will force buyers to make buying decisions in the market place. Merchandising tools became a significant way in persuasion to make a purchase. Thus, merchandising need a creative approach combined with the knowledge of personal buyer's psychology.

Properties that characterize the buyer's attention including concentration, volume, distribution, switching and stability are of particular interest. The focused attention points out to the buyer's concentration on the product. The amount of attention reflects the number of the similar items, which immediately attract the interest. The stability of attention is defined by the keeping consideration concentration for a long time. The buyer's alternating tension and relaxation, placing a different content of information or technical complexity of the product groups is used to its support. Attention is closely related to the perception, which is the factor of sympathetic buyer's behavior in making decisions and a strong argument in purchasing.

The impulse to buy is formed in the market place directly under the influence of the following factors: product availability, location, accessibility of sufficient information, prices. Merchandising tools allow convey to consumers the maximum information, to inform them about new assortment position, and some particular qualities. Thus, there is no need in additional spending on education and motivation of personnel. Such merchandising tools as exterior and interior company design; the planning of customer's traffic flow, advertising and other tools in the market place, color blocking, product mix, integrated marketing measures take an important place in marketing product concept. One must start designing enterprises just from the beginning in order to take high demand. Goods should be properly laid out, sorted by color, trade marks and equipped in a specific order [1, 321].

The commercial enterprise staff notes that, first of all, goods, which are located at consumer's eye level, are sold much better. Such products may be more expensive than those on the upper or lower shelves (so-called "gold shelf"). Products will be bought better if one put them next to hit or supporting goods. Merchandisers also take care of the scenery: shelves, posters, racks; they are often red or blue and these colors provide impulse buying [3, p.8].

A special lighting plays an important role in merchandising. A sound effect is also widespread and it is not limited only by oral transmission. There are audio-systems which can put questions to buyers. Another merchandising tool is real demonstration of goods properties to the buyer in the market place.

While placing trade equipment it is necessary to take into account that most buyers bypass the trade hall around and only 35-40% of them notice the internal ranks. The "hottest" place is the beginning of the buyer's stream and the area of cash pay desks. Those goods which have low demand and should be sold urgently must be placed at the beginning of the buyer's stream [2, s.323]. However, one should not forget that the overstatement of merchandising tools use will result the effect of a "new-year tree". Everything must be kept within limits.

Thus, merchandising of goods is as important as the development of commodity brands, the outdoor advertisement or promotion. Even if the commercial enterprise is known in the market for a long time and has a powerful advertising, it is necessary to use merchandising tools the proper attraction of which can save a large amount of money in the process of promotion.

Selected bibliography:

1. Pheysuk V.A. Merchandising: production and commodity realization. V.A.Pheysuk., O.A.Chyzhevska., M.R.Kyrychenko: Naukovyi Visnyk Chernivtsi Trade and Economics Institute KNTUEU - Chernivtsi; Kryvyi – XXI, 2007 – V.III. Є: Nauky – p.321.
2. Hlyshanova M.O. Merchandising is more effective than advertising. Kontrakty. - 2006. - №47 - p. 17-20.
3. Mozgova O.K. Merchandising is an art of customer attraction. Marketing. - 2006. - №6. - p. 7-11.

Юлія Ткачук, Катерина Мацюк,

Наук. кер. – Нікульча В.А,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

СУЧАСНИЙ БЕНЧМАРКІНГ

Розвиток підприємництва в Україні супроводжується поглибленням економічних перетворень, що визначає підвищений інтерес до нових теорій і напрямків розвитку менеджменту. Бенчмаркінг є новим напрямком розвитку бізнесу. Він зв'язаний з пошуком і вивченням досвіду ведення бізнесу задля підвищення його доходності.

Уперше термін "бенчмаркінг" як засіб оцінювання ефективності бізнесу було використано 1972 р. в Інституті стратегічного планування в Кембриджі (США). Дослідження консалтинговою фірмою цього інституту практики ведення бізнесу конкурентних структур показало, що для того, щоб знайти ефективне рішення в сфері конкуренції, потрібно вивчати і використовувати не тільки досвід кращих підприємств цієї галузі, а й тих, що досягли успіхів у різних видах діяльності. Суть сьогоднішнього трактування бенчмаркінгу – "безупинний систематичний пошук і впровадження найкращих практик, що приведуть організацію до більш досконалої форми" [4, с.231].

На заході бенчмаркінг в сучасному його трактуванні вперше був використаний корпорацією «Хеґох» у 1979 р. для подолання ринкових проблем, обумовлених катастрофічним зменшенням ринкової частки корпорації. У компанії не було вибору. Конкуренти запропонували споживачам аналогічні за якістю товари за більш низькими цінами. Рішення проблеми було знайдено негайно: для визначення причин ситуації, що склалася, провели порівняльний аналіз товарів конкурентів, оцінили їх технічні характеристики і на цій основі розробили унікальну ринкову пропозицію. Співробітники корпорації детально вивчили досвід японської компанії «Fuji», адаптація і використання якого привели до успіху і процвітання компанії «Хеґох», після чого концепція бенчмаркінгу стала невідомою частиною її бізнес-стратегії. Невипадково «Хеґох» по праву вважається визнаним лідером в області використання технології бенчмаркінгу. Сьогодні в США ефективне використання технології бенчмаркінгу – невід'ємна умова ринкового успіху компанії [1, с.18]. В Україні до цього поняття відносяться поки ще насторожено, побоюючись, що поняттям бенчмаркінга прикривається промислова розвідка. Однак, бенчмаркінг не був винайдений вчора чи сьогодні. Новизну в це поняття внесли дорогі бізнес-консультанти, наймані фірмами усіх форм і розмірів для того, щоб вони пояснили, як зробити так, щоб їхні доходи не суттєво відрізнялись від доходів фірми конкурента. Сучасний бенчмаркінг вдало використовують такі українські підприємства, як ЗАТ "Оболонь", ВАТ "Фармак", компанія "Сандора" та ін [3, с.20].

Основними перевагами бенчмаркінгу є: оцінка глобальних трендів розвитку галузі на 7-10 років; розробка ефективних моделей управління; адаптація методів управління, виробництва, маркетингу; навчання власного управлінського резерву; ефективна диверсифікація (розподіл) фінансів в проєктах; вибір орієнтирів для розробки кадрової політики компанії.

Основним недоліком бенчмаркінгу є значні труднощі збору інформації, визначення рівня її вірогідності й практичного застосування в процесі аналізу [2, с. 204].

Бенчмаркінг може здаватися схожим на конкурентний аналіз, але насправді він більш пристосований до ринкових відносин, допомагаючи більш детальноше розглядати важливі для споживача характеристики товару, ніж підхід конкурентного аналізу, а також він є більш впроваджуваним.

Сутність сучасного розуміння бенчмаркінгу зводиться до безперервного систематичного аналізу пошуку і запровадження найперспективніших практик, що ведуть підприємство до більш довшої форми. Якщо підприємство використовуватиме бенчмаркінговий підхід, тоді воно точно знає, що робить і наскільки добре це в нього виходить. Також підприємство зможе контролювати своїх конкурентів а, також лідерів галузі, орієнтуючись на кращому зовнішньому досвіді, здобутому внаслідок бенчмаркінгових заходів. Бенчмаркінг є чудовий багатогранний засіб для удосконалення бізнесу. Технологія бенчмаркінгу може бути віртуально застосована до будь-якої функції підприємства. Для цього розробляються моделі опису конкурентів, структуруються знання, що накопичуються, про конкурентів. Технологія бенчмаркінгу дозволяє перевести окремі розрізнені факти про поведінку конкурентів у знання, що дозволяють приймати рішення і діяти краще, ніж конкуренти. Бенчмаркінговий підхід дає підприємству змогу перейняти найкращий досвід інших компаній.

Список використаних джерел:

1. Гончарук А.Г. Модель осуществлення бенчмаркінга на промисловому підприємстві [Текст] / А.Г. Гончарук // Актуальні проблеми економіки, 2008. - №91. - С. 18-25.
2. Дубовик О. Формування конкурентних переваг на основі бенчмаркінгу [Текст] / О.Дубовик // Регіональна економіка, 2005. - №3. - С. 204-212.
3. Ковальчук С. Бенчмаркінг як універсальний інструмент оцінювання стратегічної діяльності підприємства [Текст] / С. Ковальчук // Маркетинг в Україні, 2010. - №93. - С. 20-31.
4. Поддолошко О.А. Основи бенчмаркінгу в менеджменті [Текст] / О.А. Поддолошко // Менеджмент: теорія і практика. - К.: ЦУЛ, 2003. - С. 231-285.

Юлія Ткачук, Катерина Мацюк,

Наук. кер. – Попович Н.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

РОЛЬ КЕРІВНИКА У ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Людина розпочинає свою діяльність із планування. Потім вона її організовує, мотивує, координує і завершує підбиття підсумків контролем. Не усвідомлюючи цього, вона здійснює управлінський цикл. Розпочинається і завершається даний цикл прийняттям та реалізацією певного рішення. Саме тому однією із ключових категорій у менеджменті є управлінське рішення. Отже, обрана тема є досить актуальною, тому, що в теорії менеджменту, управлінське рішення керівника визначаються як його головний інтелектуальний продукт.

Проблема управлінського рішення широко розробляється представниками філософської, соціологічної, психологічної, педагогічної та економічної наук. Над нею працювали М.Туленков, К.Шендеровський, Б.Андрушків, В.Андрущенко, Л.Даниленко, М.Лукашенко, О.Мармиза, Л.Орбан-Лембрик та інші.

Мета статті – відзначити особливу роль керівника під час прийняття управлінських рішень.

Прийняття рішень є найважливішою функцією управління, успішне здійснення якої забезпечує досягнення організації її цілей. Через невміння якісно і раціонально здійснювати цей процес, через відсутність в організації механізму його здійснення, технології, страждає більшість фірм і підприємств, державних установ і органів в Україні. Успіх організації, у якій би сфері вона не функціонувала, багато в чому залежить від цього, а тим більше в Україні, де більшість організацій проходять перші етапи свого розвитку і дуже важливо яку технологію рішення проблем вони опрацьовують.

Прийняття рішень - це наука і мистецтво. Роль прийнятого рішення величезна. Найважливіше питання успішного функціонування організації полягає в тім, як організація може виявляти свої проблеми і вирішувати їх. Кожне рішення націлене на якусь проблему, а правильне рішення - це те, що максимально відповідає цілі організації. Цілі, які часто намагаються досягти, бувають у ряді випадків недостатньо усвідомленими. Рішення неправильно сформульованих проблем, може привести до набагато більшого марнотратства ресурсів, чим неефективне рішення правильно сформульованих проблем. У цьому зв'язку дуже велика роль керівника. Адже рішення не тільки процес, але й один з видів розумової діяльності і прояву волі людини. Від того, яке буде прийняте рішення менеджером, залежить уся діяльність організації, залежить і те, чи буде досягнута поставлена мета чи ні. Тому прийняття менеджером того або іншого рішення завжди несе за собою визначені труднощі. Це пов'язано з відповідальністю, що бере на себе менеджер, і з невизначеністю, що є присутнім при виборі однієї з альтернатив. Керівники організації визначають за якими питаннями, в які строки і з чією участю приймаються рішення, що гарантують їх правильність і об'єктивність. Але основна складність проблеми полягає у тому, щоб знайти найбільш ефективний варіант рішення.

Для того, щоб прийняти управлінське рішення, кожен менеджер повинний добре розбиратися не тільки в понятійному апараті, але і досить кваліфіковано при цьому застосовувати на практиці: методологію управлінського рішення; методи розробки управлінських рішень; організацію розробки управлінського рішення; оцінку якості управлінських рішень.

Правильність і ефективність прийнятого рішення багато в чому визначається якістю економічного, організаційного, соціального й іншого видів інформації. Цінність одержуваної інформації залежить від точності задачі, тому що правильно поставлена задача визначає необхідність конкретної інформації для прийняття рішення. Прийняття рішень властиве будь-якому виду діяльності, і від нього може залежати результативність роботи однієї людини, групи людей або всього народу визначеної держави. З економічної й управлінської точок зору прийняття рішення варто розглядати як фактор підвищення ефективності виробництва. Ефективність виробництва, природно, у кожному конкретному випадку залежить від якості прийнятого менеджером рішення.

Прийняття рішення, як правило, поєднується з вибором напрямку дії, і якщо рішення приймається легко, без спеціального пророблення альтернатив, то гарне рішення прийняти

важко. Гарне рішення накладає на менеджера велике соціальне навантаження і залежить від психологічної підготовленості менеджера, його досвіду, особистісних якостей.

Можна виділити чотири основні функції керівника в процесі прийняття рішень:

1. Керівник повинен керувати процесом вироблення рішення;

2. Керівник висуває задачу для рішення, бере участь у її конкретизації і виборі критеріїв оцінки.

Уміння правильно визначити і поставити задачу – найважливіший його обов'язок, творча частина його роботи.

3. Керівник виконує складну роботу з ухвалення рішення.

4. Керівник організує виконання рішення [1, с.101].

При виборі критеріїв для прийняття рішення менеджер керується системою норм і нормативів, з якими можна порівняти альтернативне рішення. Норми, як правило, обмежують вибір критеріїв, тому що менеджер не може змінити трактування того або іншого закону, що звукує діяльність з прийняття рішення. До числа таких обмежень можна віднести відсутність достатнього досвіду і кваліфікації, наявність гострої конкуренції й ін.

Прийняття управлінського рішення може супроводжуватися помилками керівника. Багато що залежить і від того, хто і як психологічно схильний приймати управлінські рішення. За цим критерієм можна виділити п'ять психологічних типів.

Розумовий тип. Переважають деталізація рішення, їхнє узгодження, пророблення всіх етапів і вибір варіанта на основі глибокої інтелектуальної розробки.

Прагматичний тип. Переважають вольові рішення на основі здорового глузду й інтуїції; відбувається швидке і точне «влучення в ціль» завдяки відкиданню деталей.

Комплексивний тип. Переважає «коливальний настрій» у прийнятті рішення, що можуть і затягуватися, і прийматися, і скасовується в залежності від переживання власних проблем.

Посередницький тип. Переважають «м'які» управлінські рішення, що приймають думки працівників, у яких враховуються ті наслідки, що можуть позитивно або негативно відбитися на їхніх інтересах.

Евристичний тип. Переважають управлінські рішення, що можуть бути згенеровані по-новому; сильна віра в нову ідею ускладнює прогноз в оцінці їхніх наслідків.

В практиці управління і самі керівники, і їхня команда рідко представляють ці психологічні типи в «чистому вигляді». Усі вони так чи інакше поєднуються і способи прийняття рішення управлінських рішень. В усіх управлінських рішеннях зважуються фактори, що збільшують ризик, і фактори, що зменшують його. Керівник оцінює конкретні види ризику по обох групах факторів. Він встановлює для себе припустимий рівень ризику і можливі заходи для його зниження [4].

Керівник приймає більш ризиковані управлінські рішення тоді, коли сам береться контролювати ситуації управлінського циклу. Менш ризиковані управлінські рішення можуть бути прийняті в групових обговореннях, де виникає соціально-психологічний феномен «зрушення ризику» убік його зниження або вирівнювання.

Процес прийняття управлінського рішення може бути успішним, якщо працівники беруть участь у його виробленні, але він може давати збої, якщо управлінське рішення працівникам нав'язано.

Управлінська діяльність, поєднуючи в собі різноманітні об'єктивні та суб'єктивні чинники, значною мірою залежить від культури, якої дотримуються головні суб'єкти управлінської практики. Навіть у типовій ситуації управлінці однакової кваліфікації діятимуть залежно від бачення ситуації, уподобань, досвіду, передумовою яких є і психологічні особливості особистостей кожного з них. Не менш значущою при цьому є мотивація. Чим вона сильніша, тим продуктивніший процес прийняття рішення. Багато керівників у процесі прийняття рішення орієнтуються на зовнішні або внутрішні чинники ("зовнішня" та "внутрішня" стратегії). Керівники з внутрішньою стратегією вважають, що якість і ефективність управлінських рішень залежить від їх компетентності, досвіду, знань, уміння працювати з людьми. Керівники із зовнішньою стратегією пояснюють свої успіхи й невдачі об'єктивними обставинами, на які вони не можуть істотно впливати, а тільки враховують їх особливості. Вони працюють менш ефективно, ніж керівники із внутрішньою стратегією, оскільки їм не вистачає ініціативності й активності, конструктивних дій в екстремальних ситуаціях, гнучкості, вміння визначати відповідальних за проблему, координувати роботу групи, вдало використовувати інформацію тощо. Прийняття управлінського рішення є творчим процесом. Налаштованість керівника на творчу управлінську діяльність є запорукою кваліфікованого розв'язання проблеми, конструктивних дій у нестандартних ситуаціях, вибору найоптимальніших із альтернатив [5].

Було досліджено, що між чоловіками та жінками є певні відмінності при прийнятті рішень. У ситуаціях, що вимагають покарання підлеглих, жінки-керівники частіше удавалися до заходів моральної і психологічної дії, а чоловіки-керівники – до адміністративних заходів. Жінки, як

правило, виправдовують своїх підлеглих, у тому числі і колег. Вони перебирають більше варіантів схвалюваних рішень, посилаючись в основному на свою інтуїцію, тоді як чоловіки частіше посилаються на свою логіку і умови, що склалися. Відповіді жінок-керівників характеризуються чуйнішим, уважнішим відношенням до людей, докладнішим описом діалогів з підлеглими, відповіді чоловіків – загальними фразами. У своїх рішеннях жінки майже завжди допускають мирний результат виникаючих конфліктів. Вони на відміну від чоловіків-керівників схильні при прийнятті рішення до коливань. Жінки частіше за чоловіків включають у власні думки інші точки зору і частіше при ухваленні рішення враховують (спираються на) думки і відчуття навколишніх людей, у тому числі і своїх підлеглих, тоді як для чоловіків головне їх власні думки і відчуття [3].

Отже, прийняття рішень є найважливішою справою в роботі менеджера. Тому вчитися приймати рішення потрібно ще в процесі навчання, а не тоді, коли від керівника вже залежить доля підприємства. Тому зараз можна вчитися не тільки на власних помилках, але і на досвіді інших людей і організацій. Приймаючи рішення, потрібно усвідомлювати, що керівник розпоряджається не тільки своєю долею, але і долями працюючих на нього людей. Тому, на мою думку, професія менеджера вимагає постійного вдосконалювання знань, розвитку практичних навичок швидкого реагування на всі зміни, що відбуваються, підвищеного інтересу до самоосвіти, високого рівня самодисципліни.

Список використаних джерел:

1. Василенко В.О. Теорія і практика розробки управлінських рішень [ТЕКСТ] : навч. посіб. – В.О.Василенко. – К.: ЦПЛ, 2003. – 285 с.
2. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://referat.net.ua/referats/23/37977>
3. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://5ka.at.ua/load/menedzhment/faktori_shiho_vplivajut_na_proces_prijnjattj_upravlinjskjh_rishenj_referat/36-1-0-899
4. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-1222.html>

Ірина Фурик,

Наук. кер. – Томнюк Т.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

КОРПОРАТИВНИЙ ПОДАТКОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Управління підприємством — комплексний і складний процес, зміст якого зводиться до пошуку і прийняття найбільш ефективних рішень і їх практичного здійснення. Метою керівника підприємницької структури, у більшості випадків, є отримання найбільшого прибутку. При цьому бажання отримати прибуток є суттєво підприємницької діяльності, незалежно від того, якими способами підприємство досягає цього — розширенням свого бізнесу (пошук нових ринків збуту, збільшення обсягу продажу — екстенсивний шлях) або підвищенням його ефективності (скороченням витрат, збільшенням продуктивності праці, зменшенням кількості працівників — інтенсивний шлях).

Результативність діяльності підприємства може підвищитись як у результаті збільшення темпів зростання прибутку порівняно з темпами зростання витрат, так і в результаті зниження суми витрат. З погляду керівника підприємницької структури, до категорії витрат також відносять податки та обов'язкові платежі. Але взаємозв'язок "чим менші податки — тим більший прибуток" не завжди є прямолінійним. Не виключено також, що зменшення розміру сплати одних податків (зокрема податку на прибуток) призведе до збільшення розміру сплати інших податків, також до фінансових санкцій з боку органів контролю. Тому найбільш ефективним способом збільшення прибутковості є не механічне скорочення податків, а побудова ефективної системи управління підприємством і прийняття таких рішень, щоб оптимально (у тому числі і за податками) була вся структура бізнесу [3, с.322].

Розробку певних управлінських рішень, спрямованих на формування фінансового потенціалу і підвищення ефективності діяльності передбачає саме податковий менеджмент підприємства. Його основна мета полягає в активному впливі на максимізацію чистого прибутку при заданих параметрах податкового середовища і ринкової кон'юнктури, а не зводиться до абсолютної мінімізації податкових платежів, що не рідко трапляється у вітчизняній практиці.

Питання податкового управління є предметом дослідження багатьох учених. Значний внесок в розробку проблем теорії і організації корпоративного податкового менеджменту зроблений такими економістами, як Г.Ю.Ісаншина, А.Ю. Козак, С.В.Каламбет, М.В.Карп, А.Я.Кізіма, Л.П.Павлова, М.В.Романовський, Н.Е.Русакова, Р.Г.Самоев, Т.Ф.Іютина та ін. Безпосередньо окремим питанням корпоративного податкового менеджменту присвячено публікації А.В.Слісєєва, А.Г.Загороднього, А.І.Крисоватого, М.П.Підлужного, Т.М.Рєви, А.Г.Ридніна, Г.А.Шамаєва.

Таким чином, очевидно, що чимало вчених присвячує свої праці вивченню податкового менеджменту. Проте залишається ще чимало питань, які потребують вивчення та аналізу. Саме тому дана тема залишається актуальною для сьогодення, коли спостерігається чимало змін у

податковому законодавстві. Це, в свою чергу, впливає на діяльність підприємств і зумовлює необхідність постійного вивчення та удосконалення податкового менеджменту.

Податковий менеджмент на підприємстві є найважливішою складовою фінансового планування і від того, наскільки узгоджена фінансово-господарська діяльність з оподаткуванням, залежить ефективність функціонування організації та її фінансова стійкість. Управління податковими платежами українськими підприємствами в сучасний період також вимагає свого наукового розвитку.

Корпоративний податковий менеджмент повинен стати однією з найважливіших функцій управління підприємством, яка, на жаль, поки не має належного теоретичного обґрунтування, а застосовується на практиці безсистемно і лише в цілях зменшення податкових платежів в бюджетну систему, використовуючи часто і незаконні методи, не враховуючи існуючих функціональних взаємозв'язків у внутрішній організаційній структурі підприємства [2].

Отже, корпоративний податковий менеджмент характеризується як процес управління системою оподаткування підприємства, що регулює його фінансові взаємовідносини з державою у процесі перерозподілу доходів такого підприємства і формування доходів держави.

Податковий менеджмент підприємства передбачає розробку управлінських рішень, спрямованих на формування фінансового потенціалу і підвищення його ефективності. Його основна мета не зводиться до абсолютної мінімізації податкових платежів, вона полягає в активному впливі на максимізацію чистого прибутку при заданих параметрах податкового середовища і ринкової кон'юнктури. Тобто, орієнтуватись необхідно не на тактику скорочення податків, а на стратегію оптимального управління підприємством. Найнадійніший спосіб оптимізувати податки - це оптимізувати всю діяльність підприємства таким чином, щоб вона здійснювалась найбільш ефективним способом. Такий підхід забезпечує більш значне і тривале скорочення податкових витрат на довгострокову перспективу.

Корпоративний податковий менеджмент передбачає декілька рівнів, кожен з яких вимагає певних знань і навичок:

- ✓ рівень перший — вивчити податкові закони і навчитися своєчасно і правильно сплачувати податкові платежі. Для цього треба знати лише перелік усіх податків і зборів, їх об'єкти оподаткування, ставки, джерело і терміни сплати.

- ✓ рівень другий — навчитися оптимально сплачувати податкові платежі (планувати пропорційність прибутків і витрат в одному податковому періоді, уникати дебіторської заборгованості, тобто не платити зайвого), аналізувати фінансовий стан підприємства;

- ✓ рівень третій — навчитися платити мінімально, застосовуючи законні методи зменшення податкового тиску.

Корпоративний податковий менеджмент, як складова системи управління підприємством, виконує ряд функцій, які є напрямками діяльності корпоративного податкового менеджменту з управління системою податкового обліку з метою досягнення максимізації прибутку підприємства.

Залежно від характеру управлінських рішень у корпоративному податковому менеджменті виділяють такі основні напрями:

- ✓ поточний податковий контроль — заходи щоденного моніторингу зміни законодавчої бази;
- ✓ контроль правильності обчислення і переліку податкових зобов'язань, а також дослідження причин різних змін середньостатистичних показників підприємств;

- ✓ поточне податкове планування — заходи з поточної оптимізації оподаткування, складання типових схем господарських операцій і реалізації угод;

- ✓ складання податкового календаря — форма поточного фінансового плану управління податкових платежів, що розробляється на короткостроковий період з щоденною сегментацією;

- ✓ стратегічне податкове планування (варіаційно-податковий аналіз) — складання прогнозів податкових зобов'язань підприємства, а також схем реалізації заходів щодо зниження податкового навантаження на підприємство [6].

Вітчизняний корпоративний податковий менеджмент є специфічною підсистемою внутрішнього управління, на організацію якого впливають ряд факторів, зокрема [4, с. 198]:

1. Більшість українських податкових реалій не є вітчизняним винаходом внаслідок недовгого періоду існування податкової системи. Автоматичне перенесення зарубіжних способів і прийомів у вітчизняну практику оподаткування підприємств без наукового обґрунтування не сприяє підвищенню ефективності корпоративного податкового менеджменту.

2. Податкові реалії, які склалися, не сприяють стабільності підприємницької діяльності і, в той же час, створюють велике поле діяльності для податкового менеджменту.

3. Парадокси української ділової культури обумовлюють протиріччя вітчизняного податкового менеджменту: з однієї сторони, метою бізнесу є отримання прибутку, а з іншої - підприємствами затрачається багато зусиль для зменшення прибутку з метою мінімізації податкових витрат.

4. Офіційна статистика не відрізняється особливою достовірністю внаслідок значної питомої ваги тіньових операцій, які у ній не відображені.

5. Нестабільність податкового законодавства, часте корегування нормативно-правової бази.

6. Відсутність чіткої системи забезпечення податкоплатників необхідною інформацією про зміни у податковому законодавстві, а також поясненнями по окремих питаннях сплати податків.

7. Неточність формулювань законодавчо-нормативних актів, внаслідок чого на практиці відбувається їх двояке тлумачення.

8. Відсутність координації між окремими законами про податки, а також між податковими законами і законами, які регулюють окремі види діяльності.

9. Відсутність (або недостатня кількість) спеціалістів з питань оподаткування та недосконала організаційно-управлінська структура підприємства.

10. Недостатня увага керівництва суб'єкта підприємницької діяльності до питань функціонування корпоративного податкового менеджменту, незрозуміння його суті та значення.

Згідно з тенденціями щодо розвитку корпоративного податкового менеджменту в Україні, складові системи податкового менеджменту підприємства доцільно предствити наступними елементами:

1. Стратегія оптимізації податкових зобов'язань з чітким планом її реалізації;

2. Оптимізація договірних відносин з контрагентами через вибір типу договору, партнера по бізнесу і умов операції; організація системи бухгалтерського і податкового обліку, що дозволяють оперативно отримувати об'єктивну інформацію для податкового менеджменту;

3. Планування раціонального розміщення активів не тільки з погляду прибутковості інвестицій, але і розмірів податків, що сплачуються при отриманні доходів;

4. Формування облікової політики з метою оподаткування, спрямованої на максимальне використання можливостей для зниження податкового тягаря, передбачених податковим законодавством України, які розробляються з урахуванням зовнішніх і внутрішніх чинників;

5. Застосування обґрунтованих і ефективних методик розподілу непрямих витрат, що дозволяють зменшити податкові платежі;

6. Визначення і моніторинг пільг, що діють в поточному і подальшому податкових періодах, якими має право користуватися підприємство;

7. Розробка системи контролю за наднормативними витратами, що не враховуються з метою оподаткування [1].

Корпоративний податковий менеджмент, будучи органічною частиною менеджменту фінансів країни, забезпечує наукове передбачення розвитку і визначення шляхів здійснення розширеного податкового відтворення. При цьому ефективність податкового менеджменту значно підвищується за умови правильної і цілеспрямованої організації, що передбачає розробку плану, цілей і завдань податкового планування, а також розробку і реалізацію схем мінімізації податкових платежів.

Таким чином, податковий механізм на корпоративному рівні – це сукупність функціональних підсистем податкового менеджменту, які виражають конкретну форму прояву його суттєвості. В Україні у теперішній час необхідним є впровадження в систему податкових відносин оновлених методів реалізації податкового менеджменту, до яких можна віднести такі: удосконалення законодавчої бази на макрорівні; впровадження ефективної системи управління корпоративним податковим менеджментом; залучення кваліфікованих кадрів щодо питань корпоративного податкового менеджменту; залучення фінансових ресурсів щодо економічного розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Валеєва Д.Р. Корпоративний податковий менеджмент у системі управління підприємством [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://itkonf.org/valeeva-dr-korporativnyi-podatkoviy-menedzhment-u-sistemii-upravlinnya-pidприємством/>
2. Ванюшова Н.А. Корпоративний податковий менеджмент у системі управління підприємством [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gumy/en_oil/2007_4_1/zbitnik_O_FN_4has_1_38.pdf
3. Іванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Квізма А.Я., Карпова В.В. Податковий менеджмент: підручник / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Квізма, В.В. Карпова. – К.: Знання, 2008. – 525с.
4. Крисоватий А.І., Квізма А.Я. Податковий менеджмент: Навч. посіб. – Т.: Карт-бланш, 2004. – 304 с.
5. Рочаюшова Я. В. Корпоративний податковий менеджмент як важіль економічного розвитку [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gumy/B/2009_11_2/77-78.pdf
6. Чмир Ю.В. Напрями організації корпоративного податкового менеджменту [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SND_2009/Economics/40476.doc.htm

Ігор Андрощук

Наук. кер. – Лобачева І.Ф.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

МЕРЧЕНДАЙЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасному світі кожен підприємець знає багато засобів підвищення попиту на свою продукцію. В багатьох випадках вони не оригінальні: рекламні ролики в ЗМІ, друковані рекламні носії, пряма стимуляція продажу, знижки та інше. Але ж прямі конкуренти, також використовують такі ж самі засоби, тому всі зусилля стають марними. За такої ситуації на перше місце виходить мерчендайзинг.

Сучасні наукові та практичні розробки з питань застосування нових маркетингових інструментів висвітлюються в публікаціях Є. Ромата, Ф. Котлера, Дж. Р. Россітера, І. Делікатної та інші. В роботах цих авторів розглядаються напрями застосування інтегрованих маркетингових комунікацій, їх вплив на підвищення ефективності виробництва та збуту продукції [1, с.6]. Разом з тим не існує всебічних теоретичних розробок застосування саме інструментів мерчендайзингу.

Нашою метою було визначення сукупності основних напрямів використання мерчендайзингових заходів у загальній маркетинговій концепції підприємства.

Мерчендайзинг - це комплекс заходів, метою якого є підвищення попиту на продукцію, мистецтво представити товар у торговому залі. Ці заходи дозволяють сформувати у споживачів позитивний імпульс, спрямований не тільки на купівлю, а також на створення іміджового образу торгової марки в свідомості покупця [2, с.5].

На сьогодні, коли відбувається розвиток способів представлення товарів, виявлено, що споживачі витрачають значно більше коштів у тих магазинах, де правила мерчендайзингу товаровиробника виконуються всім торговим персоналом. Велика кількість корпоративних виробників зробила мерчендайзинг невід'ємною частиною маркетингової стратегії. Широкого застосування набули такі P.O.S.-матеріали (від англ. point of sale - місце продажу, тобто рекламні матеріали, які привертають увагу споживача безпосередньо на місці продажу продукції), як постери, шелфтокери, воблери, стікери, кластери, дисплеї, дегустаційні стенди, рекламні проспекти, трей, диспенсери, тощо. Ці рекламні матеріали дозволяють оформити торговельне місце у відповідності з фірмовими кольорами, загальною концепцією товару, донести до споживача інформацію відносно нових властивостей продукції, нової ціни. Вони логічно продовжують загальну рекламну стратегію, закріплюють споживчі інтереси, викликані ATL-рекламою (від англ. above the line - над ризикою; реклама в засобах масової інформації), забезпечують формування поведінки споживача.

Підчас застосування мерчендайзингових засобів, виділяють певний ряд переваг мерчендайзингу, виділяють його дівість, тому що з появою нових технологій телевізійна та радіореклама втрачає частку аудиторії (дослідження показують, що слухачі та глядачі на час реклами переключають свої приймачі на інші канали). Мерчендайзингові інструменти спрямовують свої дії безпосередньо на цільову аудиторію. В цьому плані ATL-реклама діє "навмання".

Але існують правила, яких повинні дотримуватись виробники при розробці стандартів мерчендайзингу: 1) на фірмовому обладнанні персонал повинен підтримувати стандартний порядок, постійно заповнені полиці (в разі відсутності асортиментної позиції пуста місце дублюється сусідньою позицією); 2) розміщувати товарні прилавки в залежності від розмірів торговельної площі (для маленьких магазинів, для великих та ін.); 3) правильно розташовувати той асортимент товару, на який передбачається підвищення попиту; 4) стандарти мерчендайзингу повинні цілком співпадати з головною маркетинговою стратегією (наприклад, якщо фірма позиціонує себе як виробника сімейної продукції, то на першому місці повинні знаходитись товари для дітей); 5) стандарти слід розробляти з урахуванням особливостей продукції (пральні порошки краще розміщувати на полицях за вагою та очисними якостями, а напої - за групами фруктів та овочів - тропічна група, класична група (яблуко, томат)). [3 с. 38]

Також можна дещо висловитись стосовно світового досвіду інших країн. Світовий досвід свідчить, що обсяги продажу товару можна збільшити майже на 400-600%, якщо правильно викласти і розмістити товар на полицях.

Ідеальне розміщення товару - на рівні очей і рук, тобто третя-чверть полиця знизу. Надалі справа за ротацією дисплеїв, перевіркою наявності та працездатного стану зовнішньої та внутрішньої реклами, оцінка можливостей розвитку (розміщення додаткових місць продажу полицок, дисплеїв та ін.). Приблизно так виглядає мерчендайзингові частина одного з візитів в торговельну точку, яку щодня здійснює мерчендайзер компанії.

Таке прискіпливе ставлення до викладки товарів у будь-якій роздрібній торговельній мережі цілком виправдане, а війни мерчендайзерів компаній за «золотоносні полиці» цілком не

випадкові. Адже вартість 1 метру такої полиці в престижному продовольчому магазині складає від 100 до 400 гривень.

На сьогоднішній день не новина, що рівень продажу можна змінити за допомогою переміщення товару з рівня на рівень. Наприклад, при піднятті товару з рівня колін до рівня стегон його рентабельність збільшується на 27%. Переміщення товару з рівня стегна до рівня рук призводить до збільшення його продажу ще на 35%, а з рівня рук до рівня очей-73%. Популярність товару, який розташований вище рівня у межах 20-40см, на 24% нижче, ніж якби він знаходився на рівні очей [4,с.18].

Наведені вище факти, стосовно мерчендайзингу як інструменту маркетингової політики підприємства, свідчать про те, що мерчендайзинг відіграє важливу роль як в самому розвитку підприємства так і розробленні нових методів представлення товарів, що веде за собою збільшення реалізації продукції і як наслідок зростання прибутку.

З усіх засобів збільшення попиту на продукцію мерчендайзинг виділяється особливим впливом на задоволення потреби споживача. В Україні більшість покупок здійснюються через підприємства роздрібною торгівлі. На місці продажу споживчий імпульс формується безпосередньо під впливом таких факторів: доступності товару, його розташування, наявності достатньої інформації, ціни тощо. Мерчендайзингові інструменти дозволяють донести до споживача максимальну кількість інформації, ознайомити його з новими асортиментними позиціями або з властивими їм якостями. При цьому не виникає потреби в додаткових витратах на навчання та мотивацію персоналу торговельної точки. В загальній маркетинговій концепції товару найважливіше місце займають такі інструменти мерчендайзингу: стандарти розміщення в торговельному просторі, використання Р.О.С.-матеріалів, розробка нових форм фірмового обладнання (наприклад, пластиковий трей під маленькі соки "Сандорик" ТМ "Sandora"). Маркетингові служби підприємств повинні взяти до уваги, мабуть, головне правило мерчендайзингу: "Ефективно працює те, що працює в своєму місці, в свій час та має оптимальний розмір".

Список використаних джерел:

1. Ромат Е.В. Реклама. - СПб.: Питер, 2002.
2. Котлер Ф. Маркетинговий менеджмент. - СПб.: Питер, 2001.
3. Ростлер Дж.Р., Перд Л. Реклама та просування товарів. - СПб.: Питер, 2000.
4. Делікеттєя І.І. Формат post-злоч как инструмент событийного маркетинга // Маркетинг и реклама. - 2003. - №3. - С. 18-20.
5. Ромат Е. Концепция интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК) : основные понятия и подходы // Маркетинг и реклама. - 2003. - №2. - С.18-21.
6. Мерчендайзинг: Об. статей по теории и практике мерчендайзинга/ Под общ. ред. Е.В. Ромата. - Харьков: Студцентр, 2003.

Ольга Галайдіда

Наук. кер. – Черданцева І.Г.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці

СПЕЦИФІКА МАРКЕТИНГОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ НА РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

Нестабільність зовнішнього середовища та негативні тенденції сучасного розвитку економіки примушують активізувати роботу підприємств будівельної індустрії в сфері збутової та маркетингової діяльності. Необхідним є не тільки збільшення обсягу прибутків, але й підтримка конкурентоздатності підприємства. Мобілізуються всі можливі заходи будівельного маркетингу і не останню роль в цьому відіграє маркетинговий інструментарій.

Посилення ролі маркетингового інструментарію обумовлюється не тільки переходом до ринкової економіки, а й зміною соціально - психологічних поглядів сучасних споживачів. Останнім часом прослідковується підвищення рівня довіри, необхідність і бажання реально оцінити та обрати найкращий серед існуючих товарів. Особливість діяльності інструментарію полягає в тому, що це відповідальний процес, в якому необхідним є професіональний підхід, чітке визначення цілей та пріоритетів, а також усвідомлення керівництвом фірми значних фінансових витрат, без очікування миттєвих прибутків.

Розробка вдалого маркетингового інструментарію є гарним варіантом збільшення обсягів продажу. Це об'єднана діяльність всіх підсистем маркетингу, яка через певний проміжок часу принесе значний результат, що підвищує ефективність роботи підприємства не тільки у збутової галузі, але й в цілому.

Питання маркетингу в будівництві досліджувалося в роботах А.Р.Терентьева, И.С. Степана [3], В. Андрійчука, О. Біловодської, О. Білоруса, В. Будкіна, А. Вовчака, М.В.Афанасьєва, В.Д.Рогожина, В.І.Рудика [1], Є.В.Попова [4], Г.М.Тарасока, Л.І.Шваба [5], А.П.Цепелева [6], Л.М.Чистова[7]. Проте в їх роботах не приділяється значна увага особливостям маркетингового інструментарію та важливості його застосування в будівельному маркетингу.

Існуючі методичні підходи щодо обґрунтування кращих напрямів формування та розвитку

маркетингового інструментарію носять різноспрямований характер у зв'язку з тим, що авторами розглядається об'єкт дослідження на різних етапах розвитку підприємства.

Мета цієї статті полягає у визначенні специфіки застосування маркетингового інструментарію підприємствами будівельної при реалізації програм будівельного маркетингу.

Виробництво будматеріалів – галузь, що динамічно розвивається у світовому масштабі. Динамічний розвиток виробництва будівельних матеріалів обумовлений значним попитом на ринок нерухомості, який сприяє створенню нових напрямків, що є в даний час найбільш привабливим для вкладення капіталу і підсилює значення ринкових регуляторів у розвитку підприємств будівельного ринку [8]. Проте, вплив світової кризи значно послабив даний сектор економіки та призвів до спаду виробництва (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги виробництва будівельних матеріалів в Україні

Найменування продукції	1995	1996	1997	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Цемент, млн. т	7,6	5	5,1	12,2	13,7	15	14,9	9,5	7,3
Азбестоцементні листи (шифер), млн. умовних плиток	531	383	453	811	748	632	599	390	285
Збірні залізобетонні конструкції і вироби, м3	5,6	3	2,6	3204	3732	4597	3792	1611	1221
Будівельна цегла, млрд. шт. умовної цегли	4,3	2,8	2,4	1890	2054	2312	2183	991	666

Нові матеріали і технології створюються і виводяться на ринок безупинно (табл. 2) [2]. До того ж багато будівельних матеріалів, вже не вважаються новинками за кордоном, а для вітчизняного споживача, поки що, є чимось небаченим і незвичним. З цим пов'язана необхідність проведення комплексу маркетингових заходів щодо ознайомлення оптових і роздрібних споживачів з якісними характеристиками і особливостями нових для них будівельних матеріалів.

Таблиця 2

Нові будівельні матеріали і технології

Будівельні суміші	Ceresit: CT 21, CN 76, CT 126, CT 225
Клей	Ceresit: CM11, CM17, CM 15, CM16, CM14
Запірка	Ceresit: CE 31, CE 32, CE 33, CE 34, CE 35, CE 36, CE 37, CE 44, CE 47, CE 48
Декоративні фарби	Alpha Decor, Alpha Dek, Alpha Tura, Elegance, Stucco Antico
Кріплення	Самосвердловальні шурупи, гвинти, дошки, універсальні шурупи
Підвісні стелі	
Водостійні системи	
Матеріали для підлоги	Фаншліпдлога, паркетні матеріали, „живі“ паркетні матеріали, „розлита“ підлога

Будівельний маркетинг специфічний настільки, наскільки специфічне будівельне виробництво в порівнянні з іншими галузями людської діяльності. Для реалізації його програм найчастіше використовують інструментарій маркетингу, який є універсальним засобом і застосовується, по суті, до будь-якої галузі людської діяльності, навіть до тієї, яка безпосередньо не пов'язана з ринком.

Інструментарій маркетингу є сполучною ланкою між виробниками і споживачами, утворюючими ринкові сегменти і включає: товар, ціну, просування товару на ринок і канали розподілу. По суті, будь-який продукт - це укладена в упаковку послуга для вирішення відповідної проблеми. Завдання інструментарію будівельного маркетингу - виявити приховані за будь-яким товаром потреби і продавати не властивості цього товару, а вигоди від нього. Зрозуміло, всі інструменти маркетингу відіграють вагомe значення у діяльності підприємства. Проте в будівельному маркетингу вирішальне значення мають лише ті, які висіли переконати споживача в необхідній потребі та вигідних умовах придбання товару.

Отже, продукт (товар) — головний елемент „суміші“. Де основними інструментами маркетингової діяльності будівельного підприємства є якість, асортимент, властивості, товарна марка, упаковка, сервіс, логістика, габарити, характеристики тощо. На нашу думку, незважаючи на значні переваги кожного з інструментів товарної політики, все ж таки, найважливішим у будівельному маркетингу є характеристики товару. Вони визначають сукупність властивостей і технічних показників будівельної продукції, зручність в перевезенні та експлуатації, стійкість до умов зовнішнього середовища тощо. Це можливість впливу на споживача при виборі продукції та переконанні його у правильності вибору виробника.

Ціна — чи не найскладніший елемент „суміші“. Вона повинна сприйматись потенційним покупцем товару чи послуги і забезпечити прибутковість підприємства. Специфіка інструментів цінової політики будівельного маркетингу полягає в тому, що, наприклад, акції по стимулюванню збуту є сенс проводити для сезонних товарів у пік продажів, у цей час можна, і необхідно, залучити максимальну кількість споживачів. Дещо ефективніше впливають на споживача (особливо роздрібного) акції, в яких пропозиція знижки зауважливо, наприклад, коли, купивши шпатель, споживач одержує безкоштовно клей. Така методика застосовується переважно

роздрібними торговельними мережами будівельних матеріалів, до яких в Україні можна віднести "Епіцентр", "Практикер", "Novus", "Leroy Merlin", "Олд" тощо.

Проте визначальним інструментом цінової політики будівельного маркетингу все ж такі залишається кредитування. Споживач завжди зацікавлений у здійсненні замовлення на вигідних для себе умовах. Тому слід зацікавити його відстрочками платежу та різними умовами оплати. Це породжує почуття довіри до виробника та сприяє налагодженню довготривалих взаємних контактів. Даний інструмент дає можливість перетворення пересічного покупця у постійного клієнта.

Розподіл — рішення, що стосуються шляху руху продукту від виробника до кінцевого споживача. Особливість інструментарію розподілу будівельного маркетингу полягає у конструюванні каналів збуту продукції підприємства, виборі оптимальної схеми доставки товарів від виробника до споживача, а також післяпродажне обслуговування. Сюди ж відноситься і вибір посередників, нагромадження необхідних товарних запасів, транспортування, управління, охоплення ринків.

Основними характеристиками каналів розподілу є їхня довжина, ширина та типи суб'єктів. У будівельному маркетингу слід використовувати канали нульового рівня та однорівневі канали. Наприклад, ВАТ "Будматеріали" (Вінницький цегельний завод) використовує канал нульового рівня і реалізовує свою продукцію через постійні контакти з підприємствами-споживачами; ПП "ВіКо" реалізує продукцію через мережу роздрібно-мілко-оптової торгівлі, тобто використовує однорівневий канал розподілу.

Отже, застосування менш розгалуженого каналу розподілу забезпечує стабільний та чіткий контроль за процесом реалізації і дотриманням правил доставки.

Просування — це створення ефективних контактів з покупцями, інформаційного взаємозв'язку підприємства зі своїм цільовим ринком. Тут головними інструментами будівельного маркетингу є виставки, ярмарки, стимулювання збуту, директмейл, інтернет тощо. Можливості підприємства чи фірми тут невичерпні.

Особливість маркетингу будівельних матеріалів у тому, що практично будь-який товар цієї категорії має потребу в подвійному просуванні: розрахованому на професіоналів, тобто на будівельні організації, бригади, виконробів і т.п., які роблять, як правило, оптові покупки, тому співробітництво з ними краще зробити постійним; розрахованому на роздрібного споживача, який купує будівельні матеріали час від часу.

Для просування будівельних матеріалів використовується низка методів та засобів, проте, на думку експертів, прямий маркетинг є найбільш ефективним інструментом. Зазвичай для "директ мейла" складається адресна база будівельних організацій, яким розсилають рекламні буклети і прайси. Беручись за організацію подібної розсилки, потрібно продумати, яким чином найбільш вигідно представити свій товар. Наприклад, інформацію про дорогі і вишукані будівельні матеріали можна розсилати по адресній базі працюючих дизайнерів. Про окремі товари можна інформувати і роздрібних споживачів [8].

Отже, специфіка 4P будівельного маркетингу полягає у чіткій спрямованості його складових на основний орієнтир ринку для досягнення результатів та збалансованому використанні потрібного набору маркетингових інструментів. Останнє дозволяє не витрачати час та кошти на здійснення непотрібної роботи, а сформувати чіткий інструментарій маркетингу, який би давав бажаний результат за короткий термін часу.

Маркетинговий інструментарій - це набір змінних чинників які піддаються контролю, сукупність яких фірма використовує в прагненні викликати бажану відповідну реакцію з боку цільового ринку. На підприємствах будівельної індустрії маркетинговий інструментарій створюється маркетинголом в ході роботи адаптовано до ситуації на ринку з використанням лише кількох елементів комплексу маркетингу. Як з'ясувалось, найпоширенішими серед них є: характеристики товару, кредитування, канали розподілу та директ мейл.

На практиці, в будівельній індустрії переважний розвиток отримують інструменти товарної політики, оскільки, успіх підприємницької діяльності цих організацій залежить від умов попиту, особливо, від платоспроможності і фінансової забезпеченості носіїв цього попиту. Інструменти цінової і комунікаційної політики тісно переплітаються та взаємозалежні між собою. Саме тому завдання будівельного маркетингу полягає у формуванні набору складових, які б доповнювали один одного. Розподіл надає підприємству будівельної індустрії силу контролю за процесом реалізації продукції і корегуванні суперечностей. Проте, основна проблема підприємств будівельного сектору полягає не у формуванні потрібного комплексу маркетингових інструментів, а у процесі його реалізації. Вирішенням даної проблеми є адаптація маркетингового інструментарію до сучасних особливостей будівельного ринку, формування механізму управління виробництвом та реалізацією товарів і послуг; зокрема, з урахуванням чинних регуляторів будівельного маркетингу та реальної ринкової ситуації.

Список використаних джерел:

1. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия: монография / Афанасьев Н.В., Рогожин В.Д., Рудькин В.И. – Харьков: Изд. ИФЖСК, 2003. – 184 с.
2. Клименко Л.П. Системи технологій / Клименко Л.П., Соловійов С.М., Норд Г.Л. – Навчальний посібник. – Миколаїв: Вид-во МДУ ім. Петра Могили, 2007. – 600 с.
3. Особенности маркетинга в строительстве [Электронный ресурс] / Э.Х. Арап // Культура народов Причерноморья. – 2002. – №50, Т.3. – С. 67-70 — Библиогр. в конце ст.: 5 назв. — рус.
4. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Попов Е.В. – М.: Экономика, 2002. – 559с.
5. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства / Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. – К.: Каравела, 2003. – 432 с.
6. Целев А.П. Економічні аспекти розвитку організації / Целев А.П. – К.: КНУБА, 2002. – 186 с.
7. Чистов Л.М. Экономика строительства / Чистов Л.М. – СПб.: Питер, 2001. – 384 с.
8. Шайгородський Л. Продавайте не дріля, а дірку в стіні / Шайгородський Л. // Бізнес. 2001. - № 10. - С. 46-47

Olexandra Ivkina,

Scientific adviser – Pan'kiv O. E,

Chernivtsi Trade and Economics Institute of KNTEU, Chernivtsi

MARKETING AS A FACTOR IN BUSINESS DEVELOPMENT

In general, the goal of marketing can be formulated as targeting the most complete customer satisfaction. Thus the consumers should have the possibility to improve their lives and get as much pleasure as possible from it. In a business, the major goal of marketing should be the implementation of a strategy that provides a better customer satisfaction than the competitors and at the same time ensures the continuous provision of favourable conditions for consumers and society.

"Consumer" and "Buyer" have specific meanings in marketing. "Buyers" are those directly involved in purchasing goods. "Consumers" is a wider concept that includes the subjects of the market that satisfy their needs in goods and services. Final consumers of market goods and services are private individuals and organisations such as manufacturing plants, wholesale and retail trade, government and different types of non-commercial enterprises. [4, p.83]

Therefore, it should be noted that while analysing the behaviour of consumers, it is not correct to limit the field of research according to personal characteristics of individuals. In this regard, the implementation of a marketing strategy for domestic enterprises should be carried out including the basic principles of proper understanding of consumer behaviour. The contents of these principles can be summarised as follow.

The first principle that should be considered as the main characteristic of consumer behaviour during the purchase of goods or services is "Consumer independence". This principle means that consumer behaviour is always focused on a specific goal. Goods or services may be accepted by him/her to the extent to which they meet his/her demands.

The second principle considers the motives that drive the consumer behaviour. This principle is defined. on the one hand, as the natural characteristics of a person and on the other hand, as the socio-economic environment in which he/she lives in.

The third principle of adequate representation of consumer behaviour can become a rule that suggests that consumer behaviour may be influenced. For example, advertising and other communication channels through which consumers receive certain information about your product or service may have an impact on his/her behaviour. [2, p.396]

Despite the importance of these principles for developing market researches, it must always be kept in mind that, no matter how well marketing services create their algorithms, consumer behaviour cannot be accurately predicted. Therefore, an appropriate place must always be reserved for contingency factors that can influence consumer behaviour. In other words, the knowledge of the basic and fundamental mechanisms of consumer behaviour should be seen as a necessary but not sufficient condition in predicting the behaviour of buyers in the market of consumer goods and services.

The defining principle of modern business is that an entrepreneur, who is conducting a market research, should first find buyers (consumers) for products or services that are offered in the market, and only then start their production. This should be a priority as the consumer is the main link in the chain of interaction between all participants in the exchange market.

The final evaluation of the surveyed enterprises indicates that the average level of marketing activities is 40% for single proprietorship businesses, higher (60%) for companies and the highest (74%) for corporations. [5, p.276]

In a market economy system, the direction of production is defined by the consumers who buy goods at their sole discretion, and thus specify which goods the manufacturer should produce. Within a market system manufacturers that effectively meet the needs and demands of consumers will be rewarded. Conversely, those that cannot will lose customers.

In this regard, while defining the tasks of enterprise development, it is important to study the buyer, his needs and priorities. The buyer behaviour, that is the sum of conscious actions implemented by people in the process of selecting and purchasing goods, is a specific form of manifestation of social and

economic activities associated with the fulfilment of their material and spiritual needs.

The knowledge of the customer needs for one commodity or another at a certain time on a particular market enables businesses to use effectively raw materials, labour and equipment to produce products, which will be sold without major problems. [1, p.57]

Marketing adequately reflects the characteristics of market relations. Its main task is to target both existing market needs or to develop new ones, which would be inherent to an advanced society. Marketing contributes to the structure of economic renewal with this function, as new needs will force sooner or later domestic producers to meet them. A national marketing concept is based on the idea of actively influencing economic reforms and their restructuring. Clearly, any significant degree of monopoly and unanticipated actions of the authorities will be a hindrance to any seller's marketing effort.

The enterprise, as an particular subject of economic relations, has always been a chief of marketing. However, in case of economy transition, where the leading role belongs to the country, it provides common business culture, teaches its citizens to work in new conditions, protects them from unfair competition and economical aggression through appropriate laws, creates market infrastructure which is intended to help in native business establishing .

The goals of any enterprise are formed to provide the fullest use of resources. Differences can be in methods, which can be classified as resource and target. In case of centralised planned management the recourse approach was the most common. [3, p.105]

Production was crucial, due to existing disposal of the enterprise resources. Production was conducted directly without taking into account customer needs; it determined the manufacturer's economy. Purpose approach however, where the customer needs and demands are changing the volume of production and related resources, is predominant in enterprises of a market economy.

Each system is a function of its structure as a target of cooperation of different elements. If you understand business as a role of achieving maximum profit, and structure - as a rational organisation of natural-technical and human resources (in the form of effective production, organisational, economical and management structures), then you can determine marketing as a transformation of productive function into economical one regarding to the consumer needs.

The transformation of production function into economical one in the sphere of market relations in enterprises has its own algorithm, which includes four main phases: concept, analysis, implementation, impact of feedback. [4, p.142]

Marketing is a leading function that defines technical industrial policy of the enterprise, style and character of control under all business activities. Marketing experts try to explain each manufacturer what kind of product the consumer wants to see, which price he can pay, and when do he need it.

Selected bibliography:

1. Basovskyy L.E. "Marketing". Classes. (Series: "Higher education")// L.E. Basovskyy - Infra, 2006. - 219 p.
2. E.P. Golubkov "Marketing research": Theory, methodology and practice. M.: 2000. - 464 p.
3. Dilgach A.O. "Marketing pricing". The manual for high schools (Les Equipements Reka Education of Ukraine) - C.: Professional, 2006. - 304 p.
4. Tkachenko L.V. "Marketing services". Textbook - K.: Central, textbooks, 2003. - 192 p.
5. Teletov O.S. "Marketing in the industry": Handbook - K.: teach. years, 2004. - 248 p.

Юлія Павлюк

Наук. кер. – Горбач Л. М.,

Волинський інститут ім. В. Липинського, МАУП, м. Луцьк

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

В умовах ринкової економіки питання ведення маркетингової діяльності комерційними банками набуває особливої ваги. Якщо банк прагне охопити якнайбільшу частку ринку, займати в рейтингах перші позиції, він має активно фінансувати та вдосконалювати свої маркетингові інструменти.

Проблеми маркетингової діяльності комерційних банків досліджуються в працях багатьох вітчизняних науковців, зокрема М. І. Савлука, А. М. Мороза, Г. С. Панова, О. Р. Вишатицької, О. І. Штейн та ін.

Наприкінці 60-х років банки почали розглядати маркетинг лише як засіб вивчення попиту, стимулювання і залучення клієнтів, і лише згодом, у 80-ті роки, сформувалася концепція банківського маркетингу, яка стала основою управління комерційними банками. Банки розбудували власні маркетингові служби, системи збору й обробки інформації. На сьогоднішній день у поняття «маркетинг у банківській сфері» відноситься виявлення існуючих та потенційних ринків для надання послуг, вибір сфер найбільш вигідної пропозиції банківських послуг та виявлення потреб клієнтів у цих сферах, встановлення коротко- та довгострокових цілей для розвитку і така пропозиція послуг, яка призводить до їх придбання клієнтами [3, с. 223].

Нещодавно практично всіма банками клієнтам пропонувався стандартний набір банківських

послуг. Нині банки змушені постійно розробляти нові види банківських продуктів, які адресовані конкретним групам клієнтів – великим підприємствам, дрібним фірмам, окремим категоріям фізичних осіб (студентам, молодим сімейним парам, пенсіонерам тощо) [1, с. 154].

З метою реалізації маркетингового підходу у діяльності банку, необхідним є постійне виконання ряду властивих цьому підходу функцій, до яких належать розробка та реалізація маркетингової стратегії, збір і обробка зовнішньої та внутрішньої інформації, створення нових банківських продуктів, просування їх до споживачів, а також управління всім комплексом маркетингових заходів у банку. Метою банківського маркетингу має стати: задоволення потреб клієнтури; задоволення потреб банку як організації; задоволення (мотивація) персоналу; постійний пошук порівняльних переваг.

Орієнтація на ці завдання є основним мотивом маркетингу, адже маркетинговий підхід у стратегії управління банком передбачає, що під час роботи перед банком ставиться наступне завдання: задовольнити клієнта шляхом диференціації послуг при зацікавленості працівників у результатах своєї роботи для досягнення рентабельної діяльності банку [3, с. 225].

В умовах фінансової кризи банки змінили свою політику. Наприклад, з метою залучення коштів населення з'явилися нові продукти, зокрема короткострокові депозити (від 7 днів), мультивалютні депозити, нові депозитні ставки.

Проте в умовах кризи багато банків допустилися помилки, знижуючи свою рекламну активність та зменшуючи витрати на маркетингову діяльність. Ми погоджуємося з думкою спеціалістів, що в таких умовах варто використати три способи оптимізації витрат на просування продуктів: пошук принципово нових рекламних носіїв; вдосконалення заходів стимулювання збуту; підвищення ефективності функціонування маркетингових підрозділів [2, с. 155].

Таким чином, сьогодні спостерігається стійке зростання інтересу до розробок у галузі банківського маркетингу з боку вітчизняних фінансистів. Застосування принципів маркетингу в українській банківській практиці є достатньо обґрунтованим, бо вже склалися всі необхідні передумови для формування ринку покупця. Відсутність маркетингового підходу в їх діяльності призводить до недоотримання прибутків, внаслідок чого може втрачатися стійкість та платоспроможність. Тому, з метою ефективного функціонування на внутрішньому ринку та виходу на зарубіжні ринки капіталів, банківська діяльність повинна постійно доповнюватися проведенням активної маркетингової політики.

Список використаних джерел:

1. Вишатицька О. Р. Сучасні тенденції маркетингової діяльності комерційних банків / О. Р. Вишатицька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 153-154.
2. Косар Н. С. Дослідження впливу змін середовища на маркетингову діяльність банків в сучасних умовах / Н. С. Косар, Н. Е. Кузьо, М. Ю. Тернуцак // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 154-157.
3. Штейн О. І. Банківський маркетинг: сучасна стратегія на ринку банківських послуг / О. І. Штейн // Вестник СевГУ. – 2006. – Вып. 73: Экономика и финансы. – С. 219-227.

Аліна Пантелик

Наук. кер. – Бозуленко О. Ю.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

СТАНОВЛЕННЯ МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Термін "маркетинг" від англійського "market" (ринок) і означає діяльність у сфері ринку збуту. Однак маркетинг як система економічної діяльності – більш широке поняття.

Головне в маркетингу – двосторонній і взаємодоповнюючий підхід. З одного боку, це ретельне і всебічне вивчення ринку, попиту, смаків, потреб. З іншого – активний вплив на ринок та існуючий попит.

Отже, маркетинг – це поєднання строгої науки і мистецтва ефективної роботи на ринку.

Поняття «маркетинг» стало активним вживатися в російській мові тільки на рубежі 80-х - 90-х років, коли у зв'язку з розвитком ринкових стосунків з'явився широкий інтерес до впровадження в практику цього "західного" явища. До того це слово було відоме лише вузькому кругу фахівців з економіки розвинених капіталістичних країн.

Перша перекладена - англійська - монографія, в назві якої знаходилося це слово, вишла у нас в 1975 р., друга - американська - в 1980, а потім - в 1990. Далі, такі книги стали видаватися у великих кількостях, причому разом з переважаючими роботами американських авторів з'явилися перекладання з французького і німецького, а також вітчизняні публікації. Сьогодні вже важко не те що перерахувати, а хоч би окинути поглядом усі видання по маркетингу в цілому і по його застосуваннях в різних сферах[4, с.99].

Але і для Заходу слово "маркетинг" відносно нове. Воно уперше з'явилося в США на початку ХХ століття. Його народження не було чітко зафіксоване; іншими словами, важко говорити про те, що такий-то учений саме тоді в такій-то роботі запропонував нову економічну стратегію і

назвав її "маркетинг". Річ у тім, що англійська мова досить гнучка в порівнянні з російською, для неї абсолютно природно перетворити слово "market" ("ринок") на дієслово.

Отже, "маркетинг" – слово англійське, а точніше, це російське слово англійського походження. Звідси, між іншим, витікає, що вимовляти його треба з наголосом на першому складі, що відповідає англійській нормі і не суперечить фонетиці російської мови[2, с.142-143].

В Україні ж конкретної дії першого застосування маркетингу як такого немає, проте зрозуміло що зацікавленість цією економічною наукою як і всіма іншими економічними науками на просторах СНД розпочалась з потребою в додаткових стимулах покупця до вибору продукції саме вітчизняного виробника, методиках конкуренції, а також інших практичних та теоретичних напрацювань цієї науки. З розпадом СРСР були порушені налагоджені раніше шляхи постачання та збуту, оскільки тепер постачальник та підприємство-виробник знаходились в різних країнах не формально як це практикувалось раніше, а фактично. Крім того, механізм ціноутворення став вільним, а попит став не плановим, а непередбачуваним[3, с.87]. Досвід розвинутих країн переконливо доводить, що основною формою економічної життєдіяльності підприємств є саме маркетинг. Говорячи про суть маркетингу, мають на увазі вислів провідного американського вченого маркетинголога Ф.Котлера, який дає наступне визначення маркетингу: «Маркетинг – це соціальний і управлінський процес, спрямований на задоволення потреб як індивідів, так і груп споживачів за допомогою створення, пропозиції та обміну товарів»[1, с.53].

В наш час ми практично втратили капітал, але отримали знання. Для цього знадобилось багато напрацювань. Сьогодні ситуація значно змінилась – відкрито багато кафедр маркетингу, друкують спеціалізовані видання («Маркетинг в Україні», «Маркетолог» та ін.). Зокрема, значним кроком стало узаконення поля діяльності і уточнення правил гри, яке відображено в Законі України «Про рекламу».

Отже, в загальному рівень національного маркетингу є низько кваліфікованим. Звичайно, певна маркетингова культура існує, але ми тільки виконуємо певні, розроблені до нас, стратегії з врахуванням особливостей поставленої мети.

Список використаних джерел:

1. Армстронг Г., Котлер Ф. Маркетинг: Загальний курс. – М., К.: Видав.дім «Вільямс», 2001. – 608с.
2. Собілинський С. В. Маркетинг. Ч. I. – Львів: «Місонер», 2000. – 640с.
3. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг. – К.: КНЕУ, 1998. – 120с.
4. Кудяков Н. В. Стратегічний маркетинг. – К.: КНЕУ, 1998. – 152с.

Наталія Повержук

Наук. кер. - Бозуленко О.Ю

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

РЕКЛАМА В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На думку відомого американського рекламиста Альфреда Дж. Симена.

"Реклама - це свіча запалювання, мастило в механізмі економіки, що створює достаток для споживачів. І в якості таких її властивостей задача полягає в інформуванні. Але це - задача - не просто інформувати. Функція реклами – продавати: продавати товари, продавати ідеї, продавати спосіб життя".

Реклама — найважливіший елемент маркетингових комунікацій, бо в сучасних умовах саме маркетинг забезпечує соціально-економічний характер діяльності суб'єктів ринку. Інакше кажучи, маркетинг втрачає свій специфічний збутовий характер і перетворюється на ключовий елемент управління суспільними та міжособистісними процесами.[1]

Сфера маркетингу охоплює всі галузі економіки розвинених країн, при цьому маркетингова діяльність фірм прямо пов'язана з рекламною діяльністю.

Формування ефективного комплексу маркетингової комунікації — одне з головних завдань ринкової діяльності фірми. Воно передбачає реалізацію відповідного процесу, логічна послідовність якого складається з таких основних елементів: визначення завдань комплексу маркетингової комунікації; з'ясування цільової споживчої аудиторії та бажаної її зворотної реакції; вибір звернення; вибір засобів впливу та поширення звернення; формування каналів зворотного зв'язку.

Одним з основних елементів процесу маркетингової комунікації є звернення. Звернення — це засіб, через який трансформуються цілі маркетингової комунікації. Звернення має бути передане споживачам вчасно і ефективно. Це досягається вибором відповідних засобів впливу і поширення звернення: каналів комунікації — особових і неособових; носіїв інформації— таких, які заслуговують на увагу і довіру цільової аудиторії; ефективних засобів впливу — реклама, пропаганда, стимулювання збуту, персональний продаж [2].

Одне з центральних місць у системі маркетингових комунікацій займає реклама. З численних визначень реклами можна виділити наступні:

"Реклама - будь-яка платна форма неособистого представлення і просування чи ідей послуг від імені відомого спонсора" (визначення Американської маркетингової асоціації (АМА));

"Реклама - це платне, односпрямоване і неособисте звертання, здійснюване через засоби масової інформації й інші види зв'язку, що агітують на користь якого-небудь товару, марки, фірми (якоїсь справи, кандидата, уряду)";

Деякі фахівці розглядають рекламу "як форму комунікації, що намагається перевести якості товарів і послуг, а також ідей на мову нестатків і запитів споживача".

"Реклама - комунікація з аудиторією за допомогою неособистих оплачуваних каналів; аудиторія чітко представляє джерело послання, як організацію, що оплатила засоби поширення реклами".

Як бачимо, у різних визначеннях відбиваються різні підходи до складного і багатобічного поняття „реклама”. [5]

Отже, реклама — найважливіша складова маркетингу, ефективний засіб впливу на аудиторію споживачів у процесі комунікації. Успіх реклами зумовлений насамперед двома обставинами: її цілеспрямованістю, систематичністю, тісним зв'язком із процесами планування, розробки й виробництва товару, а також із дослідженнями конкретних ринкових умов та організацією торгівлі. У межах єдиної стратегії маркетингу реклама активно впливає на виробництво, яке повинно випускати тільки продукцію, що має відповідний ринковий попит. Реклама — необхідна форма комунікації, що сприяє переведенню якості товарів, послуг та ідей на мову потреб і запитів споживачів.

Сучасна реклама як логічний елемент системи маркетингу не тільки формує попит, а й керує попитом певної групи цільової аудиторії. Адже ринок — це сукупність специфічних сегментів, сформованих відповідно до смаків і запитів споживачів. Наприкінці ХХ ст. в економічно розвинених країнах вивчення потреб споживачів змінилося дослідженням і формуванням їхніх мотивацій. Як зазначає рекламолог Р. Рівз (США), "реклама — це мистецтво вкорінення єдиної мотивації у голови щонайбільшої кількості споживачів при найменших витратах" [4].

Таким чином, з одного боку, реклама стає впливовим інструментом у системі нецінового стимулювання попиту й збуту продукції, а з другого — стає новим видом рекламно-інформаційної комунікації. Для досягнення мети реклама використовує широкий спектр засобів і методів. Різноманітні форми реклами дозволяють рекламодавцям здійснювати навіть при використанні одних і тих самих інформаційних каналів широкий вибір таких рекламних стилів: реклама іміджу - сфокусована на товарі з метою сформулювати ставлення покупців до певної марки. Об'єктом комунікації є перш за все концепція товару; спонукальна реклама - головним завданням її є вплив на поведінку, а не на ставлення покупців. Повідомлення повинно підштовхнути до купівлі, так що його ефективність короткострокова. Реклама цього типу має агресивніший характер, але в принципі сумісна із завданням створення іміджу; інтерактивна реклама - ставить за мету встановлення діалогу з потенційним покупцем шляхом заохочення його відклику. На базі цього відклику фірма налагоджує комерційні зв'язки. Цей вид реклами поєднує в собі завдання двох попередніх; реклама організації (фірмова реклама) - спрямована на формування у різних аудиторій позитивного ставлення до фірми; спонсорство і меценатство - завдання підвищення популярності підприємства та покращення її іміджу вирішується шляхом асоціювання її з позитивними цінностями. [3]

Рекламний процес - це канал поширення інформації на ринку. Зважаючи на широкий спектр функцій, які вона виконує, цілком закономірним видається різноманіття учасників рекламного процесу. Такими є: рекламодавець, рекламне агентство, засоби поширення реклами та споживач.

Засоби поширення реклами є каналом інформації, по якому рекламне повідомлення надходить до споживача (газета, журнал, радіо, телебачення, установка зовнішньої реклами, відеостановка, пряме поштове розсилання, експозиція та ін.). У рекламному процесі засоби поширення реклами звичайно представляє організація, яка їх має, - видавництво, редакція, спеціалізоване підприємство, телестудія та ін.

Фахівці відділу маркетингу при роботі з клієнтом попередньо повинні вивчати різні аспекти психологічного впливу на споживача, що дає змогу підвищити віддачу від значних витрат, пов'язаних з рекламною діяльністю. На підставі такого аналізу певною мірою досягається взаєморозуміння між рекламодавцями і споживачами, визначається коло покупців і вибираються відповідні форми та зміст рекламних повідомлень.

Список використаних джерел

1. Гаврилин Ю.Ф., Трифонов Э.С. Реклама и рекламная деятельность. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2007. - 110 с.
2. Джулар А.Д., Дроздиани Б.Л. Креативные стратегии в рекламе: Искусство создания эффективной рекламы. - СПб.: Питер, 2006. - 384 с.
3. Еповенко В.Г., Козлова Л.Ю., Титов А.Б. Организация рекламной деятельности. - СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2008. - 112 с.
4. Уэллс С.Б., Джек М.С. Реклама: принципы и практика. - 5, изд., международ. - СПб. и др.: Питер, 2009. - 797 с.
5. Шюррун Л.Г. Пособник з рекламного менеджменту. - К.: Абрис, 2005. - 343с.

Інна Подолян, Віктор Мінін
Наук.кер. - Тернова А.С.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ТЕКСТИЛЬНИХ ВИРОБІВ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

Текстильний сектор та легка промисловість в цілому в усьому світі є одними з провідних галузей економіки, що значною мірою забезпечують формування державного бюджету та виступають важливим фактором розвитку сільського господарства, хімічної та машинобудівної промисловості тощо. Проте в Україні ці сфери діяльності вже багато років перебувають у стані системної кризи. Для з'ясування причин, що перешкоджають виходові з кризи, та обґрунтування напрямів подальшого розвитку секторів поряд із вивченням статистичної інформації та здійсненням ситуаційного аналізу доцільно використовувати й маркетингові дослідження.

Як відомо, протягом 1991-1999 рр. вітчизняна текстильна галузь пережила глибоку кризу, наслідком якої фізичні обсяги виробництва продукції скоротилися на 92% . Статистика свідчить, що за даними 2009 року 50% обсягів виробництва сектора забезпечували лише 6 із 34 товарних позицій, серед яких — тканини вовняні, тканини бавовняні, брезент, килими, мішки та пакети.

Наведені дані дають підстави стверджувати, що замість орієнтації на випуск високоякісної продукції споживчого призначення, здатної привертати увагу покупців на внутрішньому та світовому ринку, вітчизняні текстильники все більше концентруються на виготовленні суто технічної продукції, що потребує мінімальної якості вихідної сировини, мінімальної творчості у процесі розробки та мінімальних витрат праці. До того ж, велика частка цієї продукції призначена для експорту.

Тим часом внутрішній ринок текстильних виробів вельми успішно заповнюється імпоротною продукцією. За основними товарними групами у 2010 р. офіційний імпорту у вартісному вимірі перевищував виробництво у декілька разів — наприклад, за пряжею та нитками текстильними — у 11,9 рази, за тканинами текстильними — у 5,9 рази, за матеріалами текстильними іншими — у 3,1 рази, за полотнами трикотажними — у 5,1 рази. За трикотажними виробами вартість імпорту становила 69,1% від внутрішнього виробництва [3, с.46].

Щодо інвестиційної сфери, то головною проблемою визнано те, що деякі прогресивні положення Закону України "Про інноваційну діяльність" не набувають фактичної чинності внаслідок їх тимчасового призупинення.

Важливе значення для виробників текстильної продукції має законодавство, що регулює правовідносини у царині стандартизації та сертифікації. Проведений аналіз свідчить, що національна система стандартів у галузі є досить розвинутою, але складною та незграбною. Попри те, що значна частина виробників не вважає теперішні стандарти застарілими та такими, що створюють перешкоди для їхньої діяльності, об'єктивно ці стандарти не повністю узгоджені з міжнародними. Вони реально ускладнюють здійснення зовнішньоторговельних операцій і нерідко є підставою для адміністративного тиску на виробників з боку організації, що здійснюють сертифікацію. Той факт, що сертифікація значної частки продукції за національними стандартами в Україні є обов'язковою, а для виходу на зовнішній ринок потрібна сертифікація за системою ISO, призводить до потреби подвійної сертифікації, що не сприяє ефективній зовнішньоекономічній діяльності підприємств сектора.

Також однією з проблем є складність проходження адміністративних процедур. Найпоширенішими адміністративними процедурами є нескінченні перевірки підприємств контролюючими органами, а найбільше проблем мають виробники, що працюють з іноземними партнерами. Однією з найактуальніших проблем на мікрорівні є забезпечення виробництва сировиною належної якості. Сировинної бази у секторі текстильних виробів на сьогодні в Україні майже немає. Бавовна та натуральний шовк є цілковито імпортованими видами сировини; виробництво натурального шовку фактично припинено. Протягом 2001-2007рр. виробництво вовни скоротилось у 8,8 рази, льону — у 13,5 рази, хімічних волокон — майже у 5 разів. Зростання ж обсягів виробництва у 2007-2010 рр. було незначним [3, с.49].

Якість вітчизняної сировини — як натуральних, так і хімічних волокон — у переважній більшості випадків не влаштовує виробників пряжі, готових тканин та трикотажу. Як наслідок, значна частина сировини імпортується. У 2009 р. частка імпорту волокон склала: для бавовни — 100%, для льону — 6, для вовни — 73, для хімічних волокон — 48,5%.

У зв'язку з досить високою енергоємністю вітчизняних виробів спостерігаємо суттєву залежність конкурентоздатності продукції сектора від вартості енергоносіїв. Тенденції до подорожчання газу та нафти створюють серйозні проблеми для текстильників. Дослідники стверджують, що подорожчання електроенергії у середньому на 14,6% здатне призвести до помітного зниження конкурентоспроможності продукції.

Рівень конкуренції на внутрішньому ринку текстильних виробів близько 70% респондентів оцінює як "високий" та "дуже високий". При цьому найнебезпечнішим є конкурентний тиск із боку офіційного та неофіційного імпорту; вітчизняна продукція неофіційного походження на ринку текстилю є менш поширеною, ніж, скажімо, на ринках одягу чи взуття. Конкурентних проблем один для одного офіційні вітчизняні виробники майже не створюють.

Перспективи розвитку вітчизняної текстильної промисловості пов'язані з потребою виведення сектора із системної кризи за допомогою комплексу невідкладних радикальних заходів, спрямованих як на стабілізацію та розвиток національної легкої промисловості у цілому, так і на коригування стратегії розвитку власне сектора текстильних виробів.

Заходи першої групи визначено у Державній програмі розвитку легкої промисловості на період 2005-2011 рр. Напрямами реалізації Програми передбачено: вдосконалення державного управління; вдосконалення структури виробництва; інноваційний розвиток; підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємств галузі; розвиток підгалузей; удосконалення маркетингової та кадрової роботи; співпрацю з регіонами; фінансове забезпечення.

Заходи другої групи передбачають такі пріоритетні напрями розвитку сектору текстильних виробів: оптимізація балансу волокнистих матеріалів шляхом зменшення частки бавовни та збільшення частки лляних і сучасних хімічних волокон; розвиток, замість великих комбінатів, підприємств середнього розміру з гнучкою технологією, зорієнтованою на швидку зміну асортименту; масштабна технічна модернізація текстильних виробництв; широке впровадження сертифікації за міжнародними стандартами; відродження науково-дослідної діяльності.

Важливим напрямом розвитку галузі варто вважати також розширення експортної діяльності. У цілому складається враження, що причинами низької експортної активності виступає більшою мірою незацікавленість і брак будь-яких спроб налагодити міжнародну співпрацю, ніж негативний досвід боротьби з реальними перешкодами на цьому шляху.

Список використаних джерел:

1. Бородиня О. Г. Исследования текстильных изделий // *Текстиль плюс*. - 2009. - № 5. - С. 8-10.
2. Калкавс А.М. Проблемы легкой и текстильной промышленности Украины // *Легка промисловість України*. - 2010. - №7. - С. 12-14.
3. Лабурцева О. Дослідження українського ринку текстильних виробів // *Маркетинг в Україні*. - 2010. - №6. - С.45-51.

Diana Rovnova

Scientific adviser – Pan'kiv O.E.

Chemivtsi Trade and Economics Institute of KNTEU, Chernivtsi

THE MODERN TERMINOLOGY IN MARKETING: ORIGIN FEATURES AND FUNCTIONING

Terminology of marketing is an important part of overall economic terminological system. Some subsystems of modern Ukrainian national terminology are still being studied, need further modifying and systematization; it goes about terminological sphere in new branches of economic science, new economic theories that have appeared in Ukraine in the period of market economic relations development.

Nowadays, marketing is completely formed as a scientific conception and sphere of applied economics. A lot of previously unknown definitions of marketing concepts are actively used in professional communication now. Marketing definitions are used not only in professional communications, but they have become high-frequency, socially important general linguistic units (such as brand, banner, slogan, sponsor, internet-marketing and others), because of many extra linguistic features. All these factors cause the research actuality and the ordering of the Ukrainian marketing definition system, the trends prediction of its further development and also the criteria modeling for its standardization.

The important thing of marketing definition is its weak structuring, as the marketing definition is based on the high order system and it is its only subsystem of marketing terminology.

The task of this article is the origin and functioning features research of modern marketing terminology.

All languages, as we can see, have their own tendencies in definitions formation. The ways of definitions formation in marketing were studied by T.I. Panko, Z. B. Kudelko, O. A. Pokrovska, A. S. Dyakov, T. R. Kyvak and other scientists.

Almost all scientists describe terminology as clearly defined subsystem in the general lexical system. The terms are described, first of all, in the system of systems: as an element of the terminology system, on one hand, and as an element of linguistic system, on the other hand. The term research of general linguistic system in the quality of the subsystem places the terminology under the regularities and general linguistic tendencies, but the term belonging to the certain terminological part causes some particular functioning [1, p.4]. The specific thing of marketing terminology is that even being a part of

general economic terminology it is, at the same time, the micro system of economic terminology part, and also it is a part of general language and it has a status, like all other terminology systems, of marginal, peripheral subsystem. As a result, the term formation is usually built by the same derivative models, as the word formation in general language.

The appearance and marketing terminology formation is caused by particular socio-economic processes, which are still being taken place in Ukraine since the beginning of 90-ies.: by the development of market economic relations and conferring the status of state on the Ukrainian language. Marketing terminology is being created mainly by American scientists, on the basis of conceptually well-established marketing system. Thus, it is based on the conceptually shaped (designed) English marketing terminology. Today, the process of the Ukrainian marketing system formation has not been finished yet; it is still open, free and need future ordering. [2, c.22].

Marketing terminology appeared on the basis of adjoining disciplines – trade-economic, financial-banking, organizational-industrial, etc. It contains a lot of borrowed terms. In case of terminology separation, the semantic interconnection between terminologies attracts much attention. The criterion of this link is the presence of units, which are semantically and continuously connected with units of both terminologies. For example, they have semantic components in one terminology, and semantic derivatives in the other one. Marketing terminology is based on the general economic terminology, but the last part of it has been considerably changed, as the whole system of internal connections and dependencies between terms is being rebuilt in the result of new conception appearance. The following basic general economic theory terms like product, purchasing, selling, supply, price and others are included into the main marketing terminology part.

The interaction between marketing and general economic terminology has the following forms: 1) including of general economic terms in marketing terminology system without semantic structure changing; 2) narrowing of the term semantics while entering the marketing terminology system; 3) expansion of the term semantics owing to the entering in marketing terminology system; 4) sharing of the general economic terms as the structure and immediate semantic components [3, c.123].

Thus, the structure features analysis of marketing terms shows the saving of the typical for many modern terminological systems tendency to predominance of the terminology verbose structures. The structural term hierarchy reflects its systematic approach to the content: the structure of compound terms is made basically in the direction of multilink grammatical terminological paradigms.

Conclusions. Marketing terminology represents the organized denominations aggregate in the structural and semantic plans, which reflects the conception system of marketing theory. It serves some part of the public practical activity and meets the criteria of the "system" concept of general theory system. The modern correlation condition of systematic content plan and marketing terminology expression plan witness the need of further marketing terminology standardization by the elimination of lexical alternative words, unreasonable borrowings, removing of ineffective word building models, and, of course, on the basis of wide involvement of national terminology formation means.

Selected bibliography:

1. Hutyryak O.I. English marketing terminology: structural and semantic characteristics: Theses. ... cand. philol. sciences\ Kyiv national university of T.H.Shevchenko-K., 1997, - 18с.
2. Polyuha L.M. Achievements and losses of Ukrainian terminology and terminology during 10 years of Independence. \ Vnyak of National University "Lvivska politechnika".-Lviv, 2002.-N9453: The Problems of Ukrainian terminology.-с.21-24.
3. Shapran D.P. The adaptation of foreign terms in modern Ukrainian marketing terminology\ Ukrainian terminology and contemporaneity: 36 scientific articles. Edition 5.-Kyiv: KNTEU, 2003.-с.122-126.

Іван Стефанюк

Наук. кер. - Кузьміна В.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

ПРИХОВАНА РЕКЛАМА ШЛЯХИ ПРОТИДІЇ

Перехід України від планово-адміністративної до соціально-орієнтованої ринкової економіки викликав істотні зміни у всіх сферах громадського життя. В умовах відмови від адміністративно-командної системи управління економікою, усунення жорсткого централізованого планування, стимулювання і регулювання діяльності підприємців зростає роль рекламної діяльності.

Перехід до ринкової економіки в Україні призвів до необхідності правового регулювання рекламної діяльності, без якого така діяльність, не обмежена правовими та етичними нормами, здатна не стільки принести користь економіці, скільки шкоду суспільним та державним інтересам і правам споживачів.

Значний внесок у дослідження зробили такі науковці як: Маєвський О., Музыкант В.Л., Фесенко В., Іванова К.А які запропонували свої погляди для вирішення даної теми.

Реклама є складним і суперечливим поняттям. З одного боку, її вплив на економіку є сприятливим, оскільки вона сприяє росту економіки, капіталовкладень, числа робочих місць,

підтримує конкуренцію, а також інформує споживачів і розширює ринки для нових товарів. З іншого боку, вона призводить до виснаження ресурсів, монополізації, може створювати бар'єри для вступу на ринок, протидіяти конкуренції, у чому виявляються негативні властивості реклами. Правове регулювання рекламної діяльності націлене на запобігання і припинення прихованої реклами, що здатна нанести шкоду як майновим, так і немайновим правам громадян і юридичних осіб, суспільним інтересам. [7, с.1].

Основним нормативним актом, що регулює рекламну діяльність в Україні, є Закон України від 3 липня 1996 року "Про рекламу". Так, відповідно до статті 1 Закону „Про рекламу” реклама – це спеціальна інформація про осіб чи продукцію, яка розповсюджується в будь-якій формі та в будь-який спосіб з метою прямого або опосередкованого одержання прибутку. [2,ст.1].

Закон "Про рекламу" окремо забороняє приховану рекламу, яка внаслідок неточності, недостовірності, двозначності, перебільшення, умовчання, порушення вимог щодо часу, місця і способу розповсюдження, вводить або може ввести в оману споживачів реклами, завдати шкоди особам та державі. Також міжнародне та національне законодавство забороняє приховану рекламу в будь-яких її проявах. Адже прихована реклама несе у собі насамперед приховану загрозу людині, підприємцям, ЗМІ, суспільству. Прихована реклама „принижує наші погляди і псує картину, вона розбещує добрі наміри, та підкуповує всяку критику”, як стверджує француз Поль Валері. Водночас, прихована реклама, на думку Жоржа Дюамеля, є „потужним засобом тиску та одурманювання, в основі якого є уявлення про людину як найтупішу з тварин”. Прихована реклама приваблює зиском, адже добросовісна (пряма) реклама ніколи не принесє такого бажаного результату, як прихована. [5, с.4].

Стан засилля прихованої реклами в ЗМІ (на телебаченні, радіо, у пресі), відсутність чіткого визначення поняття „прихована реклама”, застаріле законодавство, що не відповідає сучасному рівню розвитку засобів масової інформації, нерозробленість проблеми в журналістикознавстві, зумовлюють актуальність, теоретичне і практичне значення порушеної проблеми.

Обов'язковими умовами здійснення рекламної діяльності є державна реєстрація її суб'єктів та ліцензування цієї діяльності.

Відповідно до положень Закону „Про рекламу” у рекламній діяльності забороняється рекламувати товари, які підлягають обов'язковій сертифікації або виробництво чи реалізація яких вимагає наявності спеціального дозволу, ліцензії, у разі відсутності відповідного сертифіката, ліцензії.

Реклама видів діяльності, які відповідно до законодавства потребують спеціального дозволу, ліцензії, повинна містити посилання на номер спеціального дозволу, ліцензії, дату їх видачі та найменування органу, який видав спеціальний дозвіл, ліцензіїю.

Законом „Про рекламу” передбачений такий вид реклами, як прихована реклама.

Прихована реклама в пресі — це текстові або зображувальні матеріали, що містять позитивне, комерційно важливе для певної фірми повідомлення, подане під видом журналістського жанру, оголошення, самореклами чи соціальної реклами. Читач більше довіряє журналістським матеріалам, ніж рекламним публікаціям та оголошенням, що спонукає рекламодавців приставати на таку ефектну, крім того дешеvu форму рекламування. [7, с.4].

В останні роки Product Placement (прихована реклама) тісно переплітається з основним арсеналом рекламної індустрії. Компанії та фірми з модними брендами та торгівельними марками розглядають приховану рекламу в ЗМІ як важливий елемент своєї рекламної стратегії. Саме така реклама дає найбільший ефект при проведенні комплексної рекламної кампанії. Популярні ЗМІ з неймовірною швидкістю розробляють щораз новіші шляхи застосування прихованої реклами, порушуючи будь-які моральні принципи, етичні норми, врешті національне законодавство. Існують агентства з виготовлення рекламної продукції, для яких прихована, непрямая реклама є основним видом діяльності. Значної популярності сьогодні набувають нові надсучасні технології. Приміром різновид прихованої реклами — „ product placement” — розміщення, згадка про продукт чи торгову марку в межах журналістського матеріалу, кінофільму, серіалу, мультфільму, телешоу, радіопроеграми, книги тощо. Проблема прихованої реклами в ЗМІ — це проблема правова, журналістська, суспільна, бо з одного боку є маніпулюванням, а з іншого хабарництвом. Шляхи подолання прихованої реклами в ЗМІ, починати треба із законодавчого закріплення терміну-відповідника, що перебуває у зародковому стані. Визначення поняття „прихована реклама”, що існує сьогодні, не розкриває повного значення цього терміну. Скажимо В.Л. Музикант у своїй книзі „Реклама і PR-технології” дає такий варіант, окреслюючи лише деякі аспекти терміну: „Прихована реклама спонукає споживача до певних дій, тоді як сам споживач цієї реклами не усвідомлює” чи „Прихована реклама по суті своїй одностороння, наперед позитивна інформація про діяльність якої-небудь фірми...” [6, с.550-551].

Отже можна зазначити, що прихована реклама не надає позитивного іміджу країні, тому потрібно вживати заходів для її подолання та регулювання.

У зв'язку з цим визначення у термінологічних словниках з реклами поняття „прихована реклама” не відповідає новим технологічним прийомам реклами. Значний прогрес у розвитку сучасної реклами вимагає і постійної заміни багатьох елементів ключових тлумачень, таких, зокрема, як прихована реклама. Так, К.А. Іванова подає таке словникове тлумачення терміну: „Прихована реклама — різновид реклами, у якій мета рекламування не проявляється у використаному засобі. Прихована реклама — результат недовіря мас до маніпуляційної суті сучасної реклами та інформації взагалі. ...” [4, с.146].

Закон України „Про рекламу” у ст.1 так визначає: „Прихована реклама — це інформація про особу чи товар у програмі, передачі, публікації, якщо така інформація слугує рекламним цілям і може вводити в оману осіб щодо дійсної мети таких програм, передач, публікацій. [2, ст.1].

Законом України „Про рекламу” у ст.9 п.5 заборонено приховану рекламу, не деталізуючи основних вимог. Виконання цих положень беруть на себе органи контролю за дотриманням законодавства України про рекламу: спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері захисту прав споживачів; Антимонопольний комітет України — щодо дотримання законодавства про захист економічної конкуренції; Національна рада України з питань телебачення і радіомовлення — щодо телерадіоорганізації усіх форм власності. Однак органу, що контролював би рекламу в пресі, нема. Велика кількість газетних, журнальних видань, програм радіо- і телемовлення, що містять рекламу, потребують окремого органу, що регулював би відхилення від етичних і правових норм щодо реклами. Частково рекламування регулюється Законом України «Про захист від недобросовісної конкуренції», Розділ 2 цього Закону „Неправомірне використання ділової репутації господарського суб'єкта (підприємця)” містить статті, що стосуються реклами, зокрема ст. 4 „Неправомірне використання чужих позначень, рекламних матеріалів, упаковки”, ст. 5 «Неправомірне використання товару іншого виробника», ст. 6 „Копіювання зовнішнього вигляду виробу” [1,с.4,5,6].

Наша законодавча база не є досить досконалою, вона потребує кардинальних змін. Також потрібно ввести грошові покарання за порушення нормативно правової бази.

Для порівняння Закон Російської Федерації „Про рекламу”. В ньому записано: „Реклама повинна бути впізнана без спеціальних знань або без застосування технічних засобів власне як реклама безпосередньо в момент її представлення незалежно від форми чи від вжитого засобу розповсюдження. Організаціям ЗМІ забороняється брати оплату за розміщення реклами під виглядом інформаційного, редакційного чи авторського матеріалу”.У розділі 2 Закону Російської Федерації чітко розмежовується поняття прихованої реклами (ст. 10). „Використання у радіо-, теле-, відео-, аудіо- і кінопродукції, а також в іншій продукції і поширення іншими способами прихованої реклами, тобто реклами, яка має вплив на осмислене сприйняття споживачем, в тому числі шляхом використання спеціальних відеовставок (подвійного звукозапису) та іншими способами, вважається прихованою рекламою і не допускається” [3,ст.10].

Слід звернути увагу на те, що законодавство РФ має дещо міцнішу регуляторну систему відносно прихованої реклами. Застосування прихованої реклами як маніпуляція суспільною свідомістю заборонена законодавством у багатьох демократичних державах. Однак першість з особливого контролю за рекламною діяльністю слід віддати Сполученим Штатам Америки.

В цілому, конструкція Закону України „Про рекламу” відповідає основним принципам і положенням Законів Країн СНД. Така відповідність спостерігається в ряді принципово важливих інституцій, - таких, приміром, як заборона прихованої реклами. Водночас закони містять і ряд розбіжностей, найбільш важливими з котрих є визначення термінів „прихована та неналежна реклама”, не враховані важливі етичні норми та принципи, не розкриті вимоги до регулювання прихованої реклами, не обумовлено формування необхідних контролюючих органів з питань порушення рекламного законодавства тощо. Це ті мінімальні проблеми українського рекламного законодавства, на які варто звернути пильну увагу.

Таким чином, можна зробити висновок, що законодавство про рекламну діяльність потребує вдосконалення. Одним із шляхів вирішення даної проблеми буде створення комітету який би займався розглядами по визначенні прихованої реклами, створити всі необхідні умови для функціонування такого комітету. Переглянути наше законодавство і збільшити грошові штрафи за порушення Закону “Про рекламу”. Після виконання цих реформ можна переходити до виконання інших.

Список використаних джерел:

1. „Про захист від недобросовісної конкуренції” Закон України від 7.06.96. \\\BP №273/95.
2. „Про рекламу” Закон України від 3.07.96 № 271/96-ВР (із змінами та доповненнями, внесеними згідно з Законом N 1407-IV (1407-15) від 03.02.2004).
3. „О рекламе” Закон Российской Федерации от 14.07.95 № 108-ФЗ.
4. Англо-русский словарь по рекламе и публлик рилейшнз (с толкованиями) //Иванова К.А., около 5000 терминов, — СПб., 1998г.
5. Мазьвякий О. Проблеми правового регулювання прихованої реклами в мас-медіа України та закордонно.
6. Музджант В.Л. Реклама и PR-технологии в бизнесе, коммерции, политике. — М., 2002.
7. Фесенко В. Правове регулювання рекламної діяльності. №12, 2007.

Валентина Чернівчан

Наук. кер. – Кузьміна В.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, М. Чернівці

НЕДОБРОСОВІСНА РЕКЛАМА ЯК ПРОБЛЕМАТИКА В СФЕРІ РЕКЛАМНИХ ПОСЛУГ

На сьогоднішній день чинне законодавство України значно еволюціонувало у контексті запобігання недобросовісної реклами та захисту прав споживачів. Усі чинні правові норми досить тісно пов'язані та мають спільну мету – захист прав та інтересів споживачів, шляхом ефективної організації діяльності на ринку та запобігання проявам недобросовісної конкуренції. Однак, незважаючи на останні зміни, прогалини в законодавстві все ж таки існують.

Вивченню цієї проблематики приділяється значна увага з боку вітчизняних та зарубіжних дослідників. Недобросовісну рекламу в аспекті неправомірної реклами розглядали О. Бакалінська, Н. Іваницька, К. Міхеєва, з точки зору конкурентного законодавства С. Онопрієнко, В. Фесенко. Також дана проблема висвітлювалась в роботах російських дослідників А. Іванова, П. Мелтса, А. Сергєєва, А. Федотова, М. Чиженок, та європейських науковців - спеціалістів з реклами Всесвітньої організації інтелектуальної власності.

Недобросовісна реклама визначається Законом України "Про рекламу" як реклама, яка вводить або може ввести в оману споживачів реклами, завдати шкоди особам, державі чи суспільству внаслідок неточності, недостовірності, двозначності, перебільшення, замовчування, порушення вимог щодо часу, місця і способу розповсюдження [1].

Згідно зі ст.10 Закону України "Про рекламу" недобросовісна реклама забороняється. Відповідальність за недобросовісну рекламу несе винна особа.

Безумовно, відчутним поштовхом до активізації як роботи Антимонопольного комітету України, так і до більш ретельного «кастингу» рекламних оголошень стало внесення наприкінці 2008 року до Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» норми щодо заборони поширення інформації, що вводить в оману [2].

Відтепер будь-які рекламні оголошення в процесі їх підготовки необхідно аналізувати через призму можливої «оманливості» в такому повідомленні.

Слід зауважити, що кожен із нас є споживачем не стільки товарів, скільки їх реклами - хочемо ми цього чи ні. Великий обсяг реклами, що дістає нас у різних формах, не відповідає ніяким нормам якості та порушує наші права споживачів.

Головна мета недобросовісної реклами полягає в тому, щоб знівелювати критичне сприйняття людиною дійсності. Замість надання інформації про товари чи послуги вона програмує поведінку споживачів. Така реклама порушує їхні права, використовуючи психологічні методи "контролю свідомості".

Найпоширеніший спосіб увести в оману споживача, це перетворити банальну якість товару, який просувається на ринок, в унікальну. В даному випадку споживач заплатить за уявну ексклюзивність абсолютно рядового товару чи послуги [3].

Більш простіший психологічний прийом – "безкоштовні" подарунки. Тут і сезонні знижки з хитрою частотою "до" ("... до 80 %"), і приманки типу "А додатково ви отримуєте флакон духів чи розкішну краватку". Зрозуміло, про безкоштовні речі мова не йде, вартість подарунка з самого початку була закладена в ціну основної покупки. Просто люди дуже легко „клюють” на цей нескладний психологічний трюк.

Подарунки дуже ефективні при їх поєднанні з обмеженням часу ("Тільки три дні супер знижок!") – таким чином утворюється почуття дефіциту. Людіні, що купує цей товар, важлива не стільки його цінність, скільки внутрішнє почуття виграшу [5].

Психологічними трюками особливо багата телереклама. Всі знайомі ролики, де так звані представники народу чи якоїсь професійної групи щось рекламують. Професійні актори намагаються копіювати мову простих людей – роблять випадкові паузи, помилки в словах. Люди "з народом" всіх дратують хоча б тому, що підібрані з таким розрахунком, щоб нікого не дратувати. У психології вплив усього цього називається "фіксацією на авторитетах". Перекопати споживача, що ці ліки необхідні, може лише лікар (зі всіма професійними атрибутами: білий халат, медичні терміни). А ось товари повсякденного попиту ми купуємо, базуючись на думці "таких, як ми" - друзів, родичів, сусідів [4].

Іще в телерекламі набув популярності метод ілюзорного почуття новизни ("5 нових смаків в абсолютно новій упаковці!").

До більш складних методів тиску на сприйняття належить спеціальна побудова рекламних фраз. Приклад: "Купуй комп'ютер – виграй навколосвітню подорож!". А тепер порівняйте з наступним текстом: "Якщо ви купуєте в нас комп'ютер, то ви, можливо, візьмете участь в розіграві призів, і, мабуть, виграєте навколосвітню подорож". За змістом обидва тексти однакові. Але, погодьтесь, директивна схема "купує – виграй" має більш ефективний та привабливий вигляд.

Це – приклад так званої псевдологічної послідовності. Пару “купує – вииграє” вам мозок сприймає не як ймовірну, а як обов’язкову послідовність подій. [6].

Не менш винахідливими є надавачі послуг. Як приклад – рекламні кампанії мобільних операторів щодо тарифних планів. Як правило, у рекламі увага потенційних споживачів зосереджена на вартості телефонного дзвінка. Проте, рекламні “недомовки” приховують від споживача інформацію, яка б могла суттєво вплинути на його вибір. Найпоширенішими “фокусами” рекламодавців послуг мобільного зв’язку є повідомлення ціни послуги без зазначення, що донеї слід додати обов’язкові відрахування, наприклад, до пенсійного фонду. Або ж зазначення у рекламних буклетах у якості переваги відсутність плати за з’єднання. При цьому від споживача приховується, що вартість першої хвилини коштуватиме вдвічі вище, ніж другої та решти хвилин. Як правило, така інформація зазначається дрібним шрифтом і майже непомітна, тому споживач робить хибний вибір, не маючи правильної уяви про справжню вартість послуги.

Обман покупця – явище, яке існує на будь-якому ринку і може виявлятися у різноманітних формах. Саме тому, з 13 січня 2009 року вступили в дію зміни до Закону України “Про захист від недобросовісної конкуренції”, які стосуються заборони поширення інформації, що вводить у оману – реклами в тім числі. Цим законом передбачено, що за вчинення суб’єктами господарювання недобросовісної конкуренції накладається штраф у розмірі 5 відсотків доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) суб’єкта господарювання за останній звітний рік, що передував року, в якому накладається штраф, або ж в розмірі до 10 тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [2].

Надзвичайно важливим є розмежування положень та розподіл балансу між обмеженнями щодо того «що не дозволено» та «як це контролюється». З огляду на визначення недобросовісної реклами, до якої законом віднесено рекламу, яка вводить або може ввести в оману споживачів реклами, завдати шкоди особам, державі чи суспільству внаслідок неточності, недостовірності, двозначності, перебільшення, замовчування, порушення вимог щодо часу, місця і способу розповсюдження (ст. 1 ЗУ «Про рекламу»), виникає питання щодо: існування критеріїв оцінки інформації в рекламі, що вводить в оману; існування критеріїв неточності, недостовірності, двозначності інформації в рекламі [1]. Уповноваженим органом у сфері захисту економічної конкуренції та захисту від недобросовісної конкуренції є Антимонопольний комітет України (надалі – АМКУ). Однак засоби, які використовують у боротьбі з «антиконкуренцією» є не завжди об’єктивними та виправданими. На сьогоднішній день найбільш розповсюдженою формою та, мабуть, найефективнішим інструментом боротьби з недобросовісною рекламою є заборона розповсюдження інформації, що вводить в оману. Це і не дивно, адже зважаючи на те, що законодавством фактично не передбачено жодних чітких критеріїв «оманливості» реклами, визначення її як такої є суб’єктивною позицією АМКУ.

Спробуємо розібратися зі статтею 15-1 Закону, яка відома майже кожному замовнику реклами. Статтею 15-1 Закону передбачено, що поширенням інформації, що вводить в оману, є повідомлення суб’єктом господарювання, безпосередньо або через іншу особу, одній, кільком особам або невизначеному колу осіб, у тому числі в рекламі, неповних, неточних, неправдивих відомостей, зокрема внаслідок обраного способу їх викладення, замовчування окремих фактів чи нечіткості формулювань, що вплинули або можуть вплинути на наміри цих осіб щодо придбання (замовлення) чи реалізації (продажу, поставки, виконання, надання) товарів, робіт, послуг цього суб’єкта господарювання [1]. По-перше, з цього визначення випливає, що поширенням інформації, що вводить в оману вважається таким лише у випадку, якщо таке поширення вплинуло або може вплинути на наміри цих осіб щодо придбання (замовлення) чи реалізації (продажу, поставки, виконання, надання) товарів, робіт, послуг цього суб’єкта господарювання.

Виходячи з проблем вказаних вище доцільною на нашу думку є фраза «Легче сочинити десять правильних сонетів, чем хорошеє рекламное объявление» (Олдос Леонард Хакслі) [5].

Недосконале визначення суттєвого та досить важливого поняття призводить до існування ряду проблем та необхідності у їх подальшому усуненні для ефективної роботи контролюючих органів та справедливої поведінки учасників на ринку товарів.

1. Немає критеріїв, немає об’єктивності. Дане твердження в першу чергу стосується діяльності АМКУ щодо оцінки інформації в рекламі на «оманливість». Розмитість визначення понять та відсутності чітких об’єктивних критеріїв оцінки призводить до того, що фактично будь-яке перебільшення в рекламі викликає ризик інтерпретації такого повідомлення як те, що вводить в оману. Фактично, АМКУ за своїм суб’єктивним переконанням вирішує, яким твердженням «бути», а яким «ні». Більше того, результат такої оцінки щодо однорідного товару може різнитися залежно від регіону розповсюдження, цільової аудиторії та формату рекламного повідомлення.

Для тих товарів, які орієнтовані на широку аудиторію, наприклад, лікарські засоби, розроблення рекламного повідомлення (роліки, листівки, оголошення і т.д.) вимагає ретельного семантичного аналізу термінів та правової оцінки ефекту, який справлятиме таке повідомлення.

2. Немає «критичної інформації», немає повноти відомостей. Вимога щодо зазначення повних даних про товар (роботу, послугу) зумовлює необхідність обов'язкового зазначення «критичної інформації», що значною мірою ускладнює викладення рекламного повідомлення для певних видів продукції.

Яскравим прикладом «постраждалої» продукції є реклама лікарських засобів. Адже, об'єктивно необхідна інформація для споживачів міститься в інструкції для застосування лікарського засобу. Таке формулювання фактично вимагає зазначення в рекламі лікарського засобу майже всього тексту інструкції, що, з огляду на формат реклами, є неможливим. Крім того, у разі скорочення об'єму необхідної інформації, можливо порушити принцип об'єктивності необхідної інформації, адже у різних категорій людей, існують власні критерії.

Незрозумілим також залишається можливість посилання на таку інформацію (інструкцію, договір) в тексті рекламного повідомлення та наскільки дане посилання буде виправдані принципом об'єктивності інформації. Лише передбачено, що таке посилання має здійснюватися таким чином як і загальне повідомлення (розмір шрифту, колір, гучність, швидкість звуку та зображення).

Так, АМКУ оштрафував ПП «Капітолій» за поширення оманливої реклами щодо послуг з надання грошових позик, який розповсюджував рекламу щодо «спрощеної» процедури отримання позики на купівлю житла, автомобілів, побутової техніки тощо у 36 містах України. У ході розслідування, АМКУ встановив, що договором про надання грошової позики передбачені зовсім інші вимоги, які викладені дрібним шрифтом та складним за змістом для людей без юридичної чи економічної освіти [4].

Отже, з огляду на вищезазначене можна підсумувати, що боротися з недобросовісною рекламою необхідно та важливо, однак у такій боротьбі необхідно встановити правила, чіткі критерії та межі допустимого, неухильно їх дотримуватися та поважати, запобігаючи проявам недобросовісності як з боку учасників ринку, так і контролюючих органів.

Список використаних джерел:

1. «Про рекламу» Закон України №271/96-ВР від 03.07.1996 // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – N 39. – ст. 181.;
2. «Про захист від недобросовісної конкуренції» Закон України №237/96-ВР від 07.06.1996 // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – N 36. – ст. 164.;
3. Баканішська О., Іванчицька Н. Порівняльна реклама: проблеми законодавчого регулювання в Україні / О. Баканішська, Н. Іванчицька // Юридичний журнал. – 2004. – №8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.justnian.com.ua/article.php?id=1363>;
4. Иванов А., Чиженок М. Недобросовестная и сравнительная реклама / А. Иванов, М. Чиженок // Бизнес и закон. – 2009. – №12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravo-mag.ru/journal/article295/>;
5. Оноприєнко С. Діячі питань захисту від недобросовісної реклами / С. Оноприєнко // Юридичний журнал. – 2003. – №12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.justnian.com.ua/article.php?id=941>;
6. Фесенко В. Правове регулювання рекламної діяльності / В. Фесенко // Юридичний журнал. – 2007. – №12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.justnian.com.ua/article.php?id=2828>.

Валентина Чернова

Наук. кер. – Москвічова О.С.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

РОЛЬ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На сьогоднішній день маркетинг займає одну із основних позицій в розвитку підприємств - це пов'язано із збільшенням конкуренції на ринку товарів та послуг і сприяє постійному удосконаленню та фінансуванню маркетингових інструментів з боку виробничих фірм, які бажать охоплювати переважно частку ринку та збільшити попит на товар. Відповідно збільшення попиту в подальшому сприятиме збільшенню прибутків підприємств.

Маркетинговими дослідженнями займалися безліч економістів, як вітчизняних, так і іноземних, багато результатів досліджень опубліковані. Звичайно передові позиції в даній галузі займає Ф.Котлер, істотний внесок зробили і інші науковці, а саме: Г. Армстронг, Л.В. Балабанова, С.С. Гаркавенко, Є.В. Крикавський, М. Портер та інші.

Головною метою маркетингових досліджень на підприємстві є їх комплексний характер, розроблення та забезпечення стійких конкурентних переваг задля завоювання стабільних позицій на ринку. Сутність комплексного маркетингу полягає в оперативному реагуванні на зміни становища на ринку [2].

Завданнями маркетингової діяльності є прогнозування, планування і регулювання попиту на ту продукцію (послугу), яка виготовляється на даному підприємстві. Щоб виконувати таку діяльність маркетинг має володіти відповідними методами і користуватися системою кількісних показників [3]. Важливим фактором у маркетингу є системність його інструментарію - це означає, що кожний із системних інструментів маркетингу володіє характеристиками, які втрачаються, якщо його використовувати для впливу на споживача окремо, без взаємозв'язку з іншими системними інструментами. Формування системного маркетингового інструментарію було закономірним результатом розвитку концепцій комерційної діяльності [1].

Встановлено, що керівні органи майже 80% досліджуваних підприємств, вважають, за необхідне проведення маркетингових досліджень ринку, товарів, споживачів, ціни, поведінки конкурентів. З іншого боку, спостерігається невисока зацікавленість у проведених дослідженнях, ефективності комунікаційної політики, через несистематичне проведення рекламних кампаній. Однак відсутність аналізу ефективності даних напрямів не дозволяє керівництву підприємства оцінити, наскільки вигідно були вкладені кошти в рекламну кампанію, який результат, а мова йде звичайно про прибуток, був отриманий.

Інформація, яка одержується внаслідок дослідження цін, товарної структури та поведінки конкурентів, є необхідною для коректування поточних планів маркетингу, а також елементів маркетингу. Так, розробкою товарної політики займаються 72% опитаних підприємств, у межах такої політики здійснюється управління товарним асортиментом з урахуванням життєвого циклу товару; позиціонування товару на ринку; створення товару на ринку; створення і просування асортиментних брендів – цей напрям є нині найбільш актуальним для досліджуваних підприємств. Крім того, розробка і реалізація маркетингової політики виробничих фірми, з урахуванням ринкової ситуації, чітке і продумане виконання службами маркетингу та збуту підприємства своїх функцій сприяють вирішенню проблем збуту, посиленню господарських зв'язків, міжрегіональної інтеграції споживчого ринку та забезпеченню стійких ринкових позицій підприємств [1].

Питання вивчення ринку завжди було і буде актуальним, оскільки це дає змогу підприємствам доцільно використовувати ресурси та отримувати прибутки. Проте нагадаємо, що маркетинг є ефективним лише при його комплексному застосуванні. Крім того необхідно, пам'ятати про безмежні потреби людства та, по можливості, задовольняти їх, а для цього потрібно вивчати потреби покупців, стосунки між покупцями і продавцями, можливості та способи перетворення потенційних споживачів у реальні, що і забезпечує маркетинг на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Артімонова І.В. Концепція маркетинг-міксу як основа програмно-цільового підходу до організації маркетингової діяльності підприємства// Актуальні проблеми економіки.-2010.-№4.-С.94-101.
2. Байніський І.В. Вдосконалення маркетингової діяльності на підприємстві// Економіка & держава.-2009.- №5.-С.57-60.
3. Сворцов І.Б. Ключові методи планування маркетингового діяльності підприємства// Економіка & держава.-2009.- №11.-С.128-130.

Ірина Шпарка

Наук. кер. - Бозуленко О.Ю.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

БРЕНДИНГ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ТЕНДЕНЦІ В УКРАЇНІ

В сучасній світовій економіці брендинг став необхідною умовою стабільної позиції фірми на ринку та одним з основних факторів конкурентоспроможності. Бренд є нематеріальним активом підприємства, який в умовах економічної кризи може допомогти підприємствам зберегти свою ринкову нішу, а за певних умов – навіть збільшити її. Сьогодні питання брендингу як способу формування стратегічної конкурентної переваги приділяють багато уваги, оскільки в умовах жорсткої конкуренції стандартні методи боротьби за прихильність споживача стають застарілими. Ось чому розгляд даного питання набуває особливої актуальності не лише на теренах світового ринку, а й з адаптацією до сучасних особливостей української економіки.

Метою даної роботи є з'ясування визначення терміну "бренд", розкриття особливостей застосування брендингу в сучасній економіці та його впливу на успіх підприємств та їх позицію на ринку в цілому.

Питання вивчення бренду залишається актуальним, що підтверджується великою кількістю досліджень та публікацій з даної тематики, значний внесок у які зробили Д.Аакер, Ф. Котлер, Т. Амблер, Б. Барнс, Н. Домніна, І. Кисельова, Г. Почепцова, А.Еллууд, А.Смирнова, Н. Хазратову, О. Шевченко та ін.

Філіп Котлер зазначив: "Найважливіше поняття в маркетинзі – поняття бренду. Якщо ви не бренд – ви не існуєте. Хто ж ви тоді? Ви – звичайний товар. А коли ми купуємо такі товари, єдино важлива річ для нас – це ціна. Але якщо ви побудували Бренд, ви можете установити ціну, більшу, ніж ціна простого товару". А на думку Девіда Огліві «Бренд - невловима сума властивостей продукту: його імені, упакування і ціни, його історії, репутації і способу рекламування. Він є також сполученням враження, яке справляє на споживачів, і результатом їхнього досвіду у використанні бренду, що забезпечує завоювання найбільшої частки ринку і одержування максимального прибутку».

Сьогодні на думку західних спеціалістів, конкуренція товарів переросла в конкуренцію брендів. Брендінг - це діяльність із створення тривалої прихильності до товару на основі спільного впливу на споживача рекламних звернень, товарної марки, пакування, матеріалів сейлз-промоушн та

інших елементів реклами, об'єднаних певною ідеєю та фірмовим оформленням, які виокремлюють товар серед конкурентів і створюють його образ [2].

Загалом бренд — це комбінація унікального дизайну, назви, символу, слова або іміджу, яка використовується для створення образу, що вирізняє продукт серед конкурентів. З часом розроблений командою образ починають асоціювати з певним рівнем довіри, якості та задоволення споживчих потреб. Бренд стає інструментом, що дозволяє споживачу визначитися й обрати «свій» товар серед інших, відрізняючи його основні ознаки. Основною характеристикою бренду є визначення його суспільної значущості. Сформований бренд характеризується «ступенем просунення» (brand development index) і «ступенем лояльності бренду» (brand loyalty) у цільовій аудиторії покупців і в її окремих сегментах, результатами яких стає вартісна оцінка бренду (brand value), що виробляється за допомогою вимірів ступеня його популярності [2].

Виникнення брендингу спричинено появою великої кількості товарів-аналогів на ринку. За сучасних умов за допомогою брендингу реалізується та змінюється економічна влада успішних фірм. Створення конкурентоспроможного бренду — один із основних напрямів маркетингової діяльності сучасних підприємств. Крупні світові компанії, які витримали конкуренцію на ринку та стали лідерами у своїй галузі, багато чим завдячують створенню успішного бренду.

Сьогодні брендинг допомагає: підтримувати запланований обсяг продажу на ринку і реалізовувати на ньому довгострокову програму із створення й закріплення у свідомості споживачів образу товару або товарної групи; забезпечити збільшення прибутковості внаслідок розширення асортименту товарів і знань про їхні загальні унікальні якості; передати в рекламних матеріалах культуру країни; використовувати три дуже важливих для звернення до рекламної аудиторії фактори: історичні корені, національний менталітет, нинішні реалії і прогнози на перспективу. Перевагою використання бренду є і те, що новий якісний товар під вже існуючим успішним брендом може посилити позиції «бренда — пращура». Так, використання логотипу «Оболонь» на продукції, що випускається під різними марками («Ром-Кола», «Живчик») дозволило посилити загальний бренд й в той же час позитивно вплинуло на зростання обсягів продажу продукції цих торгових марок. Використання брендів товарів дозволяє продавцям приваблювати досить вигідних покупців, які віддають перевагу товарам певної фірми. А для споживача бренд дає наступні переваги: дозволяє пізнавати товар, відрізнити його від подібних товарів; виступає гарантом якості; знижує ризик покупки, відносить споживача до певної соціальної групи, та ін. [3].

Успішний бренд повинна підтверджувати висока якість товару, яка має відповідати очікуванням споживача. В концепції бренду повинна бути могутня емоційна складова, потрібно бути послідовним, не зважаючи ні на які зміни кон'юнктури. Якщо товаровиробник позиціонує свій товар як дорогий та престижний, то не потрібно кидатися у знижки та розпродажі, якщо почався економічний спад. Сьогодні загрозами популярного розширеного бренду є те, що погіршення ситуації з одним неякісним товаром негативно впливає на становище цілого бренду та випуск несумісних продуктів під однією торговою маркою (Danone відмовився випускати сплеті, оскільки ця торгова марка має стійку асоціацію з молочною продукцією [3]).

Та все ж таки вражає необхідність створення бренду, що випливає із маркетингових досліджень[1]: 72% споживачів заявляють, що вони готові заплатити 20% додаткової ціни за бренд, який їм подобається; 25% споживачів стверджують, що ціна для них не важлива, якщо вони купують бренд, якому довіряють. Більше, ніж 70% споживачів орієнтуються на бренд при прийнятті своїх рішень про покупки, а більше 50% покупок в дійсності визначаються брендом. Рекомендації колег та інших людей впливають майже на 30% всіх покупок.

За даними компанії Millward Brown Optimor брендом у світі уже 2-й рік поспіль залишається пошуковий гігант Google, вартість бренду якого за рік збільшилася на 77% і оцінюється у \$66,43 млрд. Загалом перша десятка найдорожчих брендів за версією виглядає так: 1) Google - \$66,4 млрд.; 2) General Electric - \$61,9 млрд.; 3) Microsoft - \$55 млрд.; 4) Coca-cola - \$44,1 млрд.; 5) China Mobile - \$41,2 млрд.; 6) Marlboro - \$39,2 млрд.; 7) Wal-Mart - \$36,9 млрд.; Citi - \$33,7 млрд.; 9) IBM - \$33,6 млрд.; 10) Toyota - \$33,4 млрд [2].

Специфіка купівельної поведінки українців визначає особливості застосування концепції брендингу на вітчизняному ринку. На даному етапі загальний рівень розпізнання брендів в українських споживачів постійно росте, але вони, унаслідок стрімкого насичення ринку не встигають формувати лояльність до визначеної товарної марки в зв'язку з постійною появою нових товарів. Також у споживачів спостерігається зростання недовіри до якості закордонних товарів, а у їхній свідомості поняття «бренд» розколене між трьома факторами: країна-виробник, привабливість упакування і товарна марка. Український бренд-ринок характеризується такими ознаками як: наявністю великої кількості «пострадянських» та міжнародних брендів та поступовою появою й закріпленням на ринку національних торговельних марок. Успішність розвитку бренду як маркетингового інструменту і об'єкта бренд-менеджменту в Україні залежить

від роботи організації у напрямі бренд-менеджменту. Крім того, розробка успішних брендів тісно пов'язано з іміджем країни. Забезпечення позитивного міжнародного іміджу України є важливим засобом захисту і просування її національних інтересів, а також підвищення успішності країни в конкурентній боротьбі на міжнародних ринках збуту та інвестицій [4].

Агенство MPP Consulting повідомило, що в рамках проекту УкрБренд опубліковано щорічний рейтинг 100 найдорожчих брендів України в 2010 році. Перша десятка ТОП-100 українських брендів така: Nemiroff - \$404 млн; Оболонь - \$322 млн; Чернігівське - \$274 млн; Хортиця - \$197 млн; Київстар - \$192 млн; Roshen - \$167 млн; Сандора - \$155 млн; Славутич - \$149 млн; Life- \$125 млн; Хлібний Дар - \$117,5 млн. [5]

Таким чином, брендінг – є філософією управління компанією, товарними потоками, людськими ресурсами й ін., заснованою на соціально-психологічних законах, що дозволяють управляти свідомістю споживачів з метою збільшення прибутковості підприємства через торгову марку, її ім'я, упаковку, історію, репутацію та спосіб рекламування.

Список використаних джерел:

1. Купчинська М. Що бренд прийдешній нам готує? // Маркетинг в Україні.-2008.-№5.-с.41-43.
2. Любаренко Т.І. Інноваційні технології формування міжнародних брендів / Т.І. Любаренко // Економіка, фінанси, право – 2009. - №11. – С. 3-6.
3. Поліщук Т.В. Перспективи напрямки розробки успішних брендів в Україні / Т.В. Поліщук // Актуальні проблеми економіки – 2009. - №9(97). – С. 129-137.
4. Сухомліна О. Ідентифікація бренда: юридичне визнання і маркетингові реалії / О. Сухомліна // Маркетинг в Україні – 2009. - №6. – С. 62-67.
5. ТОП-100 українських брендів // korespondent.net

Катерина Барабашова,

Наук. кер. - Черваток М.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОДАТКУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Подальшу розбудову національної економіки на шляху ринкових методів господарювання неможливо уявити без широкого та глибокого дослідження податкової діяльності держави. Здобуття Україною незалежності та повернення країни в русло загальноприйнятих процесів світового розвитку змушує нас по новому дивитися на теорію та практику оподаткування. Податки мають досить вагоме бюджетне значення, виступають ефективним інструментом державного впливу на ринок і напрямки його розвитку, обсяги, структуру попиту та пропозиції на доходи населення і юридичних осіб. В цих умовах особливої актуальності набувають дослідження теоретичних і прагматичних аспектів функціонування податків.

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів функціонування податків присвячено роботи багатьох вітчизняних науковців. Серед них: В. Антипов, В. Бортняк, Л. Воронова, О. Долгий, М. Коваль, І. Криницький, М. Кучерявенко, І. Крисоватий, Т. Мацелик, П. Мельник, О. Мінаєва, Д. Мулявка, Н. Нижник, А. Новицький, С. Позняков, Т. Проценко, О. Тимченко, В. Шкарлупа, та інші.

Метою представленої статті є узагальнення поглядів вчених щодо правової основи податку як економічної категорії.

Суть податків їх мета і функції визначаються економічним і політичним ладом суспільства, природою і завданням держави. При з'ясуванні суті податку звернемося спочатку до історичного розвитку даного поняття.

Податки в тій формі, в якій ми з ними стикаємось в сучасних умовах, склалися відносно недавно, хоча основні елементи механізму оподаткування зароджувались ще в давнину.

Перехід від натурального господарства до грошового, зародження і формування держави стали головними причинами появи податків.

Податки є невід'ємною частиною економічних відносин в суспільстві з моменту виникнення держави. Розвиток та зміна форми державного устрою завжди супроводжується реформуванням податкової системи.

Так, уже в стародавній Греції діяв оброк на комуни, в Римській імперії стягувалися податки на майно. Аугустус (63р. до н.е. - 14 р н.е.) ввів прямі податки з обороту - оподаткуванню підлягали обороти від купівлі рабів. Ферпасіан (9-79 р.н.е.) ввів податок на громадські туалети. Існуванням цього податку докоряв імператору його син Тітус, на що Ферпасіан відповідав відомою до наших днів фразою: "Гроші не пахнуть"[1, с.38]. У Київській Русі основним доходом влади (9-12ст.) була данина (натуральна рента). Сплачувалась данина натурою: медом воском, цінними хутрами, а в більшості зерном і сіном. Така данина називалась "дякло". Починючи із середини 15ст. на українських землях під владою Польщі та Литви стала поширюватись відробітна рента. До кінця 15ст. була встановлена норма барщини - один день на тиждень, а в першій половині 16ст. - два дні на тиждень.

Сама назва "податок" визначалась згідно сучасних соціальних і економічних умов, які склалися в тих чи інших країнах, тому вона неодноразово змінювалась.

В Древньому Єгипті та інших ранніх державах податки стягувались у вигляді плати за користування землею, яка була власністю керівника держави. В ранніх феодальних державах податки часто виступали у вигляді подарунків феодалам, в Англії в середині століття податок так і називали gift - дарунок [2, с.82].

В Україні слово податки походить від слова - подати, що означає подати, віддати на утримання державі. Податки, як обов'язкові внески громадян, для утримання влади, виникають з поділом суспільства на класи і появою держави.

В рабовласницькому суспільстві і при ранньому феодалізмі в умовах панування натурального господарства податки мали форму натуральних зборів.

Одним із самих древніх об'єктів оподаткування виступала земля, тому із самих перших податків були подушний і поземельний податок.

В нашій країні за часів Київської Русі вперше подушні податки були введені при правлінні Ярослава Мудрого - це були: винні збори, збори з рибної ловлі, вуликів, лазень, домовини, водопоїв, з весіль з представниками іншої віри, за носіння старомосковського одягу. З розвитком продуктивних сил, форм власності економічна диференціація населення не стоїть на місці, а поступово змінюється.

При незначному розвитку торгівлі та промислової діяльності, багатство зосереджувалося в поземельному володінні, а останнє знаходилось в осіб титулованих - князів, єпископів, бояр, баронів. У 1379 році в Англії, а потім в інших державах вводиться поголовний податок, який

сплачується в залежності від рангу платників. Але градація суб'єктів оподаткування по рангах стає для фіксу недостатньою, так як із розвитком економічних відносин, титулу не завжди відповідало майнове та матеріальне становище.

Все більше розвивається клас багатих, хоча і не титулованих осіб. Виходячи з цих умов держава продовжує порангове оподаткування, водночас поділяє населення, яке не вписується в рангові рамки по їх матеріальному забезпеченню на класи і починає оподатковувати кожний з них окремою квотою.

Однак із розподілом власного господарства оподаткування ділиться на окремі види: оподаткування промислів, торгівлі, споруд та будівель. З появою рухомого капіталу з'являється майнове оподаткування за об'єктами. Під впливом цих процесів розвивається поземельне оподаткування з складною системою кадастрів; промислове та інше оподаткування.

Міжнародний розподіл праці впровадив до життя податки на експортно-імпорتنі операції у вигляді мита. Спочатку з'явилися приватні мита, які сплачувались особами, що ввозили товари при в'їзді в місто, де проходив процес купівлі-продажу. В період феодальної держави поширювались внутрішні мита, які стягувались феодалом з товарів, які ввозились, вивозились чи перевозились через кордон держави. В Українській Козацькій державі (17 століття) для українського уряду основним джерелом прибутків було мито з привозного краму.

Великою віхою в розвитку оподаткування було притягнення як об'єктів оподаткування предметів споживання. В Україні оподаткування предметів споживання проходило за часів Запорізької Січі.

З розвитком товарно-грошових відносин акцизна форма, тобто оподаткування предметів споживання, стає провідною. Використовувались різні способи оподаткування: з площі землі, на якій вирощувалась сировина для виробництва підакцизних товарів, пізніше з сировини та напівфабрикатів і на кінець з готових виробів, що стали головним об'єктом оподаткування.

Але прогресуючий розподіл праці, різномірний асортимент виробництва споживчих товарів вимагали введення нового виду акцизу. Ним став - універсальний акциз, яким обкладається валовий оборот, тобто всі товари, які підлягають реалізації і надходять в продаж. У нас на Україні, згідно податкової реформи 1939 року було введено податок з обороту[3, с.4].

Універсальний акциз може існувати в трьох основних формах: податок з продажу, податок з обороту, податок на добавлену вартість. В Україні, згідно з постановою КМУ від 22.12.91р. "Про податок на додану вартість", та "Про перелік товарів, на які встановлюються акцизний збір та ставки цього збору" з 1 січня 1992р. також почали функціонувати специфічні акцизи та універсальний акциз у вигляді податку на додану вартість.

Відповідно до розвитку державності відбувалось постійне вдосконалення оподаткування і починаючи з примітивних податків у натуральній формі до технічно відшліфованих систем оподаткування в ринкових економічно високо розвинутих країнах. З розвитком суспільства відбувається постійне вдосконалення податкової системи.

Під податком слід розуміти обов'язковий для громадян платіж відомої долі свого майна або праці з метою задоволення державних або громадських потреб. Д.Львов виділяє і дві на його погляд, головні риси податку:

1) обов'язковість платежу і встановлення його верховною владою (на даний час в Україні "...встановлення і скасування податків...", а також пільг їх платникам здійснюються Верховною Радою України, Верховною Радою Республіки Крим і сільськими, селищними ,місцевими радами ..."[5, ст.12]);

2) платіж, який вноситься для задоволення потреб держави.[4, с.285]

М.П. Кучерявенко в підручнику "Налогове право" звернуv увагу на визначення терміну податку Е. Селігменом, який вважав, що "податок – є примусовий збір , що стягується державою з окремої особи для покриття збитків, покликаний загалом державними потребами, без всякого відношення до спеціальної вигоди платника." [6, с. 41]

В сучасній юридичній та економічній літературі існує багато визначень податку, які відображають його загальні ознаки і виражають суть цієї категорії. Наприклад Н. Хімічева визначає податки як "обов'язкові і за юридичною формою безвідплатні платежі юридичних та фізичних осіб, встановлені органами державної влади для зарахування в державну бюджетну систему з визначенням їх розмірів та термінів сплати."[7, с. 225]

Термін "податок" умовно можна поділити на дві категорії: правова і прикладна. При характеристиці податку як правової категорії, в основному приділяється увага переходу права власності до держави. Дійсно, подібний підхід лежав в основі радянського законодавства, де чітко втримувався привілей державної власності і встановлювався різний податковий режим в залежності від форми власності платника. В сучасних умовах всі форми власності рівні, мають однакові правові і економічні основи функціонування. З позиції фінансового права головне в податку – надходження коштів державі для задоволення суспільних потреб, насичення бюджету.

При визначенні податку як економічної категорії, податок представляє собою нецільовий, безвідплатний і обов'язковий платіж, який вноситься юридичними та фізичними особами в бюджет відповідного рівня на підставі акта компетентного органу державної влади.

Узагальнюючи ці два поняття, Кучерявенко визначає податок – як форму примусового відчуження результатів діяльності юридичних та фізичних осіб у власність державі, що вноситься в бюджет відповідного рівня (або цільовий фонд), на підставі акту компетентного органу державної влади і виступає як нецільовий, безвідплатний, безповоротний, безумовний і обов'язковий платіж.

На даний час в теорії економічних та юридичних наук існує дискусія – які платежі держави слід вважати податками, тому що частина коштів юридичних осіб вноситься не до бюджету, а до інших централізованих фондів. На нашу думку, з погляду платника і з позиції держави не має ніякого значення як називається той чи інший платіж. Так чи інакше для платників це все витрати, а для держави – головне джерело формування і використання коштів. В одних випадках вони мають цільове призначення в інших ні. Питання про встановлення кола податків має суто теоретичне значення з погляду класифікації платежів юридичних осіб державі.

Список використаних джерел:

1. Розпутенко І. В. Податкова політика та економічні реформи / І. В. Розпутенко. – К.: УАДУ, 1996 – 230 с.
2. Сутормина В. Н. Финансы капиталистических государств / В. Н. Сутормина. – К.: Вища школа, 1983 – 320с.
3. Павліщенко Г. Н. Про економічну суть ПДВ / Г. Н. Павліщенко / Економіка України. – 1993. – № 7. – С.4-8.
4. Львов Д. Курс финансового права / Дмитрий Львов. – Казань, 1888. – 385с.
5. Податковий кодекс України / К.: Хрінком Інтер, 2010. – 492 с.
6. Кучерявенко Н. П. Налоговое право : Учебник / Н. П. Кучерявенко –Харьков: КОНСУМ, 1997. – 240с.
7. Финансовое право: Учебник / [под ред. проф. Н.И.Химичевой]. – М.: Москва, 1995. – 310 с.

Ольга Бозняк,

Наук. кер. – Проскураков К.І.,

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

ПРОЦЕС ЗДІЙСНЕННЯ ВИДАТКІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ ЗА РАХУНОК КОШТІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Проблема формування коштів Пенсійного фонду України, як і пенсійне забезпечення загалом, на сьогодні є досить гострою проблемою. Затверджений раніше план пенсійної реформи досі не втілений у життя. З кожним роком все гостріше постає питання фінансування Пенсійного фонду, збільшується його залежність від фінансування з Державного бюджету. Проблема фінансування пенсійних виплат з Державного бюджету потребує значного вдосконалення: як теоретичного, так і організаційно-методичного.

Значний внесок у дослідження проблем пенсійного забезпечення зробили такі вітчизняні вчені, як О.Адамик, Б.Зайчук, О.Зарудний, Б.Надточій, І.Ткачук та ін.. Проте недостатньо вивченими є питання класифікації доходів Пенсійного фонду України, особливо це стосується доходів із Державного бюджету України.

Метою даної статті є з'ясування механізму бюджетного фінансування Пенсійного фонду України та проведення аналізу здійснення видатків Пенсійним фондом України на базі Головного управління Пенсійного фонду України у Вінницькій області.

З прийняттям Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» встановлено розмежування джерел фінансування пенсійних виплат за різними пенсійними програмами між Державним бюджетом України та бюджетом Пенсійного фонду. Виходячи із цього, джерела формування бюджету Пенсійного фонду можна систематизувати так: власні кошти Пенсійного фонду; кошти, що надійшли із державного бюджету; кошти державних позабюджетних фондів.

На разі ми розглянемо фінансування Пенсійного фонду України коштами, що надходять із Державного бюджету так як, частка у бюджеті Пенсійного фонду України коштів Державного бюджету складає біля 30% щорічно. Видатки за рахунок коштів Державного бюджету України формуються відповідно до економічної структури видатків бюджетної класифікації, яка визначена Міністерством фінансів України. Загалом фінансування Пенсійного фонду України за рахунок коштів Державного бюджету щорічно збільшується. Так, надходження коштів із Державного бюджету до Головного управління Пенсійного фонду України у Вінницькій області протягом 2006-2010 років зростали. Якщо здійснити порівняння, то можна побачити, що у 2007 році порівняно із 2006 спостерігається збільшення надходжень на 56,26%, у 2008 порівняно із 2007 роком – на 59,28%, у 2009 році порівняно із 2008 – на 33,46%, у 2010 році порівняно із 2009 роком – на 18,46% і становило 234 890 7567 млн. грн. Збільшення фінансування Пенсійного фонду із Державного бюджету зумовлено тим, що у 2007 році фінансування пенсій військовослужбовців передано Пенсійному фонду, а також збільшуються видатки на забезпечення допомоги та різного

роду дотацій різним категорія громадян. Однією із найбільших статей, яка фінансується з Державного бюджету є пенсії громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи. Фінансування пенсій військовослужбовцям відбувається відповідно до Закону України «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи» [5].

Відповідно до даного Закону, а саме статті 49, право на отримання пенсії як постраждалих від Чорнобильської катастрофи мають особи, віднесені до 1, 2, 3 та 4 категорій постраждалих. Пенсії таким особам, встановлюються у вигляді: державної пенсії, а також додаткової пенсії за шкodu, заподіяну здоров'ю, яка призначається після виникнення права на державну пенсію.

При визначенні розміру пенсій учасникам ліквідації наслідків аварії на Чорнобильській АЕС застосовують підлягають стаття 49, частина перша статті 50 та частина четверта статті 54, а також стаття 67 Закону України «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи». Відповідно до статті 50 даного закону особам, віднесеним до категорії 1, призначається щомісячна додаткова пенсія за шкodu, заподіяну здоров'ю, у розмірах: 50%, 75% та 100 % мінімальної пенсії за віком відповідно до групи інвалідності постраждалого. Особам, віднесеним до категорії 2, 3 та 4 щомісячна додаткова пенсія за шкodu, заподіяну здоров'ю, призначається у розмірі 30%, 25% та 15% мінімальної пенсії за віком.

Проведемо аналіз витраток на пенсійне забезпечення громадян, які постраждали внаслідок аварії на ЧАЕС. Так, у 2007 році в порівнянні із 2006 роком по ГУПФУ у Вінницькій області спостерігається збільшення витраток по даній статті на 17,7%, у 2008 в порівнянні із 2007 роком – на 50,33%, у 2009 році порівняно із 2008 роком спостерігається не значне збільшення витраток лише 8,38%, а у 2010 році порівняно із 2009 роком – на 37,73%. Незначне збільшення витраток у 2009 році пов'язано із незначним збільшенням загальної суми коштів Державного бюджету, які надійшли до Пенсійного фонду, що пов'язано із загостренням економічної кризи у країні.

Напевно другою за величиною статтею здійснення витраток є витатки на забезпечення пенсій військовослужбовців. Нарахування пенсій військовослужбовцям відбувається відповідно до Закону України «Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб» визначено умови, норми і порядок пенсійного забезпечення громадян України із числа осіб, які перебували на військовій службі, службі в органах внутрішніх справ та деяких інших осіб, які мають право на пенсію. Перелік осіб, які мають право на отримання пенсії військовослужбовця визначено статтею 1-2 даного Закону [3]. Даним Законом також визначено умови нарахування пенсії військовослужбовцям.

Необхідно зазначити, що витатки на пенсійне забезпечення військовослужбовців, які зареєстровані при ГУПФУ у Вінницькій області щорічно збільшуються. Проаналізуємо здійснення витраток на пенсійне забезпечення військовослужбовців у 2006-2010 роках. Таким чином, у 2007 році в порівнянні із 2008 роком виплати пенсій та допомоги військовослужбовцям збільшилась на 19,52%, у 2008 році порівняно із 2007 – на 2,98%, у 2009 порівняно із 2008 роком спостерігається зменшення суми виплат пенсій на 7,10%, а у 2010 році порівняно із 2009 роком знову спостерігається збільшення витраток на 10,72%.

Досить важливим інструментом формування та реалізації державної політики, управління державою, забезпечення прав і свобод людини і громадянина став інститут державної служби в Україні. Виплата пенсій державним службовцям здійснюється відповідно до Закону України «Про державну службу» [1]. Відповідно до вище указанного Закону, право на одержання пенсії державних службовців мають особи, які досягли встановленого законодавством пенсійного віку, за наявності страхового стажу для чоловіків - не менше 25 років, для жінок - не менше 20 років, у тому числі стажу державної служби - не менше 10 років, та які на час досягнення пенсійного віку працювали на посадах державних службовців, а також особи, які мають не менше 20 років стажу роботи на посадах, віднесених до категорій посад державних службовців, - незалежно від місяця роботи на час досягнення пенсійного віку.

Пенсія державним службовцям призначається в розмірі 80 відсотків від сум їх заробітної плати, на які нараховуються страхові внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, а особам, які на час звернення за призначенням пенсії не є державними службовцями, - у розмірі 80 відсотків заробітної плати працюючого державного службовця відповідної посади та рангу за останнім місцем роботи на державній службі.

Якщо подивитися на виплату пенсій державним службовцям по ГУПФУ у Вінницькій області, то можна одразу ж відмітити, що дані виплати збільшуються з року в рік. Таким чином, у 2007 році порівняно із 2006 роком спостерігається збільшення виплат держслужбовцям на 39,34%, у 2008 в порівнянні із 2007 роком – на 65,29%, у 2009 році порівняно із 2008 – 22,14%, а у 2010 році порівняно спостерігається збільшення виплати на 23,44% суми виплати у 2009 році.

Пенсійне забезпечення прокурорів та слідчих відбувається відповідно до Закону України «Про прокуратуру» [4]. Відповідно до статті 50-1, прокурори і слідчі зі стажем роботи не менше 20 років, у тому числі зі стажем роботи на посадах прокурорів і слідчих прокуратури не менше 10

років, мають право на пенсійне забезпечення за вислугу років незалежно від віку. Пенсія призначається в розмірі 80 % від суми їхньої місячної (чинної) заробітної плати, до якої включаються всі види оплати праці, на які нараховуються страхові внески, одержуваної перед місяцем звернення за призначенням пенсії. За кожен повний рік роботи понад 10 років на цих посадах пенсія збільшується на 2 відсотки, але не більше 90 % від суми місячного (чинного) заробітку.

Розмір виплат (крім посадових окладів, надбавок за класні чини, вислугу років), що включаються в заробіток для обчислення пенсії, визначається за вибором того, хто звернувся за пенсією, за останні 24 календарні місяці роботи, яка дає право на даний вид пенсії, підряд перед зверненням за пенсією або за будь-які 60 календарних місяців такої роботи підряд перед зверненням за пенсією незалежно від наявності перерв протягом цього періоду на даній роботі.

Пенсія, яка призначена відповідно до статті 50-1 Закону України «Про прокуратуру», виплачується незалежно від заробітку, одержуваного після виходу на пенсію. Прокурори і слідчі прокуратури, яким призначено пенсію за вислугу років і які працюють на прокурорсько-слідчих посадах, мають право одержувати заробітну плату відповідно до законодавства.

Якщо здійснити аналіз виплати пенсії прокурорам, то можна побачити, що видатки на виплату цього роду пенсій також щорічно зростають. Найбільше збільшення видатків на виплату пенсій прокурорам спостерігається у 2008 році, так якщо здійснити порівняння, то можна спостерігати збільшення виплати вдвічі більше, ніж у 2007 році. У 2009 та 2010 роках спостерігаються незначні збільшення виплат: на 6,79% у 2009 році більше, ніж у 2008 році і на 17,43% більше у 2010 році, ніж у 2009 році.

Програмою реформування пенсійної системи було передбачено поступове зменшення фінансування Пенсійного фонду України в Державного бюджету України. Але, як ми бачимо, залежність Пенсійного фонду з року в рік збільшується. Збільшується мінімальний розмір пенсії, збільшується кількість доплат до пенсій, кількості отримувачів пенсій, а також збільшується розмір дотацій із Державного бюджету для збалансування бюджету Пенсійного фонду України. Це відбувається у зв'язку із непослідовністю і недоцільністю прийняття рішень політиків, які призводять до того, що Україна ніколи так і не зможе перейти на систему пенсійного страхування, а так і залишиться пенсійне забезпечення, яке і полягає загалом у фінансуванні пенсії в Державного бюджету.

Список використаних джерел:

1. Про державну службу: Закону України від 16 грудня 1993 р. N 3723-ХІІ зі змінами та доповненнями.
2. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003р. N 1058-ІV зі змінами та доповненнями.
3. Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб: Закон України від 9.04.1992р. N 2262-ХІ зі змінами та доповненнями.
4. Про прокуратуру: Закону України від 5 листопада 1991 року N 1789-ХІІ зі змінами та доповненнями.
5. Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи: Закону України від 28.02.1991р. N 797-ХІІ зі змінами та доповненнями.

Юлія Братушко,

Наук. кер. – Федорук А.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У процесі переходу економіки України на ринкові умови господарювання постає складна проблема вдосконалення відносин між державою та платниками податків. Це пояснюється тим, що сутність, мета підприємництва, а також економічна основа суспільства перейшли на інший рівень. Податки повинні слугувати не тільки джерелом отримання доходів бюджету, а й виступати найважливішим інструментом податкового регулювання економіки. Крім того, на сьогоднішній день зростає відповідальність за соціально-економічні наслідки прийнятих управлінських рішень у сфері оподаткування.

Саме тому реформування української економіки передбачає створення такої ринкової економіки, яка б забезпечувала розвиток конкурентоспроможного національного виробництва та гарантувала гідні рівень та якість життя населення, його добробут. Для створення відповідних умов підвищення конкурентоздатності економіки України на світовій арені держава повинна використовувати податкову систему як головний інструмент економічного впливу. Та інтеграційні та глобалізаційні процеси висувають нові вимоги до податкової системи, реалізація яких можлива лише шляхом прийняття законодавчих актів, які б враховували реальний стан економіки України.

Так, запровадження спеціальних інструментів податкового регулювання покликане стимулювати підприємницьку діяльність, а тому доцільне лише у контексті загального реформування податкової системи країни. Таке реформування передбачено Податковим кодексом України, який набрав чинності 01.01.2011.

Але, слід зазначити, що новий Податковий кодекс вирізняється недосконалістю, тому удосконалення окремих норм і положень Податкового кодексу України набуло особливої актуальності і значимості.

Сутність та принципи державного податкового регулювання розглядалися у роботах В.Т. Александрова, Ф.Ф. Бутиця, Н.С. Вітвіцької, П.К. Германчука, М.М. Коцупатрого, Н.М. Малоги, О.І. Назарчука, О.А. Ногіної, Н.І. Петренко, Н.І. Рубана, І.Б. Стефанюка, М.Т. Фенченко, І.Ю. Чумакової. Однак, до теперішнього часу недостатньо уваги приділяється принципам податкового регулювання.

Метою дослідження є розкриття основних проблем податкового регулювання та обґрунтування шляхів їх вирішення.

Податкове регулювання – цілеспрямований вплив держави на учасників економічних відносин шляхом використання засобів та інструментів податкової політики. В основі використання оподаткування як одного з найважливіших важелів економічної політики держави лежить властива податкам і системі оподаткування в цілому регулювальна функція.

За формою впливу податкове регулювання відносять до непрямих методів, що базується не на прямому примусі суб'єктів господарювання, а на використанні їхніх економічних інтересів [2, с.144]. Річ у тім, що, використовуючи засоби податкової політики, держава створює умови, за яких платники стає не вигідним робити те, що суперечить інтересам суспільства, і вигідно враховувати інтереси держави в процесі здійснення своєї діяльності.

Податкове регулювання здійснюється на загальнодержавному і на місцевому рівні. Заходи податкового регулювання, залежно від цілей, обраного інструменту й порядку його застосування, можуть мати як довгостроковий (стратегічний), так і оперативний (тактичний) характер. Довгострокове регулювання передбачає використання таких механізмів, результатом дії яких є досягнення стратегічних цілей у той період, у якому вони були застосовані. При оперативному регулюванні мова йде про заходи, які забезпечують отримання необхідного результату одразу після їх використання.

Серед важливих завдань, які можна вирішити за допомогою податкового регулювання, виділяють такі: регулювання попиту та пропозиції; вплив на темпи інфляції; формування раціональної галузевої структури; стимулювання інвестиційних процесів; підтримка інноваційної діяльності; збільшення обсягів діяльності й розвиток конкурентного середовища; стимулювання раціонального використання ресурсів; стримування зростання обсягів виробництва товарів.

Реалізація податкового регулювання можлива лише при взаємодії інтересів держави та платників податків, механізми та правила якої зафіксовані в єдиному документі – Податковому кодексі України. Потреба в подібному кодексі, покликаному стати практично єдиним нормативно-правовим актом, регулюючим усі податкові питання, зокрема визначення переліку податків і зборів, характеру взаємин податкових органів і платників податків, міжбюджетних відносин, порядку розрахунку і сплати всіх передбачених податків, назріла вже давно. Такий документ повинен вивести податкову систему країни на якісно новий рівень взаємин між податковими органами і платниками податків, і подібне вже має місце в цілій низці країн [4, с.68].

Україна почала жити за новим ПКУ досить недавно, але вже можна відзначити ряд переваг та недоліків. Що стосується переваг, то, деякі плюси в оподаткуванні є для середнього і великого бізнесу. З 2011 року зменшується ставка податку на прибуток із 25 до 19%, а потім і до 16%. Щодо податку на додану вартість, то з 2014 року він зменшується на 3% - із 20 до 17%.

Серед недоліків можна виділити те, що новий кодекс повністю орієнтований на Європейську систему оподаткування, тобто всі норми перенесені в українське оподаткування, не враховуючи при цьому сучасного стану економіки України.

Згідно нового Податкового кодексу з 1 квітня практично знищується галузь підприємництва та підприємці, що перебувають на єдиному податку. Згідно з підрозділом 8 розділу XX Податкового Кодексу України фізичні особи платники єдиного податку не можуть бути платниками податку на додану вартість. Ця норма значно обмежує діяльність підприємців, що працюють на спрощеній системі оподаткування. Застосування цієї норми призводить до того, що підприємства на загальній системі оподаткування не бажано співпрацювати з таким підприємством. Крім того, норма змушує підприємців замислюватись, чи залишатися суб'єктом господарювання, чи ліквідуватись, оскільки перехід на загальну систему оподаткування є збитковим для фізичної особи підприємця, суттєво збільшує податкове навантаження та витрати на ведення бухгалтерського обліку. Негативним явищем для підприємств спрощеної системи оподаткування виступають також норми Податкового кодексу, які стосуються перевірок суб'єктів спрощеної системи оподаткування, зокрема, фактичні перевірки без попередження платника податку, визначені статтею 80 ПКУ. Так, в статті 82 ПКУ визначено, що тривалість проведення перевірки суб'єктів малого підприємництва складає 10 робочих днів, але може бути продовжена ще на 5 днів. Крім того, статтю 20 Податкового кодексу пунктом 20.1.5 надається право контролюючому

органу вимагати від платників податків, що перевіряються в ході перевірок, проведення інвентаризації основних фондів, товарно-матеріальних цінностей, коштів, у тому числі зняття залишків товарно-матеріальних цінностей, готівки [1, ст.20]. Все це в сукупності значно ускладнює діяльність будь-якого суб'єкта малого підприємництва та може призводити до посилення корупції з боку контролюючих органів.

Наявність цих та інших проблем породжує недовіру до податкової системи, негативні очікування від виконання контрольних функцій податкових органів та обмеження ринку товарів та послуг для підприємств. Все це вже призвело до ліквідації тисяч підприємств малого бізнесу, і тенденція продовжує зростати. У майбутньому може виникнути ще більша тінізація суб'єктів малого підприємництва, збільшитися безробіття та зрости соціальна напруга.

Для розв'язання цих та багато інших проблем податкової політики необхідно реалізовувати наступне: підтримка не конкретних підприємств, а підприємництва, зокрема податкова підтримка розвитку малого бізнесу; створення однакових умов роботи для всіх; низькі податки, які будуть сплачуватись усіма; податкове стимулювання ефективної зайнятості населення; захист податкової політики від некомпетентності та лобіювання [3, с. 14].

Таким чином, широке використання заходів податкового регулювання може призводити до викривлення дії ринкових механізмів, створення нерівних умов конкуренції та невикористаних переваг для окремих платників. Тому вони повинні бути рівними по відношенню до всіх суб'єктів господарювання. Отже, дослідження сучасного стану податкової системи свідчить, що на сьогодні залишаються відкритими питання переорієнтації чинної податкової системи на стимулювання процесів соціально-економічного розвитку країни, вирішення яких може стати кроком до підвищення конкурентоспроможності держави та сприяти розвитку економіки України.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, №13-14, ст.112). - <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Г.Нагорняк. Проблеми податкового регулювання в Україні та шляхи їх вирішення / Г.Нагорняк, Ю.Вовк // Галицький економічний вісник. – 2010. – №2(27). – с.140-152 - (фінансово-кредитне забезпечення діяльності господарюючих суб'єктів).
3. Іванов Ю.Б. Світові тенденції антикризового податкового регулювання //Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). - 2010. - №1(48). - с.10-15.
4. Новицький В.Є. Податкове регулювання в системі інструментів соціально-економічного розвитку: питання методології // Фінанси України. - 2007. - № 10. - С. 60-73.

Ольга Венгреневич, Лілія Чурай, Артем Дужич,

Наук. кер. – Михайловська О.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПЕРЕРОЗПОДІЛ БАНКАМИ ВІЛЬНИХ ГРОШОВИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Результативність заходів зі стабілізації економіки, які здійснюються зараз в Україні, пошук шляхів забезпечення прискореного розвитку національної економіки значною мірою визначаються надійністю банківської системи та адекватністю її діяльності до реальних економічних умов. Аналіз вітчизняного виробництва показує, що його відродження та розвиток неможливі без активного втручання банківських ресурсів. Нові форми взаємовідносин між банківськими установами та підприємствами передбачають принципово нові засади теоретичних знань та практичних підходів до цих відносин. Питанням перерозподілу банками вільних грошових ресурсів держави присвячена представлена стаття.

Теоретичні засади та деякі практичні аспекти функціонування банківських інституцій, зокрема комерційних банків, в умовах становлення ринкової економіки висвітлили в своїх наукових працях такі вчені як М.І.Савлук, А.Н.Мороз, О.В.Васоренко, Д.М.Гриджук, В.О.Олійник, Є.В.Мних, В.С.Загорський, Л.В.Гришин, Ю.А.Бабічева, Г.Г.Коробова, В.С.Лахова, О.І.Лаврушин та ін. Вони розглядають коло проблем, які виникають в процесі взаємодії банківських установ та їх клієнтів, рекомендують свої шляхи розв'язку існуючих труднощів. Однак, в їх публікаціях залишається мало висвітленою проблема аналізу та оцінки ресурсів комерційного банку, які використовуються для активізації розвитку економіки, а саме проблема стимулювання вітчизняного виробництва шляхом залучення банківського капіталу, необхідність цього процесу та можливості його поширення в рамках всієї національної економіки України.

Банки є однією з найважливіших структур ринкової економіки. Банківська діяльність суттєво підвищує ефективність суспільного виробництва, сприяє активізації підприємницької діяльності.

Нові форми взаємовідносин між банківськими установами та економічними суб'єктами передбачають принципово нові засади теоретичних знань, що стосуються цих відносин. Теорія економічних відносин між банком та підприємством в плановій економіці повністю відрізняється від теорії цих же відносин в умовах ринку. Для вирішення всіх нагальних проблем в банківській сфері, які стоять на перешкоді використанню банківського капіталу для розвитку економіки країни, необхідне доскональне володіння теоретичними основами банківської справи.

Перший рівень банківської системи України складає Національний банк країни. Розгалужена мережа комерційних банків різних форм власності та різноманітної спеціалізації утворює її другий рівень. Згідно законодавства України Національний банк України (НБУ) має цілий ряд обов'язків, до складу яких зокрема входить: встановлювати для банків та інших кредитних установ правила проведення банківських операцій, бухгалтерського обліку і звітності, захисту інформації та коштів; визначати систему, порядок і форми розрахунків, у тому числі між банками та іншими кредитними установами; здійснювати банківське регулювання та нагляд; виступати кредитором останньої інстанції для банків і кредитних установ [1, с.4].

Згідно Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах від 12 листопада 2003 року клієнтам банку відкривають поточні та депозитні (вкладні) рахунки у національній та іноземній валюті [2]. Вказані види рахунків відкриваються у будь-яких банках України за вибором клієнта і за згодою цих банків. Класифікація рахунків, що подана вище – нова, змінена діючою Інструкцією За старою аналогічною Інструкцією від 18 грудня 1998 року банківські рахунки поділялися на поточні, депозитні та поточні бюджетні рахунки [3]. Спрощення класифікації банківських рахунків визнається нами як прогресивне і таке, що відповідає вимогам часу. За інструкцією, що регламентує порядок відкриття банківських рахунків, клієнти банку можуть відкривати лише один рахунок для формування статутного капіталу господарського товариства і один рахунок (в іноземній або/та національній валюті) за кожною угодою сумісної (спільної) діяльності без створення юридичної особи. Лібералізація цієї сфери взаємовідносин банк-клієнт позитивно вплинула на діяльність як банківських установ, так і їх клієнтів, хоча і важче стало контролювати поступлення та витрати коштів на різних рахунках одного і того ж клієнта.

Актуальним для підприємств є питання черговості проведення операцій на всіх видах банківських рахунків, що регулюється Законом України "Про підприємства України". До 16 жовтня 1996 року порядок проведення операцій на банківських рахунках не залежав від бажання керівництва підприємства чи організації, а регулювався чинним нормативним законодавством. Перелік органів та документів за якими можна зупиняти платежі на банківських рахунках досить великий. Арешт на кошти та інші цінності може накладатися за рішенням суддів і за постановами слідчих органів та арбітражних судів, а стягнення може бути здійснено за виконавчими листами, що видані судом, за наказами арбітражних судів та іншими виконавчими документами, а у випадках, передбачених законодавством, - на вимогу державних податкових інспекцій та Державного комітету України по матеріальних резервах та його органів. Великий шtat апарату караючих органів та документів, за якими може бути здійснено це покарання, веде, на нашу думку, до деякого хаосу в питаннях примусового вилучення коштів. В умовах складної економічної ситуації, що склалася в Україні, та недосконалого законодавства фактично кожний другий банківський рахунок можна закрити або стягнути з нього деяку суму з тих чи інших причин. Це веде до того, що за умов недобросовісної конкуренції та корупції владних структур, можна практично кожне підприємство поставити в жорсткі фінансові рамки і привести до банкрутства. Тому необхідно більше конкретизувати перелік органів, що можуть безпосередньо впливати на взаємовідносини між банківськими установами та їх клієнтами, а також пом'якшити занадто жорсткі вимоги до пересування коштів на розрахункових рахунках комерційних банків. Для використання в українській практиці повинна бути вибрана агресивна модель поведінки банку-універсального, який має тісні зв'язки з підприємством, який широко здійснює нетрадиційні банківські операції. Такий вибір обумовлений наступними причинами: 1) універсальність банку: банки, діючи на нових ринках, здійснюючи нетрадиційні банківські операції, здатні прискорити розвиток нових ринків, доповнюючи відсутність на них готових ринкових структур; в умовах грошової інфляції банки змушені все більшу частину своїх ресурсів вкладати в непрошові активи; 2) агресивність банку: саме така модель підходить для нестабільної та перехідної економіки; сприяє структурній перебудові господарства, становленню нових ринків; 3) Широка участь в капіталах господарства: відображення зв'язків банків і підприємств, що склалася в умовах директивної економіки; зберігання в умовах інфляції активів банків від знецінення; сприятливий режим для довгострокових інвестицій в період структурної перебудови, можливість конверсії частини безнадійної заборгованості державних підприємств в акції, що знаходяться у власності банків; 4) Жорсткість регулювання діяльності банків визначається вибором моделі універсального агресивного банку, що несе за собою підвищення ризику в банківській справі; нестійке фінансове положення багатьох банків, міжнародним банківським співтовариством.

Завдання реформування комерційних банків складаються з наступного: перевід частини існуючих банків в розряд фінансових компаній або приєднання до більш крупних банків. В зв'язку з тим, що відбудеться відсів малих і нестійких кредитних інститутів, відбудеться деконцентрація крупного банківського капіталу і посиляться деконкурентність банків; створення

групи з 20-40 крупних банків як основи національної банківської мережі, які би мали розгалужену мережу філіалів, діяли в національному масштабі, мали прямий доступ до платіжної системи, маючи рахунки для розрахунків інших кредитних інститутів, підтримували високий рівень регулювання своєї діяльності; створення групи 4-7 найбільших банків, які б були визнані зарубіжними банками в якості добре регулюючих кредитних установ і надійних банків; створення державних кредитних інститутів повинно обмежуватись 5-8 невеликими банками, які би виконували спеціальні завдання (підтримка фермерства, кредитування житлових програм). Пільгова підтримка державних підприємств повинна здійснюватись через директивний розподіл НБУ кредитних ресурсів на ці цілі в комерційні банки на пільгових умовах; створення представницької групи комерційних іноземних і спільних банків на території України.

Отже, законодавче забезпечення банківської діяльності в нашій країні в деяких питаннях ще повинно пройти процес трансформації та адаптації до складних економічних умов роботи банківських установ та суб'єктів підприємницької діяльності. Деякі законодавчі акти не захищають в повній мірі виробника, а направлені лише на покращення діяльності банків. Але ж без сприяння виробництву, без підвищення його рівня діяльність банків втратить свою доцільність. Тому необхідно направити процес законотворення в банківській сфері в таке русло, яке поєднує в собі інтереси економічних суб'єктів та банківської справи разом.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про Національний банк України" від 20.05.1999 // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. - 1999. - №7. - С.3-23
2. Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах від 12.11.2008 // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. - 2008. - №2
3. Інструкція про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті від 18.12.2008р. // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. - 2008. - №2

Вікторія Глуговська,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПОДАТКОВИХ ОРГАНІВ

Серед численних економічних проблем, що постали перед Україною, чільне місце посідає проблема розбудови державного менеджменту. Одним з інструментів державного менеджменту є податковий менеджмент, який здійснює управління податковою політикою в країні. Податковий менеджмент діє не лише як засіб вилучення доходів до державного бюджету, а й як інструмент, що регулює соціально-економічні процеси, які відбуваються в реальній економіці.

Значний внесок у розвиток досліджень стосовно державного податкового менеджменту, а також його складових зробили вітчизняні науковці: В.В. Буряковський, О.Д. Василик, М.В. Гринюк, О.Д. Данілов, С.В., Касьяненко, А.Я. Кзіма, А.І. Крисоватий, Я.В. Литвиненко, А.Ф. Мельник, П.В.Мельник, В.М. Опарін, А.М. Соколовська, В.М. Суторміна, О.М. Тимченко, Н.П. Флісак, С.І. Юрій.

Крисоватий А.І., Кзіма А.Я. під податковим менеджментом розуміють: систему управління податками; певну категорію людей, соціальний прошарок тих, хто здійснює роботу з управління податками; форму підприємництва (стосується корпоративного і персонального податкового менеджменту)[3;с.33].

Провідне місце в системі державних інститутів здійснення податкової політики займають органи державної податкової служби, які несуть основний тягар виконання державно-управлінських функцій у сфері оподаткування. Забезпечення належного рівня доходів бюджету нерозривно пов'язано із рівнем виконання своїх завдань та функцій самою податковою службою.

Метою даної статті є окреслення перспектив реформування організаційної структури податкових органів України.

В умовах нестабільної економіки, коли здійснюється швидкий розвиток підприємницької діяльності, бізнесових структур, існує ризик виникнення значного розриву між розвитком бізнесу та контролюючих органів, про що свідчать обсяги застосування схем мінімізації та ухилення від оподаткування.

30.11.2010 р. Президент України в своїй промові щодо Податкового кодексу наголосив: «... я вимагаю від Уряду провести реформу податкової служби з метою забезпечення прозорості роботи, недопущення адміністративного свавілля та зловживань» [1].

Тому, на сьогодні з урахуванням положень Податкового кодексу України визначено основні принципи реформування державної податкової служби:

1. Прозорість і публічність у діяльності органів ДПС, взаєморозуміння у відносинах з платниками податків та їх довіра.
2. Надання платникам податків послуг вищої якості, належне і справедливе (стосовно усіх

платників) застосування чинного законодавства.

3. Забезпечення балансу у відносинах з платниками податків, усунення негативних тенденцій щодо взаємодії з ними та ризиків у розрахунках з бюджетом.

4. Створення умов для припинення протиправної діяльності суб'єктів господарювання у сфері оподаткування та заохочення їх працювати відкрито, в рівних конкурентних умовах та за цивілізованими правилами.

5. Стимулювання платників податків виконувати свій обов'язок щодо добровільної і у повному обсязі сплати податків до бюджету.

6. Досягнення високого рівня професіоналізму працівників податкової служби.

7. Викорінення проявів корупції в органах ДПС.

Першочерговим завданням державної податкової служби є розробка і впровадження в практику нових підходів, нової ідеології у відносинах за платниками податків, побудованої на засадах партнерства і взаємної довіри.

Саме впровадження такої ідеології покликана забезпечити Програма модернізації державної податкової служби України. Треба зауважити, що модернізація податкової служби здійснюється вже досить тривалий час. Ще у 1999 році ДПА України розроблено Концепцію та проект Програми модернізації податкової служби, яка розрахована на період до 2013 року, в яких враховано не лише вітчизняний досвід, але й досвід інших країн світу у сфері податкової практики, створення нових технологій податкової діяльності.

Проект модернізації державної податкової служби України спрямований на створення ефективної високопрофесійної і підзвітної суспільству служби, яка чітко реалізує державну податкову політику та програму Уряду, що сприятиме виконанню закладених до бюджету показників його наповнення.

Варто зазначити, що проблеми модернізації державної податкової служби цікавлять не тільки вітчизняних політиків, науковців та практиків. У розробці Проекту модернізації державної податкової служби брали участь різні суб'єкти, в тому числі зарубіжні.

Внаслідок здійснення модернізації очікується досягнення ряду стратегічних цілей, серед яких: забезпечення стабільного надходження податків та зборів; зростання рівня добровільного виконання платниками податків вимог податкового законодавства; активізація діяльності суб'єктів підприємницької діяльності; поліпшення якості обслуговування платників податків; зменшення кількості перевірок та підвищення їх якості; забезпечення прозорості діяльності податкової служби; зростання довіри до державної податкової служби з боку суспільства; налагодження партнерських відносин між державною податковою службою і платниками податків; зменшення вартості процесу адміністрування податків; удосконалення кадрової політики та системи оплати праці працівників державної податкової служби; підвищення професійного рівня персоналу податкових органів.

Організаційна структура є одним з основних засобів створення ефективних технологій адміністрування податків в Україні. Удосконалення організаційної структури є важливим аспектом удосконалення державної податкової служби. Разом з тим у діючій організаційній структурі існує ряд недоліків, характерних для системи в цілому.

Насамперед, на сьогодні державна податкова служба України є централізованою системою, побудованою за принципом багаторівневої ієрархічної організації: державного, регіонального (область, автономна республіка), міського та районного рівнів управління. Кожен регіон має свій податковий орган, і при цьому його значущість у загальній сумі надходжень податків до бюджету України, кількість населення, кількість зареєстрованих платників податків враховуються не завжди. Оскільки у діючій системі податкових органів країни передбачені додаткові рівні системи управління і значна кількість обласних податкових адміністрацій частково виконують функції районних державних податкових інспекцій (займаються нарахуванням і стягненням податків з платників), то вдосконалення податкової системи дозволить забезпечити необхідну інтеграцію функцій районного й обласного рівнів.

Внаслідок реформування має бути побудовано систему органів державної податкової служби України на трьох організаційних рівнях з чітким визначенням функціонального призначення кожного з них:

1) стратегічний рівень — Державна податкова адміністрація України — розробка стратегічних напрямів діяльності та розвиток державної податкової служби, створення методологічного та законодавчого забезпечення процесів, що виконуються всіма рівнями державної податкової служби України;

2) тактичний рівень — адміністрації податкових округів — поточне планування, організація і контроль за впровадженням політики та методології виконавчим рівнем державної податкової служби України;

3) виконавчий рівень — мікрайонні державні податкові інспекції; відділення мікрайонних

державних податкових інспекцій; спеціалізовані державні податкові інспекції по роботі з великими платниками податків; центри обробки документів; телефонний інформаційно-довідковий центр — надання повного переліку податкових послуг платникам податків, практичне виконання завдань державної податкової служби.

Такі заходи, безсумнівно, сприятимуть покращенню фіскально-адміністративної системи держави за рахунок подолання проблеми громіздкості її управлінських структур та здешевлення процесів адміністрування податків і платежів.

Реорганізація існуючих органів державної податкової служби України та створення на їх базі податкових округів має здійснюватись, насамперед, шляхом об'єднання кількох областей, які мають близьке географічне розташування, а також із врахуванням кількості населення та платників податків, що будуть обслуговуватись у створеному податковому окрузі.

Враховуючи показники діяльності органів ДПС, їх забезпеченість матеріальними та людськими ресурсами, умови функціонування, а також їх типи, визначено основні та допоміжні критерії для проведення консолідації. До основних належать: чисельність населення; кількість платників податків; територія, що обслуговується органом ДПС; географічна близькість територій, на яких розміщено органи ДПС; забезпеченість транспортним сполученням. Допоміжні критерії: забезпеченість матеріально-технічними ресурсами; чисельність персоналу.

Очевидно, що проведення консолідації є надзвичайно складним процесом, як з точки зору реалізації механізму її проведення, так і з точки зору управління людськими ресурсами. Адже за цифрами, що звітують про скорочення чисельності податкових органів та покращення якісних показників, стоїть значна кількість вивільнених працівників податкових органів. Це питання є дуже важливим, адже існує значна імовірність того, що вивільнені кадри знайдуть засоби застосування свого досвіду роботи в податкових органах на службі у комерційних структурах, які спеціалізуються на наданні платникам консультацій щодо способів оптимізації, а часто, і мінімізації податкових зобов'язань.

Керівництво ДПА України зараз усвідомлює, що зрештою Україна повинна мати меншу податкову службу, що знизить вартість адміністрування податків. Це є важливим, оскільки наразі, за міжнародними стандартами, чисельність податкових органів України є надто великою. Іноземні експерти спонукають ДПА України підготуватись належним чином до такого скорочення.

Отже, подальший розвиток державної податкової служби потребує створення цілісної системи управління людськими ресурсами, яка забезпечувала б залучення, збереження та заохочення кращих працівників, скерованих на реалізацію стратегії ДПА України, що сприятиме становленню державної податкової служби як високо розвинутої організації з високим рівнем довіри громадянськості.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Президента України. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/18835.html>
2. Ємченко Ю. Модернізація податкової служби України /Ємченко Ю. // Збірник наукових праць Академії державної податкової служби України. — Вип. 4 (14). — 2001. — С.84-187.
3. Кризоватий А.І. Податковий менеджмент: Навчальний посібник. / Кризоватий А.І., Кизима А.Я. — Тернопіль: Карп-бланш, 2004. — 304 с.
4. Діяльність ДПА України. [Електронний ресурс] // Державна податкова адміністрація України. Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua/>.

Аліна Головащенко,

Наук. кер. — Луцзяк В.В.,

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Вінниця

МАЛИЙ ТА СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС

ЗА УМОВ ПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

Прийнятий в 2010 року Податковий кодекс набрав багато галасу серед підприємців. За словами урядовців Податковий кодекс України направлений на удосконалення економіки, зменшення її тіньового сегмента, полегшення підприємницької діяльності малому та середньому бізнесу.

Метою даної статті є аналіз Податкового кодексу України з погляду малого та середнього бізнесу та прогнозування майбутнього розвитку такого бізнесу за умов нового законодавства.

Ще донедавна, малий та середній бізнес України боровся за виживання з світовою фінансово-економічною кризою. Хоча ця битва не пройшла без втрати, але ми встояли.

В результаті кризи малий та середній бізнес в Україні зіткнувся з проблемами глобального характеру, основними причинами, яких є : девальвація гривні, різні коливання валютних курсів, затримки платежів, політичні ризики, а також обмежений доступ до позичкових коштів. [2]

Та незважаючи на нелегкі часи для малого та середнього бізнесу, українські можновладці вигадали нові „репресії” – Податковий кодекс України.

За ідеєю він мав стати північком підприємця лабіринта податкового законодавства. У деяких моментах він повинен був взяти на себе і роль бульдозера, щоб розчистити бюрократичні

завали на шляху розвитку приватного бізнесу. Особливу увагу при розробці даного документа мали приділити створенню сприятливого податкового середовища для малого і середнього підприємця.

Проте, нова податкова система формується таким чином, що малий бізнес не лише не зазнає розвитку, але взагалі може зникнути. В результаті, ринок праці сколихнеться від нової проблеми – 5 мільйонів безробітних, що тільки вчора забезпечували бюджет держави, сьогодні ж самі потребують від неї допомоги.

Українські політики, мабуть забули, що малий бізнес - це соціально-економічний фундамент, без якого не може стало розвиватися будь-яка інноваційно-орієнтована держава. Малий бізнес багато в чому визначає темпи економічного зростання, структуру і якість внутрішнього валового продукту.

Прийняття такого Податкового кодексу перетворює Україну в країну де мешкатимуть тільки дві касты людей – олігархи та їх обслуговуючих персонал. Середній клас, який є основою існування демократичної країни і який почав ставати на ноги після світової кризи в Україні, зникне. Прийняттям цього кодексу влада чітко дала громадянам зрозуміти, що їй не потрібні незалежні, думачі, забезпечені громадяни. Їй потрібні раби, біомаси, якими зручніше керувати.

За допомогою кодексу політичне керівництво держави, можна сказати, забирає останнє у тих, кого у 90-х роках держава викинула на вулицю, як непотріб. Проте, ці люди не стали чекати від держави подачок, вони змogli довести що їх не зломити, відкривши невеличкий бізнес – магазин, взуттєву майстерню, перукарню тощо, з роками ставши на ноги і утворивши основу для середнього класу, працевлаштовуючи себе і дали можливість заробляти іншим. Українці звикли надіятись тільки на себе.

Більшість із них вели свою діяльність на основі спрощеної системи оподаткування – фіксованого і єдиного податків. У прийнятому владою кодексі фіксований податок взагалі скасовується. Тобто, малому бізнесу залишається єдиний податок, плюс додаткові пенсійні збори.

Додатковим навантаженням для малого та середнього бізнесу стали розпочаті з 1 січня 2011 року „податкові канікули“. Суть яких заключається в тому, що малий бізнес протягом 5 років звільняється від податку на прибуток та ПДВ. Також, за особистим розпорядженням Президента України з 1 квітня цього року відбудеться зниження податку на прибуток з 25% до 23%. А в подальшому, починаючи з 2014 року, він буде знижуватися до 16%.

Як порахували, самі підприємці, в результаті таких „податкових канікул“ для малого і середнього бізнесу, які обіцяв кандидат в Президенти Янукович, тепер щомісяця доведеться платити у бюджет від тисячі до трьох тисяч гривень. Цим рішенням влада практично заганяє малий бізнес у тень, не дає йому можливість розвиватися. Додатковим ударом для малого бізнесу стала заборона понад 20 видів підприємницької діяльності. Зокрема, рекламна діяльність, оренда торгових точок, оптова торгівля, бухгалтерські послуги, правова діяльність та інші віднині є недоступні для фізичних осіб - підприємців. Аби не дати остаточно можливості «підняти» голову такому ненависному їм середньому класу, влада заклала у документ ще одну норму: з 1 січня 2011 року юридичним особам буде заборонено включати до складу витрат витрати на придбання товарів (робіт, послуг) у фізичних осіб, які працюють на єдиному податку.[1]

Отже, сучасний Податковий кодекс України стоїть на захисті крупного бізнесу, але начебто робить якісь кроки назустріч малому та середньому бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України. – К.-2011.
2. Демченко А. Адаптація малого та середнього бізнесу до господарювання в умовах кризи //Вісник.-2010-№2-с. 13-14.

Олександр Голодинський,
Наук. кер. – Охрімівський О.В.,

Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Розвиток суспільства та стратегічні прагнення України до рівноправного партнерства у європейському співтоваристві зумовлюють посилення уваги до обґрунтованості та ефективності бюджетної політики у системі державного регулювання економіки. Побудова та здійснення такої політики має відповідати як тактичним завданням, так і довгостроковим перспективам соціально-економічного розвитку країни. Позитивні зрушення у сфері державних фінансів, які стосуються розширення сфери застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі, суттєвого збільшення фінансового ресурсу місцевих бюджетів за рахунок як передачі їм частини загальнодержавних доходів, віднесення до бюджету розвитку на місцевому рівні частини податку на прибуток підприємств, які передбачені новим Бюджетним кодексом, сприяють більш

ефективній реалізації функцій бюджетної політики та задіяння її регуляторного потенціалу для вдосконалення системи бюджетного регулювання з метою підвищення рівня функціонування і розвитку економіки та добробуту населення.

Питанням бюджетного регулювання економічного зростання та механізму його забезпечення присвячені праці вітчизняних вчених: О.Барановського, С.Буковинського, В.Глуценка, А.Даниленка, І.Запартіної, І.Лукаєнко, Ц.Огня, В.Федосова, А.Чухна та інших. Н.Корень у своєму дослідженні вивчає основи формування оптимальної структури бюджетних витатків. І.Лютій розглядає суперечності реалізації бюджетної політики держави в контексті еволюції системи ринкових відносин. І.Чугунов визначив шлях переходу від управління видатками до управління результатами в межах розвитку програмно-цільового методу планування бюджету.

Метою даної роботи є розгляд теоретичних засад бюджетної політики у системі державного регулювання економіки, обґрунтування напрямів удосконалення бюджетного механізму регулювання та стимулювання економічного зростання, збалансованого соціально-економічного розвитку суспільства.

Методологічною основою дослідження бюджетної політики є теорія державних фінансів. Як фінансова категорія бюджетна політика відображає фінансові відносини у перерозподілі валового внутрішнього продукту з метою досягнення визначених суспільством цілей. З цієї позиції бюджетна політика має будуватися на основі науково обґрунтованої концепції розвитку бюджетних відносин у складі фінансової політики, спрямованої на фінансове регулювання економічних і соціальних процесів з метою гармонійного розвитку суспільства [3, с. 184].

Побудова науково обґрунтованої бюджетної політики як дієвого засобу регулювання соціально-економічного розвитку, формування її стратегічних цілей і завдань потребує вироблення вихідних методологічних принципів. Бюджетна політика є дієвим засобом управління бюджетними ресурсами та активним елементом фінансової політики, якщо вона ґрунтуватиметься на таких основних принципах: наукового підходу, послідовності, обов'язковості, дієвості, гласності, раціональності. При побудові та реалізації моделі ефективної бюджетної політики необхідно також дотримуватися певних засад, зокрема: переважання темпів зростання економіки над темпами зростання витатків бюджету; обґрунтованого обмеження рівня витатків; спрямування бюджетних витатків на досягнення визначених результатів; пріоритету середньострокового бюджетного планування; ефективного розподілу бюджетних ресурсів; відкритості і загальнодоступності інформації щодо здійснення доходів та витатків на всіх рівнях бюджетної системи [2, с. 45]. Згідно з новим Бюджетним кодексом України Бюджетна декларація ґрунтується на Програмі діяльності Кабінету Міністрів України та інших прогностичних і програмних документах економічного та соціального розвитку і містить положення щодо: основних прогностичних макроекономічних і соціального розвитку України (із зазначенням показників номінального і реального обсягу валового внутрішнього продукту, індексів споживчих цін та цін виробників, офіційного обмінного курсу гривні у середньому за рік та на кінець року, рівня безробіття); основних завдань бюджетної політики, зокрема граничного обсягу дефіциту (профіциту) державного бюджету, частки прогностичного річного обсягу валового внутрішнього продукту, що перерозподіляється через зведений бюджет України, граничного обсягу державного боргу, встановлення розміру мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму та рівня його забезпечення; пріоритетних завдань податкової політики; реалізації пріоритетних державних (цільових) програм; взаємовідносин державного бюджету з місцевими бюджетами, включаючи обґрунтування питомої ваги місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України; інших питань, необхідних для складання проекту закону про Державний бюджет України [1].

В умовах становлення ринкових відносин важелі та інструменти бюджетної політики повинні включати розробку законодавчих та інших нормативних документів, що стосуються бюджету, бюджетного планування, регулювання, нормування, фінансування, міжбюджетного розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів, економічного стимулювання, бюджетної звітності, бюджетного контролю та впровадження ефективного бюджетного менеджменту [3, с. 185].

Актуальним завданням є визначення пріоритетів бюджетної політики, спрямованих на розвиток економічних і соціальних процесів в довгостроковому, стратегічному аспекті, у контексті системи пріоритетів як складової концепції ефективної бюджетної політики держави та територій. Пріоритети бюджетної політики найбільшою мірою виявляються у напрямках державних витатків. Динаміка структури витатків зведеного бюджету України в 2001-2009 рр. (табл. 1) показує, що найбільшу питому вагу у витатках зведеного бюджету становить соціальний захист та соціальне забезпечення, позитивною є тенденція зростання витатків бюджетів на освіту.

Бюджетна політика підтримки пріоритетних галузей економіки може розглядатися в аспектах створення умов зростання сукупного попиту та ділової активності у широкому комплексі галузей, пов'язаних з пріоритетними виробництвами; стимулювання концентрації фінансових ресурсів у перспективних галузях економіки з метою реалізації механізмів подальшої диверсифікації

економіки, здійснення цілеспрямованих структурних зрушень з метою покращення її територіальної структури. Напрями видатків державного бюджету повинні узгоджуватися з потребами економічної політики в цілому, мати чітко окреслений часовий проміжок, в іншому випадку тривала підтримка одних галузей та сфер спричинить виникнення структурних деформацій в економіці в цілому та збереження існуючих, зниження зацікавленості одержувачів такої підтримки у підвищенні результативності власної діяльності. У зв'язку з цим галузеві пріоритети мають змінюватися разом зі зміною стратегії соціально-економічної політики розвитку суспільства. Основним джерелом та механізмом реалізації пріоритетних напрямів бюджетної політики інноваційно-інвестиційного характеру має стати бюджет розвитку у складі державного та місцевих бюджетів, роль якого має зростати у перспективі з огляду на реалізацію стратегії сталого економічного розвитку [4, с. 52].

Таблиця 1

Структура видатків зведеного бюджету України (%)

Функціональна класифікація	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Загальнодержавні функції	17,0	14,2	13,2	12,0	10,9	11,3	10,7	9,9	10,6
Оборона	6,2	5,9	7,0	6,0	4,2	3,6	4,2	3,8	3,1
Громадський порядок, безпека та судова влада	7,6	8,4	7,7	7,7	7,2	7,3	8,1	8,7	7,9
Економічна діяльність	12,6	11,9	16,1	19,1	13,6	15,6	18,4	17,2	13,8
Охорона навколишнього природного середовища	1,2	1,1	1,2	1,2	0,9	0,9	1,0	0,9	0,8
Житлово-комунальне господарство	2,8	2,3	2,4	2,6	2,8	4,6	2,6	2,9	2,4
Охорона здоров'я	11,6	12,5	12,8	11,9	10,9	11,2	11,7	10,8	11,8
Духовний та фізичний розвиток	2,3	2,4	2,7	2,6	2,4	2,5	2,4	2,5	2,7
Освіта	17,8	20,3	19,8	17,9	18,9	19,3	19,5	19,5	21,5
Соціальний захист та соціальне забезпечення	20,9	21,0	17,1	19,0	28,2	23,7	21,4	23,8	25,4

Бюджетна політика держави як динамічна система, що розвивається залежно від соціально-економічних потреб суспільства з метою активного впливу на економіку, має задіяти притаманні їй та апробовані практикою зарубіжних країн регуляторні механізми. Структурні зміни й необхідність виходу на нову якість економічного зростання та розвитку концентрують увагу на способах удосконалення бюджетної політики, яка має будуватися залежно від економічного циклу та сфер життєдіяльності суспільства, проблем і перспектив його розвитку.

Важливим є вибір моделі бюджетної політики та розробка адекватних заходів, які відповідають темпам і направленню інституційних змін. Подолання розглянутих проблем, які існують у суспільстві у сфері державних фінансів, зокрема у бюджетній політиці, буде сприяти цілеспрямоване формування норм, правил, інститутів, необхідних в умовах трансформації економічного середовища. Розв'язання основних проблем у бюджетній сфері тісно пов'язано з ідеологією бюджетної політики, послідовним системним формуванням її інституту, узгодженою спрямованістю щодо досягнення сталого економічного розвитку. Водночас ця проблема має вирішуватися комплексно, у контексті соціально-економічної політики; формування концептуальних підходів у виборі моделі бюджетної політики потребує аналізу поточного стану та еволюції теорій бюджетної політики, оцінки її інституційних засад, адекватності у створенні умов і стимулів розвитку системи державних фінансів, насамперед бюджетної системи, ступеня ефективності реалізації функцій бюджетної політики.

Отже, удосконалення бюджетної політики має здійснюватися комплексно, у тому числі у сфері державних доходів, видатків, міжбюджетних відносин, інституційного середовища бюджетної політики. Необхідним є формування прагнення до дотримання у бюджетному процесі загальних принципів, які є нормою в розвинених країнах, зокрема, чітко сформульовані цілі бюджетної політики, умови макроекономічного розвитку і його перспективи, основні очікувані фінансові ризики, удосконалення процедур, які стосуються розроблення й ухвалення основних напрямів бюджетної політики, що сприятиме формуванню бюджетної системи, яка достатньою мірою відповідатиме вимогам її адаптації до потреб розвитку суспільства.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 21 червня 2001 року N 2542-III зі змінами та доповненнями [http://zakon.rada.gov.ua]
2. Глушченко В.В. Удосконалення механізму реалізації бюджетної політики в Україні / В.В. Глушченко // Вісник Дніпропетр. держ. фін. акад.: Економічні науки. – 2005. – № 2 (14). – С. 41-47.
3. Лижок Л.В. Реалізація соціальних пріоритетів бюджетної політики в Україні / Л.В. Лижок // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 6. – С. 182-186.
4. Полізенко Д.В. Теоретичні засади оцінки ефективності бюджетної політики / Д.В. Полізенко // Світ фінансів. – 2007. – Вип. 3(12). – С. 50-57.

Тетяна Гоян,

Наук.кер.- Столяров В.Ф.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС В УКРАЇНІ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Актуальним напрямком вдосконалення бюджетного процесу є, безсумнівно, підвищення результативності бюджетних витрат, адже витрати всіх рівнів повинні бути орієнтовані на кінцевий результат, який, у свою чергу, повинен бути досягнутий найбільш ефективним способом. Сьогодні, коли почалося практичне впровадження орієнтованого на результати бюджетування і сучасних методів фінансового менеджменту, пріоритетною стає необхідність впровадження в практику діяльності уряду України сучасних методів оцінки ефективності бюджетних витрат з точки зору кінцевих цілей соціально-економічної політики. Програмно-цільовий підхід в управлінні не є чимось принципово новим. Однак, на нашу думку, в тому вигляді, в якому програмно-цільовий метод розвивається в Україні в даний час, його із упевненістю можна віднести до сучасних методів фінансового менеджменту.

Проблеми використання програмно-цільового методу в бюджетному процесі України висвітлені в працях українських вчених: В.М. Білопольської, Т.І. Сфименко, М.І. Крупки, Г.В. Кучер, К.В. Павлюк, М.Т. Пашути, Д.Д. Рожко, а також зарубіжних вчених: В. Гамукіна, І.В. Кривонова, А.М. Лаврова, Ф. Мошера, Б.А. Райзберга та ін.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних засад застосування програмно-цільового методу в контексті вдосконалення бюджетного процесу на регіональному рівні.

Програмно-цільове планування і управління – це один з видів планування та управління, в основі якого лежить орієнтація діяльності на досягнення поставлених цілей [3].

Цей метод дозволяє реалізувати потреби у здійсненні інтеграційних процесів в економіці, зумовлених, з одного боку, зростанням складності проблем економічного розвитку, що вимагають для свого вирішення ефективних міжгалузевих, міжвідомчих, мікререгіональних взаємодій, і, з іншого – високим ступенем галузевої та територіальної диференціації розвитку продуктивних сил. Даний метод дає можливість досягнення цілей, які передбачають докорінні зрушення в розвитку економіки та соціальної сфери, перехід до нових станів економічних систем, які не можуть бути досягнуті в процесі реалізації окремих цілей розвитку будь-яких виробничих, інфраструктурних або інших елементів регіональних господарських систем. Для цього необхідно забезпечити інтеграцію діяльності або об'єднання матеріальних і фінансових ресурсів незалежних суб'єктів-учасників програм [1].

Умовами використання програмно-цільового підходу є: необхідність кардинальної зміни несприятливих пропорцій, структури, тенденцій розвитку економіки і соціальної сфери; комплексність соціально-економічної, науково-технічної та природно-екологічної проблеми, що вимагає міжгалузеву та мікререгіональну координацію програмних заходів; відсутність можливостей досягнення необхідних цілей розвитку, виходячи тільки з існуючого рівня взаємозв'язків між рівнями управління, господарюючими суб'єктами тощо; необхідність скоординованого використання фінансових і матеріальних ресурсів різної відомчої, галузевої, регіональної приналежності для досягнення особливо важливої мети (державної, регіональної або муніципальної значимості) [2]. В сучасних умовах програмно-цільовий метод стає одним з основних методів планування, а цільова програма – основним плановим документом, що містить ув'язаний за ресурсами, строками, виконавцями комплекс заходів для забезпечення ефективного використання бюджетних коштів. Практика показує, що цільові програми можуть бути ефективно використані для управління соціальними і економічними процесами в регіонах. Використання програмно-цільових методів при прогнозуванні соціально-економічного розвитку регіонів, з одного боку, викликало неможливість вирішити ту чи іншу проблему традиційними способами, і необхідністю прискореного вирішення мікререгіональних проблем, а з іншого – необхідністю узгодження цілей, ресурсів багаточільового призначення і великої кількості виконавців. На територіальному рівні значення програмно-цільового методу зростає. Це обумовлюється складністю структури керуючого впливу в регіоні, обмеженими можливостями вирішення великих завдань окремими господарськими ланками.

До числа найважливіших особливостей використання програмно-цільового планування територіального розвитку слід віднести: необхідність узгодження інтересів держави, регіону, господарюючих суб'єктів і населення, в той час як раніше пріоритет віддавався загальнодержавним інтересам; скорочення обсягу фінансових ресурсів, що виділяються в директивному порядку. Це означає, що має бути розроблений механізм залучення фінансових ресурсів з інших джерел, а також система страхування від інвестиційних ризиків; зміна способів залучення виконавців програм: адресність та обов'язковість виконання учасниками програми запланованих заходів забезпечується не директивністю завдань, як раніше, а господарськими

договорами (контрактами), що укладаються на конкурсній основі.

Переваги програмно-цільового методу управління економічними і соціальним розвитком регіонів характеризуються в цілому такими принциповими особливостями: індикативним характером програм, терміни реалізації яких знаходяться у прямій залежності від забезпеченості програм необхідними матеріальними і фінансовими ресурсами; системним характером основних цілей і завдань програми щодо вирішення складних комплексних (міжгалузевих і міжрегіональних) проблем розвитку економіки та соціальної сфери регіону; забезпеченням єдності методологічних і методичних підходів до вирішення завдань розвитку регіонів різного рівня; здатністю концентрувати і спрямовувати обмежені матеріальні і фінансові ресурси на вирішення принципових питань соціально-економічного розвитку регіону, від яких залежить поступальний розвиток економіки і зростання життєвого рівня населення; можливістю використовувати ефект мультиплікатора при цільовому використанні обмежених бюджетних ресурсів за рахунок додаткового залучення позабюджетних коштів, власних коштів зацікавлених державних та комерційних підприємств і фірм, банківського кредиту й інших залучених коштів потенційних вітчизняних та іноземних інвесторів. У зв'язку з цим можна говорити про ініціуючий характер цільових програм, здатний залучити в багатьох випадках значні фінансові ресурси, якщо намічені перспективи розвитку регіону різко підвищують його інвестиційну привабливість для вітчизняних та зарубіжних інвесторів і гарантують повернення кредитних ресурсів; можливістю поєднувати в ході державного управління розвитком економіки і соціальної сфери на всіх територіально-структурних рівнях програмно-цільовий метод управління регіональним розвитком із методами регіонального прогнозування та індикативного планування. Це відноситься як до розвитку господарських комплексів, так і до пріоритетного розвитку окремих регіонів країни, до державної підтримки кризових, депресивних і відсталих регіонів; регіонів, які зазнали впливу природних і техногенних катастроф і аварій тощо; потенційною можливістю забезпечення громадського контролю при формуванні цілей і завдань програмного розвитку та використанні фінансових ресурсів (експертиза, формування міжвідомчих комісій з їх реалізації тощо).

На рівні регіонів використання програмного підходу вимагає вирішення таких проблем, як здійснення докорінних структурних зрушень в економіці. У їх числі: створення нових, розвиток і підтримка існуючих прогресивних виробництв – «точок зростання», об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури, що дозволяють реалізувати конкурентні переваги регіону; створення сприятливих загальноекономічних умов функціонування і розвитку підприємств в регіоні на основі: розвитку законодавчої і нормативної бази, спрямованої на створення сприятливих умов для регіональних виробників, що працюють у пріоритетних для розвитку регіону сферах економіки і галузях виробництва, включаючи середнє і мале підприємництво; створення сприятливого інвестиційного клімату в регіоні; розвиток ринкової інфраструктури регіонального та місцевого значення; участь у міжрегіональних програмах зі спільного створення виробничих та інфраструктурних об'єктів, вирішення екологічних проблем.

Для підвищення ефективності цільових регіональних програм необхідно прагнути до їх оптимальної кількості на основі грамотного, науково обґрунтованого відбору об'єктів програмування. У програму мають включатися лише найнеобхідніші, контрольовані і забезпечені ресурсами заходи. У ній повинні бути скоординовані дії державних і регіональних органів за спільним вирішенням особливо гострої проблеми або вкрай важливого завдання. При таких вимогах кількість програм в регіоні не буде надмірно великою. Цільові програми мають розроблятися як доповнення до довгострокових та поточних планів стратегічного розвитку регіонів. Регіональні програми повинні мати пріоритетний фінансовий і управлінський режим, сувору цілеспрямованість та адресність, переліки конкретних завдань і заходів, узгоджених з майбутніми їх виконавцями. В них має бути закладений механізм фінансування, реалізації і контролю, який повинен почати діяти відразу після затвердження програми. Тобто, вже на стадії розробки мають бути визначені джерела фінансування, механізм роботи з ними, відомі постачальники і споживачі програмної продукції тощо.

Таким чином, ефект програмно-цільового планування в умовах регіону полягає не тільки в повному вирішенні конкретних проблем його розвитку. Він полягає також у підвищенні ступеня використання місцевих резервів і можливостей розвитку, у зміцненні господарських зв'язків між підприємствами регіону та розвитку практики спільного вирішення різних виробничих і соціальних питань. Реалізація цільових програм сприяє підвищенню рівня комплексності економіки регіону, що веде в остаточному рахунку до стабільності і стійкості його розвитку.

Список використаних джерел:

1. Білопольська В.М. Проблеми в сфері управління ресурсами регіону / В.М. Білопольська, К.О. Чуркова // *Фінанси, учет, банки.* – 2009. – Вип. № 1 (15). – С.20-32.
2. Райсберг Б.А. Программно-целевое планирование и управление: учебник / Б.А. Райсберг, А.Г. Лобко. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 128 с.
3. Рожко Д.Д. Особливості використання програмно-цільового методу бюджетного планування в Україні / Д.Д. Рожко // *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України.* – 2010. – № 1. – С.250-256.

Вікторія Гундяк,

Наук.кер. – Нагайчук В.В.,

Вінницький інститут економіки, м. Вінниця

ФОНДОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ

Фондовий ринок є невід'ємною складовою фінансового ринку кожної країни. Одним із показників ефективності функціонування ринку цінних паперів є пріоритетний розвиток його організованого сектору, який характеризується прозорістю проведення операцій із цінними паперами, ліквідністю, формуванням справедливої ціни на активи. На даний час фондовий ринок України перебуває в стадії формування. Останнім часом, спостерігаються позитивні тенденції в його розвитку.

Проблематиці розвитку фондового ринку присвячено праці провідних зарубіжних та вітчизняних вчених, а саме Загорського В, Колесника В., Кравченко Ю., Мендрул О., Мозгового О., Худолія Л. та інших.

Метою статті є визначення умов для становлення цілісного, висококваліфікованого, ефективного і справедливого ринку цінних паперів з метою подальшої інтеграції його в світові фондові ринки.

Фондовий ринок (ринок цінних паперів)- сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (derivativів).

Невід'ємною складовою фондового ринку є фондова біржа - організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому здійснюється торгівля цінними паперами; акціонерне товариство, яке зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу та здійснює свою діяльність відповідно до чинного законодавства, статуту і правил фондової біржі.

Фондова біржа може бути створено не менш як 20 засновниками - торговцями цінними паперами, які мають дозвіл на здійснення комерційної та комісійної діяльності з цінних паперів за умови внесення ними до статутного фонду не менш ніж 500 тис. грн. [1, с.16] .

Фондова біржа набуває прав юридичної особи з моменту її реєстрації Кабінетом Міністрів України.

Найвідомішими в Україні є ВАТ «Українська біржа» та Фондова біржа ПФТС (Перша Фондова Торгова Система).

«Українська біржа» (ВАТ «Українська біржа») - біржа цінних паперів України. 15 травня 2008 в Києві відбулися установчі збори. Статутний капітал складає 12 млн гривень (близько 2,4 млн доларів). РТС є найбільшим акціонером (49%) та фактичним ініціатором створення. Решта 51% акцій розподілені серед 21 української компанії. В кінці 2009 року, виконуючи умови Договору про створення ВАТ "Українська біржа", підписаного між акціонерами в травні 2008 року, РТС розподілила 6% акцій між найбільш активними учасниками торгів, а також 3% акцій серед топ-менеджерів біржі в рамках опціонних угод, таким чином занизивши свою частку до 40%.

На «Українській біржі» професійним учасникам ринку доступні такі технології: ринок заявок, ринок котирувань, ринок репо, і строковий ринок, а приватним інвесторам - послуги інтернет-трейдингу.

На 6 липня 2010 року на біржі зареєстровано 152 учасників - професійних торговців цінними паперами. 21 компанія надає своїм клієнтам можливість інтернет-трейдингу.

Фондова біржа ПФТС — найбільший торговельний майданчик цінних паперів України. Торги йдуть в електронній формі, у робочі дні: на ринку котирувок — з 10:00 до 17:00 за київським часом ; на ринку заявок — з 10:30 до 17:00 за київським часом. За результатами торгів розраховується індекс ПФТС.

ПФТС є кореспондуючим членом Світової Федерації Фондових Бірж та членом Міжнародної Асоціації бірж країн СНД.

Останніми роками вітчизняний фондовий ринок продемонстрував достатньо високі темпи розвитку. Рівень його капіталізації за результатами 2006 року становить не менше 35 % ВВП, що цілком співставне з рівнями капіталізації ринків акцій Польщі та Чехії. Беручи до уваги кризу 2008 року і наступний темп розвитку, то на сьогодні фондовий ринок України випереджає за рівнем капіталізації ринок Польщі на 8%, а ринок Чехії - на 14%.

Висновки. Головний ріст фінансового ринку 2010 року - це поступове відновлення попиту на продукцію українських виробників на зовнішніх ринках.

Ситуацію, подібну до 2008 року (стрімке падіння), можемо спостерігати сьогодні. Причиною цього став землетрус в Японії 11 березня 2011 року і політична нестабільність в Лівії. Як відомо, економіка Японії є третьою в світі після економіки США та Китаю. Індекси провідних українських бірж відреагували падінням цін на акції слідом за руйнівними природними катаклізмами в Японії.

Український ринок втратив майже 10% за останні декілька торгових сесій. Потенціал зниження досить значний, особливо якщо взяти до уваги стрімкий ріст у кінці минулого - на початку поточного року. Слабка ліквідність і відсутність попиту може привести до падіння ще на 10-15%. Хоча навіть таку ситуацію можна розглядати як позитивну - ціни знизились, тому є можливість розширення портфеля за низькими цінами. Вже 18.03.2011 провідні європейські фондові індекси підвищилися на тлі заяви лівійського уряду про припинення військових дій проти повстанців і незначного зниження побоювань світового співтовариства щодо ситуації з аварійною японською АЕС "Фукусіма-1".

Список використаних джерел:

1. А. С. Криклий, Р. В. Пікус.// Фондовий ринок - 2008. - № 25. - С. 14-21
2. <http://fundmarket.ua>
3. <http://novostyukrainy.ru/ekonomika>
4. <http://investfunds.ua/markets/>

Оксана Гуцуляк,

Наук. кер. – Урсакаї Ю.А.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

СТАН РОЗВИТКУ БІРЖОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Одним із основних елементів комерційної або маркетингової інфраструктури є біржі, які відіграють суттєву організаційну роль на ринку. Теоретичним висвітленням питань функціонування та розвитку біржового ринку в Україні займаються такі дослідники, як Б. Губський, Б. Дмитрук, О. Лактіонов, М. Солодкий, О. Сохашка та ін. Узагальнюючі результати досліджень можна стверджувати що біржа – це постійно діючий ринок масових заміних цінностей, який функціонує за визначеними правилами у конкретному місці та призначений час. Головною метою створення товарних бірж є залучення якомога більшої кількості сільськогосподарських товаровиробників до високо масштабних ринкових операцій. Біржа - це постійно діючий ринок масових заміних цінностей, який функціонує за визначеними правилами у конкретному місці та призначений час. Вони організують оптову торгівлю сільськогосподарською сировиною та продовольством, а також надають комплекс торгово-посередницьких послуг учасникам біржового ринку.

За даними НАБУ (Національної асоціації бірж України) у 2010 році в Україні зареєстровано 519 бірж з загальною сумою статутного капіталу 215,6 млн. грн. В сфері біржової торгівлі працювало 1,3 тис. осіб, а загальний фонд оплати праці склав 19,6 млн. грн. Практичну діяльність протягом року здійснювали 337 бірж, у тому числі 337 універсальних, товарних та товарно-сировинних, на кожній з яких в середньому діє 8 брокерських контор. На біржах України було проведено 62,7 тис. торгів, на яких для продажу запропоновано товарів на суму 52,5 млрд. грн. [1, с. 44].

Протягом 2010 року на біржах було укладено 186,2 тис. угод загальною вартістю 44,7 млрд. грн., що майже вдвічі більше ніж у 2009 р. Середній обсяг одного торгу склав 712,6 тис. грн., що на 2,3 % більше ніж у попередньому році. Такого рівня було досягнуто за рахунок збільшення частки сільськогосподарської продукції в біржовому товарообороті, що свідчить про позитивні тенденції розвитку біржового ринку аграрної продукції. Слід відмітити, що у структурі біржового обігу сільськогосподарська продукція склала 58%, паливо - 14,7%, цінні папери -15,3% та інші (нерухомість, транспортні засоби, оргтехніка) - 22% [3, с. 55].

Важливою характеристикою біржового ринку виступає міра його структурованості - співвідношення спотових та строкових угод. Світовий біржовий ринок є переважно строковим, а контракти з реальним товаром займають незначну частку в загальній структурі. Зокрема, структура світового товарообороту має таке співвідношення - ф'ючерсні контракти - 78%, опціони - 20%, спотові контракти - 2% [2, с. 28].

У 2009 - 2010 р. загальний обсяг біржової торгівлі зменшився в середньому на 20 %. Обсяги сільськогосподарської продукції, що реалізується через біржі протягом останнього року скоротилися приблизно на 8 - 9 % по всім видам, а по олійним на 42,42 %. Позитивною тенденцією є збільшення кількості форвардних угод на продовольче зерно - 18, 66 % та зернобобові 2,6 рази [2, с. 62].

Найактивніше біржова торгівля ведеться на акредитованих біржах, які мають право здійснювати реєстрацію зовнішньоекономічних контрактів на зерно. За даними САБУ (Союзу аграрних бірж України) найбільш ефективно функціонують: Українська універсальна біржа (м. Полтава), питомо вага у загальній вартості якої складає 22,91%; Товарна біржа "Українська ф'ючерсна біржа" - 21,21%; Чорноморська товарна біржа АПК (м. Миколаїв) - 17,88%; Київська агропромислова біржа "Київагропромбіржа" (м. Київ) - 12,83%; Українська універсальна біржа "Капітал" (м. Київ) - 12,09% [1, с. 46].

Таким чином, розвиток біржового ринку відбувається повільними темпами, а створені біржі не

виконують покладену на них місію стабілізатора цінних ризиків. Причини повільного розвитку бірж слід поділити на первинні і вторинні. До первинних відносять загальноекономічні та адміністративно-правові умови функціонування ринку в цілому: відсутність цілісної політики у питанні становлення біржового ринку, кризовий стан виробництва, відсутність висококваліфікованих фахівців з питань функціонування бірж. До причин другого порядку віднесено ті, які зумовлені впливом дестабілізуючих факторів: відсутність відповідної законодавчої бази, відсутність балансу виробництва реалізації продукції, низька культура учасників біржового ринку. Незважаючи на позитивні тенденції торгівлі сільськогосподарською продукцією, аграрії практично не використовують біржові канали реалізації, оскільки більшість їх не має значних обсягів продукції для формування біржового лота. Необхідною рівноправної участі сільськогосподарських товаровиробників в біржовій торгівлі є створення агроторгових домів на кооперативних засадах, які можуть мати на біржах брокерські місця, або створювати власні брокерські контори.

Отже, проведені дослідження діяльності товарних бірж і агроторгових домів дозволили зробити висновок, що вони повинні створювати в Південному регіоні умови для розвитку аграрного виробництва та сприяти розвитку експорту сільськогосподарської продукції. З огляду на те, що Причорноморський регіон (Болгарія, Румунія, Росія, Грузія, Туреччина), до якого входить Україна, стає одним із основних центрів міжнародної торгівлі зерном, існує необхідність створення великомасштабного біржового ринку в її південних областях.

Список використаних джерел:

1. Барановський О. Біржі товарні в Україні: вчора, сьогодні і завтра. Вісник податкової служби України. – 2008 №6. – с.44-46.
2. Бєзє О.П., Скотнікова М.Н. Економіка і організація біржової торгівлі: навчальний посібник – К., 2007
3. Гайдучий П.І., Бузовий Є.А., Тимченко В.Н. Біржова торгівля. Основи ринку. – К.: вид-во УСТА, 2009

Віта Деркалюк

Наук. кер. - Федорук А. Л.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРОБЛЕМАТИКА ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ТА ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ В ПРОЦЕСІ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУВАННЯ

Бюджетний кодекс став першим в Україні системним документом, який, в основному, врегулював взаємини між різними рівнями влади. Зафіксована в ньому трирівнева система повноважень відповідає європейським тенденціям. Кодекс заклав головні критерії розподілу повноважень. Проте, існують певні труднощі в технологічному плані його реалізації: відсутність достовірної статистики, неможливість обрахунку із задовільною точністю доходної частини бюджетів у зв'язку з податковими нововведеннями.

Існує об'єктивна необхідність у зміцненні регіональних фінансів сьогодні — районних та обласних бюджетів. У тій же Європі давно працює система багаторівневого фінансування інвестиційних проектів у рамках контрактів «держава—регіон».

Необхідність стратегічного бачення пріоритетів та завдань регіонів держави, розв'язання економічних і соціальних проблем на міждержавному рівні, формування вертикалі системи управління місцевими бюджетами, вирішення завдань соціальної бюджетної політики з урахуванням можливостей економіки, підтримка збалансованості доходів і видатків та інше потребують проведення досліджень, які покликані стати підґрунтям прийняття ефективних управлінських рішень у галузі бюджетування [3, с.30].

Головною ланкою фінансів органів місцевого самоврядування є їх бюджет, тобто затверджений рішенням відповідної ради на певний період часу розпис доходів та витрат територіальної громади у грошовому вираженні.

Бюджетний процес визначається Конституцією України, Бюджетним кодексом України, законами «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про бюджетну систему України» та іншими законодавчими і нормативними актами. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» передбачає, що з бюджетів місцевого самоврядування мають здійснюватись видатки, пов'язані з виконанням власних та делегованих державою повноважень, фінансування яких відбувається за рахунок різних джерел доходів. Витрати органів місцевого самоврядування, що виникли внаслідок рішень органів державної влади, компенсуються державою за рахунок трансфертів з державного бюджету та шляхом закріплення за місцевими бюджетами окремих загальнодержавних податків. Із введенням Кодексу розпочалося бюджетне реформування, яке триває до цього часу. Були змінені підходи до формування бюджетів різних рівнів, запроваджено оновлену схему відносин між державним та місцевими бюджетами. Місцеві бюджети отримали більшу самостійність та стали незалежними один від одного. Однією з цілей державної бюджетної політики стало досягнення фіскальної справедливості. Оскільки бази загальнодержавних

податків розподілені по регіонах нерівномірно, частина загальнодержавних податків і зборів у вигляді трансфертів повертається місцевим бюджетам [6, с.29].

Крім того, Бюджетний кодекс подає перелік доходів обласних та районних бюджетів. Зокрема, до доходів бюджетів міст Києва і Севастополя зараховується 100 відсотків загального обсягу податку з доходів фізичних осіб, що справляється на території цих міст. До доходів бюджетів міст республіканського та обласного значення зараховується 75 відсотків від загального обсягу податку з доходів фізичних осіб, що справляється на території цих міст. До доходів бюджетів міст районного значення, сіл, селищ чи їх об'єднань зараховується 25 відсотків від загального обсягу податку з доходів фізичних осіб, що справляється на цій території. Бюджетний кодекс встановлює систематизований перелік видатків за всіма видами бюджетів.

Сьогодні як головні проблеми місцевих бюджетів виділяються такі:

1. Значна залежність місцевих бюджетів від загальнодержавних трансфертів та неспроможність визначених Бюджетним кодексом джерел формування місцевих бюджетів.

2. Спрямування значної кількості видатків на фінансування соціально-культурних цілей, і передусім на виплату заробітної плати працівникам бюджетних установ. Тож місцеві органи влади не мають фінансових можливостей щодо виконання функцій місцевого значення на належному рівні.

3. У результаті застосування чинної схеми міжбюджетних трансфертів складається ситуація, за якої органи місцевого самоврядування позбавлені можливості самостійно вирішувати власні проблеми: одні через залежність від дотацій, інші через те, що зайві кошти вилучаються [4, с.22].

Проблемат дослідження бюджетних відносин присвячені праці вітчизняних та зарубіжних учених: В. Пинзеника, О. Азріліяна, С. Булакової, Л. Василенко, О. Василика, Віллема де Вріса, В. Гейда, М. Назарова, В. Опаріна, В. Полозенка, Л. Сафоновой, В. Федосова, В. Хижняк, С. Юрія та інших. Зокрема, питання щодо формування дохідної частини місцевих бюджетів розглядалися в наукових працях С.Бейлі, Ш.Бланкарта, С.Слухая, А.Максюти, Л.Дробозіної, Л.Павлової, Д. Томасі, Р. Ролкера, Р. Алена, Р. Зоді та інших.

Метою наукового дослідження є вивчення основних проблем, пов'язаних з формуванням місцевих бюджетів в Україні, а також формування на цій основі пропозицій щодо вирішення цих проблем. Реформування економіки країни вимагає пошуку нових підходів до вирішення проблем формування прибуткової бази регіонів і визначення місця та ролі бюджетів в Україні; розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій, побудова моделей регіонального розподілу областей за значеннями взаємопов'язаних показників місцевого бюджетування для забезпечення ефективного формування доходів і використання видатків у системі бюджетного права.

Визначена мета роботи потребує вирішення наступних завдань: здійснити оцінку ефективності структурної політики стосовно формування доходів і використання видатків місцевих бюджетів; визначити напрями вдосконалення управління місцевими бюджетами, реалізація яких сприятиме підвищенню ефективності бюджетної регіональної політики; з позицій теорії і методології фінансової науки дослідити концептуальні питання сутності бюджетування як сучасної технології управління державними фінансами; визначити основні методи, елементи та інструменти бюджетування; виявити основні проблеми в існуючій системі фінансування бюджетних програм.

Об'єктом дослідження являються місцеві бюджети України. Предмет дослідження - механізми формування доходів та використання видатків місцевих бюджетів України.

Методами дослідження є: аналіз пропорційності розвитку місцевих бюджетів, історичний метод, метод аналогії і порівняльного аналізу, аналізу і синтезу, абстрактно-логічний статистичний аналіз ефективності відповідної структурної політики.

Законодавчі акти, програми та інші нормативні документи, які визначають обсяги видатків державного і місцевих бюджетів, здебільшого приймаються без належного урахування можливостей економіки. Недостатньо високий рівень обґрунтованості місцевого бюджетування спричинений відсутністю в Україні стратегічного бачення пріоритетів та завдань регіонального розвитку держави.

Загалом, сьогодні активно розробляються шляхи вирішення окреслених проблем місцевого бюджетування, наприклад, дміністративно-територіальну реформу, яка: створить базовий рівень місцевого самоврядування, що буде мати адміністративну і фінансову здатність забезпечувати якісні публічні послуги; об'єктивно встановить з боку держави обсяги видатків місцевих бюджетів, що враховуються під час визначення міжбюджетних трансфертів вирівнювання; відокремить функцію надання послуг від функції контролю за якістю послуг.

Проблема фінансового забезпечення розвитку територій властива фактично усім країнам. Її суть в тому, що адміністративно-територіальні одиниці, на які розділена кожна держава, мають різну податкову базу і фінансовий потенціал, що є наслідком нерівномірності територіального розміщення природно-ресурсного потенціалу та виробничих сил.

Актуальність проблеми обумовлена незабезпеченістю місцевих бюджетів України фінансовими

ресурсами, їх нездатністю надати мінімальний рівень державних послуг.

Тенденція, що склалася в Україні, суперечить стабільності зростання ролі місцевих бюджетів в економічному й соціальному розвитку країни і не відповідає потребам зміцнення місцевого самоврядування. Ігнорується бюджетна автономія регіональної влади та існує значна залежність дохідної частини регіональних та місцевих бюджетів від центру. Тому забезпеченість бюджетно-фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування на виконання власних повноважень є однією із важливих умов стабільного розвитку територіальних громад. Практика свідчить про недостатність прибуткової бази місцевих бюджетів для забезпечення виконання функцій, які виконує місцеве самоврядування, тому проблеми формування доходів місцевих бюджетів заслуговують на особливу увагу [2, с.15].

Для вирішення проблем формування доходів місцевих бюджетів необхідно: чітко законодавче закріплення бюджетних повноважень і відповідальності влади при формуванні дохідної частини місцевих бюджетів; формування дохідної частини на підставі об'єктивної оцінки їх податкового потенціалу; використання стабільних базових показників та нормативних розрахунків від державних показників до місцевих бюджетів; підвищення контролю при сплаті та використанні доходів місцевих бюджетів; здійснювати пошук альтернативних джерел наповнення дохідної частини бюджетів фінансовими ресурсами.

Надання більшої самостійності місцевим органам влади у формуванні та виконанні місцевих бюджетів сприятиме зацікавленості в наповненні дохідної частини, усуненню розбіжностей законодавства у бюджетній сфері. Саме цій темі необхідно приділяти якомога більше уваги, оскільки від формування та від використання доходів місцевих бюджетів залежать економіка, стабільність розвитку регіонів та соціальна захищеність населення.

Україна відноситься до держав, які потребують докорінної зміни ідеології і підходів до фінансування послуг і благ, що надаються державою суспільству за рахунок бюджетних коштів, оскільки нагальною є потреба в підвищенні ефективності витрачання завжди обмежених грошових ресурсів при постійно зростаючих потребах суспільства. Вирішення цього завдання і, водночас, отримання соціально значущих результатів, є метою застосування технологій бюджетування, які поєднують аналіз і прийняття рішень із управління фінансами на державному і місцевому рівнях, використовуючи різні форми і методи, підходи і технології.

Для вирішення вище наведених проблем необхідне: удосконалення методологічних засад аналізу формування доходів та використання видатків місцевих бюджетів України, які є базою для аналітичного забезпечення управління місцевими бюджетами; удосконалення методичного забезпечення аналізу ефективності формування доходів і використання видатків місцевих бюджетів України, яке є основою формування і використання системи моделей аналізу ефективності бюджетних відносин.

Важливо, що під бюджетуванням слід розуміти весь процес управління бюджетними коштами на основі встановлених пріоритетів розвитку країни, фінансової стратегії, обґрунтованих розрахунків бюджетних видатків і оперативного управління програмами у ході їх виконання для досягнення встановлених цілей. Бюджетування більше стосується видатків, але у нерозривному зв'язку із загальним балансом бюджету, на який необхідно орієнтуватися для реалістичного планування програм і дотримання середньострокових фінансових показників.

Методи, що нині використовуються в Україні при плануванні бюджету, є застарілими і вкрай неефективними з позиції раціонального використання обмежених бюджетних коштів. Тому, здійснене дослідження дає підстави вважати, що бюджетування є складовою категоріально-понятійного апарату державних фінансів.

Узагальнення та аналіз світового досвіду дозволили зробити висновок, що сучасне бюджетування, яке має у своєму розпорядженні різні методи, підходи та технології, ґрунтується на концепції програмно-цільового бюджетування. Програмно-цільове бюджетування узагальнює позитивні риси різних методів бюджетування, які використовувалися протягом десятиліть у ряді країн світу. Бюджетування передбачає розробку і реалізацію бюджетних програм, орієнтованих на кінцевий результат, із застосуванням критеріїв результативності та ефективності використання коштів. Головною перешкодою в Україні на шляху комплексного запровадження бюджетування була й залишається недостатність наукових досліджень і практики щодо його новітніх технологій, відсутність ефективної системи стратегічного і середньострокового бюджетного планування та нечітко сформульоване бачення з адаптації зарубіжних методик бюджетування до українських реалій. Тому наразі український досвід має ознаки експерименту.

В Україні при формуванні бюджету на наступний рік головна увага приділяється плануванню фінансових показників, а аналіз досягнутих результатів за минулі роки і попередня оцінка очікуваних результатів практично не здійснюються. Отже, бюджетне планування зводиться здебільшого до обрахунку необхідних витрат для здійснення діяльності бюджетних установ без належної оцінки кінцевих, соціально важливих результатів для суспільства. Це дає підстави

стверджувати, що в Україні досі реалізується принцип «утримання» мережі бюджетних установ, а часткове використання бюджетування не покращує цієї практики. В контексті цього доводимо, що змінити таку систему можна лише шляхом поступового впровадження всіх елементів її інструментів бюджетування в комплексі.

Президентом України була сформована програма, що визначила запровадження принципів місцевого бюджетування пріоритетним напрямком проведення бюджетної реформи в Україні. Також важливо відзначити, що завдяки цій програмі 8 липня 2010 року було прийнято новий Бюджетний кодекс України, яким закладено законодавчі підстави для запровадження середньострокового бюджетного планування на місцевому рівні. Також програмою дії передбачається активна робота над удосконаленням нормативно-правової та методологічної бази з урахуванням вже досягнутих результатів. Робота з запровадженням програми на рівні місцевих бюджетів проводиться з відповідності до Програми економічних реформ Президента України на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» та Концепції реформування місцевих бюджетів, затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23/05/2007 №308-р.

Тож, сьогодні бюджетна реформа ще не завершена, оскільки не відбулося чіткого розподілу повноважень і відповідальності між державною виконавчою владою й органами місцевого самоврядування. Незавершеність реформ зумовлює конфлікт інтересів, оскільки органи місцевого самоуправління та виконавчої влади практично не самостійні в ухваленні рішень щодо використання ресурсів, а без цього неможливо говорити про реальне самоврядування на всіх його рівнях.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України № 2456-VI (2456-17) від 08.07.2010, 2010, N 50-51, ст., Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, N 37-38, ст. 169
2. Вишняков С.В. Місцеві бюджети// Фінанси України, 2008. - №10. - С.11 - 18.
3. Захожай К.В. Аналіз мікрорегіональних пропорцій видаткової частини місцевих бюджетів за регіонами України // Інвестиції: практика та досвід. — 2007. — №9. — С. 29-32 (0,35 друк. арк.).
4. Захожай К.В. Аналіз мікрорегіональних пропорцій доходної частини місцевих бюджетів за регіонами України // Персонал. — 2007. — № 5. — С. 21-23 (0,35 друк. арк.).
5. Лазар П.Д. Збільшення доходів джерел місцевих бюджетів забезпечить фінансову незалежність органів самоврядування// Фінанси України. — 2007. — №4. — С.149 - 154.
6. Павлюк К.В. Формування доходів місцевих бюджетів// Фінанси України. — 2008. — № 4 — С. 24-37.

Галина Довга,

Наук. кер. – Бак Н.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПЕРСПЕКТИВИ ПЛАНУВАННЯ ТА ФІНАНСУВАННЯ ВИДАТКІВ ІЗ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА ОХОРОНУ ЗДОРОВ'Я

На тлі поєднаної дії фінансової, екологічної та демографічної криз, які підсилюють одна одну і не дають вийти на шлях підвищення життя, Україна зазнає відчутних людських втрат. Зокрема в Україні середня тривалість життя на 11 років нижча, ніж у країнах Європи, та на 8 років нижча, ніж у сусідній Польщі. Особливу стурбованість викликають соціально значущі хвороби, такі як туберкульоз, ВІЛ/СНІД, тощо [6].

Економічна результативність інвестицій у сферу охорони здоров'я значно впливає на загальний економічний розвиток держави. Формування "людського капіталу" узагальнює важливий напрям національної політики на етапі ринкових перетворень в Україні. Стан здоров'я громадян якісно характеризує трудовий потенціал держави, визначає рівень продуктивності праці у суспільстві.

Питанням удосконалення методичної бази наукових досліджень, вирішення низки важливих завдань при обґрунтуванні планування та фінансування видатків із місцевих бюджетів на охорону здоров'я приділяється досить значна увага. В наукових колах України дослідженню цієї проблеми присвячені роботи Бескида Й.М., Юрія С.І., Буковинського С.А., Буряченка А.Є., Василика О.Д., Єліфанова А.О., Рубан Н.І., Пасчника Ю.В. та інших, проте поряд з цим ще й досі залишаються дискусійними і не до кінця опрацьованими багато інших питань. Тому, метою цього дослідження є виявлення недоліків у чинному механізмі планування та фінансування видатків місцевих бюджетів на охорону здоров'я та внесення пропозицій щодо їх усунення.

Зі зміною статусу України появилася необхідність структурної перебудови системи охорони здоров'я. Перебудова здійснюється, виходячи з існуючих бюджетних можливостей та проводиться за розробленою і постійно удосконаленою програмою структурного реформування галузі. Відповідний рівень фінансування - є одним з важливих факторів, який забезпечує стабільний розвиток галузі охорони здоров'я.

Важливі функції у цьому процесі виконує Державний бюджет та місцеві бюджети, тому

проблема фінансового забезпечення бюджетних установ і зокрема, державних установ охорони здоров'я є предметом активного обговорення. Та недостача коштів, які виділяються з бюджету, в даний час не дає можливості розвиватися програмам розвитку закладів охорони здоров'я.

За таких обставин потребує вирішення ряд питань, пов'язаних із системою фінансування бюджетних установ. Сукупність способів і методів її організації дасть можливість по іншому підійти до фінансової та господарської діяльності бюджетних установ, зокрема закладів охорони здоров'я. При реформуванні фінансового забезпечення особливу увагу повинна приділятися змісту охорони здоров'я з урахуванням захворюваності та сучасного рівня науки і техніки. Виконання цього завдання потребує в майбутньому нарощування обсягів фінансування цієї галузі, також зміцнення її матеріально-технічної бази.

Відповідно до ст. 49 Конституції України кожна людина має природне невід'ємне і непорушне право на охорону здоров'я. Держава створює умови для ефективного і доступного для всіх громадян медичного обслуговування. У державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безкоштовно [1].

Однією з проблем розвитку місцевого самоврядування в Україні є обмежений фінансовий ресурс, який не повною мірою забезпечує виконання повноважень, делегованих державою місцевим органам влади. Метод планування бюджету на один рік, який використовують нині, стримує ефективне управління бюджетом та прийняття стратегічних рішень щодо розвитку міста.

Бюджетна реформа, яка почалася в Україні з прийняттям Бюджетного кодексу в 2001 році, передбачає удосконалення практики складання та виконання бюджету на основі застосування сучасних методик та прогресивних підходів, підтверджених світовим досвідом.

Складовою цього процесу є впровадження середньострокового планування бюджету з використанням одного із сучасних інструментів бюджетування – програмно-цільового методу [9, с.168]. Ситуація, яка склалася нині в економічному розвитку нашої держави, свідчить про те, що централізація в управлінні країною та її економікою безперспективна. Без децентралізації функцій у розвитку економіки регіон не може забезпечити налагодження взаємозв'язків територіальних інтересів із загальнодержавними. Кожний регіон, враховуючи власні економічні та соціальні потреби, визначає свою участь у спільному з іншими регіонами розв'язанні міжрегіональних проблем. Інакше неможливий міжрегіональний обмін фінансовими й матеріально-технічними ресурсами.

Для реального забезпечення принципів самостійності щодо складання і використання бюджетів усіх рівнів управління необхідно, щоб кожна ланка бюджетної системи мала чітку, визначену законом доходну базу, а взаємовідносини між державним і місцевими бюджетами будувались з урахуванням специфіки і перспектив соціально-економічного розвитку регіонів.

В ситуації, яка склалася з місцевими радами в Україні, доречно було б звернутися до вивчення і практичного застосування досвіду фінансового регулювання відносин "центру" і "периферії". таких федеративних держав з розвинутою ринковою економікою, як США, Німеччина, Швейцарія та Австрія. Корисно також вивчити досвід унітарних держав у 80-ті роки, які впроваджували в життя теорію "фіскального федералізму" і постійно знижували ступінь перерозподілу національного доходу через центральний бюджет.[8,с. 273]

Необхідними умовами стабільності бюджетної системи є відповідність видаткових зобов'язань повноваженням і функціям державної та місцевої влади й оптимальний розподіл бюджетних ресурсів для фінансування таких функцій.

З метою удосконалення розподілу видаткових повноважень між центральними та місцевими органами влади, а також з метою формування моделі більш ефективного використання наявних фінансових коштів та залучення додаткових коштів для фінансування соціальної сфери ми вважаємо доцільним вжити такі заходи:

1. Внести зміни та доповнення до Бюджетного кодексу України стосовно: забезпечення державних функцій - охорони здоров'я, освіти, соціального захисту та соціального забезпечення, що має відбуватися за рахунок закріплених джерел доходів і трансфертів; розробити механізм урахування підвищених потреб слаборозвинених і депресивних регіонів у формулі розрахунку доходної частини місцевих бюджетів; розширити права місцевих органів по здійсненню бюджетних запозичень.

2. Внести зміни до Закону України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії" стосовно: врахування місцевої специфіки при розробці методології визначення нормативів соціальних видатків; визначення параметрів соціального стандарту для дотаційних регіонів, основою якого має стати прожитковий мінімум; встановлення гнучкої системи змін державних соціальних стандартів та соціальних гарантій, відповідно до змін економічного становища.

3. Розробити та прийняти рамкові законодавчі акти, які б унормували питання: залучення приватного сектора для укладання контрактів із приватними і неприбутковими організаціями на

надання медичних послуг, що дозволяє знизити витрати на надання таких послуг; укладання контрактів між різними місцевими органами на надання медичних послуг та послуг соціального характеру; функціонування територіальних позабюджетних соціальних фондів, розробка механізмів направлення громадськими, некомерційними і комерційними організаціями коштів до таких фондів; формування місцевих соціальних бюджетів, створення міжрегіональних соціальних проектів та їх фінансового забезпечення. Зазначені шляхи реформування механізмів надання суспільних благ та медичних послуг на рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць будуть сприяти забезпеченню на відповідному рівні потреб мешканців усіх територій, подоланню високого рівня захворюваності серед населення.

Законадвче поле в галузі охорони здоров'я в Україні, порівняно з іншими європейськими державами, досить широке і строкате. Згідно зі ст. 89 Бюджетного кодексу України з районних бюджетів та бюджетів міст республіканського Автономної Республіки Крим і міст обласного значення враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів здійснюються наступні видатки охорони здоров'я: на первинну медико-санітарну, амбулаторно-поліклінічну та стаціонарну допомогу (лікарні широкого профілю, пологові будинки, станції швидкої та невідкладної медичної допомоги, поліклініки і амбулаторії, загальні стоматологічні поліклініки), на програми медико-санітарної освіти (міські та районні центри здоров'я і заходи по санітарній освіті). Відповідно до формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 22 листопада 2001 р. № 1569 із змінами і доповненнями, розрахунковий показник обсягу видатків на охорону здоров'я визначається залежно від чисельності населення адміністративно-територіальної одиниці та співвідношень між бюджетом Автономної Республіки Крим, обласними бюджетами, бюджетами міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, бюджетами районів, з урахуванням коригувальних коефіцієнтів та специфічних видатків.

Обсяг видатків гарантований державою на охорону здоров'я бюджету міста республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, бюджету району визначається за такою формулою:

$$Vzm(r)i = Hzm(r)i \times Kzm(r)3 \times (Nm(r)i - Ndm(r)i - Nwm(r)i \times Kzm(r)5) \times (1 - \square + \square \times Kzi2) + +Vzgi + Vzvi,$$
$$Hzm(r)i = (Vzu - Vzgu - Szu) \times Kzm(r)1 \times Kzm(r)4 / (Nu - Ndm(r)u - Nwm(r)u \times Kzm(r)5),$$

Міністерство фінансів України щорічно доводить Раді міністрів Автономної Республіки Крим, місцевим державним адміністраціям та виконавчим органам відповідних рад особливості складання розрахунків до проектів бюджетів на наступний бюджетний період, так і обсяги міжбюджетних трансфертів на відповідний бюджетний період.

Однак доведений Міністерством фінансів України обсяг міжбюджетних трансфертів на охорону здоров'я на відповідні бюджетні періоди не дає можливості в повному обсязі фінансувати необхідні потреби. Місцеві бюджети кожного року збільшують доведені обсяги на галузь за рахунок власних коштів доходів, і за рахунок скорочення доведених обсягів на інші галузі, але вказане тільки частково сприяє покращенню рівня фінансування бюджетних закладів. В лікувальних установах не забезпечується дотримання науково обґрунтованої потреби у видатках на придбання медикаментів та продуктів харчування. Це впливає як на здійснення лікувального процесу, так і зумовлює необхідність придбання необхідних ліків самими хворими.

Окрім того, значно обмежені асигнування на здійснення інших видатків і оплату послуг, здійснення поточного ремонту, проведення нагальних капітальних видатків (ремонт приміщень, придбання вкрай необхідного медичного обладнання, автотранспорту тощо). Об'єктивна потреба у здійсненні таких видатків, як наслідок, зумовила поширення практики їх реалізації за рахунок такого джерела, як добровільно-примусові «благодійні внески» пацієнтів медичних закладів.

Тому необхідний не тільки перегляд гарантованого державою нормативу бюджетної забезпеченості охорони здоров'я в бік суттєвого збільшення, а також і вирішення комплексу питань, пов'язаних із необхідністю введення в дію багатоканальної системи фінансування бюджетних установ.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254/96-ВР.
2. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 р. № 2542-III.
3. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії. Закон України від 05.10.2000 р. № 2017-III. // www.kmu.gov.ua
4. Про затвердження МП «Національної комплексної програми „Здоров'я нації“. Постанова Кабінету Міністрів України від 10.01.2002 р. № 14. // www.kmu.gov.ua
5. Про затвердження формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами. Постанова Кабінету Міністрів України від 05.09.2001 р. № 1195. // www.kmu.gov.ua
6. Концепція загальнодержавної програми боротьби з онкологічними захворюваннями на 2007-2016 роки. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.07.2006 р. № 393-р. // www.kmu.gov.ua
7. Босовид І.М., Юрій С.І. Бюджетна система України: Навчальний посібник. - К.: НІОС, 2000. - 400 с.
8. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: Навчальний посібник. - К.: Знання - Прес, 2008. - №6. - с.28-36.
9. Руденко В.В. Фінансування медичного забезпечення в Україні: проблеми та шляхи розв'язання // Фінанси України. - 2009. - № 8. - с.112.

Василь Зайшлюк,

Наук. кер. – Головачук Т.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ РЕГІОНУ

Формування та закріплення якісно нових для української економіки інститутів державних фінансів спрямовано на розв'язання соціально-економічних протиріч у житті країни. Рішення даного завдання, шляхом створення всіх необхідних для цього передумов (інституціонального середовища), можливо шляхом реформування фінансової системи, орієнтованої на ринкову економіку.

У зв'язку з цим зростає роль такого інструмента як місцеві бюджети, завдяки якому фінансові ресурси держави можуть бути спрямовані на рішення соціальних завдань, активізацію ділової активності регіонів, реалізацію програм місцевого значення.

Це, у свою чергу, вимагає вдосконалення теоретико-методичних основ і механізму формування місцевих бюджетів, оскільки їхній сьогодинній стан характеризується низьким рівнем фінансової автономії, відсутністю чіткого законодавчого розмежування функціональних повноважень між центральним і місцевим бюджетами, зниженням частки доходів місцевих бюджетів у загальному обсягу консолідованого бюджету й збільшенням частки видатків.

Питаннями формування доходів місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин в Україні займаються такі українські вчені: Бак Н., Бескид І., Бойцун Н., Бречко О., Вишневський В., Захарін А., Калашникова Л., Кириленко О., Колодій С., Корчинський В., Косова Т., Огонь Ц., Омелянович Л., Опарін В., Павлюк К., Полозенко Д., Романів М., Слухай С., Тарангул Л., Толуб'як В., Федосов В., Чугунов І., Юрій С.

Проведення аналізу відносної податкоспроможності дає можливість встановити, що ряд податків і зборів, вагомим по своєму обсягу в загальній величині доходів, не надають стимулюючої дії на територіальному рівні, оскільки вони є закріпленими. Це обумовлено діючою законодавчо-нормативною базою, що знижує мотивацію місцевих органів влади в нарощуванні податкоспроможності регіонів. Встановлення причин негативних тенденцій дозволило дати рекомендації щодо збільшення податків і зборів, які мають стати власними для місцевих бюджетів з урахуванням особливостей і умов їхнього формування. Практична реалізація даних пропозицій дозволить збільшити ресурсну базу бюджетів, яка використовується на фінансування програм місцевого значення.

Реформування бюджетного механізму на принципах децентралізації робить актуальним розробку методичних підходів до якісної оцінки її рівня. На основі адаптації методики ОЕСР слід розробити інтегральну оцінку бюджетної децентралізації по виділених критеріях на основі бального методу. Її використання на практиці дозволить зробити висновок про відсутність елементів бюджетної децентралізації в Україні і виявити пріоритетні напрями вдосконалення міжбюджетних відносин.

Обмеженість фінансових ресурсів і високий рівень централізації бюджетної системи обумовлює необхідність підвищення ефективності розподільчих процесів. Існуючі методичні основи аналізу видаткової частини бюджетів різних рівнів доповнено пріоритетним підходом на основі еластичності видатків по доходах. Його використання місцевими органами влади дозволить їм реально оцінювати видатки бюджету, їхній взаємозв'язок і взаємозалежність із власними доходами, трансфертами, зіставляти результати аналізу із цими ж показниками інших регіонів, контролювати виконання запланованих цілей.

Вдосконалення міжбюджетних відносин у контексті принципів бюджетної децентралізації дозволить підвищити мотивацію місцевих органів влади в нарощуванні податкового потенціалу територіальних одиниць, навіть при збільшенні тієї дохідної частини, що закріплюється за місцевими бюджетами і враховується при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, та збільшить власну фінансову ресурсну базу

Тетяна Золотун,

Наук. кер. – Федорук А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Сьогодення приваблює тенденція нинішньої влади до нововведень та змін майже у всіх сферах за рахунок нових реформ та законів, а також доповнень до існуючих норм. Одним із найвпливовіших чинників впливу є економічна політика уряду і її ефективні складові: фінансова, бюджетно-податкова, грошово-кредитна, соціальна політика. В сучасних умовах найбільш

суттєвого значення набуває бюджетно-податкова політика. Саме система регулювання економіки значною мірою залежить від зміцнення державних фінансів, через які держава акумулює грошові ресурси для фінансування суспільних потреб.

У статті досліджуються бюджетно-податкова політика в системі державного регулювання економічним розвитком держави, її цілі, функції, принципи побудови.

Необхідно відзначити, що деякі питання бюджетної та податкової політики, їх місця в державному регулюванні економіки розглядали в своїх працях такі зарубіжні вчені, як У. Летті, А. Сміт, Д. Рікардо, В.М. Пушкарева, І.І. Янжул та інші. У вітчизняній фінансовій літературі проблеми бюджету та оподаткування знаходять своє відображення в працях В.Л. Андрущенко, О.Д. Василика, В.П. Вишневецького, А.М. Соколовської, А.О. Єпіфанова, В.І. Сало, І.І. Дяконова та інших. Але аналіз існуючих наукових джерел у даній сфері дає змогу визначити, що проблеми бюджетно-податкової політики є актуальними, а тим більше тепер, з прийняттям нового чинного Податкового кодексу, та вимагають подальших досліджень, розроблення і впровадження заходів щодо стабілізації і розвитку економіки держави.

В економічній літературі термін "політика" розглядається принаймні у двох напрямках, по-перше, це суспільна наука і, по-друге, це особливий вид діяльності на різних рівнях (макрорівень і мікрорівень) [8, с. 66].

На нашу думку, економічну сутність бюджетно-податкової політики слід надавати з визначення категорії бюджету. Згідно з Бюджетним кодексом України бюджет – це план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами державної влади, органами влади АРК та органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду [1, Ст. 2].

З економічної точки зору, бюджет – це сукупність грошових відносин, які виникають у державі з юридичними і фізичними особами з приводу перерозподілу національного доходу у зв'язку з утворенням і використанням централізованого фонду грошових коштів, який призначений для фінансування народного господарства, соціально-культурних заходів, потреб оборони тощо [9, с.3].

Формування бюджету будь-якої країни забезпечується за рахунок податків. Податки, у свою чергу, встановлені вищим органом законодавчої влади як обов'язкові платежі до бюджетів та державних цільових фондів, які сплачують юридичні та фізичні особи в порядку і на умовах, передбачених чинним законодавством [4, с.2]. З цього визначення випливає таке: по-перше, встановлення і скасування податків і зборів здійснюються Верховною Радою України, Верховною Радою АРК і сільськими, селищними, міськими радами; по-друге, податки і збори сплачуються до бюджетів різних рівнів та до державних цільових фондів; по-третє, платниками податків і зборів є юридичні і фізичні особи, на яких згідно із законами України покладено обов'язок сплачувати податки і збори; по-четверте, податки і збори в Україні встановлюються податковими законами.

З вищезазначеного випливає, що в ринковій економіці податки потрібно використовувати не лише як джерело доходів бюджету, а й як невід'ємний і безпосередній структурний елемент державного регулювання економіки. Це багато в чому залежить від податкової політики держави, яку розробляє і впроваджує уряд країни.

Податкова політика є частиною бюджетної політики держави, оскільки її метою є формування фінансових ресурсів бюджету з одночасним стимулюванням ділової активності суб'єктів господарювання.

Сутність бюджетної політики виражається у формах і методах мобілізації фінансових ресурсів та їх використанні в державні потреби. Вона відображається в статтях доходів і видатків бюджету, у джерелах їх формування і напрямках використання. З іншого боку, бюджетна політика являє собою сукупність пріоритетів (національних інтересів) і конкретних заходів щодо організації і використання фінансових ресурсів держави для вирішення економічних і соціальних завдань країни. Вона передбачає створення умов для постійного підвищення реальних доходів населення, якості життя та якості державних послуг, соціально-економічного розвитку регіонів та їх економічного потенціалу, зміцнення ресурсної бази місцевих бюджетів. Така політика передбачає якісний прорив у створенні сприятливого інвестиційного клімату, розвитку підприємницької активності громадян [6, с. 44].

На нашу думку, розмежування бюджетної і податкової політики має умовний характер, оскільки вони взаємозв'язані і реалізуються одна через одну. Саме застосування терміну бюджетно-податкової політики держави вказує на сферу докладання зусиль держави у процесі регулювання соціально-економічних відносин. Виходячи з цього сутність бюджетно-податкової політики виявляється в сукупності правових, фінансових і організаційних заходів держави у сфері регулювання бюджетних і податкових відносин, які спрямовані на формування і використання фінансових ресурсів у системі регулювання економічного розвитку країни. Вона визначається ступенем впливу держави на соціально-економічні процеси і здійснюється під впливом

інтеграційних процесів, що відбуваються у світо-господарських зв'язках.

Доречно відзначити, що бюджетно-податкова політика залежить від багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів. До внутрішніх факторів можна віднести: структуру та стан розвитку економіки країни, форми власності, рівень добробуту населення тощо. До зовнішніх факторів: економічні взаємовідносини держави з іншими країнами світу, процеси міжнародної інтеграції.

Бюджетно-податкова політика України зараз знаходиться на етапі системних реформ у частині зниження загального рівня податкового навантаження, зміни структури податкових надходжень бюджету і напрямків використання фінансових ресурсів, покращання податкового клімату, вдосконалення реалізації регулюючої функції податків, реорганізації самої податково-митної служби і т. ін. сама підготовка реформаційних змін відбувалася нерівномірними темпами. Підготовлюючи реформи орієнтувалися на динамічні трансформації, що спостерігаються у країнах – нових членах ЄС, які є одними з головних конкурентів України на світових ринках товарів і капіталів.

На даному етапі становлення ринкової економіки в Україні відбулося виконання таких реформа у сфері бюджетно-податкової політики: зміна цінової політики; здійснення податкової реформи; здійснення освітньої реформи; здійснення пенсійної реформи та багато іншого.

Саме ці напрямики бюджетно-податкової політики зазначені в Програмі діяльності Кабінету Міністрів України "Український прорив: для людей, а не політики", затвердженій постановою Кабінету Міністрів України від 16 січня 2010 року № 14.

Згідно з Програмою бюджетна політика повинна бути узгоджена з цілями довгострокового економічного зростання. Необхідно запровадити сучасні підходи та принципи адміністрування державних видатків, що спрямовані на підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів та перетворення бюджетної політики на дієвий інструмент соціально-економічного розвитку в умовах ринкової економіки. Крім того, одним із завдань бюджетної політики України повинна стати реструктуризація видаткової частини бюджету шляхом раціоналізації витрат на загальнодержавні функції управління, виконання соціальних програм; збільшення державних видатків, спрямованих на економічний розвиток, зокрема, реалізацію проєктів енергозбереження, а також збільшення ресурсної частини бюджету (зокрема, за рахунок надходжень від приватизації) в обсягах, які відповідають збільшенню бюджетних видатків, спрямованих на економічний розвиток[8, с. 2-7].

Здійснення реформування податкової системи України потребує послідовності та наступності економічної політики. Це вимагає поступового зниження рівня податкового навантаження; підвищення рівномірності його розподілу; розширення бази оподаткування; мінімізацію податкових пільг тощо.

Діючий бюджетний механізм регулювання економіки не можна вважати ефективним. Скорочення видаткової частини бюджету слід поєднувати з рівнями інфляції і в разі потреби зменшувати обсяги споживання, а не обсяги капіталовкладень. Збільшення обсягів внутрішніх заощаджень призведе до збільшення обсягів капіталовкладень і забезпечить економічне зростання держави.

Зазначимо, що значним резервом розширення обсягів бюджетного інвестування народногосподарського комплексу України має стати перебудова структури бюджетних видатків, одним з напрямків якої є перегляд політики субсидій, соціального забезпечення та заробітної плати. Політика субсидій держави повинна базуватись на диференціації рівня доходів різних верств населення, оскільки менш забезпечені верстви населення витрачають порівняно більший обсяг своїх доходів, ніж високозабезпечені. Це дасть змогу значно скоротити надання різних субсидій і переорієнтувати вивільнені кошти на інвестиційні потреби. Ці питання вже почали активно опрацьовуватися владними глками і викликали негативні враження громадян, але хочеться вірити, що все буде робитись лише на користь громадян держави.

Формування податкової системи, яка б стимулювала виробництво, особливо в умовах грошово-кредитної та банківської систем, є складним процесом. Податкова система має стати засобом створення сприятливих умов для вітчизняних товаровиробників. При цьому слід враховувати, що від моменту запровадження нової податкової системи, яка б включала зниження податкового навантаження, до економічного зростання минає два-три роки. Прямі податки, які прямо залежать від обсягів доходів, є більш виправданими, ніж непрямі, які не залежать від обсягів доходів. Податкова система в Україні недосконала, вона не сприяє економічному зростанню, відродженню вітчизняного товаровиробника та випуску конкурентоспроможної продукції. Діюче податкове законодавство України не несе в собі стимулюючої функції, а результатом його застосування є те, що майже половина, а в деякі періоди (1992-1993 рр.) більше 2/3 податкових надходжень до бюджету складалися з податку на прибуток (доходи) юридичних осіб та податку на додану вартість (ПДВ), обсяг якого найчастіше перевищував обсяги надходжень до бюджету від податку на прибуток [9, с. 19].

Отже, суттєвого значення, у сучасних умовах становлення ринкових відносин в Україні набуває бюджетно-податкова політика. Саме реформування ринкової економіки значною мірою залежить від зміцнення державних фінансів, через які держава акумулює грошові ресурси для фінансування суспільних потреб. Крім того бюджетно-податкова політика спрямована на встановлення умов для активізації економічного зростання і підвищення суспільного добробуту, а це найголовніше для пересічного громадянина нашої країни.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 21 червня 2001 р. № 2542-III зі змінами і доповненнями (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2001, № 37-38, ст. 189).
2. Податковий кодекс України від 01.01.2011 (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2004, № 40-41, 42, ст.492).
3. Програма діяльності Кабінету Міністрів України "Український прорив: для людей, а не політиків", затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 16 січня 2010 року № 14 (ВВР, 2010, N 9, № 10-11, ст.96).
4. Базіліньська О. Деякі аспекти бюджетно-податкової політики в сучасних умовах / О. Базіліньська // Економіка України (укр.). – 2009. – № 12. – 75с.
5. Грицюк Т. В. Налогово-бюджетная политика как инструмент макроэкономического регулирования / Т. В. Грицюк // Финансы и кредит (рус.). – 2004. – № 13. – 250с.
6. Едренова В. Н. Сущность и элементы налоговой политики / В. Н. Едренова, Н. Н. Мамыкина // Финансы и кредит (рус.). – 2005. – № 5. – 190с.
7. Єфименко Т. І. Концептуальні підходи до реформування податкової системи України / Т. І. Єфименко // Формування ринкових відносин в Україні (укр.). – 2004. – № 9 – 75с.
8. Лазьбник Л. Л. Сутьність та компоненти фінансової політики / Л. Л. Лазьбник // Фінанси України (укр.). – 2006. – № 1. – 167с.
9. Лютий І. О. Бюджетна політика і стабільність соціально-економічного розвитку України / І. О. Лютий, Л. М. Демиденко // Фінанси України. – 2006. – № 10. – 25с.

Olga Kapushtenska,

Scientific Advisor – Grygoriv N.M.,

Chemivtsi Trade and Economics Institute of KNTEU, Chemivtsi

THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE: DEVELOPMENT AND PERSPECTIVES

The financial market is considered an attribute of modern market economy. In the political and economic sense a market is determined by supply and demand for various financial resources. This is a market of buyers and sellers and a product that is sold and bought. But this product is special: it is money given to temporary or permanent use. O.D.Vasylyk considers that the financial market is an extremely complex structure with many participants – financial intermediaries, consumers of financial services (legal, individuals and state) who enter into economic relations, operating various financial instruments.

The characteristic feature of financial markets is that these relationships are realized at the stages of financial resources and funds distribution and redistribution of the ongoing expanded reproduction process. That is why financial markets should be viewed as a specific area of monetary relations, arising from the movement of the state financial funds, legal entities and individuals through specialized financial institutions.

The main objective of the financial market is to ensure the movement of resources from those having their surplus to those in need of investment. Thus, as a rule, they are directed from those who can not effectively use the funds to those who use them productively. It promotes not only greater efficiency and productivity of the economy in general, but also improves the economic well-being of each member of the society. Thus, for a modern market economy, financial market is the economic body center. As the financial market can judge the state of the economy, affecting the financial market, we can manage economic activity of the society [1, p. 389].

Despite the urgency of the problem, its severity in view of the world experience and general financial market trends, this field of research has not found enough development in the works of our scientists. However, these problems are studied by experts such as O. K. Malyutin, P. M. Leonenko, P. I. Ukhymenko, A. A. Ilyenko, O. D. Vasylyk, V. M. Sheludko and others. In their works there can be found references to foreign sources, sufficiently covering the experience of developed countries in this area.

The urgency of this research line is due to several reasons. The first is the need to study research problems that occur in the financial market of Ukraine. The second is the lack of science in the theoretical development of a legal nature defining the financial markets regulation. The third is the need for effective recommendations (in practical terms), concerning further development and establishment of the Ukrainian financial market.

The financial sector is one of the most important parts of the national economy.

Ukraine has already taken the first steps towards strategic analysis and forecasting of certain types of financial institutions and markets, including the banking system analysis, Stock Exchange, insurance market. According to O. K. Malyutin, further development of the economy is not possible without a mature, stable, reliable and efficient financial market of our country. Thus, the major goals of current economic development is the implementation of sound systematic reforms in the financial

sector to provide additional sources of economic growth financing. This, in turn, requires the development and consistent implementation of long-term complex development strategy of Ukraine's financial sector, given current economic realities and strategic priorities of Ukraine in the globalization context of the world financial markets [2, p. 93].

In Ukraine we must implement a complete long-term financial sector development strategy and to coordinate various authorities in charge. The main goals of this strategy should be [3, p. 34]: creation of effective regulation and supervision of nonbank financial institutions; development of coordinated legislation and stable political and economic environment; development and coordination of the concept of creation and independent regulatory and supervisory authority of non-bank financial institutions (NBFIs) activity. This document should define the principles for the creation and operation of the regulatory and supervisory authority, its functions and mechanisms for their implementation; development and approval of the legal framework concept of the financial sector. This concept must include strategy development and adoption of several laws that regulate certain types of non-bank financial institutions and complement the existing legal framework for Stock Market and banking sector; development and adoption of a common strategy for the Ukrainian financial sector and its determination under long-term program aimed at creating favorable conditions for a non-banking financial sector development in general and certain types of non-bank financial institutions in particular.

Under the conditions of global integration of financial services, it is extremely important for every country to provide the competitive financial services market functioning. Lack of harmonized legislation and principles of effective regulation and non-bank financial institutions supervision is a serious problems of financial sector development in general. Gaps in modern non-bank financial institutions legislation and inadequate system of regulation and NBFIs supervision also hinders effective government policies implementation aimed at improving the social security system, including medical and pension reforms.

Selected bibliography:

1. Леоненко П. М., Юхименко П. І., Ільєнко А. А. та ін. Теорія фінансів: [навчальний посібник] / За загальною ред. О.Д. Василика. – Київ: Центр навчальної літератури, 2009. – 480 с.
2. Малютин О. К. Оцінка фінансового сектору та його значення в економічному розвитку України // Фінанси України. – 2010. – №3. – С. 92-100.
3. Стратегія розвитку фінансового сектору України (матеріали Координаційної ради з питань політики фінансового сектору при Кабінеті Міністрів України). – К.: Видавничий дім «Козак», 2008. – 256 с.

Ольга Капуштенська

Наук. кер.- Урсакій Ю.А.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Фінансовий ринок вважається невід'ємним атрибутом сучасної ринкової економіки. У політико-економічному значенні — це ринок, на якому визначаються попит і пропозиція на різноманітні фінансові ресурси. Це ринок, на якому є продавець й покупець, є товар, який продається та купується. Але цей товар особливий - гроші, надані в тимчасове або постійне користування.

О.Д. Василик вважає, що фінансовий ринок - це винятково складна структура з великою кількістю учасників - фінансових посередників, сложивачів фінансових послуг (юридичні, фізичні особи, держава), які вступають в економічні відносини, оперуючи різноманітними фінансовими інструментами.

Характерною особливістю фінансового ринку є те, що ці відносини реалізуються на етапах розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів і коштів здійснюваного процесу розширеного відтворення. Тому фінансовий ринок слід розглядати як специфічну сферу грошових відносин, що виникають у процесі руху фінансових фондів між державою, юридичними та фізичними особами за допомогою спеціалізованих фінансових інститутів.

Основне завдання фінансового ринку полягає в забезпеченні переміщення фінансових ресурсів від тих, хто має їх надлишок, до тих, хто потребує інвестицій. При цьому, як правило, вони спрямовуються від тих, хто не може ефективно використовувати кошти, до тих, хто використовує їх продуктивно. Це сприяє не тільки підвищенню ефективності та продуктивності економіки в цілому, а й поліпшенню економічного добробуту кожного члена суспільства. Так, для сучасної ринкової економіки фінансовий ринок є центром господарського організму. За станом фінансового ринку можна судити про стан економіки, впливаючи на фінансовий ринок, можна керувати економічною активністю суспільства [1, с.389].

Не зважаючи на актуальність проблеми, її гостроту з огляду на світовий досвід та загальних тенденцій розвитку фінансового ринку, даний напрямок досліджень поки не знайшов достатнього розвитку в працях вітчизняних науковців. І хоча дані проблеми досить глибоко вивчаються такими фахівцями як О.К. Малютін, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко, А.А. Ільєнко, О.Д. Василик, В.М. Шелудько та ін., у їхніх працях зустрічаються посилання на іноземні джерела,

в яких достатньо добре висвітлено досвід розвинених країн у цьому напрямку дослідження.

Актуальність цього напрямку дослідження обумовлена рядом причин. По-перше, потребою обґрунтування дослідження проблем, що мають місце на фінансовому ринку України. По-друге, відсутністю у вітчизняній науці теоретичних розробок правового характеру, що визначають здійснення регулювання фінансового ринку. По-третє, потребою в ефективних, у практичному відношенні, рекомендаціях стосовно подальшого розвитку та становлення фінансового ринку України. Фінансовий сектор є однією з найважливіших ланок національної економіки.

В Україні вже зроблено перші кроки на шляху стратегічного аналізу та прогнозування розвитку окремих видів фінансових установ та ринків, зокрема здійснено аналіз банківської системи, ринку цінних паперів, страхового ринку.

На думку, О.К. Малютіна, подальший розвиток економіки є не можливим без розвинутого, стабільного, надійного та ефективного фінансового ринку нашої держави. Таким чином, однією з найважливіших цілей нинішнього етапу розвитку економіки країни є втілення обґрунтованих та системних реформ у фінансовому секторі для забезпечення додаткових джерел фінансування економічного зростання. Це в свою чергу потребує розробки та послідовного впровадження довготермінової комплексної стратегії розвитку фінансового сектора України, враховуючи існуючі економічні реалії та стратегічні пріоритети України в умовах глобалізації світових фінансових ринків [2, с.93].

В Україні слід впровадити цілісну довгострокову стратегію розвитку фінансового сектору України для координації дій різних органів влади в сфері впровадження заходів щодо розвитку фінансового сектору.

Основною метою діяльності цієї стратегії повинно бути [3, с.34]:

1. Створення ефективної системи регулювання та нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ, зокрема тих їх видів, щодо яких не існує чіткого та повноцінного законодавчого поля та відсутній орган регулювання та нагляду.

2. Створення узгодженого законодавства та стабільного політичного і економічного середовища.

3. Розроблення та узгодження концепції створення та діяльності незалежного органу регулювання та нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ. Цей документ має визначати засади створення та діяльності органу регулювання та нагляду, його функції та механізми їх реалізації.

4. Розроблення та узгодження концепції розвитку законодавчого поля фінансового сектора. Ця концепція має передбачати стратегію розробки та прийняття ряду законопроектів, що регламентують діяльність окремих видів небанківських фінансових установ та доповнюють вже існуючу законодавчу базу по фондовому ринку та банківському сектору.

5. Розроблення та прийняття єдиної стратегії розвитку фінансового сектору України та визначення в її рамках довготермінової програми, спрямованої на створення сприятливих умов для розвитку небанківського фінансового сектору в цілому та окремих видів небанківських фінансових установ зокрема.

Слід зазначити, що фінансовий ринок є життєво важливим фундаментом для зростання, розвитку і стабільності національної ринкової економіки.

Становлення і розвиток фінансового ринку має стати ключовим елементом сильного економічного середовища, який підтримуватиме корпоративні ініціативи, забезпечуватиме фінансування реального сектора економіки через залучення інвестицій, здійснення платежів та перерозподілу капіталів. Як каталізатор економічного зростання - фінансовий ринок буде істотно впливати на забезпечення суверенітету держави та реалізацію її національних інтересів в умовах глобалізаційних процесів.

За умов глобальної інтеграції ринків фінансових послуг надзвичайно важливим завданням для кожної країни є забезпечення функціонування конкурентоспроможного ринку фінансових послуг. Відсутність узгодженого законодавства та ефективних принципів регулювання та нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ є однією з серйозних проблем розвитку фінансового сектора в цілому. Недосконалість сучасного законодавства про небанківські фінансові установи та неадекватність системи регулювання та нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ також перешкоджає ефективному впровадженню політики уряду, направленої на поліпшення системи соціального забезпечення, в тому числі проведення медичної та пенсійної реформ.

Список використаних джерел:

1. Леоненко П.М., Юхименко П.І., Ільченко А.А. та ін. Теорія фінансів: Навчальний посібник/За загальною ред. О.Д. Василюка.-Київ: Центр навчальної літератури, 2009.- 480с.
2. Малютін О.К. Оцінка фінансового сектору та його значення в економічному розвитку України // Фінанси України.-2010.-№3.-С.92-100.
3. Стратегія розвитку фінансового сектору України (матеріали Координаційної ради з питань політики фінансового сектору при Кабінеті Міністрів України). -К.: Видавничий дім "Козак", 2008. - 256 с.

Марина Карбунар,
Наук. кер. - Третякова О.В.,

Чернівецький торгово-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПОДАТКОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ

Процес трансформації економіки в Україні докорінно змінює вектори та інструменти проведення фінансово-економічної політики як на мікро, так і на макрорівні. Фіскальна політика, як складова фінансово-економічної політики, відіграє визначальну роль в інституційних змінах економіки. Реальне усвідомлення фіскальної політики на регіональному рівні дає змогу оцінити ряд факторів соціально-економічного розвитку регіонів країни, який буде збалансованим та ефективним лише за територіально-диференційованих механізмів реалізації загальнодержавних цілей з орієнтацією на суспільно-муніципальні властивості регіонів.

У вітчизняній економічній науці проблема фіскального регулювання соціально-економічного розвитку регіонів майже не досліджена. Недостатня теоретична база для проведення дієвої фіскальної політики щодо регіонального сектору призводить до помилок та значних упущень у національному макроекономічному регулюванні, а це в свою чергу гальмує розбудову механізму використання регіональних бюджетно-податкових інструментів.

Зазначимо, що вже зроблено певні кроки у напрямку вивчення цієї проблеми. Об'єктом економічного дослідження дедалі частіше виступають інструменти фіскальної політики та їхній вплив на основні макроекономічні показники та сектори національної економіки. Вони проаналізовані у працях вітчизняних економістів О.Д.Василика, В.П.Вишневецького, Б.М.Данилишина, А.І.Даниленка, С.Д.Дзюбика, М.І.Долішнього, А.О.Епіфанова, О.П.Кириленко, В.І.Кравченка, А.І.Крисоватого, І.М..Кучерявенка, В.І.Павлова, В.К.Симоненка, О.В.Соскіна, В.М.Сурорміної, Л.Л.Тарангул, М.І.Туган-Барановського, В.М.Федосова, І.Я.Чугунова, О.І.Шабля, С.І.Юрія та зарубіжних А.В.Бризгаліна, П.Гейне, Д.Джангірова, М.Домбровські, А.Зіденберга, Я.Корнаї, Дж.Сакса, Д.Стігліца, С.Сутиріна, Л.Хоффманна, Д.Г.Черника та ін.

Метою наукової статті є з'ясування теоретичних основ реалізації фіскальної політики на регіональному рівні, визначення прагматичних засад її впливу на соціально-економічний розвиток регіонів України та обґрунтування напрямків трансформації та розбудови регіонального фіскального інструментарію.

Однією з основних передумов досягнення мети зміцнення фінансового потенціалу держави є максимальне наповнення державного та місцевих бюджетів, що значною мірою залежить від стану вітчизняної економіки загалом і її регіонів, від виявлення і приведення в дію невикористаних резервів, матеріальних, фінансових та інших ресурсів, а також, не в останню чергу, від досконалості податкової системи, ефективності діяльності органів податкової служби держави на основі вдосконалення законодавчої бази щодо адміністрування податків, упровадження у практику досягнень сучасної науки, врахування вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Саме тому останнім часом зростає увага до проблем, пов'язаних із податковою політикою, формуванням податкової бази, економічним розвитком регіонів, визначенням їх податкового потенціалу тощо. Висхідний соціально-економічний розвиток країни та її регіонів значною мірою залежить від рівня податкових надходжень до бюджетів і позабюджетних фондів, що у свою чергу, зумовлено наявною податковою базою та соціально-економічними можливостями регіонів щодо підвищення їх податкового потенціалу.

Насамперед, слід відмітити, що поняття "податковий потенціал" є досить новим для сучасної економіки України. Його виникнення було зумовлено практичною потребою, пов'язаною з виявленням податкових можливостей держави та регіонів, визначенням податкової активності окремих регіонів, необхідністю розробки методики оцінки податкопроможності територіально-адміністративних одиниць і вирівнювання рівнів їх бюджетної забезпеченості.

Одним із перших у вітчизняній спеціальній літературі опрацював зміст поняття "податковий потенціал" і запропонував його визначення С. Каламбет. При цьому автор розглядав податковий потенціал як сукупність вкладених у товар: інтелектуального потенціалу, фізичних сил (праці), матеріальних та енергетичних витрат, вартості основних фондів і засобів виробництва, що може відображати можливість відшкодування деякої умовної величини надходжень до загальносуспільних витрат життєзабезпечення і розвитку держави.

Виходячи з викладеного вище, податковий потенціал можна визначити як: максимально можливу суму надходжень податків і зборів до бюджетів різних рівнів за умов чинного законодавства; максимально можливий обсяг податкових надходжень, що можна отримати за оптимального використання всіх наявних на території ресурсів; максимально суму податків, що може бути зібрана на території за умови розширеного відтворення його виробничого потенціалу.

Аналіз існуючих у спеціальній літературі дефініцій податкового потенціалу дозволяє виявити досить важливий момент у розумінні сутності податкового потенціалу як економічної категорії, а саме: він передбачає визначення всіх базових джерел оподаткування та частку податкового вилучення. Із урахуванням цього положення, деякі автори розглядають податковий потенціал як суму податкових доходів, що можна отримати з величини знову створеної вартості за умови оптимального режиму оподаткування, що визначається суспільними потребами й ефективністю роботи державних податкових інституцій.

Узагальнюючи вищезазначене, слід додати, що "податковий потенціал" повинен: мати територіальну та часову визначеність; бути носієм потенційного, максимально можливого (але не фактичного) податкового доходу; відповідати умовам чинного податкового законодавства; орієнтуватися на соціально-економічні, природні й екологічні умови розвитку регіонів.

Поряд із цим важливим у визначенні сутності податкового потенціалу є врахування того, що: максимальна сума податків, що може бути зібрана з території регіону, не повинна руйнувати його виробничий потенціал росту і знижувати розвиток ділової активності населення, поліпшення умов його існування; максимізація доходів має досягатися через ефективне використання сукупного (інтегрального) потенціалу регіону з першочерговим урахуванням його природної, економічної й інтелектуальної складових.

Розглядаючи чинники, що впливають на формування податкового потенціалу регіону, слід підкреслити: потенційна здатність регіону генерувати бюджетні доходи визначається не лише макроекономічними факторами, але й сумарним потенціалом території, економічною структурою регіону та фінансовою забезпеченістю його оподатковуваних ресурсів - податковими базами, що разом і формують базу оподаткування. Очевидно, що чим менша податкова база кожного з податків, що збираються в регіоні, тим менше його податковий потенціал. Безпосередньо на величину і структуру податкового потенціалу та можливості його подальшого розширення впливає існуюча база оподаткування, зокрема прибутковість суб'єктів господарювання, доходи фізичних осіб тощо.

Фактична база оподаткування регіону, на нашу думку, це - сукупність податкових баз платників податків і зборів (юридичних і фізичних осіб), зареєстрованих на даній території. Вона визначається з метою оцінки реальних можливостей адміністративно-територіальних одиниць щодо мобілізації коштів до бюджету за звітний період. При її розрахунку в податковій практиці визначають обсяг поточних нарахувань за відповідний період і сплату поточних платежів, що не нараховуються.

Друга, нереалізована складова податкового потенціалу в Україні має великі резерви щодо можливостей зростання податкових надходжень. Вона об'єднує джерела, що існують в економіці країни, але або ще не залучені до фактичних податкових надходжень (податковий борг), хоча з них нараховані податки, або навіть не оцінені (тіньова економіка). Тобто, розглядаючи ці джерела, слід зазначити, що вони різняться між собою як за своєю сутністю, так і за можливістю бути задіяними в реальні дохідні джерела бюджетів. Так, зниження частки тіньової економіки в економіці України сприяє мобілізації нових податкових джерел до реального податкового потенціалу. Водночас податковий борг і податкові пільги належать до нарахованої, але не стягнутої частки реального податкового потенціалу і є також резервом його розширення.

Третя, прогнозована складова податкового потенціалу передбачає можливості розширення його обсягів за рахунок економічного зростання і приросту ВВП, тобто за рахунок розширеного відтворення виробництва на старих і створення нових підприємств, видів економічної діяльності тощо.

Збільшення першої, другої і третьої складових, зрозуміло, буде забезпечувати зростання надходжень до бюджетів, але для цього потрібно здійснювати чітко виважені адекватні сучасним умовам заходи в межах економічної, зокрема податкової та бюджетної, соціальної та інших видів політики держави, враховуючи особливості кожної складової. Насамперед це стосується підвищення ефективності державного регулювання економічного. При чому саме податкове регулювання є одним із найпоширеніших інструментів державного регулювання економіки в країні. В Україні ця проблема набула державної ваги, зокрема, у зв'язку з існуванням тіньової економіки, криміналізацією щодо сплати ПДВ, необґрунтованим наданням надто великих обсягів податкових пільг і відсутністю належного контролю за їх використанням, а також неможливістю адекватно аналізувати і прогнозувати доходи державного та місцевого бюджетів.

Підґрунтям такої політики має стати вдосконалення системи територіального управління, реформування бюджетної політики, зокрема, шляхом збалансування міжбюджетних відносин, розвиток третинного та четвертинного секторів економіки, запровадження сучасних, й енергозберігаючих технологій у виробництво та підвищення його технічного рівня, мобілізації та нарощення економічного потенціалу регіонів як основи зміцнення їхньої конкурентоспроможності.

Розрахунковий обсяг видатків, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, доведений Міністерством фінансів України бюджету міста Чернівців на 2010 рік становить 344070,6 тис.грн., що на 67312,9 тис.грн., або на 24,3 % більше, ніж у 2009 році.

Не зважаючи на значний ріст розрахункового показника, при умові забезпечення в повному обсязі бюджетними ресурсами видатків на оплату праці працівників бюджетної сфери та розрахунків за енергоносі, не залишається коштів на інші необхідні для життєдіяльності бюджетних установ поточні та капітальні видатки.

Бюджет міста Чернівців на 2010 рік формується у відповідності до Бюджетного кодексу України за формульною системою та в межах показників, доведених Міністерством фінансів України, з врахуванням прогнозних макропоказників економічного та соціального розвитку міста.

Таблиця 1

Фінансові показники

№ з/п	Показники бюджету м. Чернівці	один, виміру	2008р. (факт) (заг. та спец. фонди)	2009р. (факт) (заг. та спец. фонди)	2010р. (прогноз) (заг. та спец. фонди)	2010р. в % до 2009 р.
1.	Доходи місцевих бюджетів (без трансфертів з держбюджету)	млн. грн.	399,9	360,4	403,7	112,0
2.	Обсяг бюджету розвитку місцевих бюджетів (без трансфертів)	млн. грн.	57,6	20,1	23,0	114,4
3.	Видатки місцевих бюджетів - всього, в т.ч. з трансфертами	млн. грн.	739,2	649,1	645,9	104,1

Отже, одним з важливих напрямів ефективного податкового реформування в цілях регіонального розвитку є удосконалення організаційно-територіальної структури органів державної податкової служби України шляхом об'єднання податкових адміністрацій областей і створення на їх базі податкових округів. Запропоновано за основу їх формування взяти мережу економічних районів України. Сучасне економічне районування України побудоване з максимальним урахуванням природних, соціальних, економічних умов території і найбільш адекватно відображає особливості сучасного регіонального розвитку, формування податкової бази і податкового потенціалу територіально-адміністративних одиниць. Критеріями для виділення податкових округів визначено: територіальну цілісність; рівень економічного розвитку; обсяг податкового потенціалу; кількість платників податків; чисельність населення.

Введення на базі економічного району нової ланки управління у системі державної податкової служби України є важливим для удосконалення територіальної структури оподаткування, систематизації податкових надходжень, зокрема уникнення значної кількості зустрічних фінансових потоків. Як правило, кожен економічний район об'єднує як високо, так і слаборозвинені області. Територіальний перерозподіл фінансових ресурсів допоможе зняти з держави значну частину функцій щодо податкових стягнень і передати ці функції областям, які є провідними у тих чи інших економічних районах. Це позитивно позначиться на розвитку їх периферійних територій та дозволить суттєво пом'якшити територіальну несправедливість у фінансовому забезпеченні регіональних програм соціально-економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Галушко О.С. Формування державного та місцевих бюджетів в умовах трансформації економіки / О.С. Галушко // Фінанси України. - 2008. - №5. - С. 50-57.
2. Колодій С.Ю. Дев'ять прагматичних бюджетної системи та економічне зростання / С.Ю. Колодій // Фінанси України. - 2009. - №3. - С. 63-69.
3. Чуднов І. Моделі бюджетної політики в сучасному українському економічному середовищі / І.Я. Чуднов // Вісник Львівського державного фінансово-економічного інституту: 36. наук. статей. Економічні науки. - Львів, 2008. - С. 11-18

Мирослава Клим,

Наук. кер. - Мінтянський І. С.,

Чернівцький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Державний фінансовий контроль є основним засобом забезпечення фінансової дисципліни та порядку, повного та своєчасного наповнення бюджету коштами, запобігання масовим розкраданням та порушенням законодавства. Проте на сьогодні система державного фінансового контролю в Україні не може забезпечити на високому рівні фінансово-бюджетну дисципліну в державі в цілому та на її регіональних рівнях. Це є результатом існування великої кількості проблем, які призводять до зростання кількості та обсягів фінансових порушень. Таким чином, проблеми виявлення, усунення недоліків, вдосконалення та реформування державного фінансового контролю є актуальними в наш час у зв'язку з невирішеністю низки теоретичних та практичних питань.

Проблемам та шляхам їх вирішення присвячено чимало праць як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Серед них виділяються: М.І. Баканов, Н. С. Барабаш, І.А. Василик, Л. П. Воронова, Г. В. Дмитренко, І. М. Іванова, Є.В. Калюга, Є. В. Кучерявенко, Л.Г. Ловінська, А. Любенюк, М. О. Никонович, Н. І. Рубан, І. Б. Стефанюк, М. І. Сивульський, М.М. Каленський, В.Ф. Палій, А. В. Чупіс, В. О. Шевчук, та інші.

Метою написання тез є визначення проблем державного фінансового контролю та знайдення шляхів їх вирішення в сучасних умовах.

Серед основних проблем фінансового контролю виділяються: відсутність єдиного погляду щодо визначення поняття державного фінансового контролю; недосконалість нормативно-правового забезпечення діяльності суб'єктів контролю, що спричиняє недосконалість їх координації; відсутність єдиної інформаційної та методологічної бази контролю, що ускладнює досягнення його загальної мети; недосконалість організаційної структури контролю; недотримання принципу гласності контролю [2]. А також в нашій державі мають місце відсутність моніторингу в системі державних органів, постійної оцінки якості функціонування системи державного фінансового контролю; недостатньо швидке реагування правоохоронних органів у випадках фінансових порушень, відсутня належна відповідальність посадових осіб за порушення законів, норм, правил та відповідне відшкодування втрачених ресурсів; існування незв'язаних окремих державних контролюючих органів, дублювання окремих їх функцій; відсутність жорсткої адміністративної відповідальності за бюджетні правопорушення та не відшкодування спричинених збитків, неможливість притягти винних осіб до кримінальної відповідальності або ж тільки в окремих випадках та інші.

Напрями удосконалення системи фінансового контролю мають різноманітний характер. Одним із напрямів є поліпшення нормативно-правового забезпечення контрольної функції держави. Система державного фінансового контролю в Україні функціонує згідно Конституції та чинного законодавства України, регламентується підзаконними актами. Ці норми часто носять суперечливий характер, не охоплюють потрібні сфери, не розмежовують функції та повноваження контрольних органів, що призводить до того, що система не має цілісності й дієвості. Використання всіма суб'єктами державного фінансового контролю у своїй діяльності єдиних базових принципів і основних процедур буде сприяти підвищенню якості контрольних заходів, більш повному охопленню ними фінансових операцій.

Відсутність єдиної інформаційної та методологічної бази контролю знижує ефективність роботи контролюючих органів. З метою вирішення цієї проблеми необхідно створити єдину інформаційну базу, узгодити і удосконалити законодавство, відпрацювати методику проведення перевірок.

Дієвий державний фінансовий контроль не лише вказує на відхилення від норм, а здатний забезпечити запобігання незаконному та неефективному використанню фінансових ресурсів держави. Проблема в тому, що фінансовий контроль в Україні до цього часу не має системного характеру і не забезпечує виконання тих завдань, які повинен виконувати як на макро-, так і на макрорівні [1]. З метою вдосконалення організації фінансового контролю потрібно використовувати досвід зарубіжних країн. Це дасть можливість українським фахівцям якнайкраще вдосконалити існуючу в Україні систему контролю.

Основними пріоритетними напрямами, спрямованими на підвищення ефективності функціонування фінансового контролю, є: організація фінансового контролю, побудована на міжнародній практиці, але адаптована до України, що дасть змогу органам державного фінансового контролю забезпечити контроль за використанням бюджетних коштів і правильністю складання фінансової звітності суб'єктами господарювання; прийняття Закону України «Про державний фінансовий контроль» і законодавче забезпечення принципу незалежності органів державного фінансового контролю під час проведення контрольних заходів; дотримання принципу гласності контролю, що передбачає періодичне оприлюднення системного державного фінансового контролю своєчасної та достовірної інформації щодо напрямів використання бюджетних коштів; розробка і практична реалізація концепції цілісної системи державного фінансового контролю, заснованої на єдиних принципах, правилах, методології та інформаційній базі; узгодження основних напрямів взаємодії правових актів державного фінансового контролю з актами інших підгалузей (сфер) фінансового права; оптимізація функцій та повноважень кожного контрольного органу, що сприятиме формуванню ефективної організаційної структури системи державного фінансового контролю [3].

На нашу думку, запропоновані напрями удосконалення сприятимуть створенню єдиної системи державного фінансового контролю в Україні, удосконаленню законодавчих актів, що регламентують організацію контролю, підвищенню якості його організаційного, методологічного та інформаційного забезпечення.

Таким чином, удосконалення системи державного фінансового контролю залишається актуальною темою для науковців, оскільки ряд проблемних питань залишаються спірними або ж

взагалі не вирішеними. Їх вирішення дозволить сформувати єдину ефективну систему державного фінансового контролю. Тобто, необхідно забезпечити функціонування такої системи контролю, яка б ефективно запобігала усім можливим порушенням і зловживанням, а також вказувала на ті недоліки, які існують на об'єктах контролю та можливості їх усунення в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Дмитренко Г.В. Проблеми удосконалення державного фінансового контролю в контексті зарубіжного досвіду // Економіка та держава. – 2009. – №7. – С.76-79.
2. Любенко А. Сучасні вимоги до державного фінансового контролю в Україні // Економічний аналіз. – 2010. – №6. – С. 441-443.
3. Чупіс А.В. Пріоритетні напрями удосконалення системи державного фінансового контролю // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2009. – №2. – С.65-68.

Марина Ковальська

Наук. кер. – Черваток М.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТЛУМАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО БОРГУ

Податковий борг як предмет дослідження дедалі більше цікавить учених-економістів та практиків. Це пояснюється тим, що в умовах дефіцитності бюджету пошук шляхів мінімізації податкової заборгованості є актуальним і необхідним. Важливо визначити оптимальний варіант поділу податкового боргу на статуси, чим обґрунтовується актуальність теми статті.

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів проблеми податкового боргу, визначення його статусів та регулювання присвячено роботи багатьох вітчизняних науковців. Серед них: В. Антипов, В. Бортняк, Л. Воронова, О. Долгий, М. Коваль, І. Криницький, М. Кучерявенко, Т. Мацелик, П. Мельник, О. Мінаєва, Д. Мулявка, Н. Нижник, А. Новицький, С. Позняков, Т. Проценко, О. Тимченко, В. Шарупа та інші.

Мета підготовленої наукової статті полягає в уточненні поняття статусів податкового боргу, в більш чіткому їх формулюванні та визначенні складових. Автор ставить перед собою завдання проаналізувати ступінь наукової розробки проблеми, з'ясувати та дослідити проблему визначення поняття "статус податкового боргу", а також дати оцінку дієвому та інертному статусам податкового боргу, їх видам і ознакам. Для досягнення цієї мети слід провести теоретичне дослідження на основі обґрунтованого вибору методологічних підходів.

Існує багато думок щодо визначення поняття "статус податкового боргу" та його класифікації. Це пояснюється відсутністю його трактування зафіксованого податковим законодавством навіть із прийняттям Податкового кодексу України. Проблема виникає саме в нечіткому, поверховому трактуванні поняття статусів податкового боргу, його характеристик, що на практиці впливає на взаємовідносини між податковими органами та платниками податків, які мають податковий борг. Останні не завжди є законослухняними і відзначаються негативною податковою свідомістю, а податкові органи відповідно до чинного законодавства обділені засобами впливу на платників податків-боржників. Статус податкового боргу визначаються шляхом оцінки стану правового регулювання щодо утвореного податкового боргу платника податків та визначення вірогідності його погашення, володіння цією ситуацією податковим органом, спроможності активно впливати на прискорення процесу скорочення податкового боргу.

На платників податків-юридичних осіб, а також фізичних осіб покладено конституційний обов'язок сплачувати податки до бюджетів та державних цільових фондів. Порядок та строки сплати до бюджетів або державних цільових фондів податкового зобов'язання визначаються виключно Податковим кодексом та іншими відповідними нормативними актами України.

Податкове зобов'язання, узгоджене платником податків або встановлене судом, але не сплачене у встановлений строк, а також пеня, нарахована на суму такого податкового зобов'язання, вважається податковим боргом - недоїмкою [1]. Податковий борг платника може перебувати у інертному та дієвому статусах. Інертний статус характеризується тим, що податковою службою до боржників не застосовуються ніякі примусові заходи стягнення, крім вручення податкової вимоги, реєстрації податкової застави в державному реєстрі застав нерухомого майна і опису заставленого майна та, у виключних випадках, арешту активів [6].

У цьому статусі: відкривається у боржника «випадок, від якого ведеться облік»; здійснюється в автоматичному режимі формування податкових вимог, коли сума хоча б одного випадку податкового боргу такого платника досягає визначеного граничного значення - це кількісний показник, який визначений для ініціювання або припинення певних дій з боку органів ДПС щодо боржників; залишаються на обліку всі випадки податкового боргу платника, якщо жоден з них не досягає визначеного граничного значення для відправки податкових вимог або для переходу до дієвого статусу. За часом дії розрізняють два види інертного статусу, до яких може бути віднесений податковий борг платника: до податкової вимоги - вид інертного статусу, в якому

податковий борг платника перебуває від дня відкриття «випадку, від якого ведеться облік» до дня направлення (вручення) податкової вимоги. Податкова вимога надсилається не раніше першого робочого дня після закінчення граничного строку сплати суми грошового зобов'язання і повинна містити відомості про факт. В цьому статусі податковий борг перебуває від дня, наступного за днем направлення (вручення) податкової вимоги, до дня, наступного за 60-м календарним днем від дня направлення (вручення) податкової вимоги [3].

Дієвий статус - це статус податкового боргу боржника, в якому зменшення такого боргу відбувається завдяки певним діям, що здійснює працівник відділу погашення податкової заборгованості органів ДПС - податковий керуючий, застосовуючи надані йому повноваження згідно із законодавством [6].

На цьому етапі податковий борг починає обліковуватися в дієвому режимі від дня, наступного за 60-м календарним днем від дня направлення (вручення) податкової вимоги. В усіх випадках податковий борг одного боржника може знаходитися лише в одному виді дієвого статусу.

Дієвий статус податкового боргу можна класифікувати за наступними ознаками: активний податковий борг; пасивний податковий борг; розстрочений податковий борг; відстрочений податковий борг; податковий борг, забезпечений договором поруки; реструктуризований податковий борг; безнадійний податковий борг.

Активний податковий борг характеризується відкритим характером взаємовідносин між платником податків, який має заборгованість із податкових зобов'язань, узгоджених платником або встановлених судом, та органом державної податкової служби. Це означає, що платник-боржник знає вимоги податкового законодавства, свої фінансові та інші можливості щодо погашення податкового боргу, вимоги податкового органу, що здійснює контроль за його діяльністю, і постійно співпрацює з ним у напрямі пошуку найбільш оптимальних способів вирішення даного питання.

Статус активного податкового боргу визначається інтенсивною роботою податкових органів у межах своїх повноважень, тобто працівники органів державної податкової служби працюють над скороченням податкового боргу. Активний податковий борг має тенденції до скорочення його загальної суми та недопущення її зростання. Тому правовий стан активного податкового боргу повинен включати в себе можливість застосування мінімуму штрафних санкцій та інших заходів адміністративного впливу на платника податків-боржника. Підставою виникнення активного податкового боргу є закінчення граничного терміну погашення податкового боргу після направлення (вручення) податкової вимоги.

Пасивний податковий борг - це борг, погашення якого здійснюється в судовому порядку, коли контролюючий податковий орган не може активно впливати на результати вирішення справи судом [4].

Лише отримавши рішення суду, яким можуть бути внесені зміни до розмірів (сум) стягнень, раніше визначених відповідним податковим органом, податковий орган отримує можливість здійснювати контроль за процесами виконання цього судового рішення.

Статус пасивного податкового боргу виникає також у випадку прийняття рішення господарським судом чи вищестоящим органом державної податкової служби про зупинення стягнення боргу за податковими платежами. У даному випадку лише про тимчасове його зупинення на підставах, визначених законодавством.

Статус пасивного податкового боргу має також борг за податковими зобов'язаннями. У даному випадку необхідно орієнтуватися на участь податкових органів у процедурі, передбаченій Податковим кодексом України.

До таких процедур належать: визначення неплатоспроможності суб'єктів господарювання; можливе відновлення їх платоспроможності шляхом проведення досудової санації; укладання мирової угоди; застосування ліквідаційної процедури [1].

При цьому погашення податкового боргу не може бути гарантованим і потребує тривалого часу, залежно від послідовності проведення процедур, що передбачені вказаним законом, які можуть виконуватись частково чи в повному обсязі [2].

Розстрочений податковий борг - це борг, статус якого характеризується активною роботою відповідного податкового органу з платником-боржником, яка обмежена рамками строків та іншими умовами кредитної угоди за бюджетним кредитом [1].

У зазначеному випадку податковий орган постійно контролює своєчасність виконання податкового зобов'язання таким платником, не застосовуючи заходів примусу, оскільки розстрочення сплати суми податкового зобов'язання є узгодженим самим платником-боржником і він самостійно обирає строки його погашення, як у рамках одного бюджетного року так і на термін, що виходить за його межі.

На думку М. О. Бондаренка, особливістю активного боргу є те, що на дату звернення до відповідного податкового органу платника податків із заявою про розстрочення податкового

зобов'язання він ще не є боржником із податкових платежів, а лише доводить можливість такої загрози. Тому, якщо він сумлінно виконує всі умови бюджетного кредиту, визначені кредитною угодою, його не можна вважати боржником навіть у той період, коли термін сплати податкових зобов'язань охоплюється строком дії бюджетного кредиту наданого такому платнику податків [5].

Відстрочення сплати суми податкових зобов'язань надається на умовах, за якими їх основна сума та нараховані на неї відсотки сплачуються рівними частками. За своїм змістом термін «відстрочення», не відрізняється від розстрочення податкових зобов'язань. В обох випадках плата розстрочених і відстрочених податкових зобов'язань провадиться рівними частками.

Статус податкового боргу, забезпеченого договором поруки, полягає в тому, що за договором податкової поруки банк-поручитель зобов'язується відповідати перед податковим органом за належне виконання платником податків обов'язків із погашення його податкового зобов'язання або податкового боргу в установленні строки та за процедурою.

Незважаючи на те, що згідно з чинним законодавством забороняється будь-яке переуступлення податкового зобов'язання або податкового боргу платника податків третім особам і що за правильність обчислення, своєчасність та повноту сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) і додержання вимог законів про податки відповідальність несуть платники податків, все ж статтею 87.7 Податкового кодексу України допускається, щоб гарантами повного та своєчасного погашення податкових зобов'язань платника податків виступали інші особи. Стан такого боргу може бути активним чи пасивним, оскільки банк-поручитель набуває усіх прав і обов'язків платника податків щодо строків погашення узгодженого податкового зобов'язання або податкового боргу, в тому числі й право оскарження дій податкового органу [1].

Реструктуризований податковий борг - це борг платника податків, погашення якого передбачене спеціальними законодавчими актами з визначеним порядком та строками погашення. Як правило, реструктуризація боргу провадиться шляхом списання чи розстрочення сум податкових зобов'язань й у загальному порядку носить цільовий характер.

Одним із проблемних аспектів мінімізації податкового боргу є організація та проведення заходів щодо скорочення суми боргу за податковими зобов'язаннями, коли за статусом така заборгованість визначена як безнадійна.

Відповідно до Податкового кодексу України безнадійним податковим боргом слід вважати: податковий борг платника податку, визаного в установленому порядку банкрутом, вимоги щодо якого не були задоволені у зв'язку з недостатністю майна банкрута; податковий борг фізичної особи, яка: визанана у судовому порядку неієздатною, безісно відсутньою або оголошена померлою, у разі недостатності майна, на яке може бути звернуто стягнення згідно із законом; померла, у разі недостатності майна, на яке може бути звернуто стягнення згідно із законом; понад 720 днів перебуває у розшуку; податковий борг платника податків, стосовно якого минув строк давності; податковий борг платника податків, що виник внаслідок обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин); податковий борг платника податків, державна реєстрація якого припинена на підставі рішення суду та внесено запис про виключення з Державного реєстру [1].

Необхідно пам'ятати, що статуси податкового боргу не можуть бути постійними чи неоднозначними. Вони можуть змінюватися і мати перехідний характер, тобто переходити з одного виду в інший. Наприклад, пасивний податковий борг може набувати стану активного податкового боргу, забезпеченого договором поруки.

Крім того, важливим моментом у визначенні стану боргу за податками, зборами (обов'язковими платежами), несплаченій пені та штрафних (фінансових) санкціях, розстрочених та відстрочених податкових зобов'язаннях є стан правової урегульованості податкових відносин і, особливо, взаємовідносин між податковими органами та платниками-боржниками щодо процедур, пов'язаних зі стягненням податкового боргу.

Наявність податкового боргу вимагає оцінки, результати якої повинні враховуватись контролюючими органами при розробці конкретних заходів щодо його скорочення.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України N 2755-VI (2755-17) від 02.12.2010[електронний доступ: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>]
2. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. № 2343-III // ВВР. - 1999. - № 42-43. - Ст. 378
3. Порядок направлення органами державної податкової служби України податкових повідомлень-рішень платникам податків: затверджений наказом Державної податкової адміністрації України від 22.12.2010 р. № 985 // [електронний доступ: http://www.sta.gov.ua/control/uk/print.js?article?art_id=305066&cat_id=240136&showHidden=1]
4. Антілов В. І., Долгий О. А. Мінімізація податкового боргу: економіко-правове забезпечення та організація: Навч. посібник./ В. І. Антілов, О.А.Долгий. - Коростень: Веchnий Коростень, 2005. - 208 с.
5. Бондаренко М. О. Словник-довідник для працівників органів державної податкової служби - К.: Дія, 2007. - С. 34.
6. Тимченко О.М. Податковий борг в Україні: причини, наслідки, менеджмент: монографія /О.М.Тимченко. - К.: КНУБ, 2009. - 228 с.

Юлія Комарницька,
Наук. кер. - Ткач С.В.,

Чернівцький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОВЕРДРАФТ – ЯК ОСОБЛИВА ФОРМА КРЕДИТУВАННЯ

Сучасна система кредитування побудована на ліберальній основі: клієнт не закріплюється за банком, а сам вибирає кредитну установу, послугами якої він хотів би користуватися; йому надано право відкривати позичкові рахунки не в одному, а декількох банках. Лібералізація системи кредитування розширює можливості клієнта в отриманні кредиту та створює умови для розвитку міжбанківської конкуренції. В свою чергу, комерційні банки при проведенні кредитної політики, виходять з необхідності забезпечення поєднання інтересів банку, його акціонерів, вкладників та клієнтів із врахуванням загальнодержавних інтересів.

Комерційні банки здійснюють кредитні операції за рахунок власних і залучених коштів тобто в межах наявних кредитних ресурсів. Основними джерелами формування банківських кредитних ресурсів є власні кошти банку (фонди банку, нерозподілений прибуток), залишки на розрахункових та поточних рахунках.

Важлива умова кредитування - це пріоритетність надання кредитів, яка повинна зумовлюватися виключно ефективністю проектів (заходів) кредитування, рівнем кредитного ризику та розміром очікуваного банком прибутку.

Банківські установи, виходячи з пріоритетів грошово-кредитної політики, власних інтересів та потреб позичальників, можуть застосовувати різні методи кредитування, які визначають форму позичкового рахунку, порядок видачі та погашення, методи контролю за цільовим використанням позики та засоби регулювання заборгованості. У світовій банківській практиці одним із поширених методів кредитування є овердрафт.

Актуальність даної роботи полягає у вивченні овердрафта, як одного з доступних видів кредиту, від якого залежить стабільність фінансово-господарської діяльності підприємства. Саме даний вид кредиту - найбільш поширений серед підприємств, оскільки овердрафт може надаватися автоматично при виникненні негайної потреби.

Об'єктом даного дослідження є банківська діяльність з надання овердрафта.

Метою статті є розкриття сутності та особливостей укладання, а також дослідження корисності овердрафту для підприємств.

Завдання статті: дослідження необхідності надання овердрафту комерційними банками; вяснення суті та умов надання овердрафту; визначення переваг овердрафту над іншими банківськими продуктами.

Варто зазначити, що теоретичні основи овердрафта в нашій країні широко не висвітлювалися.

На нинішньому етапі розвитку вкрай важливо, спираючись на наявний досвід, проаналізувати характерні особливості функціонування та розвитку овердрафту, сконцентрувати увагу на розробці та вдосконаленні овердрафтового кредитування.

Основоположниками сучасного підходу до розуміння проблем овердрафта є Д. Барлтроп, Д. МакНортон, К.Гавальда, Ж.Стуфле, Р.Гроснан, Ж.Рівуар, А.Кашьяп, Р.Раджан, А.Ушер. Питанням сутності овердрафту присвятили свої роботи й ряд вітчизняних вчених, серед яких особливу увагу привертають Вишневецький А.А., Іванов В.А., Полфреман Д., Челноков В. Особливості овердрафтового кредитування за пластиковими картками виявлені в дослідженнях Крюкової С., Савіної В. Серед сучасних авторів, які досліджують проблематику овердрафту, особливо варто виділити Арсентьева Н.В., Афанасьєву О.М., Ігнат'єву Д.А., Іменітова Є.Л.

Аналіз наявної методичної та наукової літератури з питань овердрафтового кредитування показує, що спеціальних досліджень, які комплексно розглядають овердрафт в системі розрахункових і кредитних відносин, визначення потреби позичальника в банківському продукті «овердрафт», не проводилося. Недостатня теоретична і практична розробленість питань овердрафту в системі кредитних відносин обумовлює актуальність теми та визначає спрямованість дослідження.

Значення слова «овердрафт» перекладається з англійської «overdraft» - понад план або перевибрата. Значення терміна походить з 1728 року, коли Вільям Хог отримав дозвіл взяти на 1000 фунтів стерлінгів (на сьогоднішній день це 65000 фунтів стерлінгів) більше, ніж у той момент перебувало на його рахунку. Цей історичний крок в економіці зробив банк під назвою «Royal Bank of Scotland», який знаходився в Единбурзі. Саме з цього моменту термін і сама процедура стала поширюватися по всій Європі, переходячи в стандартну практику банків. [1]

Комерційні банки у країнах із розвинутою ринковою економікою, особливо англійські, практикують надання кредиту у формі овердрафту, який можна розглядати як особливий вид конкуренту. Він полягає в тому, що банк допускає тимчасову наявність дебетового сальдо на розрахунковому (поточному) рахунку клієнта.[6, с.132]

Овердрафт – це короткостроковий кредит, що надається банком клієнту понад залишок коштів на його поточному рахунку, в межах передчасно обумовленої суми, шляхом дебетування поточного рахунку. При цьому, на поточному рахунку формується дебетове сальдо.

Овердрафт – кредити надаються приватним підприємцям та юридичним особам, які мають поточний рахунок в банку та постійно використовують його для проведення поточних платежів. Цільова аудиторія повинна відповідати наступним вимогам, згідно кредитних процедур: наявність діючого кредиту та/або позитивної кредитної історії; наявність поточного рахунку в національній валюті, по якому постійно протягом не менше 2-х місяців здійснюється постійний рух коштів; допускається видача кредиту при відсутності у «нового» клієнта обігів по поточних рахунках у банку при умові переходу на повне обслуговування по розрахунково-касових операціях (РКО); аналіз здійснюється по обігам банку, з якого переходить клієнт.[3]

Позитивна кредитна історія по кредитуванні передбачає, що клієнт раніше кредитувався протягом не менше 6-ти місяців, та з дотриманням умови по обов'язковому погашенню мікрокредиту пройшло не більше 2-х місяців, при цьому клієнт має високий ступінь довіри банку.

Окрім того, до цільової аудиторії по продукту овердрафт ставляться наступні вимоги: овердрафтове обслуговування корпоративних клієнтів здійснює спеціаліст одного напрямку (мікрокредитування / Кредитний Центр / VIP бізнес); відсутність податкової застави на активи підприємства-позичальника; клієнт не знаходиться в процесі банкрутства; суб'єктивна позитивна думка кредитного спеціаліста про позичальника, сформована на підставі даних (дохідність бізнесу та ін.), отриманих при проведенні фінансово-економічного аналізу / моніторингу (за виключенням тих випадків, коли проведення ФЕА та моніторингу не є обов'язковим).

Договір про надання Овердрафт-кредиту укладається на термін до 12 місяців.

Обслуговування клієнтів за договором овердрафту здійснюється в межах ліміту та терміну, що встановлені в договорі, з дотриманням умови про обов'язкове погашення кредиту й відсотків не пізніше дати закінчення періоду безперервного користування кредитом.

При цьому початком періоду безперервного користування кредитом вважається перший день, починаючи з якого безупинно існувало дебетове сальдо на поточному рахунку клієнта при закритті банківського дня. Зменшення або зростання заборгованості по кредиту в цей період не впливають на зміну дати початку періоду безперервного користування кредитом. Датою закінчення вважається банківський день, по закінченні якого на поточному рахунку зафіксоване нульове дебетове сальдо.

Максимальна величина періоду безперервного користування кредитом вказується у договорі про надання «Овердрафт-кредиту» та регламентує режим функціонування поточного рахунку в програмному комплексі. Клієнт зобов'язується здійснювати повне погашення дебетового сальдо на поточному рахунку не пізніше терміну закінчення періоду безперервного користування кредитом. [2]

Стандартна величина періоду безперервного користування кредитом встановлюється рівною 30-ти дням. У випадку невиконання умови про погашення кредиту та відсотків не пізніше терміну закінчення періоду: сума заборгованості за кредитом та відсотками вважається простроченою; банк припиняє обслуговування клієнта по овердрафт-кредиту і за власним розсудом: має право списати кошти з поточних рахунків клієнта в банку; у цьому випадку набуває чинності підвищена відсоткова ставка, що передбачається умовами договору; змінити умови договору – зажадати від клієнта дострокового повернення кредиту, сплати відсотків за його користування, виконання інших зобов'язань за договором у повному обсязі; розірвати договір у судовому порядку.

У випадку, якщо клієнтом повністю погашена прострочена заборгованість за договором, банком розглядається питання про доцільність поновлення оплати розрахункових документів клієнта на умовах, встановлених договором.

При цьому, банк вправі припинити подальше овердрафтове обслуговування клієнта, письмово повідомивши його про це. В такому випадку, дія договору припиняється після повного погашення простроченої заборгованості за кредитом, відсотками і комісійними платежами, а також сплати неустойки (пені, штрафів), передбачених договором.

Відсотки за користування кредитними ресурсами нараховуються щоденно на суму овердрафтного кредиту, який дорівнює розміру дебетового сальдо, сформованого по закінченні банківського дня на поточному рахунку клієнта. Розрахунок відсотків за користування кредитом здійснюється починаючи з дати утворення на поточному рахунку дебетового сальдо при закритті банківського дня, за фактичну кількість днів користування кредитними коштами, виходячи з кількості днів у році – 360 днів, до повного погашення заборгованості по кредиту. День повернення кредиту в часовий інтервал нарахування відсотків не включається.[3]

Погашення нарахованих відсотків здійснюється за рахунок надходжень на поточний рахунок клієнта. Відсотки повинні бути погашені не пізніше 30 днів.

По овердрафту встановлюється фіксована відсоткова ставка, розмір якої не залежить від

терміну користування кредитом, виходячи з періоду часу, протягом якого безперервно існувало дебетове сальдо на поточному рахунку клієнта.

Зменшення або збільшення суми кредиту в період безперервного користування кредитом не впливає на зміну дати початку періоду безперервного користування кредитом. Відлік кількості днів, що минули з початку періоду, припиняється в той день, по закінченні якого на поточному рахунку зафіксоване нульове дебетове сальдо.

У випадку непогашення кредиту після закінчення 30-ти днів, починаючи з 31-ого дня встановлюється підвищена відсоткова ставка, визначена як подвоєна фіксована процентна ставка, що встановлюється договором.

Загальні переваги овердрафта над іншими кредитними продуктами можна навести наступним чином:



Рис. 1. Переваги овердрафта над іншими кредитними продуктами

Додатковою зручністю в порівнянні зі споживчими кредитами є те, що кредитний ліміт клієнт одержує на картку, а не готівкою, що захищає від випадкових втрат і крадіжок.[4, с.73]

Цей кредит характеризується відсутністю цільового призначення: він може бути витрачений на будь-які цілі, що задовольняють потреби клієнта. Позичальникові не потрібно звітувати перед кредитором на які саме цілі була витрачена сума овердрафту.

В Україні цей вид кредитування не одержав ще досить чіткого законодавчого врегулювання, однак тією чи іншою мірою він регламентується Законом України "Про банки і банківську діяльність" і Положенням Національного банку України "Про кредитування", у якому дані деякі роз'яснення щодо можливості застосування овердрафта як інструменту короткострокового кредитування українських підприємств.

На сьогоднішній день економіка України зазнала труднощів пов'язаних з виникненням несприятливих умов на фінансовому ринку. Це призвело до втручання держави у роботу банківської діяльності, що призвело до збільшення кредитних ставок і обмеження кількості видач кредитних операцій. А оскільки кредит прискорює розвиток економіки всієї країни, тоді не буде доцільним обмежувати діяльність овердрафту як фінансування підприємства. Адже, однією з основних операцій комерційного банку є кредитування. Кредити становлять більше 50% всіх активів банку й приносять близько 2/3 усіх прибутків. Тому економічні інтереси комерційних банків полягають у розширенні обсягів кредитних операцій. У зв'язку з цим зрозуміло, що найлегший шлях - припинення відносин з усіма сумнівними клієнтами не є найкращим.

Зважаючи на те, що позички є найприбутковішими активами банку і становлять основну

частину їх активів, кредитна діяльність банку потребує ретельної організації. Правильна організація процесу банківського кредитування у формі овердрафту, розробка ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями виступають основою фінансової стабільності і ринкової стійкості комерційних банків. Частина банківських установ вже усвідомила важливість такого інструменту, як овердрафт, для підтримки міцних зв'язків з найбільш стійкими клієнтами.

Таким чином, можна зробити висновок, що овердрафт – один з найперспективніших видів кредитування суб'єктів господарської діяльності, що дозволяє своєчасно проводити розрахунки на підприємстві та підтримувати власну платоспроможність. Завдяки перевагам, які отримують клієнти в результаті операцій овердрафту, спостерігається розвиток саме даного виду кредитування в Україні. Перспективи розвитку овердрафту, як методу надання позик в нашій країні величезні.

Швидке поширення овердрафтного кредитування дасть можливість прискорити рух грошових коштів на поточних рахунках підприємств та подальше економічне зростання країни. Постійний розвиток та вдосконалення в Україні методів кредитування у формі овердрафту поступово призведе до появи на ринку банківських послуг все нових клієнтів як суб'єктів господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. История овердрафта [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL : <http://ru.wikipedia.org>.
2. [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: <https://privat24.privatbank.ua/p24/ecommerce>
3. Внутрішній сайт ПАТ КБ Приватбанк – Корпоративний Університет Приватбанку [Електронний ресурс].
4. Лагулін В.Д. Кредитування: теорія і практика: Навч. посіб. / Лагулін В.Д. – К.: Знання, 2004. – С. 215
5. Арсеньєва І. Овердрафт: що це за кредит і як його обслуговувати/ Ірина Арсеньєва// Головбух. – 2007/р. №68. – С. 19-21.
6. Шевченко Р.І. Кредитування і контроль: Навч.-метод. посібник для самост.вивч.дисц. / Шевченко Р.І. – К.: КНЕУ, 2002. – 183 с.

Світлана Кондрівич,

Наук. кер. – Галушка Є.О.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ІНФЛЯЦІЯ ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Економісти-теоретики та практики завжди акцентували свою увагу на причинах виникнення, тенденціях розвитку та соціально-економічних наслідках інфляції. Сьогодні ведеться пошук ефективного монетарної політики яка змогла б не лише проводити таргетування інфляції, а також забезпечити стабільний розвиток економіки країни. Останнім часом проблемам інфляції присвячені роботи таких вчених, як О.Шаринської, Л.Рябініної, О.Шарова, Н.Дорофєєвої, А.Цюкола, М.Савлука, М.Мороза, Ф.Пуховкіної та інші. Проте питання таргетування причин інфляції залишається актуальним і сьогодні. Ця проблема певною мірою розглядається в даній статті.

Більшість пострадянських економістів розглядає інфляцію як знецінення грошей, розуміючи під цим втрату їхньої власної вартості. Власну вартість мають золоті та срібні монети, що перебували у грошовому обігу, але це не стосується сучасних грошей. Паперові та електронні гроші мають лише купівельну спроможність і не мають власної вартості, у зв'язку з чим не можуть її втратити. Саме з цих міркувань західні економісти та деякі українські визначають інфляцію як нерівномірне та довготривале зростання цін, що призводить до знецінення грошей [2, с. 35].

Сучасній інфляції властивий ряд характерних особливостей: якщо раніше інфляція носила локальний характер, то зараз – повсюдний і всеосяжний; якщо раніше вона охоплювала певний період, тобто мала періодичний характер, то нині є хронічною. Сучасна інфляція знаходиться під впливом багатьох чинників. Розрізняють монетарні та немонетарні фактори інфляції у сучасній ринковій економіці. На думку економістів-практиків: інфляція спричиняється здебільшого факторами монетарної політики та має моністичний характер, тобто обумовлюється єдиною причиною. Багатофакторні концепції інфляції, як правило, не мають єдиної методологічної основи і зазвичай ґрунтуються на різноманітних припущеннях.

Єдиної думки щодо припустимого рівня інфляції у наукових колах немає. Оптимальною, на думку Дж.М.Кейнса, є інфляція у межах 3%; А.Гоша і С.Філіпса – 2,5% ; М.Сарела – 8%. Нульова інфляція за гіпотезою С.Фішера, Р.Сахаї та К.Вега, сприяє сталому економічному розвитку [1, с.34].

Сьогодні жодна з розвинутих країн не робить заяв щодо досягнення в найближчий час нульового рівня інфляції. Більшість центральних банків, у тому числі Європейський центральний банк, Банк Англії, Національний банк Швейцарії, стабільним вважає рівень інфляції, за якого подорожання товарів споживання не перевищує 2-3% [1, с. 35]. Отже, оптимальний рівень інфляції є індивідуальним для тієї чи іншої країни і залежить від конкретної ситуації та умов, що склалися в її економіці.

Сьогодні встановлено незаперечний факт, що інфляція не є безмежною. Вона має зовні і

внутрішні межі, які й намагаються виміряти і встановити економісти як орієнтири для її втручання, хоча межа будь – якої інфляції визначається невідповідністю для емітента випускати в обіг нові кредитні гроші.

Зовнішня межа інфляції встановлюється, як правило, у законодавчому порядку. В Україні зовнішня межа інфляції встановлюється рішенням Ради Національного банку України у вигляді прогнозного індексу споживчих цін на наступний рік на підставі аналізу розвитку економіки країни та грошово-кредитної сфери в поточному році. Внутрішні межі інфляції в країні визначаються тим ризиком, який готові взяти на себе банки при кредитуванні. Внутрішні межі інфляції – це межі безготівкової емісії банків, яка вимірюється величиною грошового мультиплікатора.

В умовах обмеження інфляції інтереси виживання (поповнення потреби в обігових коштах) мають бути вище інтересів поточного особистого споживання. Сьогодні можна направити більше збутку на особисте споживання, а завтра його не буде зовсім, бо виробництво припиниться у зв'язку з нестачею обігових коштів, а банк не видасть кредитів з причини малої ймовірності його повернення. В умовах пікових темпів інфляції доцільною є рестрикційна політика – політика стримування. Її характерні риси: скорочення витрат бюджету та позичкового процента, стримування експорту і грошової емісії, підвищення податкових ставок. У кінцевому результаті, зазначені заходи дають скорочення сукупного попиту.

Необхідно звернути увагу на те, що суттєво поліпшити ситуацію можна лише за умов комплексного впровадження заходів антиінфляційного регулювання. Адже економіку будь-якої країни слід розглядати як систему, організм з обмеженою кількістю прямих та опосередкованих зв'язків. Механізм дії інфляційних факторів залежить від співвідношення багатьох економічних процесів – внутрішніх і зовнішніх. Він неоднорідний на часовому проміжку становлення ринкової економіки в Україні. Також неоднакова активність конкретних інфляційних факторів. Це обумовлено тим, що інфляція – це, передусім, динамічний процес. У більшості випадків ті негативні процеси, які проглядаються на рівні макроекономіки, є наслідком значних деформацій внутрішніх економічних процесів, як макроекономічних, так і мікроекономічних.

Саме тому без системного підходу, без комплексного оздоровлення фінансової ситуації, що мають бути узгоджені з конкретними національними особливостями, конкретними земами процесів у кожній ланці економічної системи країни, їх розвитком протягом постійного перебігу часу. Інакше, якщо засоби щодо оздоровлення економічної ситуації використовуються частково, то результат буде також тимчасовий. Заходи по оздоровленню фінансової ситуації в Україні можуть дати позитивні результати лише за умов початкового, обов'язкового і суттєвого оздоровлення фінансів, базової ланки економіки – фінанси підприємств та організацій, ефективного стимулювання ділової активності та підприємництва, продукуючого процесу.

Оздоровлення та стабілізації фінансової та грошової системи в Україні надасть змогу зупинити негативні процеси в економіці – падіння рівня виробництва, знецінення грошей, дефіцит держбюджету – та забезпечити передумови для подальшого економічного росту.

Країни, що рішуче пішли шляхом ринкових перетворень, частково вже мають певні позитивні результати, які відображаються, передусім, у стримуванні інфляційних процесів, зростанні обсягів виробництва, підвищенні рівня життя населення. Безперечно, що й Україна, маючи значний економічний потенціал, не лише стабілізує фінансову ситуацію в країні, але й забезпечить умови "керованості" інфляційним факторам, що надасть їй змогу зайняти належне місце серед інших економічно та соціально розвинутих країн Європи.

Таким чином, управління інфляцією є найважливішою проблемою грошово-кредитної і загалом економічної політики. Необхідно враховувати при цьому багатоскладовий, багатofакторний характер інфляції. В її основі лежать не тільки монетарні, але і інші чинники. При всій значущості скорочення державних витрат, поступового стиснення грошової емісії потрібне проведення широкого комплексу антиінфляційних заходів. Серед них – стабілізація і стимулювання виробництва, вдосконалення податкової системи, створення ринкової інфраструктури, підвищення відповідальності підприємств за результати господарської діяльності, зміна обмінного курсу грошової одиниці, проведення певних заходів з регулювання цін і прибутків. Нормалізація грошового обігу і протидія інфляції вимагають вивірених, гнучких рішень, що настирливо і цілеспрямовано повинні вводитися в життя.

Список використаних джерел:

1. Шаринська О. Цінова стабільність: сутність і чинники впливу / О. Шаринська // Вісник Національного Банку України. – 2005. - №5. – С. 34-39.
2. Рубініна Л. До проблем розвитку теорії сучасних грошей / Л. Рубініна // Вісник Національного Банку України. – 2008. - № 7. – С. 32-35.
3. Дорофєєва Н. Таргетування інфляції у відкритій перехідній економіці / Н. Дорофєєва, А. Цюпол // Вісник Національного Банку України. – 2003. - №11. – С. 8-12.
4. Бакун О. Пряме таргетування інфляції: досвід Чехії / О. Бакун // Вісник Національного Банку України. – 2003. - №3. – С. 60-61.

Роман Лазар,

Наук. кер. – Федорюк А.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

З розвитком електроніки, комп'ютерної техніки та мережі інтернет багато речей з повсякденного життя стали виконуватися простіше. Починаючи від спілкування закінчуючи розрахунками і переказами коштів за допомогою новітніх технологій. Розвиток новітніх технологій не залишив осторонь банківську систему, розрахунки та інші банківські операції. Зараз кожен банк у своїй діяльності використовує комп'ютерні технології. Це полегшує роботу як працівникам банку так і їх клієнтам.

Актуальність даної теми полягає в тому, що в наш час безготівкові розрахунки широко використовуються, вони є дійсно зручними та ефективними. Прикладом є використання банкоматів, для того щоб отримати гроші з рахунку, кожен хто має картку може у будь-який час доби прийти і зняти гроші з картки у банкоматі і не потрібно чекати у чергах.

Використання безготівкових розрахунків призводить до скорочення поточних витрат та прискорення часу доступу клієнтів до своїх вкладів, прискорення руху грошових коштів. Наша держава почала використовувати «електронні гроші» та банківські картки не так давно, що наклало свій відбиток на банківську діяльність в Україні. Існування недосконалої нормативної бази, наявність різного роду проблем створюють перешкоди у розвитку та запровадженню безготівкових розрахунків. Недосконалість правової бази являється проблематикою даної статті.

Проблеми безготівкових розрахунків досліджувалися українськими та зарубіжними вченими, такими як Н.А. Куфакова, Ю.А. Ровинський, М.М. Агарковою, Л.К. Вороновою, М.С. Матрохіною, Л.Г. Єфімовою, Б.М. Івановою, А.О. Селівановою, Н.І.Хімічевою, Я.А.Гейвандовою, А.М.Гуляєвою, М.П. Кучерявенком, О.П. Орлюком, Є.О.Алісовою, Н.С. Дубенко, О.М. Євровим, О.В. Міняйлом, А.М. Морозом, А.І. Савлуком, М.Ф. Пуховкіною, М.В Ніконовою, та ін.

Використання безготівкових розрахунків у наш час – це зручно для клієнтів, адже можна здійснювати платежі на великій відстані без ризику втрати.

Відповідно до статті 3 Закону України "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні" кошти існують у готівковій формі (формі грошових знаків) або у безготівковій формі (формі записів на рахунках у банках). [4, ст.3]

Відповідно до статті 1087 Цивільного кодексу України розрахунки між юридичними особами, а також розрахунки за участю фізичних осіб, пов'язані із здійсненням ними підприємницької діяльності, проводяться в безготівковій формі. Розрахунки між цими особами можуть проводитись також готівкою, якщо інше не встановлене законом.

Стаття 1088 кодексу зазначає, що безготівкові розрахунки проводяться через банки, інші фінансові установи (далі – банки), в яких відкриті відповідні рахунки, якщо інше не впливає із закону та не обумовлене видом безготівкових розрахунків.[2, ст. 1088]

Організація безготівкових розрахунків повинна сприяти нормальному обігу коштів, забезпечувати безперервний хід реалізації продукції, та відповідати певним принципам і вимогам:

Розрахунки здійснюються через установи банку;

Кошти списуються за розпорядження власника в межах залишку на рахунках;

Клієнтам надається право вибору банків для відкриття рахунків;

Обов'язкове зберігання коштів на рахунках у банках;

Самостійний вибір форм розрахунків;

Платники несуть відповідальність за здійснення платежів у встановлені строки;

Максимальне наближення часу платежу до часу відвантаження товарів, виконання робіт, послуг.

Проблема визначення місця інституту безготівкових розрахунків у системі права України не має однозначного вирішення в межах правової дискусії. Побувають такі точки зору на зазначену проблему: розрахункові відносини розглядаються як відносини, що мають комплексний характер; розрахункові відносини розглядаються як вид цивільних правовідносин; розрахункові відносини розглядаються як вид господарських правовідносин.

Взагалі виділяють такі види безготівкових розрахунків:

➢ Платіжні доручення;

➢ Акредитиви;

➢ Розрахункові чеки (чеки);

➢ Розрахунки за інкасо;

➢ Інші розрахунки, передбачені законом, банківськими правилами та звичаями ділового обороту.

Відповідно до ст. 51 Закону України "Про банки і банківську діяльність" безготівкові розрахунки

проводяться на підставі розрахункових документів на паперових носіях, або в електронному вигляді. Банки в Україні можуть використовувати як платіжні інструменти платіжні доручення, платіжні вимоги-доручення, векселі, чеки, банківські платіжні картки та інші дебетові і кредитові платіжні інструменти, що застосовуються у міжнародній банківській практиці.

Зрозумілим з цього стає, що в Україні безготівкові розрахунки можуть здійснюватися за допомогою різних інструментів, які можна використовувати, але діючий Закон України "Про банки і банківську діяльність" взагалі не містить такі поняття як "форма розрахунків". Це можна класифікувати як прогалину в законодавстві. [5, ст. 51]

У статті 7 Закону України "Про Національний банк України" встановлено, що Національний банк України визначає форми платежів, проте, не розкрито, що саме розуміється під формою платежу. Відповідно до статті 40 цього Закону Національний банк встановлює правила, форми і стандарти розрахунків банків та інших юридичних і фізичних осіб в економічному обігу України із застосуванням як паперових, так і електронних документів, а також платіжних інструментів та готівки, координує організацію розрахунків, дає дозволи на здійснення клірингових операцій та розрахунків. Тобто, зважається термін "форма розрахунків", проте визначення його знову ж таки не надається. [3, ст. 40]

Банківське законодавство України не містить визначення термінів "види безготівкових розрахунків", та "форми безготівкових розрахунків".

Загальні (по відношенню до сфери безготівкових розрахунків) законодавчі акти (Цивільний та Господарський кодекси України) не мають єдиного підходу до розуміння вищезазначених термінів. У Цивільному кодексі України використовується термін "види безготівкових розрахунків", тоді як у Господарському кодексі України - "форми безготівкових розрахунків".

Така невизначеність суттєво не впливає на сам процес безготівкових розрахунків, але коли таких неточностей є багато вони можуть гальмувати процес розвитку безготівкових розрахунків. В даному випадку неясності виникають у основі безготівкових розрахунків.

Прийняття Закону України «Про електронний цифровий підпис» підняло Україну на вищий щабель у розвитку безготівкових розрахунків. Цей Закон дає можливість розвитку безготівкових розрахунків, та інших видів електронних операцій. Згідно ст.3 цього закону електронний цифровий підпис за правовим статусом прирівнюється до власноручного підпису (печатки) у разі, дотримання певних правил. [6, ст. 3]

Не дивлячись на динамічний розвиток емісії платіжних карток, частка безготівкових платежів залишається невеликою, хоча є тенденція розвитку. Інтенсивно розвиваються лише карткові зарплатні проекти, що не означає розвиток безготівкових розрахунків, це є також проблемою, яку треба вирішувати. Не виконується основна функція карткових систем - переведення роздрібного грошового обороту в безготівкову форму. Разів зняття готівки картки, емітовані українськими банками, використовуються більш як у 20 разів частіше, ніж для розрахунків за товари та послуги.

Сегмент безготівкових платежів на національному картковому ринку в даний час знаходиться лише на стадії становлення. В Україні, поки що не створено належних умов для істотного збільшення його частки. До негативних факторів з боку надавача послуг, можна віднести:

- Незацікавленість торговців у впровадженні безготівкових форм розрахунків;
- Недостатній розвиток ринку споживчого кредитування;
- Відсутність кредитних історій фізичних осіб, що стримує розвиток кредитування з використанням платіжних карток;

Великі затрати для придбання відповідного устаткування;

Для вирішення проблем пов'язаних з організацією безготівкових розрахунків потрібно внести зміни до існуючих нормативних документів та законів, виправити всі неточності та суперечності, для того щоб закони і нормативні документи не протирічили одне одному. Внести зміни до діяльності банків у сфері безготівкових розрахунків, змусити банківські установи на законодавчому рівні організувати та проводити чесно безготівкові розрахунки, цим самим стимулювати людей до використання цього типу розрахунків. Також необхідно створити умови для заохочення торговців встановлювати термінали. Необхідно створити державний фонд допомоги тим підприємцям, хто має бажання встановити у своїй торговельній точці обладнання для здійснення безготівкових розрахунків, також можна прийняти закон про те, що ті підприємці, котрі за власний кошт встановлюють у своїх торговельних точках термінали і переходять на використання безготівкових розрахунків, отримували пільги у оподаткуванні, ввізному миті та іншому.

Першочерговими заходами з організації електронної торгівлі в Україні повинна стати розробка та формування правової бази з проведення торговельних операцій з використанням Інтернету. Адже використання безготівкових розрахунків через інтернет забезпечить заощадження часу та коштів і призведе до пришвидшення обороту коштів.

Стабільність фінансової системи України і національної економіки безпосередньо пов'язана зі стабільністю розрахункової системи, тобто з наявністю надійного механізму платежів, що дозволяють безперерійно здійснювати розрахункові операції.

Одним із важливих шляхів удосконалення організації безготівкових розрахунків є побудова Єдиної національної системи банківських карток, система повинна сприяти збільшенню обсягів безготівкових розрахунків в Україні, акумулюванню фінансових ресурсів на території України.

Список використаних джерел:

1. Конституція України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, N 30, ст. 141)
2. Цивільний кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, NIN 40-44, ст.356)
3. Закону України "Про Національний банк України" (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 29, ст.238)
4. Закону України "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні" (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, N 29, ст.137)
5. Закону України "Про банки і банківську діяльність" (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, N 5-6, ст.30)
6. Закону України «Про електронний цифровий підпис» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, N 36, ст.276)
7. Кравець В. Перспективи здійснення безготівкових розрахунків в Україні //Банківська справа. – 2000. – №6. – С. 3-8
8. Савченко А., Кравець В. Розвиток платіжної системи України за десятир'ччя // Вісник НБУ. – 2001. – №5. – С. 10-12
9. Банківське право України Київ [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://ebk.net.ua/Book/law/getmantshev_bpu/part6/601.htm
10. Види безготівкових розрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://raduk.info/komentar/dkyk/dkyk-kruga5/dkyk-kruga5-pozd3/168-gk-glava74/2833-1088---.html>
11. Порядок організації безготівкових розрахунків в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ebk.net.ua/Book/FP/vopu/21-26/11254.htm>

Олексій Мальячук,

Наук. кер. – Кучерівська С.С.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

РОЗВИТОК ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку національної економіки все більшою актуальністю набуває проблема пенсійного забезпечення населення. Нині діюча в Україні пенсійна система не виконує належним чином покладених на неї завдань. В правовому, економічному та соціальному відношеннях вона не відповідає необхідним вимогам, тому потребує термінових та принципових змін, що зумовлює необхідність пошуку нових підходів до створення концепції пенсійного забезпечення, яка відповідала б особливостям стану соціально-економічного розвитку України.

Питання соціальної політики та пенсійного забезпечення вивчалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Теоретико-методологічні основи організації системи недержавного пенсійного страхування відображено у наукових працях таких вчених, як В. Вінер, В. Рудик, В. Ніколаєнко, Л. Лузгіна, С. Юрій та інші.

Метою даної статті є систематизація і узагальнення особливостей пенсійної системи, можливості її удосконалення за допомогою різноманітних заходів, а також вивчення зарубіжного досвіду використання даного виду страхування.

Пенсійні витрати в Україні у 2009 році досягли 19% ВВП, що є найвищим показником серед усіх країн світу і майже вдвічі перевищує цей показник у Європі. Середній рівень державних пенсійних витратків в країнах Організації економічної співпраці та розвитку складає 7 % від ВВП. Це пов'язано із погіршенням демографічної ситуації в країні: зростає кількість людей пенсійного віку, яка за прогнозами Світового банку вже в 2025 році буде дорівнювати кількості зайнятого населення. Як наслідок цього – зростання витратків з бюджету та дефіцит Пенсійного фонду, який за результатами першого кварталу 2010 року перевищив 29 млрд. грн. Подальше посилення навантаження на зайняту частину населення у вигляді підвищення пенсійних внесків та податків на фінансування пенсійних витрат буде стимулювати тіньову сферу економіки та деградацію інших галузей, що залежать від державного бюджету. Іншими чинниками, що обумовлюють необхідність реформування пенсійної системи є зниження економічної активності працездатного населення, поширення тіньової зайнятості, масштабна трудова міграція. Таким чином, проведення пенсійної реформи в Україні є життєво необхідним і в питанні подолання економічних проблем, і з метою забезпечення соціального добробуту громадян [5].

У багатьох країнах, де одночасно існують різні інститути добровільного пенсійного страхування, перевага надається, головним чином, недержавним пенсійним фондам (НПФ). При цьому НПФ як фінансові інститути застосовують найбільш широкий спектр схем додаткового пенсійного забезпечення: від найпростіших накопичувальних (за принципом банківського депозиту) і до змішаних схем внесення коштів у недержавний пенсійний фонд.

Зокрема США, формуючи свою пенсійну систему, використали також модель обов'язкового соціального пенсійного страхування, яка була запроваджена в Німеччині і інших європейських країнах. Особливістю американської розподільчої пенсійної системи полягала в тому, що розміри пенсії визначалися регресивно: чим більша сума внесків, тим менший відсоток від цієї суми громадянин отримував як пенсійну виплату. Такий механізм забезпечував перерозподіл доходів від більш забезпечених громадян до найменш забезпечених, і функціонував на солідарному

принципі [4, с. 182].

Крім розподільного типу державної пенсійної системи у світовій практиці широко використовується накопичувальний. Накопичувальна пенсійна система – це така система, в якій кошти зосереджуються на персональних рахунках, і їхня сума зростає внаслідок інвестування. Такі пенсійні системи набули широкого розповсюдження в Південно-Східній Азії та Латинській Америці. В багатьох країнах цих регіонів вони існують як загальнонаціональні накопичувальні пенсійні системи. В їх основу також покладені принципи пенсійного страхування. Страхові внески відображаються на персональних рахунках громадян. Крім суми страхових внесків власникам таких рахунків нараховуються ще інвестиційні доходи, що сприяє збільшенню розмірів пенсійних виплат. Ще один варіант пенсійного страхування, що використовується в зарубіжних країнах, поєднує два попередні варіанти. Страхувальник може вибрати комбінацію, в якій до певного віку буде діяти «запрограмоване зняття з рахунка», а потім – одержання довічної пенсії.

Особливості розвитку страхування за рубежом є те, що в нинішніх умовах за систему пенсійного страхування фактично відповідають приватні страхові компанії, а також інші спеціалізовані фінансові установи, що перебувають під державним контролем.

В Україні блоком законодавчих документів, розроблених і затверджених у 2003 році визначено формування тривірневої пенсійної системи, яка складається з солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (I рівень), накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (II рівень) та системи добровільного недержавного пенсійного забезпечення (III рівень) [1]. Дана модель має багато спільного і за багатьма аспектами відповідає поширеній в світі багаторівневої моделі пенсійної системи. Основною характеристикою даної моделі є те, що вона будується на принципах пенсійного страхування. На даний час можливості солідарної системи в Україні обмежені. Це пов'язано насамперед із демографічною ситуацією, яка склалася в нашій країні. В Україні майже 13,8 млн. людей похилого віку, а це майже третина населення. Загальна чисельність платників внесків на пенсійне страхування становить 15,2 млн. осіб, тобто вони фінансують майже 90,8% середньої пенсії по країні [4, с.181]. Крім того, при низькій народжуваності в Україні диспропорція між кількістю пенсіонерів і працюючого населення буде збільшуватися.

Відповідно до чинного пенсійного законодавства однією з передумов запровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи є досвід запровадження і функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення.

Для забезпечення функціонування третього рівня пенсійної системи Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 передбачено створення нових установ – недержавних пенсійних фондів (НПФ), які займаються виключно накопиченням пенсійних внесків вкладників з подальшим їх інвестуванням та здійсненням пенсійних виплат учасникам [2]. Недержавне пенсійне забезпечення (НПЗ) відіграє надзвичайно важливу роль у забезпеченні гідного рівня життя громадян після виходу на пенсію. Окрім цього, воно сприяє економічному розвитку, оскільки сформовані за рахунок внесків вкладників фонди є стабільним джерелом інвестиційних ресурсів. За порівняно невеликий період часу (із початку 2005 р. до початку 2009 р.) відбулося майже п'ятикратне зростання кількості недержавних пенсійних фондів, яке обумовлене, в основному, високими темпами створення відкритих НПФ. На кінець 2008 року в Україні було зареєстровано 109 НПФ, з яких найбільша кількість були створені у формі відкритих – 86 (78,9% загальної кількості), 14 (12,8%) – у формі корпоративних, 9 (8,3%) – професійних. Така диференціація фондів свідчить, що найбільш прийнятними є відкриті НПФ як організації, котрі характеризуються найбільшою прозорістю та доступністю. 2009 року загальна кількість НПФ зменшилась до 107. На кінець 2009 року кількість учасників НПФ становила 497 тис. осіб, протягом року вона зросла на 3% [5]. Серед перешкод, що стримують розвиток недержавного пенсійного забезпечення в Україні основними є: недостатня поінформованість населення про концепцію пенсійної реформи та значення у ній системи НПЗ, що стримує її розвиток; недовіра населення до НПФ та відсутність просування позитивного іміджу існуючих НПФ; висока частка витрат населення спрямовується на поточні потреби, а не на заощадження; недосконалість нормативно-правової бази з питань НПЗ, яка потребує опрацювання та удосконалення; невідомі питання стосовно надання податкових пільг у системі НПЗ [3, с.22].

Досліджуючи питання пенсійного страхування за рубежом, звертає на себе увагу проблема розподілу страхових внесків з пенсійного страхування між роботодавцем і працівниками. На думку деяких зарубіжних фахівців, для того щоб підтримувати і підвищувати конкурентоспроможність підприємств на світовому ринку було б доцільно фінансування пенсійного забезпечення перерозподілити на всіх платників пенсійного страхування однаково.

Країни з більш розвинутою ринковою економікою поступово через впровадження накопичувальної пенсійної системи, через обов'язкове і добровільне пенсійне страхування вже зняли з підприємств частину тягаря з фінансового забезпечення пенсійних виплат своєму насе-

ленню, було перекладено дане фінансування на працездатне населення [4, с.184].

Україна на даний час ще не може зробити такого радикального переходу до обов'язкової накопичувальної системи. Для цього потрібні: загальний розвиток національної економіки, зростання доходів населення, формування стійких недержавних пенсійних фондів, розвинута законодавча база і підготовка суспільства в цілому до таких реформ.

Отже, система недержавного пенсійного страхування має великі перспективи. За оцінками експертів, населення України володіє значним інвестиційним потенціалом. Подальше реформування системи недержавного пенсійного забезпечення дозволить вирішити не лише соціальні, а й економічні проблеми, оскільки НГФ є важливим джерелом довгострокових інвестиційних ресурсів в країні та сприяють стабільній розбудові та підвищенню конкурентоспроможності національного господарства.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" // Відомості Верховної Ради України. – 2003, № 49-51. – 376 с.
2. Закон України "Про недержавне пенсійне забезпечення" // Відомості Верховної Ради України. – 2003, № 47-48. – 372 с.
3. Ніколаєнко В. Три кроки до забезпеченості старості // Вісник пенсійного фонду України. – 2009. – №10. – с.20-25.
4. Рудик Б.К. Використання зарубіжного досвіду в розвитку пенсійного страхування в Україні // Формування ринкових відносин. – 2010. – №2. – с. 180-185.
5. Підручні розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfr.gov.ua>

Олексій Малярчук,

Наук. кер. – Федорюк А.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Місцеві бюджети в сучасних умовах є одним із джерел задоволення життєвих потреб населення. Більшість державних видатків, насамперед соціального спрямування, фінансуються з місцевих бюджетів. Це, передусім, виплати із соціального захисту та соціального забезпечення населення, утримання закладів соціально-культурної сфери, видатки на розвиток місцевого господарства.

На сьогодні формування дохідної частини місцевих бюджетів викликає багато суперечок, адже основною передумовою ефективного функціонування місцевого самоврядування є володіння ним достатньою кількістю коштів для проведення своєї діяльності. Фонд фінансових ресурсів, що утворюється на рівні регіону, інколи навіть наполовину не задовольняє потреби місцевого самоврядування в коштах, необхідних для вирішення поточних проблем.

У науковій літературі проблема місцевих бюджетів обговорюється у наукових працях таких науковців, як А.М. Букало, О.В. Василенко, Є. В. Жемеренко, А. М. Науменко, С.В. Слухай, О.В. Гончаренко та інших. Значна увага приділена процесам формування коштів місцевих бюджетів та напрямкам використання цих коштів.

Метою статті є вивчення джерел формування доходів місцевих бюджетів, засобів їх підвищення з урахуванням зарубіжного досвіду і вимог сьогодення.

Соціально-економічний розвиток регіонів залежить насамперед від фінансових ресурсів територіальних органів управління та їх ефективного використання.

Згідно із Бюджетним кодексом України, до доходів місцевих бюджетів відносяться податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом та трансферти [1].

Місцеві бюджети в розвинених країнах поповнюються переважно за рахунок податкових надходжень. Зокрема у країнах членах – Європейського Союзу податкові надходження становлять близько 70%, у Швеції та Данії – понад 80%. Місцеві податки утворюють близько 60% прибуткової бази місцевих органів влади в Німеччині, 48% – у Швейцарії, 38% – в Італії, 45% – в Австралії, 44% – в Норвегії. Згідно із законодавством Естонії, місцеві органи самоврядування оперують такими податковими дохідними джерелами: подушний податок, місцевий прибутковий податок, податок на продаж, податок на човни, податок з реклами, плата за користування дорогами та податок на вуличне обслуговування, податок з власників автомобілів, податок з власників тварин, податок на розважальні послуги [5, с. 127].

В Україні частка місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів значно менша і становить 5-7%.

Як бачимо існує нагальна потреба реформування місцевих податків, щоб вони стали найвагомішим джерелом доходів у місцевих бюджетах, яким вони є у розвинених демократичних країнах.

Видатки місцевих бюджетів забезпечуються за рахунок надання трансфертів із державного бюджету, близько 50 %, які відіграють важливу роль у формуванні доходів місцевих бюджетів та частки ВВП, яка перерозподіляється через систему трансфертів [6, с. 67].

Світовий досвід ілюструє загальну закономірність, згідно з якою формування дохідної бази

місцевої влади та місцевого самоврядування загалом визначається рівнем децентралізації влади в країні [3, с. 31]. З посиленням останньої, як правило, зміцнюються акценти між податковими надходженнями до місцевих бюджетів та трансфертами з центрального бюджету на користь перших. Податкові надходження у країнах з високим рівнем децентралізації та автономії місцевої влади відіграють дедалі більшу роль у плані бюджетоутворення.

З метою надання місцевим бюджетам достатніх податкових надходжень, що більше відповідатимуть обсягу покладених на них функцій, варто розглянути джерела надходжень місцевих бюджетів.

Принципово важливе значення має закріплення за місцевими бюджетами таких податків, які гарантуватимуть органам місцевого самоврядування стабільні надходження доходів та їх рівномірний горизонтальний розподіл.

Одним з найперспективніших джерел розширення дохідної бази місцевих бюджетів є податок на майно фізичних осіб, який з урахуванням світової практики є місцевим податком. У Росії цей податок існує, але становив у 2009 р. тільки 1,2% від доходів місцевих бюджетів Росії, прибутки від податку на майно юридичних осіб значно більші. Значною є їх частка майнових податків в місцевих бюджетах Франції близько 20%, Румунії – 19%, Латвії – 13%, Литви – 11%. У США податок на майно становить більше ніж 40% надходжень місцевих бюджетів. У Японії ставка податку на майно в середньому становить 1,4%, його сплачують фізичні і юридичні особи. Оподаткуванню підлягає нерухоме майно, земля, цінні папери [5, с. 128].

Варто відзначити важливість стягнення в Україні податку на нерухомість. Оподаткування нерухомості в Україні представлено платою за землю й відіграє помітну роль у формуванні загального фонду місцевих бюджетів, близько 5 – 7 %, а із введенням Податкового кодексу, який прямо визначає оподаткування нерухомості, може стати найважливішим джерелом доходів місцевих бюджетів. Проте його фискальний вплив є явно недостатнім для забезпечення стійкості фінансової бази місцевого самоврядування.

Базою оподаткування виступає нерухоме майно, а підставою для визначення суми сплати можуть бути як його оціночна вартість, так і його площа. А також встановлення коригувальних коефіцієнтів і використання гнучкої систему податкових пільг.

Варто враховувати, що на величину доходів від місцевих податків та зборів впливає податковий потенціал. У широкому сенсі податковий потенціал – це сукупний обсяг оподатковуваних ресурсів території. У вузькому, практичному значенні, податковий потенціал є максимально можливою сумою надходжень податків і зборів, обчислених в умовах чинного законодавства. Кількісна оцінка податкового потенціалу передбачає вирішення двох ключових завдань: визначення власне податкового потенціалу (тобто тієї частини сукупних фінансових ресурсів, що можуть розглядатися як потенційні податкові ресурси) й визначення гранично допустимого податкового навантаження (норми оподаткування) для окремого регіону з урахуванням збалансованості інтересів усіх учасників міжбюджетних відносин й об'єктивно зумовленого та реального перерозподілу коштів між бюджетами з метою збалансування рівня бюджетної забезпеченості регіонів і муніципальних утворень.

Одним і джерел додаткового наповнення місцевих бюджетів є перегляд та реформування пільг, що надаються при стягненні місцевих податків та зборів, через застосування яких бюджети недоотримують певні суми коштів в залежності від виду податку чи збору та регіону в якому вони стягуються. Законодавством по різних податках та платежах передбачаються пільги у вигляді повного або часткового звільнення від сплати. Під використання цього джерела, мається на увазі зміна чи ліквідація тих пільг які не дають соціально-економічного ефекту в розвитку регіонів.

З погляду зміцнення фінансових основ місцевого самоврядування заслуговує на увагу діяльність регіональних інвестиційних фондів. Такі фонди формуються, як правило, без участі бюджетного ресурсу. Водночас, діяльність таких фондів дає змогу вивільнити інвестиційний ресурс місцевого бюджету та спрямувати його у сфери, які відчувають більшу потребу у фінансуванні розвитку того чи іншого об'єкта. З іншого боку, за рахунок ресурсів таких фондів з'являється можливість фінансування проєктів, які потребують значних коштів і яких в розпорядженні відповідного місцевого бюджету може виявитися недостатньо [2, с. 33].

Світовий досвід показує бурхливий розвиток інвестиційних фондів, які акумулюють грошові кошти мільйонів індивідуальних інвесторів та є одними з найважливіших інвестиційних ресурсів для економіки багатьох країн. Зокрема в США на кінець 2009 року кількість таких фондів становила 7 691 фонди, Франція – 7 982, Люксембург – 9 017 фондів.

Офіційна вітчизняна статистика надає такі дані: на початок 2010 р. кількість інститутів стільного інвестування становила 968 з сукупними активами 5574 млн. грн, що на 134 фонди та на 1552 млн. грн більше, ніж у 2008 р. [2, с.4-5]

Новітні тенденції розвитку інвестиційних фондів в умовах глобалізації стимулюють інвестиції в іноземні активи. Проте інвестиції в Україну стримують ряд факторів, серед яких:

нестабільність ринків цінних паперів, різка зміна періодів стрімкого зростання доходності значним зниженням курсу акцій, недостатній розвиток фінансової інфраструктури, політична й економічна нестабільність. Унаслідок цього певний рівень ризику притаманний усім операціям на вітчизняному фондовому ринку. Також недосконалою є і правова база ведення операцій на фондових ринках, недостатньо розроблена система бухгалтерського обліку та розрахунків за угодами з цінними паперами. Існують і позитивні фактори, які сприяють збільшенню іноземних інвестицій в Україну. У першу чергу, на це впливає той факт, що, за даними провідних аналітиків, темпи економічного зростання в країнах колишнього СРСР та в країнах, що розвиваються, будуть у два-три рази перевищувати темпи зростання у високорозвинених країнах, що має забезпечити приріст капіталізації на цих ринках та збільшення доходності за цінними паперами, що на них обертаються..

Важливим аспектом формування та використання доходів місцевих бюджетів є бюджетна самостійність. Самостійність усіх бюджетів є ознакою сучасної побудови бюджетної системи України. Місцеві бюджети одного рівня не можуть бути включені до місцевих бюджетів іншого рівня. Повноваження органів місцевого самоврядування щодо встановлення джерел доходів передбачають бюджетну самостійність, самостійність щодо встановлення комунальних тарифів і податків. Під бюджетною самостійністю розуміють право органів місцевого самоврядування мати власний бюджет, самостійно його розглядати й затверджувати. Податкова самостійність передбачає право встановлення місцевих податків та зборів, їхніх ставок, пільг і визначення податкової бази. Обов'язки щодо видатків передбачають зобов'язання органів місцевого самоврядування в межах своїх функцій самостійно визначати склад видатків і здійснювати їх із місцевих бюджетів. Бюджетна самостійність дає можливість використання нових та реформування діючих джерел доходів місцевих бюджетів і їх використання відповідно до потреб регіону. В сучасній Україні справді назріла необхідність справжньої, а не декларативної фінансової децентралізації для більш повного та ефективного задоволення потреб населення в кожному регіоні. Без бюджетної самостійності місцевих органів влади з її численними складовими й урахування податкового потенціалу кожного регіону побудова й розвиток ефективної та дієвої бюджетної системи України може відкладатися на невизначений час.

В Україні існує потреба в реформуванні місцевих податків шляхом внесення змін до законодавства, згідно з якими надати право місцевим органам влади встановлювати у визначених законом межах надбавки до загальнодержавних податків, власні податки та збори, визначити їхні ставки. Необхідно звернути увагу на зменшення податкових пільг, що надаються підприємствам. Для цього слід перевести підприємства пріоритетних галузей на фінансування на конкурсних засадах із одночасним скороченням, а в перспективі й скасуванням пільг із тих податків, що зраховуються до місцевих бюджетів. При плануванні видаткової частини місцевого бюджету доцільно враховувати структуру видатків території, яка зумовлена кількістю населення, кліматичними умовами, аграрним чи промисловим напрямом виробництва, пріоритетними напрямками розвитку економіки на цій території.

Необхідним також є вивчення світового досвіду функціонування місцевих фінансів та використовувати набуті знання на практиці, пристосовуючи їх до українських реалій.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: (ББК), від 08.07.2010 р., N 50-51.
2. Букало А.М. Структура інвестиційних фондів у корпоративній сфері [Електронний ресурс]: Національний Банк України. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/.../GEB_2009_No2-V_Fodarak-Status_and_prospects_of_attracting_foreign_investment_52.pdf
3. Басиленко О.В. Світовий досвід формування інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів // Держава та регіони. - 2009. - № 2. - с. 29-36.
4. Жемеренко Є. В. Використання коштів місцевих бюджетів України// Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 13.
5. Науменко А.М. Напрями підвищення доходності місцевих бюджетів// Держава та регіони. – №95. – 2009. – с.127-133.
6. Служай С.В., Гончаренко О.В. Удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні // Фінанси України. - 2007. - № 8. - с. 63-72.

Мар'яна Малішук,

Наук. кер. – Федорук А.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В УКРАЇНІ, ПРОБЛЕМИ ЙОГО ЗДІЙСНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

На даний момент економічна політика української держави здійснюється на основі багатьох механізмів, методів, способів, інструментів. Одним з визначальних важелів управління фінансовою системою є фінансовий контроль. Фінансовий контроль – це важлива функція держави, що забезпечує нормальне функціонування фінансової системи. З одного боку він є засобом поєднання функцій фінансового планування і прогнозування, фінансового обліку та статистики, з іншого – передумовою здійснення функцій фінансового аналізу та регулювання. Це визначає інтегруючу роль фінансового контролю, недооцінка якої значно погіршує ефективність управління фінансовими ресурсами.

Актуальність даної теми полягає в тому, що в Україні організація і здійснення фінансового контролю органами державної влади України перебуває ще на стадії становлення. Потребує удосконалення організаційно-правове забезпечення структурної і функціональної побудови державних органів України, а отже уточнення визначень ряду базових понять, пов'язаних з виконанням ними контрольних функцій.

Для ефективного функціонування та розвитку державних фінансів, зокрема отримання таких результатів як: дотримання економічної безпеки держави, збалансування державного та місцевих бюджетів, досягнення фінансової самодостатності регіонів, секторів і галузей економіки, збільшення захищеності фінансово-економічних інтересів громадян і суспільства і як результат – процвітання держави, посилення престижу перед світовою спільнотою необхідне вдосконалення системи фінансового контролю в Україні.

Проблеми фінансового контролю досліджували українські науковці, серед яких необхідні згадати: І.В. Басанцова, В.М. Карпова, Л.А. Савченко, І.Б. Стефанюка, В.О. Шевчука, С.В. Бельчика, М.В. Бариніна-Закірова, Т.В. Кальченка, В.К. Симоненка. Фінансовий контроль і класифікацію органів фінансового контролю у практиці інших держав світу та їх функції досліджувала І.М. Іванова.

Мета дослідження базується на основі врахування досягнень юридичної й економічної наук, аналізу законодавства України та практики його застосування, розкрити правові проблеми організації та здійснення фінансового контролю України, визначити місце їх контрольної функції серед інших функцій, сформулювати пропозиції щодо удосконалення національного законодавства.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини, що виникають у процесі здійснення фінансового контролю України.

Предметом дослідження є теоретичні й методологічні проблеми правового регулювання організації та здійснення фінансового контролю України.

На даному етапі розвитку держави складні економічні процеси, які відбуваються в багатьох країнах світу, відіграють важливу роль в формуванні управління фінансовим контролем. Державний фінансовий контроль здійснюють Верховна Рада, Кабінет Міністрів, Національний банк, Міністерство фінансів, Фонд державного майна, Рахункова палата, Державна податкова служба та інші державні органи згідно з чинним законодавством. До органів внутрішнього фінансового контролю належать: Державна контрольно-ревізійна служба України (ДКРСУ) та органи внутрішнього відомчого контролю – контрольно-ревізійні підрозділи міністерств та інших центральних органів виконавчої влади.

До основних вад сучасної системи державного контролю можна віднести такі як те, що переважна більшість контрольно-перевіркових процедур має фіскальний характер, існуючі процедури попереднього та поточного контролю у межах діючої системи фінансового контролю є досить слабкими та неврегульованими, низький рівень дієвості механізму адміністративних стягнень, зростання фінансових порушень у сфері використання бюджетних коштів, неврегульованість діяльності та перетин функцій суб'єктів фінансового контролю.

За роки незалежності України було прийнято такі нормативно-правові документи, що регламентують порядок здійснення фінансового контролю (Бюджетний кодекс, Господарський кодекс, постанови Кабінету Міністрів України, стандарти державного фінансового контролю, різноманітні Закони та інші нормативно-правові акти), проте вони не привели до значного покращення рівня фінансового контролю. Про це свідчить негативна тенденція стосовно зростання фінансових правопорушень та економічних злочинів.

На протязі останніх 5 років спостерігається тенденція до зменшення загальної величини перевірених установ і організації органами Державної контрольно-ревізійної служби та збільшення кількості скоєння правопорушень. необхідно зазначити, що якщо у 2002 р. частка порушників фінансової дисципліни у загальній кількості перевірених підприємств, установ, організацій становила 63 %, в 2004 р. – 64 %, то в 2009 р. вона сягнула 95 %. Це свідчить про певне зменшення фінансової дисципліни на рівні бюджетних установ та організації. Проте навіть ця динаміка повністю не розкриває суть проблеми, оскільки, згідно з чинним законодавством, підконтрольні органам Державної контрольно-ревізійної служби об'єкти – це міністерства, державні фонди, бюджетні установи тощо, а на розпорядників бюджетних коштів, статусом вищих від міністерств, їхня компетенція не поширюється, а це, зокрема, Кабінет Міністрів України, Верховна Рада України, Рахункова палата, Верховний суд України, Служба безпеки України та інші органи. Одним з основних напрямків державної фінансової політики можна вважати організації та функціонування чіткої системи фінансового контролю. Підвищення дієвості та ефективності державного фінансового контролю, посилення його профілактичної спрямованості зумовили в останні роки стійку тенденцію до зміцнення фінансової дисципліни в державі.

Разом з тим існуюча система державного фінансового контролю не дає Кабінетові Міністрів

Україні змоги повною мірою проводити глибокий аналіз та оцінку системи державного управління в окремих сферах соціально-економічної діяльності.

Необхідною умовою забезпечення ефективності фінансового контролю є оптимальність і системність дій контролюючих органів. Іншими словами, фінансовий контроль не може бути ефективним, якщо він не охоплює всіх сфер обігу фінансових ресурсів.

Важливою проблемою що стосується фінансового контролю можна вважати досить низький рівень відшкодування порушень. Показники відшкодування порушень, що призвели до втрат, у 2009 році сформовані загалом за рахунок відшкодування порушення, виявлених у минулих періодах, що склали 32 млн. грн. Усунення інших порушень фінансової дисципліни забезпечено на 46 % [2, с.120]. З огляду на це, Головне КРУ розробило концепцію розвитку державної контрольно-ревізійної служби на період до 2015 року, що визначає конкретні кроки служби щодо розвитку основних напрямків її діяльності в умовах реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю [3, с.7]. Зовнішній контроль фінансової та господарської діяльності бюджетних установ здійснюється відповідним державним органом, на який покладено відповідальність за контроль за використанням коштів Державного бюджету України, Головним контрольно-ревізійним управлінням України — відповідно до його повноважень, визначених законом — Рахунковою палатою. Основою для ефективної роботи вищих органів фінансового контролю є їхня незалежність. Достатня незалежність органів фінансового контролю повинна бути закріплена на законодавчому рівні. Аналізований закон закріплює організаційно-інституційну незалежність Рахункової палати, хоча вона й підпорядковується Верховній Раді України. Але функціональну незалежність Рахункової палати можна поставити під сумнів, оскільки вона здійснює перевірки за дорученням Верховної Ради.

Незалежність повинна поширюватися не лише на сам вищий орган фінансового контролю як державний інститут, а й на його членів та аудиторські кадри. Фінансова незалежність вищого органу фінансового контролю є основною умовою самостійності, оскільки його фінансові обмеження одночасно обмежують також і його діяльність. Кошти на утримання Рахункової палати виділяються безпосередньо з Державного бюджету України, а їхній обсяг визначається Верховною Радою України і зазначається у державному бюджеті окремим рядком. Незалежність вищого органу фінансового контролю від законодавчої та виконавчої влади повинна виявлятися передусім у виборі видів і напрямів перевірок та у виконанні програм перевірок. Він самостійно складає програми перевірок, інші державні органи не можуть впливати на цей процес [4, с. 49].

Дієвість Рахункової палати забезпечуватиметься її спроможністю як органу фінансового контролю впливати певним чином на орган, що перевірявся, з метою усунення виявлених порушень та мати доступ до компетентних інстанцій, які повинні вживати необхідних заходів у разі відмови усунути порушення або виявлення серйозних зловживань.

Здійснюючи експертну діяльність, вищий орган фінансового контролю може передавати державним органам свій досвід поза межами своєї контрольної діяльності. Таким чином, висловлюючи свою думку щодо законопроектів, вищий орган фінансового контролю має можливість на ранньому етапі вказати на можливі фінансові наслідки при практичному застосуванні цих законів чи норм. Однак його експертна діяльність не повинна перешкоджати абсолютно пріоритетному завданню — здійсненню ефективного фінансового контролю.

Для удосконалення фінансового контролю необхідно: удосконалення діяльності органів державного сектору; раціональне використання державних ресурсів; формування дієвої системи державного фінансового контролю.

Отже, економічні тенденції й наслідки світової фінансової кризи показали необхідність удосконалення фінансово-бюджетної політики й формування відповідних механізмів державного фінансового контролю як вагомій складовій фінансової системи країни. Чітка цілеспрямованість і пластичність, глобалізаційні та інтеграційні процеси, кон'юнктурні виклики і загрози стали поштовхом до формування нових стандартів економічних відносин в цілому й до реалізації місії фінансового контролю. На основі даного матеріалу можемо сказати, що концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю є безперечно надзвичайно важливим та правильним кроком у напрямі реформування системи державного фінансового контролю в Україні. Звичайно це доволі складний процес і на його шляху стоїть низка перешкод: починаючи від необхідності прийняття відповідних нормативно-правових актів, які б здійснювали регулювання процесу реформування, і завершуючи потребою перегідготовки кадрів органів контролю та керівників бюджетних установ. Останнє потребує значних зусиль та часу з огляду на те, що насамперед варто дещо змінити ідеологію учасників бюджетного процесу, досягти усвідомлення керівниками бюджетних установ повної відповідальності, усвідомлення ревізорами нової місії аудиторів та ін. Отже, прийнята Концепція має чимало переваг і у разі успішної реалізації повинна наблизити Україну до світових вимог та стандартів і сприятиме адаптації вітчизняного законодавства до законодавства ЄС.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України N 2456-VI (2456-17) від 08.07.2010, N 50-51, ст.572 } (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, N 37-38, ст. 189)
2. Дигиренко Г.В. Модернізація державного фінансового контролю в Україні //Статистика України. - № 3. - 2009. - С. 118-123.
3. Стефанюк І. Хто і чому хоче ліквідувати державний аудит? //Фінансовий контроль. - № 1. - 2010. - С. 6-9
4. Савченко Л.А. Правові проблеми процесу фінансового контролю : монографія / Л.А. Савченко, О.П. Мельник. - К. : Вид-во КіУМ, 2009. - 235 с.

Анна Мрочко,

Наук.кер.- Чайковська В.П.,

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

**ОЦІНКА ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ КАЛАНЧАЦЬКОГО РАЙОНУ
ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Економічна сутність та зміст місцевих бюджетів виявляється у формуванні грошових фондів, призначених для забезпечення діяльності місцевих органів влади та самоврядування. Від наповненості місцевих бюджетів залежать стан місцевого господарства, місцева економіка та соціальна інфраструктура, стан освіти, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства, культури та в цілому рівень життя населення регіону. [1,с.53]

У 2010 році до загального фонду місцевих бюджетів району мобілізовано 13167,4 тис. грн., податків і зборів, або 109,0 відсотків до планів, затверджених місцевими органами влади. Понад план отримано 1082,4 тис. грн.

Із 13 місцевих бюджетів, що входять до складу бюджетної системи району, виконання планових показників розпису доходів забезпечено всіма бюджетами, або на 100 відсотків від їх загальної кількості.

До розрахункових показників Міністерства фінансів України по доходах, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, відсоток виконання склав 109,6. Виконання зазначених показників не забезпечено Новопапівською сільською радою, відсоток виконання по якому становить 96,4.

У порівнянні з 2009 роком надходження до загального фонду місцевих бюджетів збільшилися на 1477,3 тис. грн, або на 12,6 відсотка. Зростання надходжень досягнуто за рахунок податку з доходів фізичних осіб – на 1514,5 тис. грн. та єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва – на 81,8 тис. грн. Однак, по окремих платежах допущено зменшення надходжень у поточному році проти 2009 року, а саме по: державному миту – на 64,3 тис. грн., платі за землю – на 39,0 тис. грн, податку на прибуток підприємств комунальної власності – на 9,3 тис. грн.. та місцевим податкам і зборам – на 5,5 тис. грн.

Недоїмка по платежах до місцевих бюджетів у порівнянні з початком року, за даними Каланчацького відділення Чаплинської МДПІ, збільшилася на 286,6 тис. грн.. і станом на 01 січня 2011 року складає 1272,6 тис. грн.. (без урахування податкового боргу банкрутів).

Значною залишається недоїмка по таких податках як: плата за землю – 1145,5 тис. грн, фіксований сільськогосподарський податок – 99,9 тис. грн.. та податок на прибуток підприємств комунальної власності – 9,3 тис. грн. Борг по зазначених платежах становить 98,6 відсотка від загальної суми заборгованості.

Район у повному обсязі отримав дотацію вирівнювання з державного бюджету в сумі 32094,3 тис. грн, та додаткову дотацію місцевим бюджетам на вирівнювання фінансової забезпеченості – 158,5 тис. грн.

На утримання бюджетних установ та виконання місцевих програм і заходів, з урахуванням міжбюджетних трансфертів, за 2010 рік із загального фонду бюджету району спрямовано коштів у сумі 68227,1 тис. грн., що становить 98,7 % до плану звітного періоду. Видатки спеціального фонду бюджету району виконано в сумі 4270,3 тис. грн., або 86,1 % до уточненого плану на рік.

За звітний період на захищені статті видатків спрямовано 62880,9 тис. грн., що становить 92,1 % загального обсягу видатків бюджету.

Завдяки виконанню плану по мобілізації доходів, отриманню в повному обсязі дотацій з державного бюджету та короткотермінових позик з єдиного казначейського рахунку, в районі протягом 2010 року забезпечено повну виплату заробітної плати працівникам бюджетної сфери (з урахуванням протягом року поетапного підвищення мінімального розміру та тарифної ставки працівника I тарифного розряду) і 100-відсоткові розрахунки бюджетних установ, які утримуються за рахунок коштів відповідних місцевих бюджетів, за складні ними енергоносії й інші комунальні послуги.

Дебіторська заборгованість установ, що фінансуються з бюджету району на 1 січня 2011 року складає 21,8 тис. грн. і в порівнянні з початком року збільшилася на 12,4 тис. гривень.

Кредиторська заборгованість, термін оплати якої не настав, склала 77,8 тис. грн. і в порівнянні

з початком року зменшилася на 307,1 тис. гривень.

До загального фонду районного бюджету за 2010 рік надійшло 6862,1 тис. грн.. власних та закріплених доходів, що становить 108,4 відсотка до плану та на 1003,8 тис. грн. (17,1 %) більше надходжень минулого року. Вказане збільшення досягнуто, в основному, за рахунок відраховань від податку з доходів фізичних осіб – 535,9 тис. грн.. При загальному перевиконанні доходів на 533,9 тис. грн., недоотримано 3,4 тис. грн.. по платі за землю.

До спеціального фонду районного бюджету (без урахування трансфертів з державного бюджету) надійшло 1342,1 тис. грн. коштів спеціального призначення, у тому числі на спеціальні рахунки районного бюджету – 1,0 тис. грн. та на рахунки головних розпорядників коштів – 1341,1 тис. грн. власних надходжень бюджетних установ.

До бюджету розвитку (спеціального фонду) районного бюджету за звітний період надійшло 375,8 тис. грн.. коштів, що передаються із загального фонду до бюджету розвитку (спеціального фонду). З урахуванням залишку коштів, який склався на рахунок бюджету розвитку (спеціального фонду) районного бюджету станом на 01 січня 2010 року, на видатки спрямовано 385,8 тис. грн. у тому числі на: будівництво котельні та підведення газопроводу до будівлі Олександрівської ЗОШ – 290,8 тис. грн.; поповнення статутного фонду об'єкту спільної власності територіальних громад району центральної районної аптеки № 24- 95,0 тис. грн..

Головні розпорядники коштів районного бюджету, відповідно до наданих ними заявок, за 2010 рік профінансовані на 93,7 відсотка. Використання отриманих коштів забезпечено на 93,5 відсотка. Планові призначення по виплаті заробітної плати з нарахованнями та по розрахунках за спожиті енергоносії й інші комунальні послуги профінансовані на 99,3 %, або 100 % до нарахованого обсягу.

На здійснення програм соціального захисту населення, які фінансуються за рахунок субвенцій з державного бюджету отримано 18167,5 тис. грн., в т.ч. по загальному фонду 17013,5 тис. грн. та по спеціальному – 1154,0 тис. грн., що складає 96,8 відсотка до плану.

Отриманий обсяг бюджетного фінансування в сумі 16051,9 тис. грн.. дав змогу повністю розрахуватися з одержувачами державних допомог сім'ям з дітьми, соціальних допомог на дітей-сиріт та дітей, які утримуються у прийомних сім'ях.

На розрахунки з одержувачами пільг та субсидій населенню на придбання твердого палива та скрапленого газу спрямовано 332,5 тис. грн.., або 98,1 відсотка до запланованого обсягу. Заборгованість складає 10,0 тис. грн., яка утворилася через недофінансування з державного бюджету.

Фінансування пільг та субсидій населенню з оплати електроенергії, природного газу, послуг тепло -, водопостачання та квартирної плати проведено в сумі 1520,4 тис. грн., або 76,4 відсотка до плану. Залишок коштів, невідшкодованих підприємствам – надавачам послуг за електроенергію та водопостачання і водовідведення, складає 3,4 тис. грн.

Фінансування пільг з послуг зв'язку, інших пільг, передбачених чинним законодавством та компенсаційних виплат за пільгове перевезення окремих категорій громадян проведено в сумі 262,7 тис. грн., або 80,3 відсотка до планових показників. Через недоотримання субвенції з державного бюджету утворилася заборгованість в сумі 64,5 тис. грн., із якої за пільгове перевезення окремих категорій громадян – 57,6 тис. грн.

З резервного фонду районного бюджету на підставі розпорядження голови районної державної адміністрації від 24.02.2010 року № 79 виділено 120,0 тис. грн. для ліквідації наслідків підтоплення, які освоєні в повному обсязі.

З урахуванням залишку коштів на початок 2010 року фінансовий ресурс районного бюджету по загальному фонду склався у сумі 57850,3 тис. грн. видатки проведено у сумі 56747,8 тис. грн. перевищення доходів над видатками становить 1102,5 тис. грн. Фінансовий ресурс спеціального фонду районного бюджету за 2010 рік склався у сумі 2985,1 тис. грн. видатки проведено у сумі 2872,8 тис. грн. перевищення доходів над видатками складає 112,3 тис. грн.

Список використаних джерел:

1. Захарченко С. П. Финансы. UA. — 2-е изд., перераб. и доп. — X. : Фактор, 2008. — 256с.

Артур Мунтян, Дмитро Терещук,

Наук. кер. – Підлипчак О. А.

Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ В 2010 РОЦІ

Реальне трансформування національної економіки України передбачає взаємодію усіх чинників розвитку зі зміною співвідношення між ними. Інтегрування української економіки зі світовою зумовлюється значною потребою у нових технологіях, інвестиційних та фінансових ресурсах. Важливе місце у виконанні завдань з розширення інтеграційних зв'язків між країнами

посідають міжнародні фінансові відносини. В умовах глобалізації усіх форм міжнародної економічної діяльності валютна політика будь-якої країни є одним з найважливіших елементів її економічної стратегії. Національні валютні системи пов'язують економіки окремих країн в єдиний світогосподарський комплекс. Актуальність дослідження розвитку системи валютного регулювання України як частини валютної політики зумовлена також високою питомою вагою експорту у валовому внутрішньому продукті держави.

Необхідно зазначити, що сьогодні існує необхідність комплексного дослідження особливостей розвитку національної системи валютного регулювання як частини валютної політики держави. Серед авторів, які досліджували зазначені проблеми, можна відзначити В.С. Білошапку, Ю.А. Бовтрук, О.В. Боришкевич, Б.Ю. Лапчук, В.Г. Кабанова, В.О. Храмова, Т.С. Шемет. Проте окремі аспекти валютного регулювання в Україні потребують подальшого дослідження.

На думку більшості вітчизняних авторів, валютне регулювання є частиною валютної політики країни, спрямованої на впорядкування проведення операцій із валютними цінностями. Валютна політика – сукупність заходів у сфері міжнародних валютних відносин, здійснюваних державою відповідно до тактичних (поточних) і стратегічних цілей країни.

Метою даної статті є дослідження механізму валютного регулювання та ознайомлення з ефективністю результатів застосування основних інструментів валютної політики в умовах фінансової кризи економіки 2009-2010 років.

Під механізмом валютного регулювання розуміється сукупність спеціальних інститутів, органів, осіб, що беруть участь в процесі відносин валютного регулювання (суб'єктивна складова), а також набір форм і методів їх діяльності (функціональна складова) [9, 92].

Мета валютного регулювання полягає у підтримці економічної стабільності та утворенні міцної основи для розвитку міжнародних економічних відносин шляхом впливу на валютний курс та на операції обміну валюти.

Практика валютного регулювання виробила ряд методів (інструментів), які забезпечують переважно економічний вплив на валютні відносини.

Розглянемо застосування даних інструментів на практиці та їх значення в регулюванні валютних відносин.

Девальвація валюти. Девальвація валюти передбачає цілеспрямовані дії відповідних інституційних структур, що мають на меті знизити обмінні курси валюти власної країни. Таке зниження використовується, з одного боку, для стимулювання споживчого попиту на внутрішньому ринку, з іншого боку – для підвищення конкурентоспроможності і поліпшення торговельних позицій країни на світовому ринку.

Ревальвація валюти. Ревальвація валюти має протилежний зміст. Вона пов'язана з відповідними діями, спрямованими на підвищення курсу національної валюти. У даному разі ставиться мета утримати на внутрішньому ринку споживчий попит і стимулювати товарний імпорту і приплив інвестицій [9, 101].

Розглянемо дані процеси в Україні. За 2009-2010 роки в Україні спостерігається девальвація гривні як засіб пом'якшення негативного впливу фінансової кризи. Валютне регулювання було направлено на те, що девальвація гривні стимулюватиме експорт і перешкоджатиме імпорту, таким чином сприяючи зменшенню торгового дефіциту і створюючи передумови для швидшого відновлення економіки. Також додатковою перевагою експортно-орієнтованих галузей є їх відносно низьке боргове навантаження. Так, чотири галузі, що сукупно забезпечують 70% українського експорту (металургія, машинобудування, транспорт і хімічний сектор), мають боргове навантаження нижче середнього рівня по економіці в цілому (коефіцієнт Борг/Власний капітал в діапазоні від 23% до 38%, в порівнянні з середнім по економіці показником 41%) [8]. Серед названих галузей в найбільш вигідному положенні опиняться ті компанії, витрати яких деноміновані переважно в гривні.

В той же час, девальвація гривні негативно вплине на імпорту, створюючи сприятливий ґрунт для розвитку виробників продукції, орієнтованої на внутрішній ринок. Різне дорожчання імпортованих товарів на тлі скорочення реальних доходів населення і заморожування банківського кредитування робить вітчизняну продукцію набагато привабливішою для споживачів. Крім того, тенденція до заміщення імпорту створить передумови для розміщення виробничих потужностей великих міжнародних компаній в Україні, оскільки тільки таким чином вони зможуть зберегти свої позиції на ринку.

Проте така політика не є оправданою, оскільки Україна належить до малих відкритих економік, які не впливають на глобальний ринок. Залежні від експорту країни постраждають набагато серйозніше, ніж великі країни.

Ефект від девальвації уже вичерпався, зокрема, у зв'язку із зростанням зарплат і цін на сировину, а це посилює позиції гривні. За даними НБУ, реальний ефективний обмінний курс гривні за всім місяцями 2010 року змінився на 7,3% [7].

Україна втрачає конкурентоспроможність, тому що інфляція у нас вища, ніж у наших торгових партнерів. При цьому надмірний приплив валюти у разі загострення міжнародної монетарної боротьби додатково тиснутиме на гривню.

Поряд із девальвацією і ревальвацією, що є досить жорсткими, по суті, «хірургічними» засобами державного втручання у сферу валютних відносин, широке застосування мають і інші інструменти валютної політики. Одним із найдієвіших є валютна інтервенція.

Механізм валютної інтервенції, санкціонованої МВФ як норма міждержавних валютних відносин, пов'язаний з операціями купівлі та продажу власної валюти. Такі операції впливають на співвідношення на валютному ринку попиту і пропозиції певної грошової одиниці і викликають кореляцію її обмінного курсу.

Розглянемо як даний механізм реалізовувався в Україні в 2010 році.

На тлі покращення показників платіжного балансу у березні-червні 2010 року (формування позитивного рахунку поточних операцій в умовах утворення з квітня профіциту зовнішньоторговельного балансу та відновлення з березня притоку капіталу за фінансовим рахунком) домінування попиту на іноземну валюту на міжбанківському ринку змінилось стійким перевищенням її пропозиції[1].

Поточна ситуація на міжбанку (підвищений попит на валюту) грає на руку НБУ, оскільки регулятор вилучає гроші з економіки, скуповуючи гривню з початку осені 2010 року[1].

НБУ скуповує надлишок валюти на ринку за рахунок вже випущеної гривні (якщо у нього надлишок коштів на рахунках) або за рахунок додаткової емісії (якщо гривні не вистачає). Емісія таки відбулася в кінці 2010 року. Додаткова кількість гривні в обігу за рахунок інтервенції Нацбанку і дії грошового мультиплікатора викликає додатковий попит на товари і послуги, що підштовхує ціни вгору. За підсумками 2010 року монетарна база в Україні зросла на 15,6% (майже вклалися в умови кредитування за програмою «Stand by», де зростання грошової маси не повинно перевищувати 15,4%) [7].

В обох випадках (як емісії, так і викиду вже наявної гривні на ринок) кількість національних дензнаків у обігу збільшується навіть більшою мірою, ніж обсяг покупки валюти через дію мультиплікатора. Мультиплікатор же виникає в результаті оборотності грошей через банки. Зараз значення грошового мультиплікатора знаходиться на рівні 2,5, і даний показник контрольований емісією.

Здійснення валютних інтервенцій зумовлено зростанням валютних резервів НБУ. За даними Нацбанку, міжнародні резерви України у грудні 2010 року зросли на 3,1%, або на 1,037 млрд. доларів, - до 34,576 млрд. доларів[7].

Стабільне зростання валютних резервів країни - факт позитивний. Але, враховуючи високу залежність країни від зовнішнього ринку, який не перестає штурмити, \$30 мільярдів не так багато. А тому уряд не перестає вести переговори з МВФ, оскільки кредитування за програмою «Stand-by» може покрити 80% валютних резервів України [7].

Зростання валютних резервів вказує на здатність НБУ підтримувати стабільність гривні і запобігати різким коливанням валютного курсу. Підтримка валютного курсу та конвертованість валют є ще одним дієвим механізмом валютного регулювання. Крім того НБУ, проводячи валютні інтервенції, прагне уповільнити зміни валютного курсу, щоб запобігти різким змінам конкурентоспроможності експортних секторів економіки, запобігти коливанню рівня зайнятості та інфляційних тенденцій.

Згідно основних засад грошової політики України на 2011 рік уряд прогнозує, що загальний розвиток валютного ринку у 2012-2014 роках визначатиметься низкою вже існуючих тенденцій, а також ефективністю зусиль, спрямованих на поглиблення структурних перетворень у вітчизняній економіці. Суттєвий вплив на динаміку загального балансу попиту та пропозиції іноземної валюти матимуть заплановані обсяги платежів за зовнішніми борговими зобов'язаннями, а також структура їх фінансування. При цьому розмір надходжень за зовнішніми кредитами значною мірою впливатиме на загальний стан не лише рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій, але й всього платіжного балансу. Тому нетто-баланс попиту та пропозиції іноземної валюти на внутрішньому ринку та курсова динаміка гривні знаходиться під прямим впливом позичкової активності вітчизняних банків та підприємств [6].

Поетапне зняття регулятивних обмежень на валютному ринку України узгоджуватиметься з темпами економічного зростання, рівнем конкурентоспроможності вітчизняної продукції, зниженням доларизації економічних відносин та посиленням стійкості національної фінансової системи, включаючи її здатність автономно нівелювати шоківі валютні коливання з використанням інструментів фондового ринку.

Валютна політика враховуватиме можливість підвищення курсової гнучкості гривні, що відобразить зміни у співвідношенні попиту та пропозиції на валютному ринку.

Офіційний курс гривні до долара США встановлюватиметься на підставі її котирувань на

міжбанківському ринку, сприяючи формуванню в суспільстві об'єктивної оцінки валютних ризиків.

Валютні інтервенції передбачатимуть необхідність досягнення інфляційних цілей, згладжування різких курсових коливань гривні та підвищення міжнародних резервів до рівня, що забезпечує необхідний захист національної економіки від негативних зовнішніх шоків. Крім того, враховуватиметься, що за існуючими критеріями безпеки обсяг міжнародних резервів має становити не менше ніж 100% короткострокового боргу країни за залишковим терміном погашення.

Валютне регулювання передбачатиме заходи з удосконалення моніторингу зовнішніх запозичень, своєчасної ідентифікації системних ризиків, їх мінімізацію шляхом сприяння іноземним капіталовкладенням в українську економіку[6].

В умовах зміни економічної ситуації в країні активізуються зміни в законодавстві щодо валютного регулювання з метою підтримки ліквідності грошової маси, тобто в Україні відбувається постійний розвиток валютних відносин.

Таким чином, виважене регулювання обсягу монетарної бази дозволить Національному банку, з одного боку, вчасно реагувати на монетарні ризики посилення інфляційного та девальваційного тиску, а з іншого – сприяти в межах компетенції стабільності фінансової системи через забезпечення на ринку необхідного обсягу ліквідності. Такі підходи відповідають засадам стабілізаційної програми «Stand-by», яка підтримується Міжнародним валютним фондом.

Список використаних джерел:

1. Аналітична записка щодо ситуації на валютному ринку у I кварталі 2010 року/Міністерство економічного розвитку та торгівлі/[http://www.me.gov.ua]
2. Денков Д. Валютні війни похоровають гривню?/Д. Денков/Економічна правда від 25 жовтня 2010 року//[http://www.epravda.com.ua].
3. Кабанов В. Г. Сучасний стан валютного ринку України та шляхи стабілізації негативних явищ в умовах кризи / В. Г. Кабанов // Зовнішня торгівля: право та економіка. - 2009. - № 4. - С. 53-58.
4. Майна Н. Економічні підсумки десятиліття/Н. Майна// Про гроші від 31 грудня 2010 року/[http://news.finance.ua/ua].
5. Основні засади грошово-кредитної політики на 2010 рік/[http://www.bank.gov.ua].
6. Основні засади грошово-кредитної політики на 2011 рік/[http://www.bank.gov.ua].
7. Офіційний сайт Національного банку України/[http://www.bank.gov.ua].
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України/[http://www.ukstat.gov.ua].
9. Центральний банк і грошово-кредитна політика: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / М. Ф. Луковіна, Т. П. Остапичен, В. С. Білошанка та ін. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: КНЕУ. - 2003. - 180 с.
10. Черніков А. Сім факторів інфляції/А. Черніков/Економічна правда від 15 лютого 2011 року/[http://www.epravda.com.ua].

Роман Паламар,

Наук. кер. – Ковалевич Д.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

МІСЦЕВЕ ОПОДАТКУВАННЯ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ

В царині сучасних економічних перетворень особливо актуальною залишається проблема нестачі фінансових ресурсів органів місцевої влади та нестабільність їх доходних джерел. Багаторічна практика місцевого оподаткування в нашій країні приводить до висновку, що система місцевих податків і зборів виконує у нас ніби допоміжну роль щодо державного оподаткування. Виявлення резервів зростання доходів місцевих бюджетів набуває особливої актуальності в умовах фінансової кризи в Україні і світі та потреби підвищення самостійності регіонів. Фактично, і надалі незначними залишаються власні доходи місцевих бюджетів, серед яких, на жаль, і такий перспективний фіскальний інструмент, як місцеві податки і збори, що може бути потужним джерелом забезпечення поточних потреб місцевої влади. Але діюча система оподаткування, не дає можливості використання інституту місцевих податків і зборів, як потужного джерела наповнення місцевих бюджетів, що висуває на перший план питання її кардинального, але поступового, реформування.

У сфері місцевого оподаткування одне з центральних місць займає проблема співвідношення загальнодержавної законодавчої та виконавчої влади і місцевого самоврядування: в теорії і практиці питання місцевого оподаткування найчастіше при широкому підході розглядаються саме крізь призму співвідношення «держжава» - «місцеве самоврядування». Місцеві податки і збори встановлюються вищими представницькими органами і вводяться місцевими органами влади. Відносини держави і місцевого самоврядування в цій сфері найімовірніше можна розглядати як своєрідну автономію місцевих влад. Необхідність місцевого оподаткування, а не сільського, міського, селищного, як це має місце сьогодні.

Вважається, що головна мета в частині удосконалення порядку справляння місцевих податків і зборів, полягає у зміцненні та стабілізації фінансів місцевих органів влади України в умовах різкого скорочення обсягів централізованого фінансування. Саме місцеві податки і збори покликані забезпечити основні надходження до бюджетів міських, селищних і сільських рад, підтримати і розвинути місцеву інфраструктуру, роль якої дедалі зростає у проведенні соціальної

та економічної політики.

Необхідність докорінних перетворень всієї системи місцевого оподаткування вимагає аналізу і узагальнення теоретичних, історичних питань місцевих податків і зборів, розроблення єдиного концептуального підходу до місцевого оподаткування і його належне законодавче закріплення, вдосконалення системи місцевих податків і зборів з метою її стабілізації, скасування малоефективних платежів, збільшення в кількісному і якісному відношенні цих надходжень і їх питомої ваги в складі доходів місцевих бюджетів, вдосконалення системи адміністрування місцевих податків і зборів та іншими проблемами, розв'язання яких пов'язується з прийняттям Податкового кодексу України.

У контексті вищесказаного, аналіз дослідження проблемних аспектів оподаткування місцевими податками і зборами, а також пошук перспективних напрямів посилення їх фінансового значення набуває особливої актуальності в міру розвитку сучасних трансформаційних процесів, пов'язаних з утвердженням в Україні ринкової моделі господарювання. Саме органам місцевого самоврядування, на нашу думку, слід передати ті фінансові інструменти, які фактично є місцевими (тобто зараховуються до місцевих бюджетів). До таких належить плата за землю. Ці податкові платежі мають високу прибутковість і стабільно надходять до бюджетів. Крім того, базу оподаткування плати за землю доцільно встановлювати на місцевому рівні, а органи місцевої влади без великих додаткових витрат (у порівнянні з іншими місцевими платежами) можуть організувати систему контролю за сплатою таких податків.

Із прийняттям Податкового кодексу України питання місцевого оподаткування залишається відкритим. Таким чином, в перспективі, місцеві податки і збори має бути змінено на більш прогресивні та корисні, шляхом запровадження нових актуальних податків та зборів, та відмови від неефективних, що не приносять достатніх надходжень до бюджету країни.

Аліна Петрашук,

Наук. кер. – Юрій С.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ МЕТОД ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ

Проблемам застосування у бюджетному процесі програмно-цільового методу (ПЦМ) як одного з основних напрямів підвищення ефективності управління бюджетними коштами у контексті забезпечення поступального макроекономічного розвитку останнім часом присвячується велика кількість теоретичних та практичних розробок. Це стосується як країн, які лише починають застосовувати цей підхід до формування та використання бюджетних коштів, так і країн, що є вже на сьогодні "класичними" з точки зору теоретичних та практичних напрацювань щодо застосування ПЦМ.

В Україні протягом останніх років спостерігається негативна тенденція розвитку процесу бюджетування та низька ефективність програмно-цільового методу. Тому є надзвичайно актуальним завданням вирішення питань, які потребують наукових досліджень, зокрема оптимізація та покращення процесу управління бюджетними видатками, визначення їх структури та контроль за ефективним використанням бюджетних коштів.

Метою статті є пошук шляхів вирішення актуальних проблем в сфері планування видатків бюджетів за програмно-цільовим методом.

Предмет дослідження - це економічні відносини щодо впровадження та використання програмно-цільового методу в системі фінансового управління держави.

Процес бюджетування за програмами досліджували такі вчені, як В.Л. Андрущенко, М.П.Афанасьєв, Т.С. Бабич, І.В. Кривоногов, А.М. Лавров, М.Я. Лемешев, Є.З. Майминас, З.В.Перун, І.Ю. Потеряйло, В.М. Федосов.

Сучасний стан соціально-економічного розвитку держави вимагає поглибленого розуміння ролі бюджету в економічній системі держави, поліпшення прозорості і доступності бюджету для громадськості, підвищення якості надання державних послуг і ефективності використання бюджетних ресурсів.

Важлива частина бюджетної політики – це управління державними витратами, яка в значній мірі визначається станом бюджетного процесу, порядком планування, затвердженням і використанням бюджету в частині витрат, а також контролем за їх виконанням. Таким чином, удосконалення бюджетного процесу слід розглядати як вагомий інструмент підвищення ефективності використання державних фінансових ресурсів. Заходи щодо удосконалення бюджетного процесу можуть мати локальний ефект, а можуть приводити до радикальних змін. Саме до таких змін приводить впровадження програмно-цільового методу, який в корені змінює не тільки сенс всіх стадій бюджетного процесу, але і саму концепцію управління державними

витратами.[9]

Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі звичай розуміється як система управління бюджетними коштами в середньостроковій перспективі для розробки й виконання бюджетних програм, орієнтованих на кінцевий результат. Його застосування дає змогу оптимально розподілити й зосередити бюджетні кошти на пріоритетних напрямках реалізації бюджетної політики, а також сприяє результативності виконання бюджетних програм у процесі використання державних коштів [5, с. 20].

Сама ідея програмно-цільового методу полягає у тому, щоб зосереджувати увагу не тільки на можливостях бюджету (існуючих ресурсах), а й на тому як найефективніше їх використати з метою отримання конкретних результатів.

Отже, програмно-цільовий метод складання бюджету передбачає дещо інший підхід до формування бюджетних показників. Цей процес починається із зосередження уваги спершу на результатах, яких необхідно досягти в державному секторі, а вже потім ставиться питання про те, які ресурси потрібно найефективніше використати для досягнення намічених результатів і в який спосіб [8, с. 49].

Метою впровадження програмно-цільового методу в бюджетному процесі є встановлення безпосереднього зв'язку між виділенням бюджетних асигнувань і результатами їх використання.

Так як програмно-цільовий метод складання бюджету – це новий спосіб формування бюджету, в основі якого лежить нова для України філософія, Кабінетом Міністрів України розроблена Концепція застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі. 14 вересня 2002 року уряд прийняв розпорядження "Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі", яким визначено такі головні складові (елементи) бюджетної програми, як мета й завдання, напрями діяльності та результативні показники.

Згідно з цим розпорядженням метою бюджетної програми є законодавчо визначені основні цілі, яких необхідно досягти в результаті виконання конкретної бюджетної програми; завдання бюджетної програми – це конкретні цілі, яких необхідно досягти в результаті виконання бюджетної програми протягом відповідного бюджетного періоду та які можна оцінити з допомогою результативних показників; напрями діяльності – конкретні дії, спрямовані на виконання завдань бюджетної програми, з визначенням напрямків витрачання бюджетних коштів, які повинні відповідати завданням і функціям головного розпорядника бюджетних коштів; крім того, їх визначення забезпечує реалізацію бюджетної програми в межах коштів, виділених на цю мету; результативні показники – це кількісні та якісні показники, що характеризують результати виконання бюджетної програми й підтверджуються статистичною, бухгалтерською та іншою звітністю та які дають можливість здійснити оцінку використання коштів на виконання бюджетної програми [2].

За останні роки в Україні з'явилися суттєві нормативно-правові та практичні напрацювання, що стосуються впровадження елементів програмно-цільового методу у бюджетному процесі. Проте варто зазначити, що нині програмно-цільовий метод усе ще застосовується в Україні відокремлено від інших інструментів макроекономічної та фінансової політики, а саме як технологія формування поточного бюджету у розрізі бюджетних програм.

Застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі передбачає використання таких обов'язкових компонентів, як середньострокове та стратегічне бюджетне планування, державні цільові програми та бюджетні програми [4, с. 20].

Середньострокове бюджетне планування. У вузькому розумінні ПЦМ становить технологію формування поточного бюджету у розрізі бюджетних програм. Проте у широкому розумінні застосування програмно-цільового методу передбачає не лише розробку програм та забезпечення їх фінансування на поточний рік, а й планування їх реалізації на перспективу, включаючи планування фінансових ресурсів та результатів виконання (макроекономічних, галузевих тощо). Отже, довгострокові цілі бюджетної політики мають бути пов'язані з адекватно визначеними фінансовими ресурсами держави на перспективу.

Стратегічне бюджетне планування. Середньострокове бюджетне планування не є відокремленим процесом. Воно має здійснюватися у контексті визначеної стратегії макроекономічного розвитку. Інакше кажучи, бюджетні програми мають розроблятися як засіб фінансового забезпечення стратегічних планів розвитку держави – на загальнодержавному, галузевому та регіональному рівнях. Саме стратегічні цілі, поставлені суспільством, мають стати основою для розробки середньострокових планів розвитку і, відповідно, середньострокових бюджетних програм як фінансових засобів їх реалізації.

Обов'язковим елементом стратегічного бюджетного планування є відбір переліку пріоритетних напрямів і завдань, виходячи з фінансових можливостей держави. Це здебільшого визначається у вигляді програмних і прогностичних документів, що розробляються відповідно до чинного законодавства України. До основних напрямів розвитку стратегічного бюджетного планування,

на наш погляд, треба віднести: удосконалення методології прогнозування соціально-економічного розвитку, підвищення обґрунтованості, надійності та точності прогнозів; запровадження складання середньострокових та довгострокових бюджетних планів (стратегій) разом зі складанням річного бюджету.

Найоптимальнішою формою подання стратегій суспільного розвитку на рівні держави, окремих галузей чи адміністративно-територіальних одиниць є державні цільові програми.

Державні цільові програми. Відповідно до Закону України "Про державні цільові програми", державна цільова програма – це комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на розв'язання найважливіших проблем розвитку, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, здійснюються з використанням коштів Державного бюджету України та узгоджені за строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням [4, с.22].

Згідно зі ст. 2 Закону України «Про державні цільові програми» метою розроблення державних цільових програм є сприяння реалізації державної політики на пріоритетних напрямках розвитку держави, окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць; забезпечення концентрації фінансових, матеріально-технічних, інших ресурсів, виробничого та науково-технічного потенціалу, а також координації діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади, підприємств, установ та організацій для розв'язання найважливіших проблем [2].

Слід зауважити, що з прийняттям Закону України "Про державні цільові програми" запровадження програмно-цільового методу у бюджетному процесі набуло нової якості. Проте існує низка проблем, що потребують свого розв'язання. На наш погляд, основними напрямками удосконалення механізмів державних цільових програм у рамках програмно-цільового фінансування є:

1. Для підвищення ефективності бюджетних витрат та удосконалення методу програмно-цільового фінансування – приведення практики підготовки та затвердження державних цільових програм відповідно до вимог Закону «Про державні цільові програми» та інших нормативно-правових актів у цій сфері.

2. Державні цільові програми, виходячи із загальнодержавних пріоритетів, мають бути переглянуті та розподілені на: а) програми, що є найпріоритетнішими і повинні фінансуватися в устатковані строки у повному обсязі; б) програми, що є актуальними, але фінансування яких за обмежених бюджетних ресурсів може бути частково скорочене; в) програми, що втратили свою актуальність і дія яких, виходячи з нових державних пріоритетів, має бути припинена. При цьому кількість державних цільових програм має бути істотно скорочена.

3. З огляду на декларовані наміри України щодо вступу до ЄС та СОТ необхідним є запровадження проведення експертизи діючих та розроблюваних державних цільових програм на предмет їх відповідності принципам цих організацій у сфері надання Державної підтримки.

4. Оскільки ефективність державної цільової програми значною мірою залежить від її обґрунтованості, чіткості подання та визначених кінцевих результатів, доцільним є нормативне затвердження необхідності застосування принципів простого фінансування і управління до розробки та реалізації державних цільових програм.

5. На сьогодні серйозним недоліком державних цільових програм є низький рівень їх інвестиційної та інноваційної складової. Перевага має надаватися програмам, що становлять належним чином обґрунтовані та прораховані інвестиційні проекти (сукупність інвестиційних проектів) та відрізняються інноваційним характером.

6. Мають бути розроблені та нормативно врегульовані чіткі критерії відбору та затвердження державних цільових програм на середньо- та довгострокову перспективу. Особливого значення для забезпечення ефективності державної цільової програми і відповідно забезпечення цільового й ефективного використання бюджетних коштів набуває налагодження дієвого контролю за виконанням державних цільових програм.

7. Оскільки державні цільові програми, по-перше, мають довгостроковий характер, по-друге, потребують значних фінансових вкладень, постає дуже серйозне питання забезпечення узгодження фінансування державних цільових програм на увесь період їх реалізації з перспективними можливостями бюджету на відповідний період. Незабезпечення такого узгодження з самого моменту затвердження державної цільової програми спричиняє істотні ризики недофінансування програми, недосягнення запланованих цілей та відповідно втрату очікуваних макроекономічних вигід, часу та бюджетних коштів [4, с. 28].

В сучасних умовах відбувається розпорощення бюджетних коштів по 600–800 бюджетних програмах (їх кількість щороку змінюється), запровадження яких досить часто відбувається без урахування Закону України "Про державні цільові програми" від 18.03.2004 № 1621-IV. Через це визначені бюджетні призначення, по-перше, не завжди реальні, а по-друге, досить часто не виконуються з різних причин. Так, у 2008 році майже дві третини бюджетних програм не виконано, 62 % профінансовано частково, а більш як за двома десятками програм узагалі не

було розпочато фінансування й використання коштів. Тому й результативність бюджетних програм є досить низькою, а соціальні наслідки їх виконання – неоднозначні [5, с. 23].

Основними причинами неефективності використання бюджетних коштів і низької результативності бюджетних програм є: відсутність пріоритетів у бюджетній політиці на середньо- й довгострокову перспективу; недостатня обґрунтованість запровадження бюджетної програми та без урахування головних вимог Закону України "Про державні цільові програми"; непослідовність управлінських рішень для досягнення результативності бюджетних програм; непослідовність у виконанні й реалізації бюджетної програми.

Прийняття Державного бюджету України на 2009 рік (на 2010 рік Закон ще не прийнятий) засвідчило, що ряд чинних бюджетних програм були призупинені або вилучені як такі. Останні зміни до бюджетної класифікації, внесені попереднього року, підтвердили вилучення цілої низки бюджетних програм не по завершенні їх дії, а з інших причин, зокрема через відсутність бюджетних коштів і низький рівень їх результативності у використанні відповідних коштів.

При цьому виконання деяких програм, ризики від запровадження яких не були враховані на етапах їх розробки і прийняття, призводить до негативних соціальних наслідків. Так, прийняття й виконання програми "Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на придбання шкільних автобусів для перевезення дітей, що проживають у сільській місцевості" не дало реального позитивного соціального ефекту та не сприяло ефективному використанню бюджетних коштів [5, с. 25]. Тому з метою підвищення результативності бюджетних рішень та запровадження програмно-цільового методу доцільно, в першу чергу: розробити і прийняти Закон про державне планування та стратегічне прогнозування в Україні, а також забезпечити узгоджене планування програм соціально-економічного розвитку та Державного бюджету України на плановий рік і середньострокову перспективу; внести зміни до бюджетного законодавства та визначити засади єдиного, прозорого механізму й порядку з повноцінного запровадження програмно-цільового методу в бюджетному процесі, й насамперед підготувати і прийняти зміни до бюджетного кодексу України та вписати чіткі норми і правила управління державними коштами на середньострокову перспективу; забезпечити планування бюджету на середньострокову перспективу (на 3-5 років) із щорічним його уточненням, що дасть змогу забезпечити послідовність у прийнятті рішень, їх системність і завершеність бюджетної політики у виборі пріоритетів та досягненні результативності й відповідальності у використанні державних коштів; прийняти бюджетну стратегію та визначити пріоритети бюджетної політики на середньо- й довгострокову перспективу. Відсутність бюджетної стратегії та чітких пріоритетів у здійсненні публічних витрат не сприяє результативності практично кожної другої бюджетної програми.

При цьому постає потреба в посиленні контролю ефективності й результативності бюджетних програм із урахуванням їх фінансового забезпечення та здійсненні аудиту використання бюджетних коштів за призначенням. Аудит має бути спрямований передусім на оцінку кінцевих результатів і соціально-суспільних наслідків реалізації поставлених завдань і прийнятих (неприйнятих) управлінських рішень у процесі виконання бюджетних програм.

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок, що програмно-цільовий метод, як один із головних методів управління державними коштами в середньостроковій перспективі, є найдієвішим і спрямований на розробку бюджетних програм, орієнтованих на кінцевий результат. Використання цього методу сприятиме переходу від практики використання державних коштів до планування й оцінки кінцевих результатів, а також підвищенню відповідальності під час виконання кожної бюджетної програми.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : Затверджений ВРУ 8 липня 2010 року № 2456-VI- Режим доступу:<http://www.Rada.gov.ua>
2. Про овалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі: Розпорядження КМУ від 14.09.2002 № 538-р // Офіційний вісник України. – 2002. - № 38. – с. 241.
3. Жибер Т.В. Удосконалення процесу бюджетування в Україні // Фінанси України. – 2009. - № 8. – с. 76-81.
4. Запартна І.В., Лебеда Т.Б. Програмно-цільовий метод бюджетування // Фінанси України. – 2006. - №10 – с. 18-31.
5. Огонь Ц.Г. Програмно-цільовий метод та ефективність бюджетних програм // Фінанси України. – 2009. - № 7 – с. 20-29.
6. Павлюк К.В. Оцінка виконання бюджетних програм: результативні показники // Фінанси України. – 2005. - № 2. – с. 22-26.
7. Перун З.В., Романюк О.І., Товста Н.Н., Лівчицева Л.Л., І.В. Ряшенцева Програмно-цільовий метод формування бюджету. Навчальний посібник. // - Київ: Універс., - 2002. – с. 132.
8. Рожкова Л.В. Програмно-цільове планування показників бюджету // Вісник податкової служби. – 2008. – № 41. – с. 48-50.
9. <http://www.minfin.gov.ua/> (офіційний сайт Міністерства фінансів України)

Тетяна Рошкулець,

Наук. кер.: Федорук А. Л.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

РОЗШИРЕННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ ПОДАТКОВИХ ОРГАНІВ З ПРИЙНЯТТЯМ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

Вдосконалення податкової системи не можливе без реформування податкової служби. Отже, постає завдання радикально поліпшити організацію виконавчої влади, перетворити її в один з визначальних чинників прискорення економічних, соціальних і державно-політичних перетворень, підвищити дієвість організаційно-правових засобів внутрішньо-організаційної діяльності всередині державних органів, органів місцевого самоврядування, адміністрації державних підприємств, установ і організацій.

Вітчизняний і світовий досвід побудови системи державного та фінансового контролю, проблеми становлення й вдосконалення системи адміністративного та фінансового права розглядалися в роботах таких провідних вчених, як В.Б. Авер'янов, О.Ф. Андрійко, О.М. Бандурка, Г.Г. Забарний, Р.А. Калюжний, В.М. Попович, І.Б., Стефанюк, В.К. Шкарупа. Роботи зазначених авторів мають важливе наукове та практичне значення; висновки і рекомендації, що містяться в них, суттєво впливають на вдосконалення законодавства у адміністративній та фінансовій сферах. Проте існує необхідність подальшої інтеграції сучасних тенденцій організаційного розвитку органів виконавчої влади, в першу чергу, з підвищення їх спроможності щодо внутрішнього контролю за виконанням їх посадовими особами покладених на них обов'язків щодо забезпечення прав і свобод людини та постійного підвищення ефективності державного управління.

Відповідно до ст. 19 Конституції України органи державної виконавчої влади, їх посадові чи службові особи повинні діяти лише в межах компетенції, у порядку та спосіб, передбачені законами України [1]. Тобто коло повноважень органів виконавчої влади та їх службових чи посадових осіб чітко визначені законами України, а такі органи мають діяти за загальним правилом: дозволено лише те, що передбачено законом. Повноваження податкових органів визначені, зокрема, Законом "Про державну податкову службу в Україні", Податковим кодексом та іншими законами про оподаткування.

Положеннями Податкового кодексу України значно розширені права контролюючих органів на проведення перевірок.

Відповідно до Податкового кодексу передбачено проведення не тільки планових та позапланових документальних перевірок, які в свою чергу можуть бути як виїзні так і невиїзні, а й такого виду перевірки як фактичної. Головною особливістю останнього виду перевірки є те, що вона проводиться податківцями без повідомлення платника податків [4, с.15].

Також введено нові (додаткові) підстави для проведення перевірок, а саме: якщо платником податків подано органу державної податкової служби уточнюючий розрахунок з відповідного податку за період, який перевірявся органом державної податкової служби; якщо відносно платника податків подано скаргу про ненадання таким платником податків податкової накладної покупцю або про порушення правил заповнення податкової накладної, і при цьому, такий платник податків на письмовий запит органу податкової служби протягом 10 робочих днів не надав пояснення та документальне підтвердження; у разі отримання інформації про ухилення податковим агентом від оподаткування виплаченої (нарахованої) заробітної плати та інших виплат, що є об'єктом оподаткування, в тому числі внаслідок не укладення трудових договорів, а також здійснення господарської діяльності без державної реєстрації.

Особливої уваги заслуговує та обставина, що підставою для проведення позапланової та/або фактичної перевірок є виявлення фактів, що свідчать про можливі порушення платником податків вимог законодавства. В той час як Закон України «Про державну податкову службу» визначає, що однією з підстав для проведення позапланової виїзної перевірки є виявлення факту, який свідчить про порушення платником податків законів України. Тобто, Податковий кодекс дозволяє проведення позапланових перевірок вже на підставі припущення про порушення платником податків чинного законодавства України.

Серед іншого, новим Податковим кодексом закріплено право контролюючого органу під час проведення перевірки вимагати у платника податку надання не тільки первинних фінансово-господарських і бухгалтерських документів, які стосуються предмета перевірки, а також інших документів, які на думку податківців, можуть свідчити про порушення податкового законодавства [5]. Крім того, Податковий кодекс встановлює право податкового органу під час проведення перевірок залучати експертів, а експертний висновок, в свою чергу, може бути підставою для певних висновків органів податкової служби. Водночас, законодавцем не встановлено, яку силу буде мати такий висновок експерта, а також хто обирає експерта. Проте, встановлено, що

залучення експертів здійснюється за рахунок коштів сторони, що виступила ініціатором проведення експертизи. Позитивним моментом вбачається визначення Податковим кодексом періодичності проведення планових перевірок платників податків в залежності від ступеню ризику щодо несплати податків та зборів, який поділяється на високий, середній та незначний. Платники податків з незначним ступенем ризику перевіряються не частіше ніж раз на три роки, середнім – не частіше ніж раз на два роки, високим – не частіше одного разу на рік. Водночас, Податковий кодекс не встановлює обмеження щодо періодичності проведення контролюючими органами виїзних позапланових та фактичних перевірок, що може призвести для зловживань з боку органів податкової служби.

Окремо хотілось б звернути увагу на встановлений Податковим кодексом порядок оскарження рішень контролюючих органів. Так, Кодексом введено дворівневу процедуру адміністративного оскарження рішень органів державної податкової служби. Скарга платника податків на рішення державних податкових інспекцій тепер має подаватися до державних податкових адміністрацій, які є контролюючими по відношенню до податкових інспекцій. Рішення державних податкових адміністрацій підлягає оскарженню до Державної податкової адміністрації України [2].

Необхідно зазначити, що обов'язок доведення правомірності визначення податкового зобов'язання покладається на контролюючий орган. Крім того, в Податковому кодексі збережено принцип «конфлікту інтересів», згідно якого коли норми різних законів чи різних нормативно-правових актів допускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов'язків платника податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняття рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу, рішення приймається на користь платника податків.

Крім того, Податковий кодекс дав право податковим органам отримувати від банків довідки та копії документів про наявність банківських рахунків. Для українських банків та їхніх клієнтів актуальним є питання збереження конфіденційності інформації, що є банківською таємницею. Природно, що при відкритті рахунку в банку і в подальшому при здійсненні операцій банком за рахунками клієнта, банкові стають доступними дані, які є "чутливою" інформацією. Тому як банк, так і клієнт не зацікавлені в тому, щоб доступ до таких відомостей отримували треті особи.

Разом з тим українським законодавством передбачено, що ряд органів державної влади при виконанні ними своїх функцій мають право отримувати доступ до зазначеної інформації.

Згідно з положеннями статті 62 Закону України «Про банківську діяльність», банк зобов'язаний розкривати інформацію, що містить банківську таємницю, на вимогу деяких державних органів - зокрема прокуратури, СБУ, МВС, податкових органів, Державного комітету фінансового моніторингу України. Згідно з підпунктом 20.1.3. статті 20 Податкового кодексу, органи державної податкової служби мають право отримувати від банків і інших фінансових установ довідки та копії документів про наявність банківських рахунків, а на підставі рішення суду - інформацію про обсяг і оборот коштів на рахунках.

Таким чином, органи державної влади на сьогоднішній день мають достатньо широкий спектр повноважень зі збору інформації економічного і фінансового характеру (зокрема й такої, яка є банківською або комерційною таємницею) про клієнтів банків, надсилаючи в банки відповідні запити [6]. Банки, зі свого боку, також мають певний правовий інструментарій для захисту законних прав та інтересів своїх клієнтів. Якщо банк вважає, що вимогу державного органу про надання інформації, що є банківською таємницею, пред'явлено з перевищенням повноважень або з порушенням встановленої процедури, він має право оскаржити дії такого державного органу в судовому порядку.

Отже, можна рекомендувати тримати рахунки в банках з гарною репутацією, тобто в тих банках, для яких інтереси клієнтів на першому місці.

Посліпність, з якою готувався проєкт Податкового кодексу, не могла не спричинити цілий ряд протиріч та неузгодженостей в економічній конституції країни, які впливають, зокрема, на реалізацію норм права при здійсненні повноважень органами Державної податкової служби України. На нашу думку Податковий кодекс потребує ще деякого допрацювання.

Список використаних джерел:

1. Конституція України, прийнята Верховною Радою України від 28.06.1996, з наступними змінами та доповненнями.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI із змінами.
3. Про державну податкову службу: Закон України, прийнятий Верховною Радою України 04.12.1990 № 509-XII, з наступними змінами і доповненнями.
4. Мохарова З. Ви ще не сплатили податки? Тоді їм ідемо до вас! Нові повноваження податкових органів при проведенні перевірок // Правовий тиждень. – 2010. – № 49-50, с.15.
5. Нові поправки до Податкового кодексу: розширення повноважень податкової та повернення ПДВ на низку послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу// <http://www.lexisninja.ua> (Дата перегляду 31.03.2011).
6. Податковий кодекс дав право податківцям отримувати від банків інформацію про рахунки клієнтів [Електронний ресурс]. – Режим доступу// <http://www.lexisninja.ua> (Дата перегляду 31.03.2011).
7. Федоренко О. Насильно розширили повноваження податкової за новим кодексом [Електронний ресурс]. – Режим доступу// <http://blog.liga.net> (Дата перегляду 24.03.2011).

Роксолана Савка,

Наук. кер. - Маштальєр Г.П.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОДАТКІВ

За економічною сутністю податки є обов'язковими платежами, що вилучаються державою з доходів юридичних чи фізичних осіб до відповідного бюджету для фінансування витрат держави, передбачених її конституцією та іншими законодавчими актами [2]. Це одна із форм вирівнювання доходів юридичних, фізичних осіб з метою досягнення соціальної справедливості й економічного розвитку. Вилучаючи частину доходів підприємців і громадян, держава гарантує їх ефективніше використання для задоволення потреб суспільства в цілому й досягнення на цій основі зростання його добробуту. На перший погляд, податки виражають односторонні відносини держави з підприємцями та населенням під час їх сплати. Однак це лише поверховий підхід до вивчення цих явищ і процесів. Практично податки дають змогу мати зворотний зв'язок із платниками завдяки фінансуванню відповідних витрат. Цьому процесові приділяється велика увага з боку фінансової науки, і в ньому виявляється економічна сутність функцій держави та її реалізація.

Хоча сутність та механізм податків уже розглядалося та поглиблено вивчалось, але все таки дане поняття є актуальним на сьогоднішній час.

Метою статті є розкриття економічної сутності податків а також визначення наявних проблем щодо впровадження терміну „податки“.

Теоретичні суперечки стосовно функцій податків — фіскальна, регулююча, стимулююча, розподільна, контрольна — є опосередкованим свідченням про багатогранність економічної категорії „податок“.[2] Ця багатогранність значно ускладнює теоретичні дослідження в цьому напрямку, і майже унеможливило суто економічний і фінансовий підхід до оподаткування на практиці. Податки знаходяться в центрі уваги науковців вже багато століть — А. Сміт, Д. Рікардо, А. Вагнер, К. Віксель заклали основи науки про податки, сучасні вітчизняні науковці Л.Н. Андрущенко, В.К. Федосов, В.П.Суторміна, В.І. Мельник, Н.А. Кучерявенко в своїх роботах досліджують теоретичні та практичні аспекти оподаткування.

Осмилення теоретичних та практичних основ оподаткування є одним із найважливіших напрямків розвитку фінансової науки. Хоча податки як суспільний феномен існують протягом тисяч років, більшість сучасних науковців вважає, що першими науково обґрунтованими характеристиками податків дали Адам Сміт та Давид Рікардо (хоча набагато раніше Фома Аквінський визначав податки як дозволену форму пограбування).

В той же час Н.А. Кучерявенко та В.І.Мельник доводять, що вчення про податки існувало ще в давніх державах Сходу, стародавній Греції та Риму. В якості доказів автор використовує той факт, що у стародавньому Єгипті стягнення данини базувалося на уявленні про фараона як особу божественну. Досить подібними були погляди на сутність податків та оподаткування. Ця подібність пояснювалася колеґальністю рішень, які приймалися Радою (в Афінах), сенатом (в Древньому Римі). [1] В Афінах панували переконання, що податки є певним символом рабства і є неприйнятними для вільних громадян. Зважаючи на таке ставлення, не дивно, що в працях Аристотеля зустрічалися думки, що кожен громадянин повинен приймати участь у формуванні доходів держави (насамперед, для виконання нею своїх оборонних функцій), але така участь повинна бути добровільною і формуватися у вигляді пожертвувань.

Досить детально в своїй праці „Дослідження про природу і причини багатства народів“ А. Смітом було визначено наступні принципи оподаткування: піддані держави мають брати участь у її підтримці відповідно до своєї платоспроможності, пропорційно до доходу, яким вони користуються; податки повинні стягуватися у найвигідніший час і найвигіднішим способом для особи, що його сплачує; кожний податок має бути так побудований, щоб він брав із кишені населення якомога менше, понад те, що він приносить до скарбниці держави.[5]

Демиденко Л.М., [1] стосовно постулатів, розроблених А. Смітом, зазначає, що їх актуальним положенням є те, що „ до платників податків не варто застосовувати репресії, оскільки це може завдати шкоди розвитку промисловості, а держава втрачає вигоду, яку могла б мати від розширення бази оподаткування завдяки додатковим інвестиціям“.

Серед сучасних напрямків розвитку фінансової науки і царині податків слід обов'язково згадати роботи американських економістів на чолі з А. Лаффером, спрямовані на оптимізацію податкової політики держави. На думку А. Лаффера,[3] існує гранична ставка оподаткування, яка характеризує його критичний рівень. Внаслідок її зростання відбувається поступова „лінізація“ економічних процесів, що супроводжується скороченням податкової бази та, відповідно, податкових надходжень до державного бюджету. Критики цієї теорії зауважують, що роботи А.Лаффера так і не дали відповідь про рівень цієї ставки, а обмежилися лише загальними

формулюваннями, що значно ускладнює практичне використання такого підходу на державному рівні.

На відміну від попередньої праці, робота англійського вченого Дж. Меклі містить суто практичні рекомендації стосовно оптимізації податкових ставок — для уникнення не впровадження економічної активності необхідно використовувати пропорційні ставки, які не перевищують 20%. [3] Досить своєрідно цей вчений пропонує поділити громадян на талановитих та нероб. На його думку, останні тільки створюють проблеми для держави і позбавляють її бюджетних доходів, звідси, основний тягар податків перекладається на працюючих та економічно активних людей, тому їх доходи потрібно звільнити від оподаткування. Погоджуючись, що податки призводять до неповного використання продуктивних можливостей платників, зазначимо — подібний підхід не враховує індивідуальних психологічних якостей кожного окремого платника, тому його використання не призведе до соціальної справедливості в оподаткуванні.

За наявних умов недостатньо розглядати податки загалом. У кожній державі є багато податків і зборів, що забезпечують мобілізацію коштів в її розпорядження. Вся сукупність податків, зборів, відрахувань і платежів в державі становить її податкову систему. Податкова система кожної держави має свою структуру, тобто класифікацію податків залежно від різних ознак. Структура податкової системи визначається, здебільшого, рівнем економічного розвитку держави, а також політичними силами, що перебувають при владі.

У класичному плані всі податки поділяються на державні й місцеві, прямі й опосередковані (непрямі), податки з юридичних і податки з фізичних осіб, натуральні й грошові, звичайні і надзвичайні. Нині в Україні нараховується 22 загальнодержавних і 16 місцевих податків. [4] Податки дуже складна і надзвичайно впливова, на всі економічні явища та процеси, фінансова категорія. Податки встановлюються для утримання державних структур і для забезпечення виконання ними відповідних функцій - управлінської, оборонної, соціальної, економічної та ін. Відсутність податків паралізує фінансову систему держави в цілому, робить її нездатною і в кінцевому підсумку - позбавленою будь-якого сенсу.

Облік розрахунків за податками та зборами складає систему податкового обліку, який займає важливе місце в господарській діяльності будь-якого підприємства. Податковий облік є однією із підсистем бухгалтерського обліку, основним завданням якого є забезпечення формування повної та достовірної інформації про порядок відображення в обліку операцій з метою їх оподаткування, контролю за правильністю сплати податків та інших обов'язкових платежів до бюджету.

Враховуючи думки науковців, можна запропонувати такі заходи удосконалення податкової системи України: 1) основним податковим платежам необхідно надати більшої еластичності в плані диференціації ставок податків, скорочення пільгового оподаткування, гармонізації податків на споживання з податками на особисті доходи і прибутки підприємств; 2) зміна справляння податку на додану вартість, тому що майже 50% платників мають пільги, що деформує пропорції в доходах громадян і може мати негативні наслідки. На нашу думку, необхідно скоротити число пільгових категорій з одночасним зниженням ставки податку на додану вартість; 3) податок на прибуток підприємств недостатньо мірою виконує регулятивні функції, для їх підвищення необхідно диференціювати ставки залежно від розміру отриманого підприємством прибутку; 4) потребує також удосконалення оподаткування доходів фізичних осіб.

Отже, підкреслимо, що податки - це обов'язкові платежі, які законодавче встановлюються державою, сплачуються юридичними та фізичними особами в процесі перерозподілу частини вартості валового внутрішнього продукту й акумулюються в централізованих грошових фондах для фінансового забезпечення виконання державою покладених на неї функцій. Податки на сучасному етапі розвитку є безальтернативним джерелом формування фінансових ресурсів держави, тому податкова політика повинна вписуватися в загальноприйняті демократичні процедури, які дозволяють врахувати інтереси всіх суб'єктів бюджетного процесу. Тому можна прогнозувати, що теоретичні розробки в цьому напрямку будуть продовжуватися, насамперед, в контексті практичних завдань, які стоять перед сучасним суспільством.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" № 283-97-ВР від 22.05.97 р.
2. Закон України "Про податок на додану вартість" № 168/97-ВР від 03.04.97 р
3. Андрущенко Л.Н. Генеза теорій податків // Фінанси України, №8. 2004. — С.42—53. и
4. Демиденко Л.М. Розвиток теорії оподаткування вченими №5. 2004.
5. Золотий І.А. Податкова система: Навчальний посібник. - К.: КНЕУ, 2004. - 204 с.
3. Ковальчук К.Р., Рева Т.Ф. Функція податків та їх реалізація в податковій системі України //Вища школа. - 2008. - №10. - С. 70-83.
4. Курчавкіно Н.А., Мельник В.І. Система оподаткування та облікова політика - К.: Центр навчальної літератури - 2007. - с.616.

Ярослав Свідерський,

Наук. кер. – Томнюк Т. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ФІСКАЛЬНА РОЛЬ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ І НАПРЯМИ ЇЇ ЗМІЦНЕННЯ

В сучасних умовах посилюється бюджетне і соціальне значення оподаткування доходів фізичних осіб. Фіскальне значення полягає у фінансуванні доходів бюджету. Реалізація регулюючого механізму відбувається за допомогою диференціації податкових ставок і пільг. Податок з доходів фізичних осіб забезпечує спочатку розподіл доходів, а потім — перерозподіл грошових потоків у соціальну сферу.

З метою вдосконалення податкової системи України важливим є реформування і подальший розвиток цієї сфери оподаткування, а також пошук шляхів зростання фіскальної ролі особистого оподаткування, що відповідає загальносвітовим тенденціям.

Проблеми вдосконалення оподаткування доходів фізичних осіб та можливості зростання його фіскальної ефективності досліджувалися такими науковцями, як Мельник В.М., Коляда Т.А., Чуркіна І.Є. Проте, окремі проблемні питання особистого прибуткового оподаткування в Україні залишаються поза увагою дослідників та потребують подальшого вивчення.

Основними завданнями даної роботи є визначення пріоритетних напрямів розвитку та оцінка можливостей зростання фіскальної ефективності оподаткування доходів фізичних осіб в сучасних умовах інтеграції в Європейське Співтовариство.

З розвитком ринкових відносин в Україні все більшого значення у формуванні доходної частини зведеного бюджету набувають податкові надходження.

Податок на доходи фізичних осіб є однією з основних статей податкових надходжень і джерелом доходів місцевих бюджетів. Його частка в зведеному бюджеті України наближена до податку на додану вартість, податку на прибуток підприємств і має стійку тенденцію до зростання.

На протязі тривалого часу в Україні одним з основних видів податкових надходжень був податок на прибуток підприємств. Однак ситуація, коли забезпечення держави фінансовими ресурсами залежить від результатів діяльності потужних платників, може мати негативні наслідки, тому що фінансовий стан більшості з них в сучасних умовах є нестабільним. Високий рівень оподаткування капіталу стримує іноземних інвесторів. Підприємства намагаються ухилитися від сплати податку на прибуток. Тому зміна ситуації на користь зростання частки податку з доходів фізичних осіб в бюджетних доходах є бажаною і відповідає загальносвітовій тенденції [3].

Розглянемо, яке місце займає податок на доходи фізичних осіб у податкових надходженнях, мобілізованих ДПІ у м. Чернівці (табл. 1).

У структурі податкових надходженнях мобілізованих ДПІ у м. Чернівці податок з доходів фізичних осіб посідає значне місце: в середньому за 3 роки - 34%. Обсяг надходження податку зменшився в 2009 році відносно 2008 на 5238,95 тис. грн., проте в 2010 році цей податок приніс на 36999,21 тис. грн. більше ніж в попередньому. Таким чином, динаміка надходжень від податку на доходи фізичних осіб підтверджує стабільність цього джерела доходів. Якщо ж розглянути податок з доходів фізичних осіб більш ретельніше – бачимо, що основну частку цього податку складають надходження із заробітної плати робітників та службовців. Це в середньому по 3-х роках 96,6% всього податку, 2-3% складають надходження від фіксованого податку та найменшу частку становлять кошти від підприємницької діяльності - 0,4-1,4%. Така структура податку на доходи з фізичних осіб зумовлена особливістю м. Чернівці, а саме розташуванням на території міста багатьох ринків, підприємці яких в основному сплачують фіксований податок.

Таблиця 1

Динаміка податку на доходи фізичних осіб в податкових надходженнях мобілізованих ДПІ у м. Чернівці за 2008 – 2010 роки*

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Податкові надходження	762439,5	731456,57	830446,2
Податок з доходів фізичних осіб:	258590,84	253351,89	290351,1
- з з/п робітників та службовців	252097,19	247943,26	284152,61
- фіксований податок	5318,45	4338,76	4985,79
- з підприємницької діяльності	1175,20	1069,87	1212,69
Части в податкових надходженнях, %	33,92	34,64	34,96

*Складено на основі даних податкових надходжень ДПІ у м. Чернівці

Сутність податків найбільш повно відображається в функціях, що ними виконуються. З цієї точки зору податок на доходи фізичних осіб відіграє особливу роль, оскільки здатен конструктивно поєднати фіскальну та регулюючу функції.

Рівень виконання фіскальної функції тим чи іншим податком втілюється у такому принципі податкової політики, як фіскальна ефективність. Фіскальна ефективність — це комплексне поняття, яке виявляється через: достатність доходів; мінімізацію видатків на збирання доходів; запобігання ухиленню від сплати податків; рівномірний розподіл податків між адміністративно-територіальними одиницями [4, с.76]. Разом з цим багато науковців розуміють фіскальну ефективність як частку окремого податку у ВВП.

Важливе значення має норма податкового стягнення. Введення відносно невеликої базової ставки в розмірі 10-13 %, стимулювало б ділову активність в умовах становлення приватного сектора економіки, сприяло зростанню доходів населення, а також легалізувало надвисокі доходи. Прогресивне оподаткування справедливо вважається важливим засобом регулювання доходів населення, тому відмова від нього — це втрата ефективного засобу державної політики диференціації доходів населення. Саме воно є основою принципу соціальної справедливості, який задекларовано в Податковому кодексі України, але фактично не виконується.

Ми погоджуємося з думкою, що саме застосування прогресивної шкали здатне забезпечити певну відповідність і справедливість між розміром доходів і рівнем оподаткування фізичних осіб. Особливо це стосується трудових доходів, які для більшості українців є єдиним і визначальним джерелом.

Важливою проблемою є вдосконалення бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів. Бюджетним кодексом України податок з доходів фізичних осіб закріплено за бюджетами місцевого самоврядування, що безпосередньо впливає на зацікавленість органів місцевої влади і самоврядування в забезпеченні його вчасного й повного стягнення. Податок на доходи фізичних осіб, який сплачується юридичною особою, зараховується до відповідного місцевого бюджету за її місцезнаходженням за встановленими нормативами відрахувань.

Такий підхід є несправедливим і таким, що не передбачає перспектив соціально-економічного розвитку, оскільки значна частина коштів, зібраних на територіях селищних, сільських громад, згідно із принципом субсидіарності, перераховуються на вищій рівень, внаслідок чого нижчі ланки недофінансовуються. Якщо зважити на те, що чисельність працездатного населення в сільській місцевості є нестабільною і має тенденцію до скорочення, то можна зробити висновок, що така політика призведе найближчим часом до нестачі коштів для фінансування потреб громадян на селищному і сільському рівнях.

Громадяни сплачують податки за місцем роботи, тобто до бюджету того регіону, де працюють. Але видатки на освіту, охорону здоров'я, інші соціальні потреби здебільшого здійснюються за місцем проживання. Тому виникає необхідність переносу сплати даного податку за місцем проживання. Селищні та сільські бюджети значно потерпають від нестачі фінансових ресурсів для забезпечення соціальних потреб. Податок з доходів фізичних осіб є наймасовішим податком, тому він повинен бути рівномірно розподілений по території країни. Перевагами такої новації стало б: посилення зв'язку між надходженнями та витратами, що здійснюються з даних бюджетів, оскільки податок буде надходити до того бюджету, з якого фінансуються соціальні послуги; забезпечення передумов для впровадження сімейного оподаткування; досягнення єдності між податками на доходи фізичних осіб, що сплачуються найманими працівниками та фізичними особами-підприємцями, які сплачують податок за місцем проживання.

Реформування податкової системи України повинно відбуватися, виходячи із стратегічної цілі — побудови соціально-орієнтованої економіки та інтеграції у європейське співтовариство. Податкова система України має бути гармонізованою із закордонними податковими системами.

Зазначені напрями реформування податку з доходів фізичних осіб сприятимуть підвищенню його фіскальної ефективності та відповідатимуть світовій практиці особистого прибуткового оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Затверджений ВРУ 20 грудня 2010 року № 2755-VI. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
2. Колjada Т. А. Особливості фіскальної ефективності оподаткування доходів фізичних осіб в умовах інтеграції // Т. А. Колjada, І. Є. Чуркіна // Фінанси України. - 2010. - №6. - С.70-76.
3. Мельник В. М. Фіскальна ефективність податку з доходів фізичних осіб в Україні: можливості зростання // Фінанси України. - 2009. - № 12. - С.38-48.
4. Олійник О. В. Податкова система: навч. Посібник / О.В. Олійник, І. В. Філон — Київ: Центр навчальної літератури, 2008. — 456 с.
5. Скрипник А. В. Фактори ризику виконання планових показників бюджету України / А. В. Скрипник, Т. М. Паляк // Фінанси України. - 2008. - №6. - С. 31-44.

Вікторія Семенчук

Наук. кер. – Федорюк А. Л.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПОДАТКОВИЙ КОДЕКС: ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сьогодні однією з найбільш проблемних тем серед підприємців, є обговорення Податкового кодексу, яке почалося ще з літа 2010 року. До цього моменту новий Кодекс чекали з великими надіями на полегшення ведення бізнесу, проте після його прийняття велика кількість підприємців залишилася зовсім незадоволеною. Тому сьогодні досить актуальне визначення не тільки загроз, а й перспектив, які надає нам прийняття нового Податкового кодексу.

Дана тема є об'єктом дослідження багатьох вчених серед яких можна виділити: Ковжарова Е.В., Степанюк В. Б, Молдован О.В. та інші.

Дослідження та аналіз Податкового кодексу, його вплив на діяльність вітчизняних підприємств та створення сприятливих умов для приваблення іноземних інвесторів

Прийняття Податкового кодексу покликано вирішити нагальні питання, врегулювати відносини, що виникають у процесі встановлення та зміни податків та зборів в Україні, запровадити однакові «правила гри» для платників податків, і, таким чином, добитися підвищення рівня добровільної сплати податків та збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів.

Документом визначаються основні державні та місцеві податки і збори, а також принципи їх адміністрування. В ньому передбачено розширення кола суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб, які можуть застосовувати спрощену систему оподаткування.[4, ст.10]

Серед найбільш відчутних змін порівняно з діючим законодавством відзначимо також таке: впровадження нового виду перевірки — фактичної; розширення підстав для позапланових виїзних перевірок (наприклад, за несвочасне подання податкової декларації та у випадку, якщо підприємство чотири квартали поспіль показує збиток); запровадження непрямих методів. Метод звичайних цін і зараз прописаний у Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств», проте так і не реалізований на практиці; розширення доступу податкової служби до інформації про платників податків.[6, с.5]

Окрім згаданих нововведень, кодекс містить численні деталі, які розширюють повноваження контролюючих органів у локальних питаннях.

При ознайомленні з документом, досить чітко впадає в очі те, що методом його формування було зібрання до нього діючих законів та підзаконних актів, різноманітних інструкцій. В кодексі вся діюча юридична база по наповненню бюджету досить добре узгоджена, класифікована і визначена в термінах і поняттях. Це являється безумовним позитивом, так як з введенням в дію кодексу виключається плутанина в різних законах та підзаконних актах. Потенційному інвестору не потрібно буде вивчати десятки законів та сотні нормативних актів, а досить буде вивчити податковий кодекс для прийняття рішення про інвестування капіталу.

Для початку хочеться зупинитися на одному з розділів кодексу, який приписує податковій нехарактерні їй функції та може призвести до збільшення корупції серед податківців. Так кодексом законодавчо закріплюється право податкової диктувати суб'єкту підприємницької діяльності ціну товару, за якою він має його продавати. Так стаття 39 розділу I узаконоє таке поняття, як звичайна ціна та визначає методи її визначення, та варіанти застосування податковою, при визначенні розміру податку. В цій статті, порушується не тільки ряд інших законів України, регулюючих оціночну діяльність та ціноутворення, але і самі принципи ринкової економіки, які ґрунтуються на вільній ціні та де відсутнє саме поняття ціни звичайної. Також в кодексі пугаються поняття вартості товару та ціни на товар, адже одним із варіантів визначення звичайної ціни рекомендується встановлювати її на основі встановлення вартості.

Однією з переваг, які надає податковий кодекс є зменшення податкового навантаження на економіку.

Податок на додану вартість (ПДВ) нараховується та сплачується у відповідності до Розділу V Податкового кодексу України. Серед основних змін необхідно виділити зменшення ставки податку з 20 % до 17% починаючи з 1.01.2014 року.

Слід звернути увагу на вимоги щодо реєстрації осіб як платників ПДВ. У разі якщо загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню, нарахована (сплачена) такій особі протягом останніх 12 календарних місяців, сукупно перевищує 300000 гривень (без урахування податку на додану вартість), така особа зобов'язана зареєструватися як платник податку в органі державної податкової служби за своїм місцезнаходженням (місцем проживання).[5]

Серед основних нововведень щодо ПДВ, слід також відзначити введення процедури автоматичного відшкодування ПДВ за рахунок коштів державного бюджету (для платників ПДВ,

що відповідають певним критеріям) та звільнення від сплати ПДВ значного переліку суб'єктів господарської діяльності.

Розглядаючи розділ III кодексу, в якому описується методика визначення податку на прибуток підприємств. Безумовно, зниження податку на прибуток до 16% має стимулююче подіяння на інвестиційну діяльність в Україні. Також передбачені податкові канікули для малого бізнесу з річним оборотом до 3 млн. грн. В той же час, передбачені потужні запобіжники для уникнення сплати податку на прибуток. Запобіжники у вигляді заборони відносити на валові витрати перерахування коштів на користь суб'єктів, що перебувають на спрощеній системі оподаткування, а також платежі нерезиденту за консалтинг, маркетинг, рекламу, інжиніринг та роялті.[4, ст.10]

Щодо новачій в сфері оподаткування податком з доходів фізичних осіб (Розділ IV Податкового кодексу України), слід зазначити наступне.

Кодексом встановлено, що за загальним правилом оподаткування резидентів та нерезидентів здійснюється за ставкою 15 %. У разі, якщо загальна сума отриманих платником податку у звітному податковому місяці доходів перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, то ставка податку становить 17 відсотків.

Суттєві переваги Податкового кодексу вносить у розвиток малих підприємств, особливо з невеликими доходами. Так, по-перше, протягом п'яти років (на період з 1 січня 2011 року до 31 грудня 2015 року) для юридичних осіб, обсяг доходу яких протягом чотирьох послідовних календарних кварталів не перевищує 100000 гривень, устанолюється нульова ставка податку. Крім того, у незалежності від обсягу доходу на період з 1 січня 2011 року до 31 грудня 2015 року усі суб'єкти-платники єдиного податку звільнюються від сплати земельного податку та збору за спеціальне використання води. Ставка податку на прибуток буде поетапно зменшуватися з 25% до 16 % за певною схемою[3].

Ще однією перевагою Податкового кодексу є скорочення ставки оподаткування для юридичних осіб з 10 до 6 відсотків бази оподаткування з одночасним врегулюванням сплати платниками єдиного податку страхових внесків до Пенсійного фонду України і фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування. Наслідком застосування такої ставки є не тільки загальне зниження ставки єдиного податку, а і безпосереднє наповнення місцевих бюджетів, що в свою чергу сприятиме покращенню місцевої соціальної інфраструктури. У результаті річні доходи місцевих бюджетів від надходжень єдиного податку збільшаться майже на 1 млн. грн.

Окремо, хотілось би відзначити, мабуть, один із основних плюсів нового Кодексу. У статті 14 на рівні основного нормативно-правового акту податкового законодавства затверджено визначення єдиних понять податкового законодавства. Хоча, ціла низка термінів ще потребує уточнення.

Після прийняття Податкового кодексу з 1 січня 2011 року спрощена система для юридичних осіб скасовується взагалі. Крім того (черпаємо інформацію з офіційного документа), скасовується можливість роботи на єдиному податку для таких видів діяльності, як реклама, операції з нерухомості, оптова торгівля, Інтернет-магазини, торгівля дорогоцінними металами, охоронна діяльність, юридичні і аудиторські послуги, декілька видів роздрібною торгівлі тощо.[3]

Визначимо, якою є доля спрощеної системи оподаткування в Податковому кодексі. З цього ж таки нового Податкового кодексу: «спрощенцями» вважаються підприємці з річним обсягом доходу до 600 тис гривень (при роботі з касовими апаратами) і 300 тис грн (без касових апаратів). Кількість найманих працівників не має перевищувати 4 особи (8 осіб - для ресторанного господарства). Ставки податків для спрощенців встановлюються місцевою владою: у населених пунктах з населенням до 150 тис осіб - від 20 до 200 гривень, від 150 тис до 500 тис осіб - від 20 до 400 гривень, більше 500 тис осіб - від 20 до 600 гривень.

Таким чином, загалом Податковим кодексом України встановлені значні переваги для певної господарської діяльності. Чи у кожному випадку це виправданно та відповідає інтересам суспільства та держави в цілому, а не окремого колу осіб? В значній мірі, це риторичне питання. Загалом, відношення до Кодексу неоднозначне та варіюється від повної ейфорії представників влади до абсолютного неприйняття деякими експертами. На нашу думку, як завжди, правда знаходиться десь посередині. В будь-якому випадку, хочемо ми, чи не хочемо, новий Податковий кодекс України – це той документ, з яким суб'єктам господарської діяльності потрібно жити вже сьогодні, а отже, необхідно адаптуватися до нових реалій. А побудова ефективної стратегії адміністрування податків та напрацювання алгоритму оптимізації податкового навантаження не можливе без чіткого розуміння новачій, що були введені новим Кодексом: перегляд Податкового кодексу та виправлення недоліків, які були зумовлені поспішністю з якою він готувався. (наприклад, Податковий кодекс прописує підстави для накладення податковою службою арешту на рахунки платників, проте в ньому відсутні положення, які давали б право податкової такій арешт зняти і т.д.); податкова служба не повинна встановлювати ціну на товари, для цього

існують більш спеціалізовані установи; зменшення повноваження податкової служби, які надалися з прийняттям Податкового кодексу; не потрібно встановлювати податок на володіння нерухомістю для населення, які мають різні рівні доходів; відмовляти від спрощеного оподаткування юридичним особам, також не є доцільним, щоб не зашкодити вітчизняним підприємцям приваблюючи іноземних; донести до громадян розгорнуту інформацію, щодо всіх плюсів та мінусів Податкового кодексу.

Таким чином, новий податковий кодекс несе чимало змін в діяльність підприємств. Для уникнення можливих проблем і незручностей їм необхідно буде чітко фіксувати і аргументувати свої витрати, а з прибутку платити податки, адже ставка податку на прибуток буде знижена до 16%. Також Податковий кодекс повинен привабити іноземні капіталовкладення, що звичайно підвищить рівень вітчизняної економіки. Тому чи дійсно Податковий кодекс буде ефективним ми дізнаємося з часом, адже багато експертів наполягають на тому що він є недоцільним та економічно необґрунтованим, а інші – навпаки й тому робити певні висновки є надзвичайно важко.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс ВВРУ № 2755-VI від 02.12.2010.
2. Указ Президент України від 03 липня 1998 р., № 727/98. «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва»// "Урядовий кур'єр" від 28 серпня 1999 року N 158.
3. "Возлод Степанюк." Податковий кодекс: плюси, мінуси, наслідки// ForUM – Інтернет газета /<http://www.for-ua.com/>.
4. Газета «Частний предприниматель». Форум предпринимателей. [Електронний ресурс: <http://www.chp.com.ua/>]
5. Новичи// Економіка// Четверг, 13 січня 2011 р /<http://www.NEWSru.ua>.
6. Олексій Молдован «Податковий кодекс: чи буде краще для України?»//Державо тіжня/Гроші/N944(824), 2010 рік.

Юліанна Семенюк,
Наук. кер. –Тіху М.О.,

Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці

ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЯК КАТЕГОРІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СПІВПРАЦІ МІЖ ЛАНКАМИ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА

Інститут місцевого самоврядування почав формуватись в Україні з проголошенням незалежності держави. Право на існування цього інституту закріплене у Європейській Хартії місцевого самоврядування, до якого Україна приєдналась у листопаді 1996 року. Становлення інституту місцевого самоврядування в Україні свідчить про обрання курсу на проведення процесу децентралізації фінансових відносин. Здійснення вказаного кроку поклало на державу зобов'язання з розбудови локальних фінансових систем [1, с. 3].

Метою дослідження статті є механізм формування і використання місцевих бюджетів в органах Державного казначейства. Місцеві бюджети – це не просто балансові розрахунки доходів і витрат, які мобілізуються і витрачаються на відповідній території, а й важлива фінансова категорія, основу якої становить система фінансових відносин, що складається між місцевими та державним бюджетом, а також усередині сукупності місцевих бюджетів. Місцеві бюджети є головним каналом доведення до населення кінцевих результатів суспільного виробництва, спрямованих на суспільне споживання. Саме через них суспільні фонди споживання розподіляються в територіальному розрізах, тобто між окремими адміністративно-територіальними одиницями і соціальними групами населення. Крім того, саме з місцевих бюджетів фінансується розвиток галузей виробничої сфери, в першу чергу місцевої промисловості і комунального господарства [4, с. 9].

Значний внесок у вивчення питань бюджетного процесу і, зокрема, виконання місцевих бюджетів зробили вітчизняні вчені М. Азаров [1], А. Буряченко [2], М. Деркач [3], М. Долішній [4], Л. Коваль [5], С. Слухай [6]. У зв'язку з подальшим проходженням бюджетної реформи в Україні та виникненням нових взаємовідносин у казначейській системі, виникає необхідність подальшого поглиблення вивчення вказаних питань.

На сьогоднішній день можна виділити такі актуальні проблеми формування місцевих бюджетів в Україні як: існування істотних протиріч в нормативно-законодавчій базі, що регулює формування і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів, а саме: діють протилежні за змістом законодавчі норми, кожна з яких використовується урядом залежно від завдань, що постають в новому бюджетному році; існують неузгодженості в термінології; надмірна централізація управління місцевими бюджетами та відсутність чіткого розподілу компетенції щодо вирішення конкретних завдань між центральними органами влади і органами регіонального та місцевого самоврядування [5, с. 127]; нестабільність джерел формування доходів місцевих бюджетів та відсутність ефективного механізму міжрегіонального перерозподілу державних доходів; недосконалість міжбюджетних відносин, що зумовлена їх невідповідністю швидким змінам, що відбуваються.

Таким чином, аналіз проблем функціонування місцевих бюджетів як ланки казначейської системи, а також теорії та практики існування бюджетних систем в країнах з ринковою економікою дає змогу зробити висновки щодо здійснення заходів, спрямованих на покращання умов формування місцевих бюджетів [3, с. 5]. Враховуючи стратегічні перспективи подальшого регіонального розвитку, основними заходами посилення ролі місцевих бюджетів у вирішенні питань стабілізації регіонального розвитку є, по-перше, розширення переліку закріплених доходних джерел місцевих бюджетів, а по-друге, зміцнення акцентів у трансфертній політиці до зацікавлення бюджетів-донорів передавати кошти з метою стимулювання економічної ініціативи на місцях. Зміна акцентів політики вирівнювання потребує, крім змін у законодавчій системі, також формування громадської думки щодо необхідності передання коштів окремих регіонів до державного бюджету з метою їх подальшого перерозподілу до регіонів із низькими фінансовими можливостями. Необхідно зупинити практику масштабного відбирання фінансових ресурсів у регіони і наступного їх перерозподілу, і надавати перевагу методам стимулювання економічної ініціативи на місцях. Тим самим зменшаться утриманські настрої у регіонів-реципієнтів [3, с. 6].

У довгостроковому вимірі органи місцевого самоврядування мають стати, відповідно до ратифікованої Україною Європейської Хартії місцевого самоврядування, реальними господарями території, що володіють усією повнотою повноважень та матеріально-фінансових ресурсів щодо самостійного вирішення питань місцевого значення та виконання делегованих функцій держави, сприяють соціально-економічній стабілізації і розвитку території.

По-перше, необхідно чітко розподілити компетенції щодо розв'язання конкретних завдань між центральними органами влади і органами регіонального та місцевого самоврядування, і поступово здійснювати перехід до децентралізації державних фінансів [2, с. 18]. Так, на державному рівні (за рахунок коштів державного бюджету) повинні фінансуватися лише ті видатки, котрі пов'язані з забезпеченням загальнодержавних потреб: оборона країни, утримання законодавчої і виконавчої влади, розвиток фундаментальної науки, структурна перебудова економіки. Фінансові ж проблеми місцевого рівня раціонально вирішувати за рахунок коштів відповідних бюджетів. У зв'язку з цим необхідно розподілити джерела податкових надходжень між центральними і місцевими владами в жорсткій ув'язці з виконуваними ними функціями, що повинно знайти своє відображення у законодавстві про місцеве самоврядування [6, с. 7]. До місцевих, зокрема, можна було б віднести майнові податки, податок на землю, податок на промисел, збір за забруднення навколишнього середовища, а можливо – і податок з доходів фізичних осіб. У всякому випадку за рахунок власних податкових джерел місцеві органи влади повинні фінансувати до 60-80 % своїх потреб.

По-друге, необхідно вдосконалити механізм міжтериторіального фінансового вирівнювання. Практика показала, що такий метод регулювання місцевих бюджетів як вилучення надлишків бюджетних коштів до бюджету вищого рівня та застосування індивідуальних підходів до встановлення нормативів відрахувань від загальнодержавних податків і зборів має багато недоліків: він не тільки негативно впливає на доходну базу місцевих бюджетів, а й позбавляє місцеві органи влади стимулів до збільшення своїх доходів. Спираючись на зарубіжний досвід, необхідно створити спеціальні бюджетні фонди фінансового вирівнювання територій. А перерозподіл доходів між бюджетами одного рівня доцільно було б здійснювати з урахуванням податкової сили територій та мінімального рівня, до якого повинні вирівнюватись фінансові можливості цих територій [2, с. 18]. Тому вже сьогодні назріла необхідність визначення обґрунтованого нормативу бюджетної забезпеченості кожної області, району, міста з урахуванням економічного, соціального, природного й екологічного стану відповідних територій. Існування таких показників дасть змогу визначити реальний розмір фінансових ресурсів для задоволення необхідних потреб регіонів, а також значно вдосконалити процедуру бюджетного планування.

Таким чином, вирішення цих та інших проблем стосовно формування і використання місцевих бюджетів в значній мірі визначило б розширення економічної самостійності регіонів країни. Адже те, наскільки вони політично незалежні і фінансово забезпечені, справляє істотний вплив на формування демократичних, ринково орієнтованих систем і підвищує шанси на успіх реформ.

Список використаних джерел:

1. Азаров М. Я. Роль органів місцевого самоврядування у вирішенні питань соціально-економічного розвитку / М. Я. Азаров // *Фінанси України*. — 2007. — №3. — С. 3-13.
2. Буряченко А.Є. Удосконалення фінансового механізму місцевих бюджетів / А.Є. Буряченко, М.П. Папай // *Фінанси України*. — 2008. — № 8. — С. 13—18.
3. Деркач М. Проблеми місцевих бюджетів / М. Деркач // *Голос України*. — 2008. — від 23 листопада. — С.3—6.
4. Долишній М.І. Актуальні проблеми формування регіональної політики в Україні / М.І. Долишній // *Регіональна економіка*. — 2009. — № 3. — С.9—17.
5. Коваль Л.М. Проблеми формування місцевих бюджетів та аналіз їх виконання / Л.М. Коваль // *Фінанси України*. — 2009. — № 5. — С.126—129.
6. Слуйай С.В. Місцеві бюджети України: деякі проблемні аспекти / С.В. Слуйай // *Аспекти самоврядування. Часопис українсько-американської програми „Партнерство громад”*. — 2008. — № 2. — С. 2—7.

Оксана Семчук,

Наук. кер. – Охрімівський О.В.

Буковинська державна фінансова академія, м.Чернівці

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СИСТЕМИ ВИКОНАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ЗА ДОХОДАМИ

Вагому роль при створенні сприятливого фінансового клімату та забезпеченні макроекономічної рівноваги в країні належить бюджету. Він є невід'ємною частиною ринкових відносин і водночас важливим інструментом реалізації державної політики. Тому, одним із суттєвих питань в Україні, що потребують розгляду на сьогодні, є вдосконалення бюджетного процесу у державі, адже саме складання, прийняття та виконання бюджету держави свідчать про рівень її економічного та соціального розвитку.

Особливу роль у бюджетному процесі відіграє казначейська система виконання бюджетів, оскільки саме на базі звітності органів Державного казначейства можна зробити висновки про досягнення чи недосягнення Україною економічного і соціального прогресу, зробити аналіз існуючих показників, а також розробити нові форми і методи для досягнення кращих результатів у майбутньому.

Зокрема, актуальним на сьогодні постає пошук нових та удосконалення існуючих напрямів розвитку казначейської системи виконання бюджетів за доходами, що є необхідним елементом структурної перебудови наявних у суспільстві відносин між суб'єктами фінансової діяльності та засобом досягнення максимально ефективного використання державних коштів в інтересах населення.

Дослідження питання формування дохідної частини державного бюджету висвітлено у роботах В. Андрущенка, О. Василика, В. Дем'янишина, А. Крисоватого, В. Федосова, С. Юрія, які займалися вивченням теоретичних засад функціонування та практичних особливостей роботи Державного казначейства України. Казначейська система виконання бюджету за доходами досліджується у наукових працях вітчизняних економістів, зокрема П.Буряка, Р. Макуцького, В. Ракицького, Л. Клівіденко, які у своїх роботах розкривають проблеми вдосконалення системи формування та обслуговування доходів бюджету.

Не дивлячись на велику кількість наукових досліджень у сфері особливостей казначейського обслуговування бюджетів за доходами, недослідженими залишаються питання підвищення ефективності процесу виконання за доходами безпосередньо державного бюджету, що є особливо актуальним на сьогоднішній день в умовах проведення низки реформ, зокрема, прийняття нового Бюджетного Кодексу України. Саме тому метою написання статті є дослідження основних проблем формування дохідної частини державного бюджету та шляхів їхнього вирішення.

Дослідження формування дохідної частини Державного бюджету України є досить актуальним, оскільки саме бюджет характеризує рівень економічного розвитку країни, і завдяки правильному здійсненню бюджетного процесу забезпечується економічна і соціальна стабільність та належний життєвий рівень населення.

На сьогоднішній день на збільшення дохідної частини Державного бюджету України негативно впливає чимало факторів, зокрема існування тіньових схем ведення бізнесу, надання податкових пільг, неузгодженість потреб у податкових надходженнях з можливостями їх отримання, недосконалість правових норм щодо забезпечення державного контролю в процесі управління ресурсами. Все це сприяє прийняттю неефективних та суб'єктивних бюджетних рішень як на стадії складання, розгляду та затвердження бюджету, так і на стадії його виконання.

У сучасних умовах господарювання нагальні проблеми у формуванні дохідної частини бюджету продовжують залишатися непоміченими, живлячи тіньову економіку з її негативними наслідками та створюючи підґрунтя для корупції [2, с.55].

Тому, першочерговим завданням є створення системи виконання державного бюджету, яка давала б змогу забезпечувати контроль за відповідністю державних доходів прийнятому закону про бюджет на поточний бюджетний рік, а також рівномірний розподіл надходжень і витрат у часі, підтримання їх пропорційності упродовж бюджетного року.

Для побудови такої системи, в першу чергу необхідно вжити заходів, спрямованих на вирішення актуальних проблем в аспекті казначейського обслуговування дохідної частини державного бюджету.

Для ефективного виконання дохідної частини бюджету необхідною є побудова продуктивної системи планування і прогнозування доходів бюджетів.

Сьогодні дедалі більше приділяється уваги плануванню податкових доходів, проте недостатня розробленість методології забезпечення бюджетного планування доходів свідчить про недосконалість чинних підходів до прогнозування. Тому актуальною проблемою у сучасних

умовах господарювання є створення системи планування не лише податкових, а й неподаткових доходів, гармонійно вбудованої в систему бюджетного менеджменту, орієнтованого на результат [2, с.58].

З метою забезпечення своєчасності і повноти фінансування, здійснення контролю за використанням бюджетних коштів фінансові органи і відділення Державного казначейства на місцях повинні тісно співпрацювати між собою, а також організувати свою діяльність у взаємодії з органами виконавчої влади. Виконання державного бюджету за доходами передбачає тісне співробітництво безпосередньо казначейських і податкових органів.

На сьогодні їхня співпраця регламентується Порядком взаємодії між органами Державного казначейства України та органами Державної податкової служби України в процесі виконання державного та місцевих бюджетів за доходами та іншими надходженнями, затвердженим Наказом Державного казначейства України та Державної податкової служби № 74/194 від 25.04.2002р.

Проте для отримання ефективного результату доцільним є розширення взаємної роботи казначейських і податкових органів, зокрема в напрямку створення єдиної інформаційної системи казначейства і податкової служби з метою оптимізації діяльності, забезпечення високого рівня контролю, значної економії витрат часу і коштів.

На даний момент в системі Державного казначейства для обслуговування бюджетів діє програмний продукт – автоматизована система «Казна», що дає можливість спостерігати за рухом коштів бюджетних установ.

Одним із пріоритетних завдань, які стоять перед розробниками даного програмного продукту, є спрощення та уніфікація звітності з виконання бюджетів за доходами.

Форми звітності повинні бути зрозумілими у заповненні, простими у користуванні та мають: відповідати загальноприйнятним вимогам міжнародних стандартів; базуватися на даних бухгалтерського обліку та звітності; бути оптимальними за своєю кількістю й складом статистичних показників; розкривати кількісні та якісні сторони явищ, що вивчаються; бути зручними для заповнення, розроблення та створення програм електронної обробки; не дублювати діючі форми статистичної звітності [5, с.57].

Відсутність уніфікованої та спрощеної звітності сприяє невідповідності даних звітності органів Державного казначейства та головних розпорядників бюджетних коштів, що зумовлено недостатньою роботою з фахівцями щодо дотримання діючих законодавчо-нормативних актів; відсутністю проведення необхідних економічних навчань щодо вивчення інструктивних та нормативних актів; недостатньою відповідальністю фахівців за порушення нормативних документів та доручень вищестоячих органів Державного казначейства.

Таким чином, у процесі складання консолідованої звітності про виконання державного бюджету стають явними помилки і порушення чинного законодавства з виконання бюджетів, допущені як працівниками органів Державного казначейства, так і розпорядниками бюджетних коштів.

Зокрема, проблемним питання залишається дотримання вимог Інструкції про порядок складання фінансових звітів установами та організаціями, які отримують кошти державного бюджету, затверджених наказами Державного казначейства України і зареєстрованих у Міністерстві юстиції щодо тотожності даних зведеної звітності головних розпорядників бюджетних коштів її аналогічним зведенням даним органів Державного казначейства.

Розбіжності у звітах про надходження і використання власних коштів бюджетних установ у частині надходжень у натуральній формі найчастіше обумовлені порушенням вимог нормативних актів, невнесенням розпорядниками бюджетних коштів відповідних змін до своїх кошторисних призначень. Для мінімізації та уникнення подібних ситуацій територіальні органи Державного казначейства повинні проводити з розпорядниками відповідну роботу, спрямовану на усунення можливих порушень, зокрема в напрямі: посилення контролю з боку Державного казначейства за дійсністю зобов'язань на стадії їх прийняття у разі законодавчого врегулювання питання згідно з пропозиціями Державного казначейства; запровадження судільного обліку зобов'язань, що може бути здійснений тільки з урахуванням внесених змін до чинного законодавства; реструктуризації кредиторської заборгованості бюджетних установ; вирішення питання щодо списання або визначення джерел погашення такої заборгованості [3, с.26].

Вагоме місце посідає питання оптимізації системи бухгалтерського обліку. Наявність різних структур, процедур документообігу, двох планів рахунків: з виконання бюджетів та кошторисів доходів і витратків, використання різного програмного забезпечення – все це підлягає реформуванню шляхом переходу на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності, переведення бухгалтерського обліку у державному секторі на вимоги міжнародних стандартів, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення.

Висновок. Таким чином, можна виокремити такі основні напрями удосконалення

казначейського обслуговування державного бюджету за доходами: оптимізація казначейської інфраструктури; впровадження міжнародних стандартів у роботі ДКУ; вдосконалення підходів до фінансової звітності про виконання державного бюджету за доходами; використання зарубіжного досвіду виконання державного бюджету; модернізація програмного забезпечення у роботі казначейства.

Отже, подальший розвиток системи Державного казначейства України пропонується пов'язувати із удосконаленням існуючих та створенням нових механізмів у напрямі зосередження та централізації фінансових ресурсів в єдиній структурі органів Державного казначейства України та посиленні контрольних функцій з боку держави за своєчасним і повним надходженням до бюджету фінансових ресурсів та їх ефективним використанням.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України / Відомості Верховної Ради України. – 2010. - №50-51. – 572с.
2. Сокровольська Н.Я., О.В.Шевчук. Основні проблеми та напрями вдосконалення казначейського обслуговування державного бюджету за доходами / Сокровольська Н.Я., О.В.Шевчук. // Науковий вісник БДФА. Економічні науки: збірник наукових праць / БДФА. – Чернівці: Технодрок, 2008. – Випуск 3. – с.53-59.
3. Рагітський В. Механізм удосконалення казначейського обслуговування / Рагітський А. // Казна. – 2006. - №4-5. – с.26-27.
4. Макуцький Р.Т. Особливості реформування процедури казначейського обслуговування Державного бюджету / Макуцький Р.Т. // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №91. – с.38-47.
5. Клівіденко Л.М. Напрями підвищення ефективності процесу казначейського виконання Державного бюджету за доходами / Клівіденко Л.М. // Науковий вісник БДФА. Економічні науки: збірник наукових праць / БДФА. – Чернівці: Технодрок, 2009. – Випуск 2. – с.51-57.

Катерина Синиченко,

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

ВПЛИВ ІНСТРУМЕНТІВ РЕФІНАНСУВАННЯ НА ПІДТРИМКУ ЛІКВІДНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Політика рефінансування - це один із поширених інструментів грошово-кредитної політики, який використовується центральними банками різних країн. Під рефінансуванням розуміють забезпечення центральним банком комерційних банків додатковими резервами на кредитній основі, тобто запозиченими резервами. Ініціаторами рефінансування виступають комерційні банки. Вони звертаються до центрального банку у разі вичерпання можливостей поповнити свої резерви з інших джерел. Рефінансування можна розглядати як процес відновлення ресурсів комерційних банків, які були вкладені в позички, боргові цінні папери та інші активи.

Національний банк може прийняти рішення про підтримання ліквідності банку через відповідні інструменти рефінансування, якщо банк дотримується таких основних вимог: строк діяльності - не менше ніж один рік після отримання ліцензії НБУ на здійснення банківських операцій і відповідного письмового дозволу; має ліцензію НБУ на здійснення відповідних банківських операцій і письмовий дозвіл, у тому числі за операціями з валютними цінностями та з цінними паперами за дорученням клієнтів або від свого імені; має активи, які можуть бути прийняті Національним банком у заставу; здійснює своєчасне погашення одержаних від Національного банку кредитів та сплату процентів за користування ними та є платоспроможним [1].

У 2001-2008 роках для підтримки своєї ліквідності банківською системою України могли використовуватись такі інструменти рефінансування НБУ як аукціони, тендери, репо, позички овернайт, підтримка довгострокової ліквідності, стабілізаційні позички, свопи, позички під заставу майнових прав на кошти банківського вкладу, розміщеного в НБУ та інші інструменти.

Аналіз використання банками інструментів рефінансування Національним банком України для підтримки ліквідності банків країни показав, що більша частина цих інструментів взагалі не використовується банківською системою країни.

Процес рефінансування може відбуватися за допомогою різних інструментів, але банки України найчастіше використовували позички overnight, частка яких практично в усі досліджувані роки була найбільшою (крім 2002 і 2007 рр., у яких найбільша частка припадала на позички, отримані на тендерах).

Що стосується інших інструментів підтримки Нацбанком України банківської ліквідності, то кредитні аукціони і зворотне репо зовсім не використовувалися з 2001 р., а свопи та стабілізаційні позички практично не використовувалися. Не використовувалися й позички, надавані НБУ під забезпечення акцій власників основної частки в капіталі банку, тому що цей інструмент рефінансування банків був уведений тільки наприкінці липня 2008 р.

Слід сказати, що рефінансування Нацбанком банківської системи України, як правило, завжди пов'язане з емісійним ресурсом і, відповідно, зі збільшенням готівки в обігу. Це обумовлено тим, що НБУ надає позички рефінансування під заставу цінних паперів уряду, для рефінансування яких використовується емісійний ресурс. Відповідно, для того, щоб одержувати позики рефінансування, банкам необхідно мати портфель високоліквідних цінних паперів уряду. Разом з тим, як показав аналіз складу і структури високоліквідних активів банківської системи, частка

портфеля високоліквідних цінних паперів банків не перевищує 3 % активів банківської системи. За таких умов слід визнати, що роль НБУ у підтримці ліквідності банківської системи за допомогою рефінансування неістотна [2].

Починаючи з осені 2008 року в Україні дедалі більшою мірою ставали відчутними наслідки світової фінансової кризи. Першими про це заговорили українські банкіри, які втратили можливість отримувати дешеві кредити в Європі. Відповідно українські банки зменшили обсяги кредитування приватного сектору й підприємців. З метою стабілізації ситуації, що склалася в банківській системі, НБУ розробив нову редакцію Положення «Про регулювання Національним банком України ліквідності банків України» і впровадив її у практику.

Згідно з цим Положенням НБУ для регулювання ліквідності банків, виконання функції кредитора останньої інстанції, з урахуванням поточної ситуації на грошово-кредитному ринку застосовує такі інструменти: операції з рефінансування; операції репо; операції з власними борговими зобов'язаннями; операції з державними облігаціями України.

Відповідно до зазначеного положення НБУ в чотири рази скоротив максимальний строк рефінансування банків – з одного року до 90 днів. Положенням "Про регулювання Національним банком України ліквідності банків України" розширено також перелік об'єктів застави, яка приймається НБУ при наданні банкам кредитів рефінансування. Отже, нині рефінансування банків України з метою підтримання їх ліквідності здійснюється НБУ під цінні папери Державної іпотечної установи, зокрема під ті, розміщені яких здійснено під гарантію Кабінету Міністрів України та підтверджено коштами в державному бюджеті України; під іноземну валюту та гарантії іншого банку-резидента.

Також Національний банк залежно від ситуації на грошово-кредитному ринку може приймати рішення щодо взяття під забезпечення кредиту рефінансування не тільки однорідної застави, а й змішаної.

Усі ці зміни повинні спростити механізм рефінансування та надати можливість банкам, які не мають певного виду застави в достатній кількості, отримати кредит Національного банку для підтримання своєї ліквідності [1].

Постанова Правління Національного банку України "Про вдосконалення процедури підтримки ліквідності банків" від 30 квітня 2009 року є важливим документом, який свідчить про системну реакцію регулятора на забезпечення ліквідності банківських установ в умовах кризи. Цей документ спрямований на підвищення ефективності та вдосконалення процедури застосування механізмів рефінансування в період фінансово-економічної кризи і кредитної підтримки банків у разі реальної загрози стабільності їх роботи [3].

Дослідження механізмів забезпечення ліквідності банківських установ в умовах кризи на основі використання інструментів рефінансування дає підстави для таких висновків: підтримка ліквідності банків повинна здійснюватися переважно на основі короткострокового рефінансування під надійне забезпечення; політика НБУ щодо вибору заставного забезпечення для здійснення рефінансування банків може істотно вливати на структуру й розвиток банківського сектору; удосконалення механізмів підтримки банківської ліквідності на основі рефінансування банків потребує якісного поліпшення вітчизняного фінансового ринку, зокрема ринку державних цінних паперів; рекапіталізація неглатоспроможних, недокапіталізованих і проблемних банків не повинна здійснюватися за кошти рефінансування; слід розробити чіткі внутрішні правила щодо прийнятного забезпечення та величини знижки при розрахунку вартості застави [4].

При цьому слід наголосити на тому, що управління ліквідністю як механізм реалізації грошово-кредитної політики Національного банку України не варто ототожнювати з механізмами вирішення питань проблемних банків. Основна функція рефінансування полягає в забезпеченні реалізації цілей і методів проведення грошово-кредитної політики НБУ та збалансуванні попиту і пропозиції грошей в економіці країни.

Список використаних джерел:

1. Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України. Постанова НБУ від N 259 30.04.2009
2. Рюбіна Л. Ліквідність банківської системи та роль НБУ в її підтримці // Банківська справа. – 2010. - №2-3 – с.51-59.
3. Про вдосконалення процедури підтримки ліквідності банків. Постанова Правління Національного банку України від 30 квітня 2009 року №262.
4. <http://freetides.com/bank-spravla>.

Оксана Стефурак

Наук. кер.-Прядко В.В.,

Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

За сучасних умов розвитку оборот цінних паперів стає однією з основних галузей фінансової сфери, без якої даремно сподіватися на нормальне функціонування складного механізму ринкової економіки. Оскільки, становлення ринкових відносин призвело не тільки до трансформації існуючих раніше форм і методів управління, а й до зміни технології функціонування товарних і фінансових ринків, модернізації усіх сфер економіки. Одним із головних завдань при цьому є створення умов для залучення у вітчизняну економіку додаткових інвестиційних ресурсів. Ключову роль в цьому відіграє фондовий ринок, який в Україні функціонує в певній мірі недосконало і характеризується рядом проблем та прорахунків.

Проблеми розвитку вітчизняного фондового ринку є темою досліджень значного кола зарубіжних та вітчизняних науковців. У працях В.А. Галанова, І.В. Шкодінової досліджено основні тенденції фондового ринку України, які формуються під впливом світової економічної кризи та запропоновано програму реформування інституційної структури фондового ринку. Такі науковці як В.В. Колесник, В.В. Корнєєв, М.О. Бурмака, у своїх працях досліджували роль фондового ринку у формуванні інвестиційного капіталу. В працях запропоновано систему заходів щодо підвищення інтересу інвесторів до фондового ринку України. У працях Л.В. Тимчишина, О.І. Савицької, С.І. Руманцевого, О.Л. Возного проаналізовано стан розвитку інфраструктури фондового ринку України та запропоновано напрямки розвитку рейтингової інфраструктури та системи розкриття інформації на вітчизняному фондовому ринку. Проте, у функціонуванні фондового ринку України залишається ще ряд невирішених проблем як інституційного так і правового характеру, що потребують детального дослідження та негайного вирішення.

Метою даної роботи є оцінка реального стану фондового ринку України в сучасних умовах розвитку економіки, виявлення основних проблем функціонування, а також визначення прогнозів та перспектив його розвитку.

Незважаючи на позитивні тенденції фондового ринку України, сьогодні він є одним з найслабших елементів вітчизняної фінансової системи, що зумовлено не тільки наслідками глобальної фінансово-економічної кризи, а й інертністю розвитку та різноспрямованістю завдань, які він вирішує. Для похвалення вітчизняного фондового ринку необхідно створити умови, щоб українські підприємства змогли залучати новий реальний капітал [5, с. 215].

Протягом 2009р. макроекономічні процеси характеризувались певною нестабільністю, на це відповідно відреагував фондовий ринок України. Найважливішим джерелом залучення фінансових ресурсів виступали такі цінні папери як акції, інвестиційні сертифікати та облігації підприємств. Проте обсяг торгівлі цінними паперами перевищив обсяги у таких сферах як, виробництво сільськогосподарської продукції (на 913,46 млрд. грн.) та виробництво промислової продукції (на 398,3 млрд. грн.). Так обсяг торгівлі на ринку цінних паперів у 2009р. становив 1067,26 млрд. грн., що на 183,87 млрд. грн. (21%) більше 2008р. – 883,39 млрд. грн. [7]. Протягом 2005-2009 років на фондовому ринку спостерігається досить позитивна динаміка стосовно торгівлі цінними паперами, за аналізований період обсяг торгівлі цінними паперами зріс на 663,46 млрд. грн. (164,3%), що свідчить про посилення ролі даного сегменту ринку в економіці. Найбільш характерними особливостями ринку цінних паперів у першій половині 2010 року були: посилення нестабільності на ринку акцій, нарощення обсягів торгівлі державними облігаціями та відновлення інтересу з боку інвесторів до цінних паперів інститутів спільного інвестування. Важливою подією першого півріччя 2010 року стало визнання аналітиками лондонського Сті у березні 2010 року українського ринку акцій світовим лідером за темпами зростання. І це не дивно, оскільки індекс ПФТС за останні 12 місяців збільшився майже на 400%. Разом з тим у травні 2010 року відбулося серйозне падіння вітчизняного ринку акцій, обсяг торгів на якому скоротився майже на чверть. Отже, тенденції фондового ринку України дозволяють говорити про наближення цього фінансового інституту до світових стандартів [3, с. 167-168].

Фондовий ринок України знаходиться на порозі серйозних перетворень, про свідчить Програма розвитку фондового ринку України на 2011-2015 рр. Метою даної програми є підвищення захисту прав інвесторів та формування конкурентоспроможного національного фондового ринку на основі поступового зменшення спекулятивного складової ринку з одночасним зростанням інвестиційно-спрямованого сегменту в умовах фінансової глобалізації.

Насамперед документ пропонує механізми вирішення проблем низької ліквідності ринку, поліпшення його інфраструктури та спрощення валютного регулювання. Програма містить понад 120 заходів із подолання проблем. У короткостроковій перспективі (до кінця 2012 р.) мають дозволити звернення концесійних корпоративних облігацій, знизити вимоги до лістингових

паперів та дозволити включати в лістинг біржі акції, які вже пройшли процедуру лістингу на другому фондовому майданчику. Пробудити інтерес емітентів до IPO планують через спрощення умов випуску та розміщення цінних паперів. Програма регламентує спрощення порядку здійснення операцій з іноземною валютою для резидентів, щоб українські інвестори могли активніше купувати цінні папери емітентів інших країн. Передбачено врегулювання випуску та обігу валютних деривативів. Документ також декларує необхідність обов'язкового створення Центрального депозитарію. Довгострокова перспектива (до кінця 2015 р.) розвитку фондового ринку передбачає скасування торгівлі з відстрочкою платежу, оскільки всі угоди мають здійснюватися тільки в режимі миттєвої поставки проти платежу [6].

Незважаючи на позитивні тенденції фондового ринку, ще існує ціла низка проблем його розвитку та функціонування, основними з яких є наступні: 1) низький рівень капіталізації національного фондового ринку; 2) не розробленість організаційних та фінансових механізмів, дія яких має забезпечувати прозорість та справедливе ціноутворення; 3) недостатня пропозиція інструментів фондового ринку з прийнятними для інвесторів характеристиками щодо дохідності, ризиковості, ліквідності та захищеності; 4) недостатній рівень розкриття інформації про діяльність на підприємствах-емітентах, відсутність прийнятної дивідендної політики; 5) відсутність ефективного механізму захисту прав інвесторів, складність процедур реструктуризації; 6) відсутність відкритих вторинних ринків ЦП, на яких має відбуватись масовий рух цінних паперів; 7) відсутність охоплення сегментом ринку похідних фінансових інструментів валютного і товарного ринків; 8) невелика пропозиція інвестиційного капіталу на фондовому ринку (відсутність потужного національного інституційного інвестора, недостатньо зацікавлені роздрібні інвестори, несприятливий клімат для іноземних інвесторів); 9) незначна інтеграція національного фондового ринку до міжнародних ринків капіталу; 10) другорядна роль біржового сегменту фондового ринку; 11) відсутність досконалих механізмів клірингу, що створює додаткові труднощі як для учасників ринку, інвесторів, так і для держави в цілому; 12) недосконалий рівень інфраструктури вітчизняного фондового ринку [4, с. 30-31].

Для вирішення існуючих проблем пропонується наступна система заходів та механізмів: суттєве розширення пропозиції цінних паперів з високими інвестиційними характеристиками; удосконалення засад функціонування боргового ринку та запровадження нових видів інструментів; підвищення ролі внутрішніх інвесторів – громадян та інституційних інвесторів (пенсійних та інвестиційних фондів, страхових компаній тощо); покращення інформаційної прозорості фондового ринку України; сприяння розвитку та становлення потужних національних інституційних інвесторів; зосередження торгівлі цінними паперами підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави та підприємств-монополістів на фондових біржах; завершення пенсійної реформи, що забезпечить появу на фінансовому ринку недержавних пенсійних фондів, які у розвинених країнах являються одними з найпотужніших інвесторів; модернізація депозитарної системи України; удосконалення саморегулювання на ринку цінних паперів; формування сприятливого податкового клімату для учасників фондового ринку; забезпечення подальшого розвитку послуг Інтернет-трейдингу як інструмента залучення інвестицій від роздрібного інвестора; удосконалення та оптимізації режиму валютного регулювання операцій із цінними паперами в Україні; консолідація біржової системи фондового ринку через забезпечення умов для здійснення публічних первинних розміщень пайових та боргових цінних паперів на фондових біржах з одночасним унесенням їх до лістингу.

Отже, незважаючи на позитивні тенденції торгівлі на фондовому ринку України, залишається ще ряд невирішених проблем, які стримують наближення даного сегменту ринку до світових стандартів. Реалізація Програми розвитку фондового ринку України на 2011-2015 рр. та проведення вище зазначених заходів по вирішенню проблем вітчизняного фондового ринку дасть можливість досягти наступних результатів: суттєве розширення пропозиції цінних паперів з високими інвестиційними характеристиками; удосконалення засад функціонування боргового та іпотечного ринку; створення ринку похідних цінних паперів; активізація вторинного ринку цінних паперів; покращення інформаційної прозорості фондового ринку; залучення широкого кола інвесторів на фондовий ринок; створення консолідованої біржової системи; зосередження торгівлі цінними паперами та іншими фінансовими інструментами переважно на біржовому фондовому ринку; модернізація депозитарної системи відповідно до міжнародних стандартів; створення надійної системи клірингу і розрахунків; поінформованість населення щодо інвестиційних можливостей фондового ринку; вдосконалення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців з питань фондового ринку.

Список використаних джерел:

1. Возний О.Л. Фондовий ринок та його роль у формуванні інвестиційного капіталу України / О.Л. Возний // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 10. – С. 17-21.
2. Румянцева С.І. Тенденції розвитку фондового ринку / С.І. Румянцева // Цінні папери України. – 2009. – № 45. – С. 28-29.
3. Савицька О.І., Фурсова А.А. Проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України / О.І. Савицька, А.А. Фурсова // Економіка і

регіон. – 2010. – № 2. – С. 136-138.

4. Тимчишин Л.В. Основні проблеми розвитку фондового ринку в Україні / Л.В. Тимчишин // Економіка та держава. – 2009. – № 4. – С. 28-34.

5. Шкодін І.В. Динаміка розвитку фондового ринку України / І.В. Шкодін // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №5. – С. 214-221.

6. Проект програми розвитку фондового ринку України на 2011-2015 роки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ssmst.gov.ua.

7. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ssmst.gov.ua.

Тетяна Тарасович

Наук. кер. – Піддипчак О.А.

Буковинська державна фінансова академія, м.Чернівці

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОБЛІГАЦІЙ В УКРАЇНІ

Сьогодні в Україні розвиток вторинного обігу цінних паперів на фондовому ринку в постприватизаційний період стримується низькою пропозицією до продажу та недостатністю платоспроможного попиту з боку вітчизняних інвесторів, що зумовлено відсутністю в обігу облігацій підприємств, приватизація яких тільки розпочинається, причому без використання інститутів інфраструктури ринку, тому дана тема є актуальною для дослідження інвестиційно-інноваційної сфери на фондовому ринку.

Дана тема досліджується у працях вчених-економістів Мошковой М.М., Білоус І.В., Н. Петросян, С.Росса, В.Шапрана. Метою дослідження є визначення завдань інвестиційно-інноваційної сфери на ринку облігацій.

Білоус І.В. визначає облігації як цінні папери, що засвідчують внесення її власником грошових коштів і підтверджують зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цих цінних паперів у передбачений в ньому термін з виплатою фіксованого відсотка, якщо інше не передбачене умовою.

Однією з найважливіших характеристик ринку облігацій є ефективність його функціонування. Ринком облігацій функціонує ефективно, коли виконуються такі умови: усім учасникам ринку доступна інформація без витрат на її отримання; відсутність трансакційних витрат, зумовлених проведенням операцій на ринку; усі суб'єкти, які функціонують на ринку, усвідомлюють, що в цінах закладена вся поточна інформація.

Прийнятими кількісними показниками ефективності ринку облігацій можна вважати співвідношення між сукупними капіталовкладеннями (заощадженнями) і ВВП, між внутрішніми і зовнішніми капіталовкладеннями, між загальним обсягом товарів і загальною величиною активів фінансової системи, між лідерами та іншими торговцями корпоративними облігаціями, середню величину реальних процентних ставок, витрати і маржу в розрахунку на одну угоду тощо). Крім цього слід зважати на якісні характеристики ефективності даного ринку: доступ до кредитів та різних платіжних систем, міра державного втручання, наявність конкуренції, можливості проведення операцій страхування фінансових ризиків та арбітражних операцій, використання тих чи інших стандартів бухгалтерської звітності [1, с.5].

Український ринок корпоративних облігацій характеризується вищою дохідністю порівняно з дохідністю ринків інших країн, проте в останні роки дохідність знизилась через притік іноземного капіталу та залучення ресурсів екзогенного характеру на основі єврооблігацій. Але сьогодні зниження дохідності облігацій не передбачається через підвищення облікової ставки НБУ. Емітентами, які характеризуються найвищою дохідністю до погашення є: ТОВ «Стіком», ТОВ «Аркада-фонд», ТОВ «Міжнародний автомобільний холдинг «Атлант-М», ПАТ «Нікопольський завод сталевих труб», ТОВ «Амстор», ТОВ «Концерн «АВК», ТОВ «Імексбанк», ПАТ «Фуршет», ПАТ «Луцький автозавод».

З точки зору інвестора, для ефективного вкладення в облігації потрібна значна стартова сума, великі супутні витрати можуть бути компенсовані лише за умови великого вкладення. Тому дрібному інвестору проблематично вкладати свої порівняно невеликі за обсягом власні кошти в облігації, але вихід бачається у виборі спеціального облігаційного фонду, який управляється професійною компанією з управління активами. Дані фонди створюються з метою об'єднання дрібних вкладів багатьох інвесторів, серед яких в Україні це: «УкрСиб Стабільний дохід» (управляється компанією з управління активами «УкрСиб Ессет Менеджмент»), «Парекс фонд Українських облігацій», «Синергія Бонд» [2, с.149].

Також в Україні можливий випуск звичайних іпотечних облігацій, проте цей процес недосконалий через подвійність законодавства, а саме можливість випуску і структурованих, і звичайних іпотечних облігацій. Емітентом може бути банк без спеціальної ліцензії, кредитні спілки, страхові компанії. Сьогодні здійснено лише два випуски звичайних іпотечних облігацій, а саме АТ«Укргазбанк» (на суму 50 млн. грн. строком на три роки з купонною ставкою 10,5%, яка зростає до 73 млн.грн.) та КБ «Хрещатик» (на суму 70 млн.грн. строком на три роки із запланованою дохідністю 12,5%, проте через кризу доцільнішим стало їх довгострокове

погашення) [3, с.209-211].

Щодо державних облігацій, то нині існує проблема неможливості узгодити методологію обліку та операційні стандарти щодо обслуговування обігу корпоративних цінних паперів і ринку ОВДП, який повністю регулюється Міністерством фінансів України та НБУ. Стихійно виникають тимчасові схеми з обслуговування випуску муніципальних позик, причому ініціатори (органи місцевого самоврядування, торговці-андеррайтери, розрахункові банки) обирають ту систему, яка їм більше до вподоби. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку докладє максимум зусиль для стандартизації системи обліку ОВДП, але не має належного законодавчого обґрунтування. Це обтяжує процес впорядкування обігу та обліку прав власності на дематеріалізовані цінні папери, якими фактично є 95% випуску корпоративних і 100% випуску державних цінних паперів [4, с.12; 5, с.30].

На жаль, сьогодні в нашій країні показники, які інформативно відображають зміни попиту на облігації – індекси ПФТС-Bonds і ПФТС-Cbonds не викликають належної довіри, оскільки ринок облігацій є відносно невеликим і залежним від руху коштів іноземних портфельних інвесторів. Але, завдяки використанню європейських стандартів ISO-7775 та S.W.I.F.T. цінні папери українських емітентів з'являться в каталогах систем ISIN S.W.I.F.T., що дозволить їм через процедуру лістингу бути допущеними до котирування на провідних фондових біржах світу.

Для того, щоб посприяти розвитку ринку облігацій та зацікавити іноземних інвесторів, необхідно звернути увагу на вирішення таких проблем: можливість отримання прибутків від інвестування, принаймні не нижчих, ніж в країнах, що розвиваються; захист прав інвесторів; забезпечення справедливого ціноутворення та вирішення проблеми постійної підтримки ліквідності ринку; створення умов для швидкого і надійного обліку та засвідчення переходу права власності на цінні папери; забезпечення надійної та безперешкодної системи грошових розрахунків за угодами купівлі-продажу облігацій.

Жодна з даних проблем в даний час в Україні належним чином законодавчо та організаційно не вирішена повністю. Її вирішення можливе лише шляхом впровадження певної моделі інфраструктури фондового ринку. Одним з шляхів розвитку ринку корпоративних облігацій України є те, що міжнародне агентство Standard & Poor's нещодавно змінило методіку рейтингування й відтепер готове виставляти корпоративним позичальникам оцінки вищі, ніж країнам їх походження. Якісне оновлення ринку капіталу та інтеграція стратегій розвитку банківського сектору і ринку цінних паперів буде сприяти отриманню синергійного ефекту, який стане основою створення потужного ринку капіталу України.

З метою якісної перебудови фондового ринку України та спрямування його на реалізацію завдань інвестиційно-інноваційної сфери політика держави щодо цього має бути зосереджена на наступному: роз'яснення потенційних можливостей, налагодження тісного співробітництва в рамках міжнародних організацій з метою створення позитивного іміджу українського фондового ринку серед зарубіжних та вітчизняних інвесторів; чітке визначення прав і обов'язків емітентів та інвесторів, підвищення вимог до корпоративного управління, узгодження законодавства відповідно до міжнародних норм та сучасних вимог розвитку капіталу в Україні; лібералізація валютного регулювання з метою доступу вітчизняних підприємств до міжнародних ринків капіталу та спрощення доступу до внутрішнього ринку зарубіжних інвесторів; розширення кількості фінансових інструментів, доступних для інвесторів, повноцінне впровадження в обіг похідних цінних паперів; розбудова національної депозитарно-клірингової системи, створення єдиного центрального депозитарію корпоративних цінних паперів, вдосконалення обліку прав власності на цінні папери, запровадження міжнародних стандартів обліку прав власності на цінні папери та розвиток системи обігу цінних паперів та деривативів, спрощення процедури проведення розрахунків за угодами з цінними паперами за участю нерезидентів; запровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку з метою забезпечення прозорості фондового ринку та підвищення привабливості вітчизняних емітентів серед іноземних інвесторів; розробка та впровадження нормативно-методичного інструментарію емісії приватних інвестиційних цінних паперів для роздрібного продажу індивідуальним інвесторам; погодження нормативної бази та регулювання ринку фінансових послуг відповідно до світових стандартів; здійснення емісії державних боргових цінних паперів, зокрема муніципального рівня, для роздрібного продажу, з цільовим спрямуванням коштів на розвиток; концентрація торгівлі цінними паперами на організованому ринку, діяльність якого відповідає міжнародним стандартам.

Отже, при вирішенні вищезазначених завдань необхідно збільшити дохідність через притік іноземного капіталу та залучення ресурсів екзогенного характеру на основі еврооблігацій. Слід звернути увагу на збільшення дрібних вкладів багатьох інвесторів, випуск звичайних іпотечних облігацій, удосконалити методологію обліку та операційні стандарти щодо обслуговування обігу корпоративних цінних паперів і ринку ОВДП, який повністю регулюється Міністерством фінансів України та НБУ.

Список використаних джерел:

1. Білоус І.В. Базові підходи щодо визначення ефективності функціонування ринку корпоративних облігацій / І.В. Білоус // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №7. – С. 3-7.
2. Білоус І.В. Основи формування ресурсної бази підприємства за участю корпоративних облігацій. / І.В. Білоус // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №8. – С. 146-150.
3. Мошкова М.М. Моделі випуску значимих значимих іпотечних кредитів в Європі та Україні / М.М. Мошкова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №5. – С. 206-213.
4. Про випуск ОВДП для відшкодування сум ПДВ // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 97 (1.06). – С. 12.
5. Про затвердження порядку придбання у 2010 році ОВДП і розміщення у 2010 році тимчасово вільних коштів єдиного казначейського рахунку та коштів бюджетного рахунку на депозитах // Офіційний вісник України. – 2010. – С. 29-32.

Дарій Ташук,

Наук. кер. – Федорюк А.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

**ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

Розвиток податкової політики завжди відноситься до важливих категорій в економічному житті нашої держави. Це пояснюється перебуванням нашої економіки в режимі оздоровлення після світової фінансової кризи, коли виникає необхідність правильного та активного управління господарчими процесами, використання фінансового потенціалу, основу якого складають саме податки.

На сьогоднішній день в Україні виникла ціла низка непорозумінь між державою та фізичними і юридичними особами з приводу нових норм оподаткування. Саме через дані непорозуміння породжуються один за одним мітинги підприємців, які хочуть відстояти свою позицію. Тому можна без перебільшення говорити про актуальність даної теми для України.

Метою дослідження даної статті виступає аналіз податкової політики, визначення її недоліків та знаходження шляхів її вдосконалення.

До розкриття даної проблеми прикладали зусилля Лекарь С., Базилевич В., Азаров М., Петрович І. та інші. Незважаючи на те, що над цією темою працювали багато вітчизняних науковців та відомих політиків існує ще ряд нерозкритих питань у зв'язку із зміною податкового законодавства.

Політика податкового регулювання виступає одним з найважливішим засобом державного регулювання економіки і використовується на виконання пріоритетних напрямів розвитку суспільства та держави.

Саме завдяки податковій політиці держава має можливість впливати на соціально - економічні процеси: обсяг виробництва, зайнятість населення, інвестиційна політика, розвиток НТП, структурні зміни в економіці, рівень ціноутворення та контроль за монополією, налагодження міжнародних зв'язків, рівень життя та споживання. Правильне ведення податкової політики притаманно лише країні з ринковою економікою, тому Україні потрібно доказувати свій статус країни з такою економікою. Цей процес стає більш важким унаслідок відсутності грамотної поставленої, реалістичної програми виходу України з економічної кризи, розробленої на основі певної економічної теорії.

На сьогоднішній день прийнято виділяти в Україні декілька методів податкового регулювання, а саме податкова пільга та податковий кредит, ефективна реструктуризація податкової заборгованості, врегулювання подвійного оподаткування, податкові канікули, відстрочення сплати податків.

Ні для кого не є секретом, що податкова система України є однією з найгірших і у світі через свою непрозорість, з дуже неефективним адмініструванням податків та великою частиною корупційних схем і знаходиться за на 183 місці у світовому рейтингу. Можливо це і є основна причина, яка на сьогоднішній день не дозволяє ефективному та конкурентоспроможному розвитку нашої держави. Підприємство в Україні за рік сплачує мінімум 43% комерційного прибутку на оподаткування фонду оплати праці, що є не дуже хорошим і одним з найвищих показників в Європі [2, с. 5].

Головною подією 2011 року стало введення в дію Податкового кодексу України, який мусить чітко і ефективно поєднати фіскальну функцію, від якої залежить життєдіяльність держави, і стимулюючу, включаючи зниження тіньової економіки, мінімізації серйозних схем корупції в десятки мільярдів гривень, які не надходять до держбюджету, які не допомагають у розвитку життєдіяльності держави і суспільства в цілому.

Найбільше змін зазнав податок на прибуток підприємств, в якому змінилось майже все, починаючи від ставки оподаткування і закінчуючи складом валових витрат.

Податок на прибуток підприємств в Україні відіграє одну з ключових ролей, оскільки разом з податком на додану вартість є основними бюджетотворюючими податками. Цей податок

сплачують всі юридичні особи (як резиденти, так і нерезиденти), які здійснюють підприємницьку або комерційну діяльність на території України, незалежно від форм власності, якщо вони не мають пільг по сплаті цього податку.

Об'єктом оподаткування виступає прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду, визначених згідно зі статтями 135 - 137 Податкового кодексу, на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду, визначених згідно зі статтями 138 - 143 цього кодексу, з урахуванням правил, встановлених статтею 152 Податкового кодексу України [1]. Досить значні зміни відбулися у розрахунку складу валових витрат підприємства за звітний період. Метою зміни валових витрат є зменшення зловживання суб'єктами підприємництва схем мінімізації податкових зобов'язань. Зокрема заборонено відносити до складу валових витрат благодійну допомогу неприбутковим організаціям у розмірі від 2% до 5% чистого прибутку підприємства. Відомо, що самі власники підприємств створювали неприбуткові організації саме з метою зменшення податкового зобов'язання.

Великий ажітаж викликало те, що витрати, які несе підприємство у зв'язку з співпрацею з фізичними особами не можна включати до валових витрат. Оскільки саме завдяки цьому підприємства, які були на спрощеній системі оподаткування, часто перераховували кошти фізичним особам підприємств, для зменшення валового доходу в межах 500 тис.грн. Самим цікавим у цій схемі є те, що ці фізичні особи суб'єкти підприємницької діяльності найчастіше були родичі директора чи співвласника підприємства.

Саме тому, я підтримую ідею зміни складу валових витрат, що допоможе значно змінити кількість незаконних схем по зменшенню об'єкта оподаткування.

Щодо переваг, які згідно з Податковим кодексом України будуть стосуватись суб'єктів господарської діяльності можна відмітити поступове зниження фіскального тиску з боку основних бюджетоутворюючих податків:

1. Податку на прибуток, ставка якого вже з 1 квітня 2011 року складає 23% і в подальшому до 2014 року повинна скласти 16 %. Такі дії безпосередньо повинні стимулювати суб'єктів господарювання на продовження діяльності та на створення нових підприємств.

2. Податок на додану вартість, ставка якого в 2014 році повинна складати 17 %. Також позитивним зрушенням є введення автоматичного відшкодування ПДВ. Суб'єктам господарювання, згідно цього нововведення, прийдеться складати електронну звітність по податку на додану вартість, яка буде перевірятись спеціалізованою технікою Державної податкової адміністрації [3].

Хорошою подією є звільнення новостворених підприємств від оподаткування на 5 років. Я думаю, це надасть сильний поштовх для підприємницької ініціативи. Новостворені підприємства матимуть змогу без фіскального тиску з боку держави поспробувати свої сили на конкурентному ринку. Неправильним, з точки зору надання пільг, я вважаю звільнення побудованих готелів на 10 років від оподаткування податком на прибуток. Звісно можна вважати, що цей хід робиться для ефективного проведення «Євро 2012». Але з другої сторони, обізнані в цій сфері люди розуміють, що на готель потрібно тільки отримувати рік або два дозволи на будівництво. Це означає, що тільки ті, хто вже отримав ці дозволи давно будуть мати право на пільгу, незважаючи на над прибутки під час проведення чемпіонату Європи. Збудувники, які почувши про дану пільгу навряд чи зможе нею скористатись через малу кількість часу. Навіть не беручи до уваги якою діяльністю будуть займатися готелі (чи продавати тютюн та горілку, чи там буде казино і т.д.), платниками податку на прибуток вони не будуть 10 років, а це, я вважаю, є значним недоліком Податкового кодексу [3].

Для інвесторів недавно введений Податковий кодекс приготував деякі хороші новини. По перше, це те, що інвестиційний прибуток звільняється від оподаткування протягом перших 3-х років з моменту отримання першого прибутку, одержаний від реалізації інвестиційного проекту з інвестицією, що дорівнює не менше, як 3 млн. дол., а для малих підприємств – не менше, як 500 тис. дол. По друге, виплата дивідендів, що виплачуються інвестору суб'єктом господарювання, який реалізує свій інвестиційний проект, оподатковуються за ставкою 3 %.

Незважаючи на всі нововведення, що відбулись за останній час в нашій країні, сьогоднішній системі оподаткування податком на прибуток, за думкою науковців, притаманні такі проблеми:

1) Ведення підприємством двох паралельних обліків – бухгалтерського та податкового: взаємозв'язок бухгалтерського обліку з нормами Податкового кодексу є однією з найважливіших бухгалтерських проблем сьогодні. Цей конфлікт змушує піднімати питання про виділення податкового обліку із єдиної системи бухгалтерського обліку, визначення єдиної методики розрахунку податкового зобов'язання за даними бухгалтерського обліку тощо. Головними причинами, що спричиняють розбіжності показників фінансової і податкової звітності є: дата визнання доходів і витрат у бухгалтерському обліку та відповідно до Податкового кодексу,

обмеження щодо віднесення затрат до валових витрат. Момент визнання доходів (витрат) підприємства є одним із ключових питань обліку. Основними причинами різниці у часі між доходами (витратами) бухгалтерського обліку і відповідними їм валовими доходами (витратами) є: застосування правила «першої події»; коригування витрат на залишки запасів; застосування різних методів амортизації.

2) Безвідповідальне та необґрунтоване надання податкових пільг: надання економічно необґрунтованих пільг в оподаткуванні не можна назвати ефективними стимулами чи регуляторами підприємницької діяльності. Досвід розвинутих країн свідчить, що поширення форми підтримки підприємства, як пільги на податок з прибутків підприємства, не є перспективною.

Саме тому, в Україні є актуальним питання про вдосконалення податку на прибуток підприємства, який має бути необхідністю забезпечення достатніх державних надходжень. До важливих кроків щодо удосконалення функціонування податку на прибуток підприємства можна віднести такі напрями: реформування системи оподаткування прибутку підприємств фінансового сектора економіки; звільнення емісійного доходу від оподаткування при здійсненні емітентом первинного розміщення цінних паперів; забезпечення стимулюючої ролі податкової амортизації в оновленні основних фондів шляхом застосування принципу прискореної амортизації до пріоритетних інноваційних технологій; запровадження інвестиційного податкового кредиту з податку на прибуток підприємств для суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти на територіях спеціальних (вільних) економічних зон та територіях пріоритетного розвитку [4, с. 18].

Отже, підсумовуючи все вище сказане, можна зробити висновок про перспективний розвиток податкової системи України після введення в дію Податкового кодексу. Дадже він вносить якісно нові зміни щодо оподаткування податком на прибуток і не тільки. Я вважаю, що стане набагато краще коли один Податковий кодекс буде регулювати податкову політику держави, а не безліч законів та інших нормативно – правових актів, що суперечать одне одному.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України – Затверджений ВРУ від 02.12.2010 № 2755-VI., та введений в дію з 1 фінча 2011 року.
2. Вісник Податкової служби України / Офіційне видання Державної податкової адміністрації України // - Січень 2011 року - № 2, - с. 35
3. Єдина база податкових знань / Державна податкова адміністрація України // - Режим доступу - <http://www.sta.gov.ua>
4. Лєсарь С.І. / Особливості розвитку податкової політики в Україні на сучасному етапі // Економіст. – 2010. - № 2. – с. 30.

Глона Тріска

Наук.кер. Прядко В.В.

Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці

УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН У КОНТЕКСТІ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

В Україні актуальним є питання проведення адміністративно-територіальної реформи в напрямі укрупнення органів місцевого самоврядування, адже сьогодні спостерігається нестача фінансових ресурсів місцевих бюджетів для виконання місцевими органами влади покладених на них функцій. Створення в Україні інституту самоврядування з відповідними органами управління та самодостатніми місцевими бюджетами зумовлюють пошук нових шляхів забезпечення стабільності бюджетної системи, стійкості міжбюджетних відносин та підвищення ефективності бюджетного регулювання.

Теоретичним основам організації міжбюджетних відносин присвячено праці багатьох українських та зарубіжних науковців: М.Заблуди, Л.Задувайло, О.Кауна, Н.Косаревича, К.Лайкама, І.Луніної, Л.Петкової, І.Форкун та ін. Протягом останніх років в виступах політиків та науковій літературі значне місце займає проблема організації міжбюджетних відносин в контексті проведення адміністративно-територіальної реформи. Результатом досліджень є обґрунтування необхідності створення фінансово потужних місцевих бюджетів за рахунок зменшення кількості дотаційних місцевих бюджетів в Україні при одночасному укрупненні органів місцевого самоврядування.

Основними завданнями даної статті є обґрунтування необхідності удосконалення міжбюджетних відносин в контексті проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні, визначення впливу системи формування місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць.

Одним із шляхів досягнення стимулювання комплексного і динамічного регіонального розвитку, посилення ролі органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади є заходи з децентралізації видатків та реформування міжбюджетних відносин. Ухвалення нового Бюджетного кодексу України в 2010 році стало вагомим кроком на шляху до модернізації міжбюджетних відносин. У цьому Кодексі здійснено розмежування на довгостроковій основі

доходів та видатків бюджетів усіх рівнів, визначено склад закріплених і власних доходів місцевих бюджетів, встановлено фінансові нормативи бюджетної забезпеченості, урегульовано систему міжбюджетних трансфертів [1].

Водночас самодостатність окремої території слід розглядати з погляду власної ресурсної бази місцевого бюджету та методики здійснення фінансового вирівнювання між державним та місцевими бюджетами, спрямованої на зменшення питомої ваги дотації вирівнювання в обсязі місцевого бюджету. Без відповідного реформування адміністративно-територіального устрою, вироблення цілісної регіональної політики країни побудувати ефективну та дієздатну бюджетну систему не можливо.

Протягом останніх років зростає кількість видів субвенцій з державного бюджету, що не сприяє планомірному регіональному розвитку територій. Субвенції мають, як правило, соціальний характер і спрямовуються на виплату різного роду допомог малозабезпеченим громадянам та сім'ям з дітьми, надання пільг та субсидій населенню, окремим категоріям громадян. Питома вага інвестиційних субвенцій взагалі є незначною, крім того, спостерігається нерациональне використання цих коштів, оскільки об'єкти фінансування визначаються постановами Верховної Ради України і надаються несистемно, що призводить до зростання обсягів незавершеного будівництва [3, с. 25].

Обсяг видатків, який визначається Міністерством фінансів України для місцевих бюджетів на виконання делегованих повноважень на основі нормативів бюджетної забезпеченості, значно менший за реальну потребу територіальних громад. Як наслідок, коштів вистачає лише на фінансування мінімальних соціальних потреб. Крім того, щорічний розрахунок міжбюджетних трансфертів, який здійснюється на основі фактичних показників виконання місцевих бюджетів за останні три роки, не спонукає місцеві органи влади до нарощування дохідної бази та пошуку альтернативних джерел наповнення місцевих бюджетів.

Усі ці проблеми, які існують у взаємовідносинах між різними видами бюджетів, потребують розв'язання шляхом проведення реформи міжбюджетних відносин в Україні. Проте ця реформа не дасть бажаних результатів без відповідної зміни адміністративно-територіального устрою країни, оптимізації мережі бюджетних установ, створення фінансово потужних місцевих бюджетів.

Процес реформування адміністративно-територіального устрою країни доцільно здійснювати поступово, шляхом збільшення сільських та селищних рад, об'єднання їх у потужні територіальні громади.

На підставі досліджень, що проводилися фахівцями Світового банку, встановлено, що в самодостатній територіальній громаді мінімальна кількість мешканців повинна бути приблизно 5000-6000 жителів. Такі територіальні громади повинні мати стабільну фінансову базу [4, с. 50].

Відсутність фінансової самодостатності невеликих територіальних громад призводить до погіршення якості суспільних послуг, що ними надаються, а спрямування на виконання делегованих повноважень частини доходів 2-го кошику позбавляє такі місцеві бюджети фінансових ресурсів на виконання власних повноважень, саме за рахунок яких має здійснюватись не тільки розвиток, але й підтримка в належному стані інфраструктури місцевих громад. Вищевказане також дає підстави очікувати зменшення наявних дисбалансів та стимулювання розвитку громад шляхом проведення в Україні адміністративної реформи та укрупнення первинних громад.

За даними Державного казначейства України протягом січня-вересня 2006-2010 років частка трансфертів з державного бюджету в доходах місцевих бюджетів України зростала. Так, у 2006 р. вона становила 45,9%, у 2007 р. - 44,2%, у 2008 р. - 45,4%, у 2009 р. - 45,1%, у 2010 році - 49,8%. [6, с. 120].

Збільшення витрат на дотації та субвенції місцевим бюджетам пов'язане із значною диференціацією умов і рівня розвитку економіки регіонів, а, отже, і можливостей акумулювання податків (така ж ситуація спостерігається і всередині окремих регіонів).

Оскільки економічні умови не можуть змінюватися скрізь одночасно і однаковою мірою, то вирішення завдань щодо забезпечення певного мінімуму видатків місцевих бюджетів і надалі вимагатиме централізації у державному бюджеті чималих коштів. Тому виникає суперечність між двома основними завданнями адміністративно-територіальної реформи: переданням значної частини відповідних повноважень органам місцевого самоврядування базового рівня і розширенням податкових гарантій для місцевих бюджетів, з одного боку, та забезпеченням єдиного мінімуму бюджетних коштів у розрахунку на душу населення незалежно від місця його проживання - з іншого.

Адміністративно-територіальною реформою планується запровадження нової моделі формування місцевих бюджетів шляхом переходу до бюджетного планування на рівні району та адміністративно-територіальної одиниці, в якій частка дотації не перевищує 70% у структурі

доходів бюджету [2, с. 46]. Безперечно, це посилить запас фінансової стійкості місцевих бюджетів та підвищить збалансованість бюджетної системи в цілому.

Потребує удосконалення механізм стимулювання місцевих органів влади до нарощування дохідної бази. Удосконалення його можливе у врахуванні додаткового фінансового ресурсу, який залишається у розпорядженні місцевих бюджетів з метою стимулювання до нарощування дохідної бази, стану виконання доходів 1-го кошику за останні три звітні періоди.

Заслугує на увагу також практика ряду країн щодо створення системи надання фінансової допомоги найбіднішим регіонам, розподіл якої залежить лише від чинників, які впливають на видаткові потреби та доходний потенціал бюджету, і процедура розрахунку фінансової допомоги не позбавляє її одержувачів зацікавленості у зростанні власних бюджетних доходів. Для усунення регіональних диспропорцій доцільно створити Фонд підтримки та сприяння розвитку регіонів України, який сприятиме ефективному використанню коштів державного бюджету, які спрямовуються на реалізацію інвестиційних проектів у вигляді державних субвенцій [5, с. 68].

Значення міжбюджетних трансфертів як фактора суспільного розвитку повинно зростати разом із децентрацією і децентралізацією, тобто з перерозподілом функцій центральних органів влади на користь місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування, що сприятиме збільшенню ролі місцевих органів при наданні окремих суспільних благ.

Отже, реформування адміністративно-територіального устрою країни має за мету створення економічних, правових та організаційних передумов формування спроможних територіальних громад, що ефективно та в повному обсязі виконуватимуть завдання і функції місцевого самоврядування, використовуючи для цих потреб власну фінансово-матеріальну ресурсну потужність.

Подальший процес реформування місцевих бюджетів України, включаючи міжбюджетні відносини, та адміністративно-територіального устрою покликаний забезпечити поступове досягнення територіальної відповідності між повноваженнями органів місцевого самоврядування, доходами, переданими у їх розпорядження, та видатками відповідних бюджетів.

Розпорядників бюджетних коштів, що мають високий рівень дотаційності, доцільно перевести до категорії отримувачів бюджетних коштів, що суттєво зменшить кількість місцевих бюджетів нижчого рівня та надасть можливість позитивно впливати на стабільність фінансового забезпечення невеликих адміністративно-територіальних одиниць, посилить взаємозв'язок міжбюджетного регулювання, ефективності планування і використання бюджетних коштів з соціально-економічним розвитком території.

Вищевказане також дає підстави очікувати зменшення наявних дисбалансів та стимулювання розвитку громад шляхом проведення в Україні адміністративної реформи та укрупнення первинних громад, що відповідає об'єктивним демографічним та міграційним процесам в країні.

Доцільніше розпочати реформування у густонаселених та фінансово сильних територіальних громадах. При цьому необхідно підвищувати фінансовий потенціал проблемних регіонів за рахунок коштів, акумульованих у Фонді підтримки та сприяння розвитку регіонів України і залучення іноземних інвестицій. Цей процес необхідно проводити поступово, враховуючи особливості кожного регіону.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: Чинне законодавство зі змінами та допов. станом на 8 липня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Косаревин Н.Б. Оцінка бюджетних показників територіальних громад в умовах їх укрупнення / Н. Б. Косаревин // Наукові праці НДФІ. – 2008. – №4. – С. 44-54.
3. Луніна І. Формування місцевих бюджетів у контексті завдань адміністративно-територіальної реформи / І. Луніна // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 23-31.
4. Петкова Л.О., Задувайло Л.М. Удосконалення системи міжбюджетних відносин у контексті адміністративно-територіальної реформи в Україні / Л.О. Петкова, Л.М. Задувайло // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 47-55.
5. Форкун І.В., Заблуда М.Б. Міжбюджетні відносини у контексті завдань адміністративно-територіальної реформи / І.В.Форкун, М.Б. Заблуда // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 63-70.
6. Бюджетний Моніторинг: Аналіз виконання бюджету за червень-вересень 2010 року / Щербина І.В., Рудик А.О., Зубенко В.В., Самчинська І.В.; ІБСЕД, Проект "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи", USAID. – К.: ДВПГП "Зовнішторгвидав України", 2010. – 141 с.

Микола Тягній,

Наук. Кер. – Москальов А.А.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Державний контроль є необхідною умовою ефективного функціонування економічної системи будь-якої держави. Однією з найважливіших складових державного контролю є фінансовий контроль та його першорядний елемент - бюджетний контроль, або фінансовий контроль у бюджетній сфері, що є державним і муніципальним фінансовим контролем за виконанням

відповідних бюджетів (державного і місцевих). Від того, як органи, наділені державою правом здійснювати контроль за надходженням та законним, доцільним і ефективним витрачанням коштів місцевих бюджетів, виконуватимуть свої повноваження, залежатиме ефективність реалізації місцевих бюджетів і, зрештою, добробут усіх членів територіальних громад.

Останнім часом до проблеми державного фінансового контролю за використанням коштів місцевого самоврядування зверталися Л.Б.Грицак, Л.В.Гуцаленко, В.А.Дерій, М.І.Карлін, М.М.Коцупатрий, І.П.Лопушинський, А.О.Монаенко, О.Г.Солонтай, А.М.Странніков та ін., у чиїх працях розглянуто структуру органів державного фінансового контролю, закріплені за ними повноваження, проблемні питання щодо здійснення контролю за виконанням місцевих бюджетів тощо.

Разом з тим у працях названих та інших авторів по суті не розглядаються питання оптимізації діяльності органів, що здійснюють державний фінансовий контроль за виконанням місцевих бюджетів, не висвітлюється пошук вірогідних шляхів поліпшення контрольно-ревізійної роботи щодо бюджетів місцевого самоврядування, глибоко не висвітлюється роль депутатів та виконавчих органів місцевих рад щодо посилення фінансового контролю за виконанням своїх бюджетів, не розглядаються перспективи контрольно-ревізійної діяльності в Україні.

Саме тому метою моєї статті й стало висвітлення не лише законодавчо закріплених повноважень та завдань органів державного фінансового контролю щодо місцевих бюджетів, а й тих новацій, що останнім часом мають місце в здійсненні діяльності контрольно-ревізійних органів та тих перспектив її поліпшення, які закладено в проектах низки законодавчих та нормативно-правових актів.

Сучасний рівень розвитку економічних відносин в Україні, прагнення до постійного вдосконалення процесу управління передбачають необхідність наукового аналізу перетворень і розуміння та усвідомлення тих організаційно-економічних механізмів, які використовуються державою під час здійснення своїх основних функцій, однією з яких є контрольна. З погляду соціального управління публічний контроль визначається як спостереження з метою перевірки виконання законів, постанов, управлінських рішень тощо, з чого можна зробити висновок про те, що контроль у цілому є не що інше, як здійснення функції управління, суть якого полягає у тому, щоб перевіряти, спостерігати, відстежувати те чи інше явище. Функція управління, у свою чергу, є реальним, силовим, цілеспрямованим, організуючим і регуляторним впливом на кероване явище, відносини, стан [1, с.206]. Хоча контроль сам по собі не становить первинної діяльності, оскільки він стосується дій, що здійснюються незалежно від контролю, він є самостійним видом роботи, суть якої полягає у спостереженні за відповідністю діяльності підконтрольного об'єкта тим розпорядженням, які об'єкт отримав від органу, що управляє, або посадовця.

Контроль здійснюється з метою спостереження й охоплює собою збір даних і передачу інформації в компетентні органи державної влади про результати контрольних заходів, які спрямовані на те, щоб з'ясувати причини виявлених відхилень і визначити шляхи їх усунення для ефективного функціонування органів державної влади чи місцевого самоврядування. У цьому зв'язку під час здійснення контролю за використанням коштів місцевих бюджетів контролюючими органами має забезпечуватися перевірка дотримання чинних нормативно-правових актів України щодо формування та використання місцевих бюджетів різних рівнів, дотримання фінансово-бюджетної дисципліни учасниками бюджетного процесу, належний стан економічної та контрольної роботи фінансових органів місцевого самоврядування та органів Державного казначейства в частині здійснення контрольних функцій щодо виконання місцевих бюджетів, здійснення ними заходів з метою забезпечення в умовах світової фінансово-економічної кризи економічного й раціонального використання коштів місцевих бюджетів на основі принципів бюджетної системи України.

Як відомо, реалізація економічної стратегії держави потребує підвищення контрольного потенціалу органів виконавчої влади, яким належить ключова роль у здійсненні державного фінансового контролю. У зв'язку з розгалуженістю виконавчої влади в Україні зростає важливість тих її органів, на які покладаються обов'язки, що безпосередньо стосуються проведення фінансового контролю.

Відповідно до статей 109-114 Бюджетного кодексу України контроль за дотриманням бюджетного законодавства здійснюють Верховна Рада України, Рахункова палата, Міністерство фінансів, Державне казначейство, Державна контрольно-ревізійна служба, Верховна Рада Автономної Республіки Крим та відповідні місцеві ради, Рада міністрів АРК, місцеві державні адміністрації та виконавчі органи відповідних рад [2, с.57-59]. Найважливішу роль серед цих органів щодо контролю за місцевими бюджетами по суті відіграють контролюючі органи, що підпорядковуються Міністерству фінансів України. Пріоритетне місце серед них належить Державній контрольно-ревізійній службі України (ДКРС), яку було створено згідно з Законом України від 26 січня 1993 року "Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні" [3].

Головним завданням ДКРС є здійснення державного контролю за витрачанням коштів і матеріальних цінностей, їх збереженням, станом і достовірністю бухгалтерського обліку та звітності. У зв'язку з конституційним розмежуванням державної влади та місцевого самоврядування повноваження ДКРС щодо органів місцевого самоврядування поширюються лише на ту їх частину фінансової діяльності, що пов'язана з участю держави у формуванні доходів бюджетів органів місцевого самоврядування та їх фінансовою підтримкою.

2006 року набрав чинності Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання фінансовим правопорушенням, забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, державного і комунального майна", яким було внесено зміни і до Закону "Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні" [3]. Згідно із законодавчими змінами органи ДКРС отримали додаткові повноваження зі здійснення контролю над державним і комунальним майном, навіть якщо підприємства не є отримувачами бюджетних коштів.

Після виходу названого вище Закону було прийнято постанову Кабінету Міністрів України від 20 квітня 2006 року №550 "Про затвердження порядку проведення інспектування державною контрольно-ревізійною службою", де за ініціативою ДКРС чітко відпрацьовано порядок проведення інспектування, його тривалість та методику [4]. Також КРУ Законом було надано повноваження зі здійснення державного фінансового аудиту суб'єктів господарювання державного сектора економіки і в діяльності бюджетних установ. Як відомо, державний фінансовий аудит – це дослідження роботи державних підприємств, метою якого є не покарання, а попередження можливих порушень. Це нововведення наближує КРУ до європейських стандартів, і нині КРУ впроваджує його як пілотний проєкт на окремих державних підприємствах України, тим самим здійснюючи перехід від фіскальних заходів до запобіжних [5].

Контрольно-ревізійні управління відтепер мають право самостійно реагувати на депутатські запити і звернення громадян. При проведенні перевірок органів місцевого самоврядування контролюючі органи мають: відстежити рівень дотримання порядку проходження бюджетних коштів від поточного рахунку місцевого бюджету основного рівня території (обласного, районного, міського) та рахунків з обліку коштів державного та місцевого бюджетів в органах Державного казначейства через основних розпорядників коштів на фінансування заходів, передбачених показниками видаткової частини відповідного бюджету, а також установити, чи за цільовим призначенням правильно і ефективно витрачалися кошти, виділені з бюджетів усіх рівнів; перевірити правильність формування та використання коштів від надходжень, що мають цільове призначення, у тому числі кошти цільових фондів, утворених за рішеннями органів виконавчої влади і місцевого самоврядування, а також власних надходжень бюджетних установ; оцінити стан збереження та ефективність використання державного і комунального майна, інших матеріальних і нематеріальних активів установами, підприємствами та організаціями, що отримують кошти з бюджетів різних рівнів, а також виконання вимог законодавства щодо операцій із необоротними активами, які складають матеріальну основу місцевого самоврядування та балансо-утримувачами яких є підприємства і організації, що не фінансуються з бюджету [6, с.154-155].

Як правило, перевірка місцевих бюджетів проводиться в плановому порядку органами ДКРС центрального та територіального рівня, у разі потреби - спільно з іншими органами державного фінансового контролю залежно від рівня місцевого бюджету. Планові перевірки бюджетів проводяться відповідно до таких документів: 1) "Основні напрями роботи органів державної контрольно-ревізійної служби на поточний рік", що затверджуються Кабінетом Міністрів України; 2) "План контрольно-ревізійної роботи органів державної контрольно-ревізійної служби на відповідний період"; 3) "План перевірок бюджетів та використання бюджетних коштів у районах, містах обласного значення, районах у містах, які складаються контрольно-ревізійними управліннями в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі".

ГоловКРУ України за погодженням з Міністерством фінансів України, Державним казначейством України та Державною податковою адміністрацією України планує перевірки місцевих бюджетів та бюджетів місцевого самоврядування в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі і включає їх до основних напрямів роботи органів державної контрольно-ревізійної служби України на наступний рік, який до першого грудня поточного року подається на затвердження Кабінету Міністрів України. Затверджений Кабінетом Міністрів України план перевірок бюджетів органи державного фінансового контролю включають до своїх планів роботи на відповідний період. Контрольно-ревізійні управління в АР Крим, областях, містах Києві та Севастополі за погодженням з іншими територіальними органами фінансового контролю складають план проведення перевірок місцевих бюджетів на наступний рік та до першого листопада подають його на затвердження Раді міністрів АР Крим, обласним, Київській та Севастопольській міським державним адміністраціям. Затверджені плани перевірок бюджетів у районах, містах обласного значення, районах у містах у визначені строки скеровуються до

Управління контролю у сфері органів державної виконавчої влади і оборони ГоловкиРУ України для контролю за їх виконанням.

Крім того, контроль за формуванням та використанням коштів місцевих бюджетів здійснює також Державне казначейство України (ДКУ). У територіальних органах ДКУ здійснюється перевірка питань, визначених у Тимчасових методичних рекомендаціях з проведення перевірки законності операцій за рахунками з обліку коштів державного і місцевих бюджетів в органах Державного казначейства України, затверджених наказом ГоловкиРУ від 17 липня 2002 року №155, з урахуванням особливостей, визначених Порядком казначейського обслуговування місцевих бюджетів, який затверджено наказом Держказначейства України від 04 листопада 2002 року №205. При цьому, зокрема, у процесі перевірки дотримання органами Держказначейства України порядку виконання державного бюджетів і місцевих бюджетів за доходами зосереджується увага на перевірці таких питань: дотримання порядку відкриття рахунків та зарахування податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів; обґрунтованість відкриття реєстраційних спеціальних рахунків бюджетним закладам та правильність зарахування на них коштів; правильність ведення бухгалтерського обліку доходів бюджету відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку виконання державного та місцевих бюджетів, затвердженого наказом Державного казначейства України від 28 листопада 2000 року №119, у розрізі кодів бюджетної класифікації доходів і типів операцій; розподіл, повнота і своєчасність перерахування платежів до державного та місцевих бюджетів відповідно до нормативів відрахувань, затверджених законом України про Державний бюджет України на відповідний бюджетний рік та рішення про місцеві бюджети регіону; перерахування інших платежів у розмірах, визначених законодавством, що зраховуються на розподільчі рахунки та перераховуються за призначенням; повнота надходження коштів до бюджету за рахунок платежів не визначених законодавством як обов'язкові, у тому числі коштів за приватизоване майно, адміністративних штрафів тощо; стан обліку заборгованості за бюджетними позичками, повнота вжиття заходів щодо своєчасного їх повернення та правильність зарахування до бюджету; правильність повернення надмірно або помилково сплачених платежів до бюджету; організація та стан роботи з проведення взаємоперірок з надходження платежів й інших надходжень до бюджетів з фінансовими органами та органами податкової служби, дотримання періодичності проведення таких взаємоперірок і правильність регулювання виявлених розбіжностей; дотримання черговості під час проведення операцій із обробки платежів [6, с.160].

За підсумками проведених перевірок місцевих бюджетів готуються обов'язкові вимоги керівникам виконавчих органів місцевого самоврядування, установ, організацій та закладів, що фінансуються з місцевих бюджетів, щодо усунення виявлених недоліків і встановлюється контроль за їх виконанням. Матеріали окремих ревізій (перевірок), оформлені в установленому порядку двосторонніми актами за підписами особи, яка здійснювала ревізію, керівника органу місцевого самоврядування і керівника бухгалтерської (фінансової) служби, в окремих випадках передаються для розгляду і прийняття рішення до правоохоронних органів. При цьому слід пам'ятати, що зведені акти перевірок місцевих бюджетів не передаються до правоохоронних органів (за винятком їх офіційного запиту), адже вони є лише носіями інформації, заоктаваної в окремих двосторонніх актах. У разі потреби матеріали перевірок місцевих бюджетів висвітлюються в пресі та інших засобах масової інформації. Крім того, окремим пунктом в проектах розпоряджень (рішень) за результатами перевірок передбачається надання доручення підрозділу певної державної адміністрації (виконавчого органу ради), що відповідає за зв'язки із засобами масової інформації, забезпечувати висвітлення в ЗМІ інформації про проведену перевірку, її результати, ужиті органами виконавчої влади заходи тощо.

Разом з тим сьогодення вимагає вироблення нових підходів до здійснення державного фінансового контролю за виконанням місцевих бюджетів. Так, Концепція реформування місцевих бюджетів, схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України 23 травня 2007 року, передбачає, що підвищення ефективності управління коштами місцевих бюджетів та посилення контролю і відповідальності за дотриманням бюджетного законодавства має здійснюватися шляхом: надання органам місцевого самоврядування методичної та консультативної допомоги з питань реформування місцевих бюджетів; удосконалення процедури фінансового контролю за дотриманням бюджетного законодавства на всіх стадіях бюджетного процесу його учасниками відповідно до повноважень, визначених законодавством, забезпеченням економічного та ефективного управління бюджетними коштами відповідно до встановлених напрямів їх використання; запровадження механізму моніторингу та оцінки ефективності здійснення органами місцевого самоврядування їх повноважень, підвищення відповідальності за здійснення таких повноважень; розроблення системи моніторингу результатів роботи органів місцевого самоврядування в умовах реформування місцевих бюджетів; запровадження системи щорічної рейтингової оцінки результатів роботи органів місцевого самоврядування з управлінням

бюджетними коштами; удосконалення процедури здійснення внутрішнього фінансового контролю в бюджетних установах; активізація роботи органів місцевого самоврядування, спрямованої на підвищення ефективності використання бюджетних коштів (оптимізація мережі бюджетних установ, застосування дієвих методів економії бюджетних коштів тощо) [7].

Крім того, Міністерство фінансів України відповідно до основних завдань бюджетної політики, визначених Бюджетною декларацією, ще 2008 року розробило законопроект про внесення змін до Бюджетного кодексу України. Проект закону було розроблено разом з іншими зацікавленими органами державної влади та з урахуванням пропозицій органів місцевого самоврядування. Метою цього законопроекту є створення правових передумов до підвищення результативності та якості управління державними фінансами. Головна мета вдосконалення положень Бюджетного кодексу – створення правового підґрунтя для подальшого розвитку середньострокового бюджетного планування та програмно-цільового методу бюджетування, а також застосування сучасних форм та методів управління бюджетними коштами, державним та місцевим боргом, розвитку системи державного фінансового контролю із посиленням відповідальності учасників бюджетного процесу. Законопроект передбачається впорядкування норм щодо повноважень та відповідальності органів, уповноважених на здійснення контролю за дотриманням бюджетного законодавства, визначення видів бюджетних правопорушень залежно від стадії бюджетного процесу, заходів впливу та процедур їх застосування у разі вчинення бюджетних правопорушень учасниками бюджетного процесу [8, с. 98-100].

Гадаю, що прийняття цього законопроекту та вжиття інших нагальних заходів щодо докорінного поліпшення державного контролю за бюджетами місцевого самоврядування сприятиме вдосконаленню функціонування бюджетної системи України в цілому, дасть змогу вирішити найактуальніші проблемні питання бюджетного процесу та взаємодії його учасників і стане реальним кроком у напрямку перебудови системи управління державними та місцевими фінансами, у тому числі здійснення контрольних функцій щодо місцевих бюджетів.

Отже, державний контроль є необхідною й неминучою умовою ефективного функціонування економічної системи будь-якої держави.

Однією із складових такого контролю виступає державний фінансовий контроль, тобто встановлена фінансово-правовими нормами система здійснюваних органами публічної влади контрольних заходів, спрямованих на моніторинг і забезпечення дотримання узаконених інтересів держави у фінансовій сфері. У цьому зв'язку слід невідкладно впорядкувати норми щодо повноважень та відповідальності органів, уповноважених державою на здійснення контролю за дотриманням бюджетного законодавства на рівні бюджетів місцевого самоврядування, визначення видів бюджетних правопорушень залежно від стадії бюджетного процесу, заходів впливу та процедур їх застосування у разі вчинення бюджетних правопорушень учасниками бюджетного процесу.

Перспективи подальших розвідок. Подальші розробки порушеної в статті проблеми вбачаються мені у висвітленні українських перспектив створення сприятливих умов для забезпечення стабільності бюджетної системи на рівні місцевого самоврядування і відповідно – цим самим створення привабливого інвестиційного клімату, що сприятиме більш прискореному розвитку громад та створенні відповідних економічних умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів.

Список використаних джерел:

1. Монаєнко А.О. Бюджетне право України: навчальний посібник / Антон Олександрович Монаєнко. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 412 с.
2. Бюджетний кодекс України. – К.: Валес, 2008. – 64 с.
3. Про Державну контрольно-ревізійну службу в Україні: Закон України від 26 січня 1993 року. – <http://www.rada.gov.ua>
4. Про затвердження порядку проведення інспектування державною контрольно-ревізійною службою: Постанова Кабінету Міністрів України від 20 квітня 2006 року №550. – <http://www.dkrs.gov.ua>
5. Карлін М.І. Бюджетна система України: навчальний посібник / М.І. Карлін. – К.: Знання, 2008. – 428 с.
6. Гуцаленко Л.В. Державний фінансовий контроль: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій, М.М. Коцупатрій. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 424 с.
7. Про опрацювання Концепції реформування місцевих бюджетів: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 травня 2007 року №308-р. – <http://www.km.gov.ua>
8. Погошинський І.П. Що має знати депутат місцевої ради. Книга 3. Бюджет як фінансова основа місцевого самоврядування в Україні / І.П. Погошинський, А.М. Странніков, Л.Б. Грицак, О.Г. Солонгай. – К.: ІПО, 2007. – 134 с.

Станіслав Філіп,

Наук. кер. - Руснак Л. Р.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ВЛИВ ДЕРЖАВНИХ БОРГТВ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ

Актуальність вивчення фінансової безпеки держави пов'язана з економічними проблемами України на сучасному етапі розвитку: зростанням зовнішнього та внутрішнього боргу країни, підвищенням рівня інфляції та рівня монетизації, збільшенням обсягів зобов'язань суб'єктів господарювання тощо.

Проблеми фінансової безпеки й обсягів державного боргу розглядали в наукових працях такі вітчизняні вчені: М. Ермошенко, О. Василик, Т. Вахненко та інші.

Метою даної роботи є дослідження формування державного боргу, його структури та механізму реструктуризації для забезпечення фінансової безпеки держави.

Боргова безпека — рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень й оптимального співвідношення між ними, достатній для задоволення нагальних загально- економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету та руйнуванням вітчизняної фінансової системи. [1, с. 338]

Основними індикаторами, що визначають боргову безпеку, є обсяги внутрішніх та зовнішніх боргів держави. Це величина непогашених у термін запозичень, що здійснює держава на внутрішніх та зовнішніх ринках. Рівень боргової безпеки держави для внутрішнього та зовнішнього боргів визначається відношенням внутрішнього або зовнішнього боргу до валового внутрішнього продукту. Згідно із Законом України «Про структуру державного внутрішнього боргу України» Верховна Рада України затверджує структуру і граничний розмір державного боргу країни. Внутрішнє позичання здійснюється в Україні переважно через облігації внутрішньої державної позики (ОВДП). Ринок ОВДП не визначається своєю інтенсивністю, що потребує втілення довгострокової програми розвитку ринку ОВДП та відновлення довіри до них. [2]

Зовнішні борги мають як негативний, так і позитивний вплив на фінансову безпеку держави. З погляду негативного впливу неотримання або несвоєчасного одержання, або отримання в менших розмірах фінансової допомоги, призводить до невиконання низки бюджетних програм, погіршення стану платіжного балансу, і як наслідок, загрожує як бюджетній, так загалом і фінансовій безпеці держави. У свою чергу, надмірні щодо узагальнювальних об'ємних економічних показників, розміри зовнішнього боргу та кошти на його обслуговування потенційно загрожують фінансовій безпеці держави. З позитивної позиції у зв'язку з браком коштів міжнародна фінансова допомога сприятиме вирішенню нагальних потреб держави, що поліпшить стан її фінансової безпеки.

Аналіз безпеки держави у сфері зовнішньої заборгованості здійснюється шляхом експертного оцінювання, а саме порівнюються боргові індикатори конкретної держави з їхніми граничними значеннями, що використовуються у світовій практиці. Безпечним вважається зовнішній борг, що не перевищує 60% ВВП. Значне використання запозичень протягом двох - трьох років створює фінансову піраміду, що зумовлює фінансовий крах усієї системи. Взагалі, про наростаючу кризу зовнішнього боргу будь-якої держави свідчить збільшення його співвідношення з ВВП, обсягом експорту, співвідношення імпорту до чистих золотовалютних резервів.

Отож, до заходів підвищення боргової безпеки України належать такі дії: удосконалення законодавчого забезпечення формування внутрішньої та зовнішньої заборгованості; узгодженість зі стратегією економічного розвитку, прогнозам ВВП, платіжного балансу, резервів НБУ; поліпшення процесів формування, обліку, обслуговування та контролю державних запозичень; розробка системи індикаторів щодо стану сукупного державного боргу; переведення частини заборгованості у державні цінні папери; проведення скоординованої політики співвідношення між зовнішніми і внутрішніми запозиченнями; запровадження зваженої системи управління державним боргом, за допомогою якої приймалися б рішення залежно від ситуації, що склалася у фінансовій сфері.

Список використаних джерел:

1. Барановський О. І. Фінансова безпека / О. І. Барановський. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
2. Закон України «Про структуру державного внутрішнього боргу України»
3. Арсєнєв М. Економічна безпека фінансового // Обсерватор. – 1998. – №5. – С. 5-9.
4. Дмитриєва М. Безпечність фінансового ринку Росії // www.econlib.org/articles/8th_2000cont72_5.htm
5. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) Монографія. – К.: Вид. Київ'но нацто торг-еконто унту, 2004. – 759с.

Станіслав Філіп,

Наук. кер. - Галушка Є. О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ

Електронні гроші незважаючи на широке використання у системі розрахунків та платежів залишаються малодослідженим об'єктом в науковій економічній літературі.

Окремими дослідженнями щодо суті, ролі, значення та розвитку електронних грошей в Україні займалися такі українські вчені, як М. Савлук [1], С. Овсєнко, В. Міщенко, О. Махаєва А. Мороз, М. Пуховкіна та інші, однак детального дослідження, яке б охоплювало все коло питань щодо обігу електронних грошей не проводилося. Крім того, ніхто не займався питаннями їх відображення в бухгалтерському обліку, ефективності їх застосування, специфікою контролю та

обігу. Метою даної статті є дослідження сутності електронних грошей та перспектив їх розвитку в Україні.

У 2008 році НБУ затвердив Положення про електронні гроші в Україні, яке регламентує діяльність, пов'язану з випуском електронних грошей в Україні, та запроваджує моніторинг за такою діяльністю. Згідно даного положення: електронні гроші – це одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами і є грошовим зобов'язанням емітента [2]. Дане визначення відповідає Директиві Європейського Парламенту і Ради ЄС від 2000 року, яке під електронними грошима (e-money) розуміє грошову вартість, що зберігається на електронному пристрої; емітується під час отримання грошових коштів у вартісному вимірнику, не меншому ніж емітована грошова вартість; приймається як засіб платежу підприємствами, іншими ніж емітент [3].

Поняття «електронні гроші» можна розглядати з економічної, технічної та юридичної точок зору.

З юридичної точки зору електронні гроші є грошовим зобов'язанням емітента, який повинен обміняти їх на традиційні гроші за вимогою пред'явника. З технічної точки зору електронні гроші – це електронний запис про певний обсяг вартості, який захищений відповідними криптографічними алгоритмами. З економічної точки зору електронні гроші прив'язані до певної традиційної грошової одиниці або мають установлений фіксований курс обміну, тому їм властиві функції, які притаманні традиційним грошам, а саме міра вартості та засіб обігу. Вони фактично є ідеальною формою грошей, яка не має матеріальної форми і має цінність тільки тому, що інші учасники погоджуються приймати їх як платіжний засіб.

У період 2005–2006 рр. спостерігалось постійне збільшення обсягу електронних грошей, проте фінансова криза вплинула на цей процес і за 2008 рік їхній обсяг не збільшився.

В Україні електронні гроші на основі карток запроваджені наперед оглашеними картками міжнародної платіжної системи MasterCard та картками Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП). Електронні гроші на основі карток є досить поширеними у світі і в Україні. Вони представлені смарт-картками з вбудованим чипом, що містить інформацію про суму електронних грошей. Обіг електронних грошей на картках завершується після першої операції з купівлі товарів і надання послуг. Торговці, які приймають ці електронні гроші, лише пред'являють їх для здійснення обміну на готівку або безготівкові кошти.

З 2008 року (після набрання чинності Положенням НБУ № 178) випуском електронних грошей, так само як і всіх відомих платіжних карток, можуть займатися виключно банки [2]. У такий спосіб НБУ обмежив коло суб'єктів, котрі займалися цим видом діяльності. НБУ застеріг, що сума випущених банком електронних грошей не може перевищувати суму готівкових (безготівкових) коштів, внесених йому при емісії, у вклади, та поповнення рахунків.

Загальні засади функціонування платіжних систем в Україні, поняття та загальний порядок проведення переказу коштів в межах України, а також відповідальність суб'єктів переказу визначає Закон України «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні» [4].

Система електронних платежів (СЕП) – це загальнодержавна платіжна система, яка забезпечує здійснення розрахунків в електронній формі між банківськими установами (та їх філіялами), як за дорученням клієнтів, так і за зобов'язаннями банків один перед одним на території України. Основним документом НБУ, що регламентує проведення розрахунків за допомогою СЕП, є: «Положення про міжбанківські розрахунки в Україні», затверджене постановою НБУ від 27.12.1999 року.

Співтовариство всесвітніх інтербанківських фінансових телекомунікацій (SWIFT) – це акціонерне товариство, яке з другої половини ХХ ст. забезпечує левову долю міжбанківських переказів у світі, використовуючи відповідні комплекси програмно-технічного забезпечення та електронні гроші. За такими ж принципами побудовані абсолютно всі небанківські платіжні системи Western Union, Moneymail, Money bookers та інші.

НСМЕП – це внутрішньодержавна банківська багатоемітентна платіжна система масових платежів, у якій розрахунки за товари та послуги одержання готівки та інші операції здійснюються за допомогою платіжних смарт-карток за технологією розробленою НБУ [5], який розглядає цю систему як продовження СЕП та необхідним етапом у справі формування єдиного платіжного простору в Україні.

Метою створення НСМЕП є розробка та впровадження в Україні відносно дешевої надійно захищеної автоматизованої системи безготівкових розрахунків, яка в основному розрахована на роботу в режимі «off-line».

У НСМЕП застосовують платіжні картки з вбудованими чіп-модулями – смарт-картки. Смарт-картка, яка є носієм копії фінансової інформації НСМЕП, на відміну від пластикової картки з магнітною смужкою, якнайповніше задовольняє вимоги безпеки. На її основі створено високоефективну офф-лайн технологію, тобто таку, що не потребує оперативного зв'язку з

банківським рахунком під час виконання платіжних операцій і яка значно зменшує експлуатаційні витрати, це дуже важливо, враховуючи недостатньо високу якість вітчизняних каналів зв'язку.

За рахунок цього участь в НСМЕРП може брати населення України з малими доходами (пенсіонери, студенти, школярі), а швидкість обслуговування набагато більша, ніж при розрахунках готівкою та операціях картками з магнітною смужкою.

Отже, єдине, що об'єднує всі сучасні платіжні системи є використання електронних грошей. Таким чином електронні гроші є основою функціонування всіх платіжних систем дозволяють забезпечити надійність, оперативність переказів та комфортність для користувачів і членів платіжних систем. Як об'єкт наукового дослідження електронні гроші потребують подальшого дослідження особливості їх функціонування та практичного використання.

Список використаних джерел:

1. Савлук М. Електронні гроші: сутність та порівняльний аналіз якісних властивостей. // Вісник НБУ – 2004. – №11. – С.10.
2. Положення про електронні гроші в Україні, затв. Постановою Правління НБУ від 25.06.2008 р. № 178.
3. Директива Європейського Парламенту і Ради 2000/46/ЄС від 18.09.2000 р.
4. Закон України «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні» (Відомості Верховної Ради України 2001, №29, ст. 137).
5. Національна система масових електронних платежів// http://www.bank.gov.ua/PL_SYS1/NSMPE/NSMPE/htm.

Степан Харитон,

Наук. кер. – Федорюк А.Л.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

РЕГУЛЮВАННЯ І РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМА УКРАЇНИ: МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Розбалансований сектор публічних фінансів сьогодні є однією із найбільш серйозних загроз для економічної безпеки України і одним із головних чинників стримування економічного розвитку та зростання рівня добробуту населення.

Хронічні вертикальні та горизонтальні дисбаланси, високий рівень корупції, низька ефективність реалізації державних функцій, що фінансуються з бюджетних фондів, фінансово слабкі регіони, неефективність витрачання бюджетних коштів – без подолання всіх цих негативних явищ розбудова в Україні соціальної, ринкової, інноваційної економіки видається неможливою.

У науковій літературі проблема реформування бюджетної системи обговорюється у наукових працях таких науковців, як Карчевская С. А., Лисяк Л. В., Чугунова І. Я., Юшко С. В. та інших. Значна увага приділена до удосконалення відповідного чинного законодавства.

Метою статті є розгляд проблем та напрямків подальшого реформування бюджетної системи та удосконалення відповідного законодавства.

Сьогодні не викликає сумнівів той факт, що без наведення ладу в публічних фінансах інші реформи в Україні приречені на невдачу. Власне, через це реформа різних складових сектору публічних фінансів називається серед пріоритетів економічної політики Президента України та Кабінету Міністрів України на найближчу перспективу. В Україні публічні фінанси мають три недоліки: кошти неефективно збираються, не прозоро розподіляються та неефективно використовуються. Для цього існує декілька причин.

Перша полягає у тому, що податкова система України і система розподілу податкових надходжень між Державним та місцевими бюджетами не відповідають базовим міжнародним принципам закріплення податків за різними рівнями бюджетів, окрім того, відсутнє основне джерело надходжень до місцевих бюджетів — податок на нерухомість. Тому наші місцеві бюджети не мають достатніх власних доходів і вкрай залежні від міжбюджетних трансфертів.

Друга причина неефективності сучасної системи публічних фінансів в Україні полягає у тому, що існуючому бюджетному устрою властива надмірна централізація та неефективна модель розподілу бюджетних повноважень.

Третя проблема — це надмірно політизований бюджетний процес, при якому чинні методи планування бюджетних видатків призводять до нераціонального розподілу наявних фінансових ресурсів[8, с.87].

Перше, що необхідно зробити, як пропонує Лисяк Л. В. проводячи подальшу реформу бюджетного устрою та бюджетної системи, це забезпечити справедливий, прозорий та ефективний розподіл доходів і видатків за різними рівнями бюджетів[4, с.30].

Реформування і водночас регулювання бюджетної сфери є невід'ємною складовою підвищення ефективності інституційної організації держави. Метою реформування бюджетної сфери України є підвищення результативності бюджетних видатків та оптимізація управління бюджетними коштами на всіх рівнях бюджетної системи України. Водночас реформа бюджетного устрою має передбачати не тільки (і не стільки) зміну кількості бюджетів, які є складовими

бюджетної системи. Основна її мета — це зміна якісних характеристик як кожного окремого бюджету, так і їх взаємодії (міжбюджетних відносин), перегляд функцій, які покладатимуться на органи держави, регіонів та місцевого самоврядування. Це означатиме перегляд видів видатків, які здійснюватимуться з бюджетів різних рівнів.

Децентралізація функцій та видаткових повноважень між різними рівнями бюджетів історично відбувалась без врахування досить суттєвих відмінностей у демографічних, економічних, соціальних та інших показниках різних областей, районів, міст, сіл та селищ. Через це малі та великі райони мають однакові власні та делеговані функції, а на їх бюджети покладено однакові видаткові повноваження. Це означає, що при справедливому «подушному» розподілі фінансових ресурсів держави через механізм міжбюджетних трансфертів між усіма областями та районами України, малі (за кількістю населення) райони завжди будуть неспроможні підтримувати бажаний рівень соціального обслуговування свого населення[5, с.17].

Але бюджетна реформа ще має узгоджуватися з податковою реформою та реформами в соціальній сфері. Позитивними наслідками податкової реформи для сектору публічних фінансів стане збільшення обсягу коштів, мобілізованих до публічних фондів, передусім за рахунок реалізації все ще незадіяного потенціалу – зменшення обсягу ухиляння від сплати податків, мінімізації оподаткування, активізації роботи з податковою заборгованістю. А також необхідним є розробка і включення до Бюджетного кодексу України чіткої формули визначення розміру базових соціальних стандартів (передусім, прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати). Розмір соціальних стандартів має індексуватися на рівень інфляції і глос зростання ВВП чи продуктивності праці. Ця формула змусить уряд концентруватися на зростанні ВВП, оскільки саме від його динаміки будуть залежати динаміка соціальних видатків. Аналогічні «антипопулістські» механізми успішно діють в країнах ЄС та США. Такі реформи мають здійснюватися таким чином, щоб підвищити фінансову самостійність органів місцевого самоврядування шляхом вдосконалення системи місцевих податків та механізмів розподілу загальнодержавних фінансових ресурсів між державою, регіональним та місцевим самоврядуванням.

Реформована бюджетна система має забезпечувати високу результативність управління та використання бюджетних коштів. Для цього необхідно забезпечити ефективне використання ресурсів.

Ефективне використання міжбюджетних трансфертів, у свою чергу, потребує лібералізації міжбюджетних відносин. Необхідно запровадити застосування доповнюючих та зумовлених міжбюджетних трансфертів. Це дасть змогу підвищити рівень власної зацікавленості та відповідальності їх отримувачів щодо цільового, оптимального використання коштів та ефективного виконання програм, що фінансуються за рахунок трансфертів. Крім того, обласні, районні ради та місцеве самоврядування повинні мати гнучкі та зручні інструменти для об'єднання зусиль для спільного виконання тих чи інших власних або делегованих функцій та бюджетних програм розвитку відповідних адміністративних одиниць. При цьому втручання центральних органів влади в ці процеси має бути мінімальним[8, с.90,91].

Досягнуті дані завдань потрібно не революційним, а еволюційним шляхом. Для того щоб відбулися якісні зміни, необхідно вдосконалити:

1) Бюджетний кодекс України у частині регулювання бюджетного процесу, визначення видаткових повноважень бюджетів різних рівнів, розмежування видатків між бюджетами, запровадження нових норм, які визначатимуть критерії, за якими бюджети будуть наділятися видатковими повноваженнями, керуючись кількісними та якісними показниками території, визначення фінансових нормативів бюджетної забезпеченості, коригуючих коефіцієнтів фінансових нормативів бюджетної забезпеченості та міжбюджетних трансфертів, регулювання міжбюджетних відносин;

2) Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» в частині встановлення якісних та кількісних критеріїв адміністративно-територіальних одиниць, на основі яких визначаються делеговані та власні функції обласних, районних та місцевих рад (у майбутньому — регіональної та місцевої влади) та перегляду власних і делегованих функцій рад всіх рівнів (глави 2 та 4);

3) законодавство, що регулює здійснення фінансового контролю: в частині вдосконалення системи місцевого фінансового контролю; закріплення нових принципів публічного фінансового контролю та запровадження громадського публічного фінансового контролю за формуванням, розподілом, управлінням та використанням публічних фондів коштів, у тому числі бюджетів усіх рівнів.

Реформуванні бюджетної системи потребує узгодження з податковою і соціальною реформою. Для того щоб відбулися якісні зміни необхідно вдосконалити законодавство у вищезазначених пунктах. Необхідним також є вивчення світового досвіду реформування бюджетної системи та використовувати набуті знання на практиці, пристосовуючи їх до українських реалій.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: (БВР), від 08.07.2010 р., N 50-51.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 травня 2007 р. № 308-р „Про схвалення концепції реформування місцевих бюджетів” // Офіційний вісник України. - 4 червня 2007 р. - № 38. - стор. 12.
3. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : [моногр.] / Л. В. Лисяк. - К. : ДНУ АХХ. 2009. - 600 с.
4. Лисяк Л. В. Трансакційні витрати функціонування інституту бюджетної політики // Фінанси України. - Київ, 2010. - № 2 (171). - С. 27-35.
5. Карчевская С. А. Развитие финансовой самостоятельности местного самоуправления на современном этапе // Финансы, - 2009. - № 8. - С.15-22.
6. Чупунов І. Я. Інституційні перетворення та напрями розвитку // Фінанси України - 2009. -№10 - 848 с.
7. Чупунов І. Я. Інституційна архітектура бюджетної системи // Фінанси України. - 2008. - № 11. - С. 3-10.
8. Юшко С.В. Організація міжбюджетних відносин в Україні: стан, проблеми і перспективи // Фінанси України-2009 -№91 -с.86-97.

Ольга Чайковська,

Наук. кер. – Ураській Ю. А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

РОЗВИТОК БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

В наш час біржа – юридична особа, що забезпечує регулярне функціонування організованого ринку товарів, валют, цінних паперів, похідних фінансових інструментів. Біржа гарантує виконання угод, кожен член біржі проходить процедуру лістингу, де перевіряється повністю всі дані про компанію – від фінансової звітності, до моральних якостей керівника. Все це мінімізує ризики щодо невиконання угод та робить торгівлю на біржі більш зручною та впевненою.

Біржа (нім. Börse, від піньнолат. bursa — гаманець) — організований торговельний майданчик, на якому відбувається оттога торгівля товарами або цінними паперами у вигляді стандартизованих біржових угод. На біржі укладаються угоди по біржових товарах, в результаті чого утворюється динаміка ціни тільки під впливом ринкового попиту та пропозиції, що дає змогу орієнтуватися учасникам ринку та прогнозувати хід торгів в майбутньому, саме у цьому полягає актуальність даної роботи, щоб побачити як це розвивалось з самого початку.

Розвиток біржової діяльності в Україні вивчають вітчизняні науковці: О. М. Шпичак, В. П. Ситник, В. П. Горьовий, М. В. Протасов, Г. О. Шевченко, П. І. Гайдуцький, Б. Губський, Г. Ю. Міщук та ін.

Ще на початку ХХ століття О. Штиллих писав, що біржа є ареною для великого капіталу, де причетні до біржі особи переслідують за мету наживу.

Достіть відомим є визначення біржі, яке сформулювала О. М. Сохацька: „Біржа – це постійно діючий ринок масових замінних цінностей, який функціонує з визначеними правилами” [1, с.54], який змінюється і постійно розвивається залежно від ринкової ситуації в країні.

Започаткування біржової торгівлі в Україні пов'язують із відкриттям у 1796 р. товарної біржі у м. Одесі й у 1834 р. – у м. Кременчуку.

Загалом можна виділити наступні етапи розвитку біржової діяльності.

1796 – 1860 роки. Зародження біржового руху. Характерними особливостями цього періоду є створення та функціонування кількох товарних бірж з незначними обсягами угод, недосконалістю механізмів організації товарів, а також те, що не всі товари були предметом біржового обороту.

1861 – 1900 роки. Активізація і спеціалізація біржової торгівлі. Реформи 1861 р. внесли пожвавлення в біржову торгівлю. Вони прискорили перехід до ринкового господарювання, створили сприятливі передумови для подальшого розвитку біржової торгівлі. Біржі відкриваються в Казані, Ризі, Києві, пізніше в Астрахані, Саратові, Харкові, Миколаєві, Баку, Єльці. З'являються елеватори, створюються комерційні банки, залізничні мережі, вдосконалюються транспортні засоби. Починає працювати так званий підтоварний кредит, в основному для торгівлі хлібом. Все це суттєво впливає на інтенсивність розвитку біржової торгівлі.

1900- 1914 роки. Інституціоналізація біржового ринку. За цей період відкрилося понад 50 бірж, а загальна їх кількість досягла 115.

Початок Першої світової війни, а потім події 1917 р. призвели до повного припинення діяльності товарних бірж України.

1920- 1928 роки. Впровадження радянської державою нової економічної політики, що базувалась на певних елементах ринкової економіки, сприяло відродженню біржової діяльності. Відновили свою діяльність 11 товарних бірж, що діяли на території України до 1917 р.

У 1927 р. на засіданні Раднаркому було прийнято рішення про перегляд функцій бірж і скорочення їх кількості. У результаті з 18 бірж, що діяли на той час в Україні, залишилось лише чотири, а до кінця 1930 р. перестали працювати й вони.

90-ті роки – розвиток біржової торгівлі за умов становлення ринкових відносин. Характерними особливостями становлення біржового ринку цього періоду є [2]: з'ясування його економічної сутності; створення правової бази; формування організаційної структури; опрацювання

функціональної моделі; опрацювання механізму біржового ціноутворення.

У процесі організації та активізації діяльності товарних бірж вирішальна роль належить Закону України „Про товарну біржу”, введеного в дію з січня 1992 р. Так, станом на квітень 1992 р., в Україні уже починають функціонувати близько 70 товарних бірж. Їхній біржовий оборот становить майже 10 млрд. крб. (1,81 млн. дол. США) [4].

Упродовж 1992 – 1994 рр. спостерігався спад біржової активності, скорочувалися обсяги біржових угод, кількість діючих товарних бірж.

Починаючи з 2000 р. окреслилася позитивна тенденція збільшення обсягів продукції сільського господарства (сировина і напівфабрикати). У 1998 р. питома вага сільськогосподарської продукції становила 0,6%, а 2003 р. – 67,3% [4].

Загальні обсяги біржового обороту, починаючи з 2001 до 2007 року, мають тенденцію щорічного зростання на 5–10%, що вказує на поступове зростання довіри до біржі та збільшення обсягів ВВП в Україні.

У 2004–2007 рр. в Україні суттєво зростали обсяги біржової торгівлі й їх кількість як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. У структурі всіх угод експортні та імпорتنі угоди зростали із 3750 до 9850 млн грн, що вказує на значне розширення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів біржового ринку [3 с.78].

2 жовтня 2008 офіційно зареєстровано юридична особа ВАР «Українська біржа».

У грудні 2008 року «Українська біржа» отримала ліцензію Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) на організацію торгів.

27 квітня 2009 року почав розраховуватися і публікуватися індекс Української біржі. Індекс розраховується в режимі реального часу, значення індексу публікуються кожні 15 секунд, а також транслюються всім учасникам торгів через біржовий термінал. Базовим періодом є 26 березня 2009 року – початок регулярних торгів. На цю дату значення індексу прийнято рівним 500. Індекс є зваженим за капіталізацією з урахуванням вільних акцій.

3 серпня 2009 року у торговців з'явилася можливість укладання угод репо.

12 січня 2010 року – запуск навчальних торгів у Секції строкового ринку. З допомогою навчальних торгів професійні учасники ринку змогли провести налагодження торговельних систем, налагодити процес торгівлі, а приватні інвестори – освоїти технологію торгівлі строковими контрактами, перевірити свої стратегії в умовах, наближених до реальних.

27 травня 2010 – початок торгів у Секції строкового ринку.

На 6 липня 2010 року на біржі зареєстровано 152 учасників – професійних торговців цінними паперами [4].

Отже, подальший розвиток біржової діяльності залежить від загальноекономічного стану держави та вміння поєднання адміністративних і економічних важелів управління. Подальша інтеграція України у світовий біржовий ринок, розширення нашої держави участі в міжнародному розподілі праці можливі лише за умови подолання недоліків і негативних тенденцій, які відбулися останніми роками, та орієнтації на загальносвітові тенденції розвитку.

Список використаних джерел:

1. Біржова справа: підручник / О. М. Сохацька. – Тернопіль : Карл-Бланш, 2005. – 602 с.
2. Брагалян В.П. Розвиток біржового ринку в Україні / В. П. Брагалян // Економіка АПК. – 2006. – № 2. – С.126-129.
3. Основи формування та функціонування аграрного ринку / за ред. І. М. Бреховецького. – Суми, 2001. – 179 с.
4. <http://www.lux.ua/>

Тетяна Чайковська,

Наук.кер. – Охрімівський О. В.,

Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

В Україні використовується казначейська форма обслуговування державного та місцевих бюджетів, при якій органам казначейства відводиться провідна роль у касовому виконанні бюджетів усіх рівнів.

Казначейське обслуговування місцевих бюджетів слід розглядати як необхідний елемент структурної перебудови наявних у суспільстві відносин між суб'єктами фінансової діяльності. Адже за допомогою казначейського механізму виконання доходів і видатків державного та місцевих бюджетів досягається максимально ефективне використання фінансів в інтересах усіх членів суспільства.

Порядок казначейського обслуговування місцевих бюджетів висвітлювались у працях багатьох вчених. Так, зокрема, Ю. Барський провів дослідження механізму забезпечення ефективного функціонування бюджетної системи України органами Державного казначейства України. І. Габа визначив основні переваги та недоліки казначейського обслуговування місцевих бюджетів.

Охрімовський О. В. розробив основні напрями удосконалення організації в роботі територіальних казначейських органів. Він вважає, що у роботі казначейства спостерігається значне збільшення функцій, а також їх конкретизація та деталізація без відповідного закріплення у нормативній базі, що, в свою чергу, породжує безліч проблем в процесі казначейського обслуговування бюджетів. Тому наразі гостра проблема у прийнятті закону України про Державне казначейство України з встановленням чітких його прав та обов'язків у процесі виконання бюджетів усіх рівнів.

Внаслідок наявних проблем в казначейському обслуговуванні місцевих бюджетів за доходами, О.Фесик та І.Зав'ялова запропонували основні шляхи вдосконалення казначейського обслуговування місцевих бюджетів за доходами.

Виникнення такого фінансового органу як Державне казначейство зумовило якісно новий етап розвитку як бюджетних відносин зокрема, так і суспільних в цілому. Однак із трансформацією суспільства має вдосконалюватися і механізм казначейського обслуговування місцевих бюджетів. Тому дослідження розвитку, вдосконалення і вирішення поставлених проблем казначейського обслуговування місцевих бюджетів є актуальною темою на сьогодні.

Законодавчо-нормативна база України, що регулює процедури обслуговування місцевих бюджетів органами Державного казначейства, включає насамперед Бюджетний кодекс України, в якому зазначено, що казначейське обслуговування місцевих бюджетів здійснюється територіальними органами Державного казначейства України. При цьому за казначейством зберігаються всі його функції, як і у випадку виконання державного бюджету [1, с.78].

За даними Державного казначейства України станом на 1 листопада 2010 року до місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів до загального фонду надійшло 54134,9 млн. грн., а до спеціального фонду – 10223,6 млн. грн. Порівняно з аналогічним періодом 2009 року дані показники є більшими (до загального фонду місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) надійшло 59631,5 млн. грн.; до спеціального фонду місцевих бюджетів надійшло 11404,2 млн. грн.). Результати свідчать про зменшення надходжень до місцевого бюджету, що є наслідком фінансової нестабільності в країні.

В цілому найбільше коштів в 2010 році поступило до міського бюджету м. Києва (11933,0 млн. грн.) і Донецької області (6845,1 млн. грн.), а найменше до міського бюджету Чернівецької області - 761,1 млн. грн. Щодо виконання місцевих бюджетів за видатками, то в 2010 році всього було здійснено видатків на суму 105661,3 млн. грн. із загального фонду і 12459,9 млн. грн. із спеціального фонду. Відповідно обсяг видатків місцевих бюджетів за 2009 рік становив 134,9 млрд. грн. [7]. Розглянемо особливості виконання місцевих бюджетів за доходами в Чернівецькій області. Станом на 2009 рік до загального та спеціального фондів місцевих бюджетів області надійшло (без врахування міжбюджетних трансфертів) 866192,0 тис. грн., в т.ч. до загального фонду місцевих бюджетів області надійшло 655067,6 тис. грн. при плані 639633,8 тис. грн., перевиконання складає 15433,8 тис. грн. (102,4%), та до спеціального фонду місцевих бюджетів надійшло доходів в сумі 211124,4 тис. грн. при плані 208730,8 тис. грн., що на 2393,6 тис. грн. (101,1%) більше плану.

До загального та спеціального фондів місцевих бюджетів області за 2010 рік надійшло (без врахування міжбюджетних трансфертів) 944773,3 тис. грн., що на 78581,3 тис. грн. більше, ніж за відповідний період минулого року, в т.ч. до загального фонду надійшло 733137,7 тис. грн. при плані 718871,8 тис. грн. або перевиконання складає 14265,9 тис. грн. (102,0%), та до спеціального фонду місцевих бюджетів надійшло доходів в сумі 211635,6 тис. грн. при плані 208887,4 тис. грн., що на 2748,1 тис. грн. більше плану (101,3%) [8]. Отримані результати свідчать про збільшення надходжень до місцевих бюджетів, що є позитивно. На дане зростання в першу чергу вплинуло зменшення в звітному році витрат на обслуговування місцевих бюджетів.

Позитивними факторами казначейського обслуговування місцевих бюджетів за доходами є: отримання шоденної інформації про суми доходів, які надійшли до кожного місцевого бюджету; забезпечення належного рівня управління бюджетними коштами; скорочення терміну надходження коштів на рахунки місцевих бюджетів; безвідсоткове покриття тимчасових касових розривів при виконанні місцевих бюджетів за рахунок коштів Єдиного казначейського рахунку; можливість відслідковувати стан дохідних рахунків у режимі реального часу; застосування органами державного казначейства процедур попереднього та поточного контролю до розпорядників коштів місцевих бюджетів дозволяє уникати нецільового спрямування бюджетних коштів; дотримання єдиних вимог щодо ведення бухгалтерського обліку та складання звітності виконання бюджетів; концентрація бюджетних ресурсів в установах НБУ, що дозволяє уникнути ризику втрати бюджетних коштів; отримання додаткових коштів в результаті розміщення тимчасово вільних коштів на рахунках комерційних банків [6, с.52].

Казначейське обслуговування місцевих бюджетів в Україні має ряд проблемних питань, які спонукають органи Державного казначейства України до необхідності удосконалення та

оптимізації процедур казначейського обслуговування місцевих бюджетів, а саме: 1) невисокий професійний рівень посадовців та службовців органів місцевого самоврядування; 2) недостатність забезпечення матеріально-технічною базою (комп'ютерами, модемами тощо); 3) нестабільність в законодавстві України, тобто при зміні нормативів Державне казначейство змушене коригувати і доопрацьовувати методологічну і програмно-технічну базу; 4) значне збільшення навантаження на канали зв'язку, низький рівень охоплення районної ланки цифровими технологіями зв'язку; оптимізація системи «Клієнт-Казначейство»; 5) відсутність чіткого розмежування повноважень та функцій між органами місцевого самоврядування і органами Держказначейства в процесі казначейського обслуговування місцевих бюджетів; 6) невисокий фаховий рівень працівників бухгалтерських та економічних служб бюджетних установ тощо [4, с.21].

Основними напрямками вирішення проблемних питань казначейського обслуговування місцевих бюджетів України є: 1) для підвищення ефективності управління бюджетними коштами на місцевому рівні доцільним є залучення тимчасово вільних бюджетних коштів та їхніх залишків у розпорядників із метою здійснення першочергових бюджетних видатків, недопущенні касових розривів у процесі виконання бюджетів; 2) введення до структури головних обласних управлінь державного казначейства України відділів чи секторів управління бюджетними ресурсами, який аналізуватиме наявні ресурси, прийматиме рішення про обсяги і джерела залучення, проведення обліку і складання звітності про залучення коштів; 3) забезпечення сільських і селищних рад комп'ютерною технікою, засобами зв'язку, універсальним програмним забезпеченням, створення цілісної системи адаптованого програмного забезпечення та єдиного порядку інформаційного обміну між органами місцевого самоврядування, фінансовими органами, податковими органами та органами Державного казначейства України; 4) удосконалення нормативно-правового забезпечення процедури обслуговування місцевих бюджетів усіх рівнів і створення єдиного програмного продукту для формування єдиної інформаційної бази для всіх учасників бюджетного процесу, яке дасть можливість підвищити ефективність управління фінансовими ресурсами [3, с.7]. Державне казначейство України посідає одне з провідних місць у структурі управління державними фінансами та державного контролю і, незважаючи на значні прогалини у казначейському обслуговуванні місцевих бюджетів, шляхи вирішення цих проблем розробляються і впроваджуються вже сьогодні. А це дозволить забезпечити якісне обслуговування бюджетів на всіх рівнях. Функціонування казначейської системи дозволяє на підставі чітко визначених обсягів реальних потреб найбільш рационально проводити оптимізацію бюджетних потоків, забезпечити безперервне фінансування всіх учасників бюджетних відносин, зробити процес виконання бюджету ефективнішим.

Незважаючи на те, що Державне казначейство України і зараз потребує значних додаткових асигнувань на проведення організаційно-технічних заходів, пов'язаних з обслуговування місцевих бюджетів, у тому числі для зміцнення матеріально-технічної бази, збільшення чисельності працівників і підвищення їхньої кваліфікації, вдосконалення нормативно-правової бази, тощо, вищезазначені переваги підтверджують доцільність і незворотність переведення місцевих бюджетів на казначейське обслуговування.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України станом на 09.07.2010 р. № 2456-VI. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>.
2. Про затвердження Порядку казначейського обслуговування місцевих бюджетів / Наказ Державного Казначейства України від 04.11.2002, № 205, зі змінами та доповненнями.
3. Барський Ю. М. Механізм забезпечення ефективного функціонування бюджетної системи України органами Державного казначейства України / Ю.М. Барський, І.В. Олександренко. – Режим доступу: www.rbu.gov.ua.
4. Таба І. Казначейське обслуговування місцевих бюджетів: переваги та недоліки / І. Таба // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – №9. – С. 20-22.
5. Охримовський О. В. Удосконалення організації в роботі територіальних казначейських органів // Казна. - 2007. - № 11. - С. 4-6.
6. Фесик О. М. Вдосконалення казначейського обслуговування місцевих бюджетів за доходами / О.М. Фесик, І.А. Звяглова. Режим доступу: www.intconf.org.
7. Державне казначейство України. – Режим доступу: www.treasury.gov.ua.
8. Головне управління Державного казначейства України в Чернівецькій області. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/reg/control/dhv/uk/index>.

Надія Чернецька, Василина Петрашук

Наук. кер. - Кучерівська С. С.
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Досліджено теоретичні і практичні аспекти державного регулювання страхового ринку. Виявлено особливості державного регулювання у сфері страхування та розроблено рекомендації щодо його вдосконалення в Україні.

Важливе значення для розвитку страхової галузі будь-якої країни має система державного регулювання й нагляду в цій сфері. Одним із головних чинників успішного розвитку вітчизняного ринку страхування є зважене й ефективне його регулювання.

Актуальність питання державного регулювання страхової галузі значно підвищилася у зв'язку зі світовою фінансовою кризою, яка вплинула й на український страховий ринок. В подібних умовах державне регулювання набуває особливого значення: вчасне реагування держави на ризикові фактори на ринку значно послаблює їхні негативні наслідки для економіки й держави загалом. З огляду на це необхідно є постійна адаптація пріоритетів державного регулювання страхового ринку України до вимог сьогодення з урахуванням очікувань майбутніх подій, визначених на основі тенденцій розвитку вітчизняного ринку страхування і з урахуванням зарубіжного досвіду в цій сфері [3].

Наукові дослідження в сфері державного регулювання страхового ринку висвітлювалися у працях багатьох вчених, серед яких В. Базилевич, К. Базилевич, В. Бігдаш, А.В. Василенко, Е.С. Гребенциков, О.Залетов, С. Осадець, Р. Пікус та інші, а також російських вчених А. Архипов, С. Гришаєв, Л. Рейтман, Т. Федорова та інші. Недостатня теоретична і практична розробленість питання вдосконалення державного регулювання сфери страхування обумовлює актуальність цієї праці. Крім того її ефективне вирішення повинно базуватися на чітких теоретичних засадах і накопиченого національного та міжнародного досвіду.

Державне регулювання страхового ринку – сукупність економічних, адміністративно-правових та організаційно-технологічних відносин між суб'єктами страхового ринку і державою під час цілеспрямованого комплексного впливу останньої на страховий ринок як єдину систему.

До основних форм реалізації регулюючої функції держави у сфері страхування відносять прийняття законодавчих актів, які регулюють страхування; запровадження в інтересах суспільства й окремих категорій його громадян обов'язкового страхування; проведення спеціальної податкової політики, установлення пільг (стягнень) страховим компаніям для стимулювання (обмеження) такого роду діяльності; створення особливого правового механізму, який би забезпечував нагляд за функціонуванням страхових компаній [4].

Державне регулювання страхової діяльності може здійснюватися шляхом проведення політики обмежень та політики стимулювання. Державна політика обмежень у сфері страхування полягає в установленні правил ліцензування, розміщення страхових резервів, у визначенні мінімального розміру статутного капіталу страхової компанії, установленні обґрунтованих тарифів для обов'язкового страхування, контролі уповноваженими державними органами додержання учасниками страхового ринку вимог нормативно-правових актів і накладанні санкцій за їх невиконання.

Державна політика стимулювання у сфері страхування полягає в забезпеченні платоспроможності потенційних страхувальників (створення умов для оплати праці й пенсійного забезпечення на належному рівні, для прибуткової діяльності суб'єктів господарювання), у здійсненні стимулюючого оподаткування й пільгового кредитування страхових компаній, створенні сприятливого інвестиційного клімату для страховиків, запровадженні обов'язкових видів страхування й забезпеченні добросовісної конкуренції на страховому ринку.

З метою підвищення рівня страхового захисту в Україні сприяння розвитку сучасної ринкової інфраструктури й фінансових інструментів державою сфера страхових послуг визнана як пріоритетна, було прийнято концепцію розвитку страхового ринку України:

- послідовного переходу центральним органом виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг від установлення формальних обмежень і регламентації до пруденційного нагляду;
- запровадження нових інформаційних технологій з управління страховою діяльністю, а також звітності учасників страхового ринку в електронній формі;
- удосконалення нормативно-правової бази з регулювання й нагляду за формуванням і розміщенням страхових резервів;
- розвиток систем внутрішнього контролю страховиків і сприяння становленню прозорої системи корпоративного управління.

В Україні давно ведуться дискусії стосовно доцільності підвищення вимог до статутного фонду. На сьогодні мінімальний розмір статутного фонду страхової компанії, що займається видами страхування іншими, ніж страхування життя, становить 1 млн. євро, а страхової компанії, що займається страхуванням життя, – 1,5 млн. євро за валютним обмінним курсом валюти України [2]. У розвинених країнах такі вимоги є значно вищими: так, у Китаї мінімальний розмір статутного фонду страхової компанії становить 60,4 млн. дол. США, у Південній Кореї – 18,75 млн. дол. США, у Японії – 7,69 млн. дол. США. Проте слід урахувати, що страхові ринки цих країн мають значно тривалішу історію розвитку, ніж вітчизняний ринок, що почав формуватися відносно недавно.

Важливим завданням державного регулювання є оптимізація співвідношення між обов'язковим і добровільним страхуванням. На сьогодні Законом України "Про страхування" закріплено 43 види обов'язкового страхування і 22 види добровільного страхування (у міжнародній практиці таке співвідношення, як правило, є протилежним). Тож з упевненістю визначити, яка саме кількість обов'язкових видів страхування є оптимальною для нашої країни, досить складно. У практиків і науковців існують різні думки стосовно доцільності й кількості використання обов'язкової форми страхування: одні вважають за необхідне скоротити обов'язкові види страхування до 13, інші - навпаки, збільшити у зв'язку з їх вагомим суспільним значенням.

Отже, державне регулювання страхового ринку сприяє підвищенню рівня страхового захисту майнових інтересів фізичних і юридичних осіб, формування ефективних ринкових механізмів залучення інвестиційних ресурсів у національну економіку за рахунок забезпечення ефективного функціонування ринку страхових послуг. У нинішніх умовах важливим питанням нагляду за страховою діяльністю в Україні є досягнення оптимального співвідношення між обов'язковим і добровільним страхуванням. Це може бути досягнуто шляхом перегляду існуючих видів страхування, критичної їх оцінки і прийняття на її основі рішення про доцільність таких видів, відповідність їх умов потребам сьогодення й необхідності удосконалення їх законодавчого забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96 (з змінами та доповненнями). [Електр. ресурс]. – <http://zakonrada.gov.ua>.
2. В. Д. Базилевич. Страхування, підруч. / В. Д. Базилевич // Страхування - К.: Знання, 2009. – 1019 с.
3. Соболев Р.Г. Сутисть державного регулювання страхової діяльності в Україні / Р.Г. Соболев – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuera.kharkov.ua/>
4. Філонюк О.Ф. Страховий ринок України як об'єкт державного регулювання / О.Ф. Філонюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 22. – С. 73-77

Ірина Чернова,

Наук. кер. – Ковалевич Д.А.,

Чернівцький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРО ДЕЯКІ ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КАЗНАЧЕЙСТВА

Розвиток державного казначейства показує все, що переживала Україна за часи розбудови органів фінансового управління. Державне казначейство було створене Указом Президента України в 1995 році як структура виконавчої влади.

Розбудова казначейства створювалась в умовах законодавчої бази, яка часто змінювалась та вимоги суперечили одна одній.

Казначейство створювалось етапами. Кожний етап сприяв виявленню як позитивних, так і негативних тенденцій у сфері виконання бюджетів. Найчастіше це стосувалося прозорості руху бюджетних коштів.

Державне казначейство було схожим до інформаційного центру з питань бухгалтерського обліку та звітності у бюджетній сфері.

Головним завданням казначейства на даний момент - забезпечення попереднього контролю за цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів шляхом ретельної перевірки поданих бухгалтерських документів, здійснення касового виконання державного бюджету та ведення обліку його виконання, підготовка звітності про хід виконання зведеного бюджету держави, управління наявними коштами державного бюджету, у тому числі в іноземній валюті, розподіл між державним бюджетом та місцевими бюджетами всіх рівнів відрхувань від загальнодержавних податків, зборів і обов'язкових платежів за нормативами, затвердженими Верховною Радою України, розробка та затвердження нормативно-методичних документів з питань бухгалтерського обліку і звітності в бюджетних установах, організації виконання бюджетів усіх рівнів, розробка проектів законодавчих та інших нормативних актів з висшеказаних питань [3].

Метою написання даної статті є показати історичні етапи розвитку казначейства та основні проблеми діяльності органів Державного казначейства.

Актуальність теми полягає в тому, що в теперішній час, казначейство займає високий рівень у розділі бюджетних коштів тому чим краща ефективність роботи казначейства – тим краще для економіки держави та, звичайно ж, добробуту населення.

Слово "казначейство" походить від слова казна, що в перекладається, як скарб або цінність. Цей термін вчені, використовують, як і у широкому, так і у більш вузькому розумінні. Тому, в "Арташастрі", казна в широкому розумінні була про багатство держави, до якого включались окрім перерахованих доходів золото, коштовне каміння і метали, а також усі види сільськогосподарської продукції. У рукописі зазначалося, що армія і казна

були найважливіші інструменти в монархії, тому вони мусять бути під контролем керівника держави. У більш вузькому значенні казна - це місце, куди надходили гроші і звідки здійснювались платежі для поставлених цілей.

Казначейство виконувало декілька функцій: відповідало за збереження багатства держави; було місцем, де збиралися платежі держави і здійснювались виплати; а також виконувало функцію облікового відомства. З часом функції казначейства різних країн змінювались.

Був необхідний окремий уповноважений орган в системі виконавчої влади держави, який мав відповідати за розробку та здійснення державної фінансової політики.

Початок створення казначейства належить до управління казною ще в тих часів, коли не було чіткого розмежування між особою власністю титулованого вельможу та власністю держави.

Державне Казначейство бере свій початок ще з Київської Русі. Княжа казна московських великих князів знаходилась у Кремлі, на казенному дворі, яка потім почала називатися - центральне фінансове відомство. На початку XVIII століття була створена камер-колегія (заснована Петром I), що була схожа, на теперішнє Міністерство фінансів. Пилип орлик здійснив конституційне визначення державної казни (військової скарбниці) у Бендеревській конституції.

Конституцією відокремлювався державний скарб від особистих коштів гетьмана. Для утримання гетьмана надавалися рангові маєтності, земельні володіння.

На Запорізькій Січі, був військовий скарб, до якого надходили доходи від промислової експлуатації мисливства та рибальства, земель та хуторів.

Петром I було створено досить прогресивні колегії. Центральною їхньою ідеєю було колегіальне прийняття управлінських рішень та рішень за результатами обговорення будь-якої справи.

Але Катерину II, не задовольняла робота колегій, тому вона вирішила, що для вищого управління фінансовими справами потрібний особливий орган на нових засадах. Тому в губернських містах були започатковані казенні палати, та для прийому та зберігання грошових коштів, котрі вносились до казни, в кожному обласному місті була створена посада повітового казначея. До її обов'язків входило: повний збір доходів; доставка зібраних доходів до необхідних місць; збереженість зібраних доходів; своєчасне складання щорічних реєстрів, про доходи кожного повіту губернії; доведення всіх відомостей про доходи та витрати, до казначея, суворе спостереження за тим, щоб у губерніях з населення не стягувалися будь-які інші збори [3].

З приходом на трон у 1797 році імператора Павла, була заснована посада державного казначея (у 1798 році). Він слідкував за веденням правильного рахівництва. Казначейство як фінансовий орган, було засновано в Росії, коли у складі Міністерства фінансів створили новий департамент - Державне казначейство. Казначейство мало великі права, так як організовувало стягнення податків, мита, зборів, вело облік прибутків держави і відпускало кошти на витрати. Казначейство в свою чергу, дало позитивний ефект, тому що така форма роботи забезпечує ошадливе цільове використання коштів державного бюджету.

Департамент Державного казначейства став головним у системі Міністерства фінансів під час Жовтневої революції 1917 р. Він розпоряджував рухом коштів, що надходили до загальних державних доходів, перевіряв фінансові кошториси усіх міністерств і головних управлінь, складав проект державного розпису доходів і видатків та здійснював центральне рахівництво за державними доходами і видатками.

Центральна Рада намагалася унезалежити фінанси України від фінансів Росії (1917-1920 рр.), тому повний бюджет було прийнято тільки за часів Гетьманату Павла Скоропадського. Але зведений бюджет Української держави в ті часи не був загальноприйнятим із фінансово-економічної точки зору державним бюджетом. Тому що він займався тільки зведенням кошторисів за державними прибутками і видатками і мав ознаки виконавчого кошторису.

Формування бюджету було досить не досконалим, тому що на це вплинули несприятливі соціально-політичні та фінансово-економічні умови, за яких він складався.

У 1922 році СРСР було створено єдиний бюджет, до складу якого включались бюджети союзних республік. Основним органом, який здійснював касове виконання Державного та місцевих бюджетів, був Державний банк СРСР. Тому була банківська система касового виконання бюджету, а саме прийом та зарахування надходжень на відповідні рахунки, складання у встановлені строки звітів про касове виконання бюджетів та інші операції, ведення обліку доходів та видатків.

Коли ліквідували Держбанк СРСР управління державними коштами, здійснювались комерційними банками. Та головним недоліком діючої системи обліку доходів державного бюджету була не достовірність звітів про касове виконання державного бюджету. Крім цього були необхідні нові функції, такі як короткострокове прогнозування доходів Державного бюджету та оперативне-касове планування його видатків. Тому потрібно було спрямувати

державні кошти на першочергові соціально-економічні потреби, що могло б здійснитися тільки шляхом створення нової фінансової структури з відлагодженим механізмом виконання державного бюджету. Тому 27 квітня 1995 р. Указом Президента України створено Державне казначейство України, а постановою Кабінету Міністрів України від 31 липня 1995 р. за № 590 затверджено Положення про Державне казначейство України.

Казначейство, ліквідувало практику автоматичного та безконтрольного кредитування Центральним банком бюджетного дефіциту. Державне казначейство України має завдання, які пов'язані з касовим виконанням бюджетів усіх рівнів, ефективним управлінням бюджетними коштами, змушене впорядкувати використання державних коштів, сконцентрувати їх на найважливіших напрямках соціального та економічного розвитку суспільства.

Пізніше, у 2001 році, казначейство стало учасником Системи електронних платежів Національного банку України. Запровадження розрахунків через систему електронних платежів і Єдиного казначейського рахунку (ЄСР) дало широкі можливості значно прискорити розрахунки та виконання державного бюджету на всіх рівнях починаючи з рівня району, а також дало змогу вести безпосередній контроль за проходженням розрахунків із бюджетом та здійснювати оперативне управління доходами на всіх рівнях. Кожний новий етап становлення та розширення казначейської системи виконання бюджетів сприяв виявленню як позитивних, так і негативних тенденцій у сфері виконання бюджетів, та створення підґрунтя для їх розвитку й удосконалення.

Основними завданнями Державного казначейства сьогодні є: забезпечити казначейське обслуговування державного та місцевих бюджетів на основі ведення єдиного казначейського рахунку, що передбачає розрахунково-касове обслуговування розпорядників і одержувачів бюджетних коштів; контроль за здійсненням бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень, прийнятті зобов'язань та проведенні платежів за цими зобов'язаннями; контроль за дотриманням учасниками бюджетного процесу бюджетного законодавства; ведення бухгалтерського обліку і складання звітності про виконання державного та місцевих бюджетів.

Отже, органи казначейства мають розв'язувати важливі проблеми проведення державної бюджетної політики. Результатом розвитку Державного казначейства України є поступове формування повної системи, що працює за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та звітності, яка достатньою мірою забезпечує прозорість виконання бюджету, а також сприяє прогресивній формі організації збору та обробки фінансової та статистичної звітності на основі використання сучасних інформаційних технологій [3].

Список використаних джерел:

1. Положення про Державне казначейство України [Текст] / від 31.07.95 № 590
2. Юрій С. І. «Казначейська система». Підручник [Текст] / С. І. Юрій, М. Я. Мад. – Тернопіль, 2002. – 394 с.
3. Юрій С. О. «Казначейська система» [Електронний ресурс] / С. О. Юрій. Режим доступу до підручника: http://enb.vnro.edu/text/Economy/finance/kaznach_yuriy/str/01.html

Ірина Чернова,

Наук. кер. – Галушка Є.О.

Чернівцький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ІНФЛЯЦІЯ: ДОЦІЛЬНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ТАРГЕТУВАННЯ

Твердження «помірна інфляція стимулює економічний розвиток», вважається економічною аксіомою. Звідси, економічного розвитку можна досягти за стабільної та низької інфляції. Проте у слаборозвинутих економіках інколи цей чинник не спрацьовує.

Над проблемами інфляції та її соціально-економічними наслідками, працювала велика плеяда світових та вітчизняних вчених, починаючи від засновника сучасного монетаризму М. Фрідмана і його послідовників М. Лейдера, Ф. Мишкіна і закінчуючи відомими українськими економістами А. Гальчинським, М. Савлуком, М. Пуховкіною, І. Дзюблюком та іншими.

Зважаючи на прикри наслідки інфляції, що проявилася у другій половині ХХ століття (в Україні у 90-х роках), більшість європейських країн, окрім активної антиінфляційної політики, розпочали таргетування інфляції.

Незважаючи на актуальність, теорія та практика таргетування, опрацьовані сьогодні недостатньо, у тому числі й вітчизняною економічною наукою. Дана стаття присвячена в основному практичним аспектам таргетування (управління, прогнозування) інфляції.

Висока і нестабільна інфляція є несприятливою для економіки, тим паче для країн з перехідною економікою, до яких відноситься Україна, адже, вона зменшує темпи зросту інвестицій та знижує кредитну активність. В Україні інвестиції в основний капітал фінансуються за рахунок власних коштів підприємств, але останні здебільшого не є самоокупними і не можуть самофінансуватися. Висока і нестабільна інфляція, яка не дозволяє знижувати рівень відсоткових ставок банків, викликає додаткові витрати бюджету та створює валютні ризики для економіки. Перевищення показників інфляції в Україні над показниками інших країн веде до

падіння цінової конкурентоспроможності економіки, і нарешті, висока інфляція є додатковим податком, для тих, чий доходи деноміновані у національній валюті, оскільки зникає норма заощаджень серед населення [3, с.4].

«Цінова стабільність» - це постійне незначне зростання цін, тобто низька і стабільна інфляція. А. Грінспен вважає, що інфляційні очікування можуть бути закріплені у довгостроковому періоді за допомогою певної прозорості заяви центрального банку. Щоб досягти низької та стабільної інфляції, більшість країн застосовує систему інфляційного таргетування, що дає змогу підвищити ефективність монетарної політики.

Бажаний результат, буде досягнутий, якщо перехід до таргетування буде супроводжуватися структурними змінами, удосконаленням соціальних програм, розвитком фінансових ринків, разом із іншими заходами щодо зниження інфляції. Потрібний певний перехідний період, тривалість якого залежить від поточного рівня інфляції та сучасного стану економіки.

Рішення, загалом центрального банку, про перехід до таргетування має погоджуватися з урядом, оскільки це рішення може бути частиною ширшого пакета економічних реформ. Додатковими умовами таргетування інфляції можуть стати: незалежність і прозорість монетарної політики центрального банку; здоровий стан державних фінансів та стала макроекономічна стабільність; якісна методологія прогнозу інфляції [3, с.5].

Важливим чинником економічного розвитку і, зокрема, успішної реалізації заходів таргетування є довіра суспільства до влади. Для забезпечення такої довіри необхідно: законодавчо визначати рівень інфляції на довгостроковий період; удосконалити інструментарій проведення монетарної політики; налагодити конструктивний діалог уряду і центрального банку із суспільством.

Для переходу до таргетування потрібне законодавче закріплення угоди про співпрацю між НБУ та урядом про досягнення цінової стабільності. Упродовж останніх років перед Україною постало триєдине завдання: пом'якшити зовнішні та внутрішні чинники на ключових товарних ринках шляхом проведення адекватної торговельної, бюджетної та структурної політики; підвищити ефективність управління цінової політики; підвищити якість фіскальної та регуляторної політики [3, с.6].

Все це має допомогти монетарній політиці у формуванні низько-інфляційного середовища, є важливою передумовою успішного запровадження таргетування.

Ряд країн допускалися помилок в таргетуванні інфляції, орієнтуючись на контроль «чистої інфляції». Краще таргетувати індекс споживчих цін, а перехід до режиму, можна проводити прозоро, публічно з наперед визначеним рівнем інфляції на весь період.

Якщо, цінова конкурентоспроможність економіки визначається змінною ефективною обмінного курсу, а не номінального, тоді підтримати економічну конкурентоспроможність на постійній основі потрібно шляхом підвищення продуктивності праці, поліпшення якості експортного товару та диверсифікацією ринків збуту.

Отже, монетарний режим таргетування має допомогти розвитку економіки України, але для запровадження інфляційного таргетування необхідно створити комплекс економічних та політичних передумов, чітко розуміти ефективність впливу на інфляцію інструментів грошово-кредитної політики, мати в наявності інструментарій для прогнозування інфляції. Тільки за таких умов можна буде запровадити таргетування інфляції.

Таргетування допоможе Україні забезпечити цінову стабільність за умови збереження незалежності центрального банку, прозорості стратегії монетарної політики, наявності зрозумілого плану дій, визначення чітких цілей та рішень. Все це сприятиме удосконаленню системи комунікацій НБУ із суспільством, оздоровленню державних фінансів та досягненню макроекономічної стабільності.

Список використаних джерел:

1. Гальчинський А.С. Основи економічної теорії/А.С. Гальчинський, П.С.Ещенко, Ю.І.Палкін – Вища школа – 1995. — С. 480.
2. Мороз А. М. Національний банк і грошово-кредитна політика: Підручник/А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пудовкіна.—Київ.- 2002.— С.476.
3. Петриж О. Інфляція в Україні: проблеми, ризики, перспективи О. Петриж/Вісник НБУ.— 2007.— №3.— С.2-8.

Ганна Шаповал,

Наук. кер. –Прутська О.О.,

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

ЗНАЧЕННЯ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ У РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У 1990 – 1994 роках всі країни Східної Європи відчували на собі проблему скорочення пенсійних внесків та зростання чисельності пенсіонерів. Внаслідок переходу економіки в тінювий сектор виникла проблема несплати пенсійних внесків, що більше загострило існуючі фінансові та

політичні проблеми. Деякі країни вирішили проблеми інвестування та фінансування забезпечення довгострокових пенсій перейшовши до багаторівневої пенсійної системи, за якою фінансування здійснюється за рахунок роботодавців через приватні пенсійні фонди третього рівня пенсійної системи або за рахунок держави. Інші країни відійшли від державної монополії солідарної системи та запровадили добровільне приватне пенсійне забезпечення [1].

Сьогодні пенсійна система України знаходиться в процесі реформування, мета якого створення двієї багаторівневої пенсійної системи, яка складається з обов'язкового державного пенсійного страхування та недержавного пенсійного забезпечення, шляхом застосування накопичувальних механізмів та формування недержавних пенсійних фондів. Спираючись на досвід європейських країн можна стверджувати, що впровадження та розвиток недержавних пенсійних фондів є вагомим аспектом у процесі забезпечення стабільності доходів населення та економічного розвитку країни.

Проблеми соціальної політики та пенсійного забезпечення вивчалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Питання недержавного пенсійного страхування відображено у наукових працях таких відомих вчених, як А.Бахмач, І.Васькович, В.Грушко, І. Ломанов, В. Новиков, В. Яценко та ін. Проте, недостатньо опрацьованими залишаються проблеми організації недержавного пенсійного страхування та перспективи його розвитку.

Розглядаючи процес реформування пенсійних систем східноєвропейських країн бачимо, що частина обов'язкових внесків із солідарної пенсійної системи була спрямована до приватних фінансових установ (пенсійних фондів), які відкривають для кожного працівника персональний рахунок обліку внесків та інвестують нагромаджені кошти задля отримання прибутку. Приклад проведення реформи через запровадження умовно-нагромаджувальних пенсійних рахунків падала Латвія, використавши метод розроблений Швецією. Латвійську пенсійну систему перетворили в нову систему на основі персональних пенсійних рахунків. Розмір пенсійних внесків, які обліковуються на рахунках, коригується відносно рівня зростання середньої заробітної плати в країні. Розмір пенсії кожної особи залежить від умовно-нагромадженої суми, облікованої на персональному пенсійному рахунку, яку ділять на середню тривалість життя для особи пенсійного віку в момент виходу на пенсію. Таким чином система автоматично реагує на зміни у базі внесків та середньої тривалості життя.

В Україні розпочато широкомасштабне реформування пенсійної системи, пріоритетним напрямком якого є запровадження накопичувальної складової державного пенсійного страхування та накопичувальної системи недержавного пенсійного забезпечення. Зараз виникає багато невирішених питань, що заважають реалізувати намічені плани. Проблемою є нерозуміння людей суті нової пенсійної системи та переваг, що вона надає безпосередньо їм та державі. З приводу цього проводяться інформаційно-роз'яснювальні роботи, але їх рівень є недостатнім.

Необхідно вирішити питання підвищення привабливості для пенсійної системи державних боргових цінних паперів, прискорити впровадження в обіг іпотечних цінних паперів, створити умови для виведення на організований фондовий ринок нових корпоративних цінних паперів [2, с.53].

Потребує реального опрацювання механізм роботи з накопичувальними рахунками. Не можна зволікати з вирішенням достатньо складних методологічних, процедурних та організаційних питань впровадження накопичувальної системи.

Україна може обрати власних шлях вирішення даних проблем тай взагалі свій шлях реформування пенсійної системи, але варто все таки враховувати досвід інших країн. Світовий досвід з розвинутою сферою недержавного пенсійного забезпечення показує, що виплати з недержавного пенсійного фонду завжди перевищують державні пенсії, і поступово витісняють солідарну систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. У європейських країнах недержавні пенсійні фонди за своїм фінансовим потенціалом та впливом на соціально-економічний розвиток держави займають вагомe місце серед сегментів фінансового ринку.

Отже, реформування пенсійного забезпечення має створити умови для підвищення рівня пенсій, раціонального перерозподілу функцій між державою, роботодавцями і працюючими щодо соціального захисту громадян пенсійного віку, та залучити накопичувальні пенсійні кошти для економічного зростання країни. Виходячи з цього вірне вирішення питань розвитку недержавних пенсійних фондів, матиме велике значення для майбутнього добробуту України.

Список використаних джерел:

1. Порівняння Пенсійної системи в країнах Європи та Схід. Безплатні публікації для личного ознайомлення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.diplomukr.com.ua/news>
2. Вінер М. Як створити систему недержавного пенсійного забезпечення, якій довірятимуть громадяни //Україна: аспекти праці. – 2000. - №3. – С.52-59.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ

Організація обліку доходів, витрат і фінансового результату являється важливими статтями обліку діяльності підприємства, оскільки саме вони характеризують розвиток чи занепад його господарської діяльності. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності регламентуються:

П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"; П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати"; П(С)БО 15 "Дохід"; Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

У зв'язку з прийняттям національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку змінився підхід до формування доходів і витрат підприємств і порядок розкриття інформації про них у фінансовій звітності. При дослідженні основних термінів про доходи, що застосовуються, спостерігаються деякі невідповідності.

Відповідно до П(С)БО 1 та 3 доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [1, 3].

Бухгалтерський облік доходів підприємства має забезпечити не тільки об'єктивне відображення в синтетичному та аналітичному обліку доходів від основної та операційної діяльності, ефективний аналіз доходів, а й правильне визначення фінансового результату підприємства від господарської діяльності.

Для обліку доходів і результатів різних видів діяльності Планом рахунків передбачено рахунки класу 7 "Доходи і результати діяльності". Найменування рахунків і субрахунків, що відведені для узагальнення інформації про доходи, показують склад доходів, які можуть бути віднесені до конкретного виду діяльності. У кінці звітного періоду підприємство визначає фінансовий результат діяльності, а обороти за цими рахунками є основою для заповнення форми № 2 "Звіт про фінансові результати".

Для накопичення інформації про доходи підприємства Планом рахунків передбачено сьомий клас рахунків. Клас 7 "Доходи і результати діяльності" призначений для узагальнення інформації про доходи і результати діяльності підприємства. Рахунки з номера 70 по 78 – це рахунки доходів. Рахунок 79 "Фінансові результати" призначений для узагальнення інформації про результати діяльності підприємства. Рахунки цього класу є пасивними (крім рахунку 79 "Фінансові результати" та субрахунку 704 "Вирахування з доходу").

У П(С)БО 15 "Дохід" сказано, що склад доходів, що відносяться до відповідної групи, встановлено у П(С)БО 3 „Звіт про фінансові результати“.

Отже, доходи відображають у Звіті про фінансові результати, який є однією з головних форм фінансової звітності, оскільки дана форма не лише надає інформацію про доходи, витрати і фінансові результати, але й дає змогу користувачам, як зовнішнім, так і внутрішнім, оцінити результати діяльності підприємства в минулому, його прибутковість, можливість ефективно використовувати ресурси або ступінь ризику недосагнення очікуваної рентабельності підприємства.

Виходячи з того, що інформація, яка надається у фінансовій звітності, повинна бути дохідлива, доречна і достовірна, особливо важливим є уникнення помилок та перекручень показників Звіту про фінансові результати.

Слід зазначити, що у Звіті про фінансові результати дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відображається за принципом бруто, тобто без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів, комісійних винагород та інших сум, що підлягають виключенню з доходів, для відображення яких призначена стаття "Інші вирахування з доходу". Виділення окремим показником чистого доходу від реалізації дозволяє визначити його суму після вирахування ПДВ, акцизного збору, інших сум, які не є доходом підприємства. Крім того, повернення товару не є доходом підприємства, отже, немає необхідності наводити цей показник безпосередньо у Звіті.

Незважаючи на те, що фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, а, отже, повинна містити показники, сформовані за даними бухгалтерського обліку. Стаття 3 Закону "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" передбачає, що фінансова, податкова, статистична та інші види звітності, які використовують грошовий вимірник, мають ґрунтуватися на даних бухгалтерського обліку, продовжують існувати неоднозначні підходи при визначенні кінцевого результату діяльності підприємства в системі бухгалтерського обліку для цілей оподаткування.

Здійснивши аналіз основних нормативних документів можна зробити висновки, чітко визначення формулювання доходу в нормативних актах не визначено. Національні П(С)БО, Закон про бухгалтерський облік та фінансову звітність наводять різні формулювання доходу, що ускладнює його точне визначення; не всі методологічні засади П(С)БО 15 "Дохід" застосовуються на практиці, що веде до труднощів в складанні Звіту про фінансові результати.

Список використаних джерел:

1. Загальні вимоги до фінансової звітності [Текст]: положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1. – [Чинний від 1999-03-31] – Офіц. вид. – К.: Уряд. вид-во, 1999. №87. - (Офіційне видання Міністерства фінансів України).
2. Дохід [Текст]: положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15: [чинний від 1999-11-29] / Офіц. вид. – К.: Уряд. вид-во, 1999. №290. - (Офіційне видання Міністерства фінансів України).

Оксана Замойська,

Наук. кер. – Багрій К.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Економічна оцінка структури витрат підприємства за видами діяльності проводиться з метою визначення доцільності і раціональності окремих видів витрат та ефективності господарювання підприємства в цілому. В системі управління економічною діяльністю підприємства найбільш складним та важливим елементом являється управління витратами.

Метою дослідження є визначення та обґрунтування існуючої системи управління витратами підприємства.

Для досягнення мети необхідно вирішити ряд завдань: здійснення контролю за ходом господарської діяльності підприємства; виявлення тенденцій змін рівня, обсягу та структури витрат на обсяг виробництва та одиницю продукції; збір, аналіз інформації про витрати; нормування, планування, витрат у розрізі елементів, виробничих підрозділів і видів продукції; пошуку резервів економії ресурсів і оптимізації витрат.

Питання системи управління витратами присвятили свої праці ряд вітчизняних та зарубіжних вчених. Так в працях Грешака М.Г., Коцюби О.С.[5] розглядається питання елементів управління витратами, Цал-Цалко Ю.С.[4] – акцентує увагу на удосконаленні управлінської інформації, контролю витрат. Проблемам формування системи управління витратами в розрізі її елементів присвячені праці Бутишця Ф.Ф.[2], Крушельницької О.В.[6], Давидовича І.Є.[1] та інших.

Більшість авторів у своїх працях орієнтуються на розробки закордонних дослідників, не враховуючи національних особливостей та надбань економічної думки минулого періоду.

В результаті вивчення нових літературних джерел можна стверджувати, що витрати є головним оцінним показником діяльності підприємства і об'єктом контролю, що і визначає актуальність проблеми.

Управління витратами – це складний, багатоаспектний та динамічний процес, що вкладає управлінські дії, цілю яких є досягнення високого економічного результату діяльності підприємства.[2,с.154].

На нашу думку, управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв за постійного контролю рівня витрат та стимулювання їхнього зниження. Воно є важливою функцією економічного механізму будь-якого підприємства.

До основних переваг ефективного управління витратами відносяться: наявність своєчасної, достовірної та повної інформації про собівартість окремих видів продукції та їхні позиції на ринку порівняно з продукцією конкурентів; наявність ресурсів для гнучкого ціноутворення; прийняття управлінських рішень з використанням лише релевантної інформації; організація виробництва продукції, конкурентної щодо витрат цін.[6,с. 141]

На нашу думку, побудову та вдосконалення системи управління витратами на підприємстві пропонується здійснювати шляхом: виділення основних понять і процедур системи управління витратами; виявлення існуючих проблем формування та контролю витрат на підприємстві; формування моделі управління витратами з урахуванням особливостей галузі та підприємства; побудови інформаційної системи; адаптації документообігу до обраної інформаційної системи; розподілу відповідальності за формування витрат та створення механізму їх зниження.[4,с.56].

Розрахунок витрат є вагомим частиною облікової роботи на підприємстві, оскільки в його діяльності повинні враховуватися причини, які вплинуть на кінцевий результат, а також на прийняття управлінських рішень.

Система управління витратами має функціональний та організаційні аспекти. Вона включає такі організаційні підсистеми: пошук і виявлення чинників економії ресурсів; нормування витрат ресурсів; планування витрат за їхніми видами; облік та аналіз витрат; стимулювання економії ресурсів і зниження витрат.

Такими підсистемами керують відповідні структурні одиниці підприємства залежно від його розміру (відділи, бюро). Виявлення й використання чинників економік ресурсів, зниження витрат є обов'язком кожного працівника підприємства, передусім спеціалістів і керівників усіх рівнів. Установлені норми витрат – це граничні витрати окремих видів ресурсів за даних режиму жорсткої економії і відповідно конкурентоспроможності підприємства[5,с. 68].

Удосконалення системи управління витратами націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, нормування їх витрат, планування, облік та аналіз витрат за їх видами, стимулювання ресурсозбереження і зниження витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Потрібно сформулювати низку вимог до формування системи управління витратами, а саме: єдність методів на різних рівнях управління витратами; органічне поєднання витрат з високою якістю послуг; удосконалення документообігу; недопущення зайвих витрат; комплексний характер управлінських рішень; вдосконалення інформаційного забезпечення; орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства; впровадження ефективних методів зменшення витрат; системний підхід до управління витратами. [3,с.178]

Побудову та вдосконалення системи управління витратами на підприємствах пропонується здійснювати шляхом: виділення основних понять і процедур, системи управління витратами; виявлення існуючих проблем формування та контролю витрат на підприємстві; формування моделі управління витратами з урахуванням особливостей галузі та підприємства; побудови інформаційної системи; адаптації документообігу до обраної інформаційної системи; розподілу відповідальності за формування витрат та створення механізму мотивації і стимулювання їх зниження. Формуючи систему управління витратами, потрібно враховувати їхні особливості, а саме: постійний рух та зміну витрат; застосування багатьох методів і прийомів в управлінні витратами.[1,с.73]

Ефективне управління витратами є надзвичайно важливим, оскільки від величини витрат залежить прибутковість підприємства.

Управління витратами потрібно розглядати як комплексну систему, що забезпечує розроблення управлінських рішень, оскільки всі управлінські рішення щодо ефективного використання ресурсів взаємопов'язані та впливають на кінцеві результати підприємства.

Систему управління витратами потрібно впроваджувати на комплексній основі, забезпечуючи вирішення поставлених завдань.

Удосконалення системи управління витратами сприяє зниженню витрат, що забезпечує підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Давидович І.Є. Управління витратами: Навчальний посібник. 2-е вид., перероб. і доп. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 228 с.
2. Бутинець Ф.Ф. та ін. Бухгалтерський управлінський облік. – Житомир, 2005. – 480с.
3. П(С)БО 16 «Витрати», затверджене наказом Мінфіну України від 31.12.1999 р. № 318, зі змінами і доповненнями.
4. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: Навч. посібник. – К.:Либідь. – 2004. – 656с.
5. Грешак М.Г., Коцюба О.С. Управління витратами: Навч.-метод. посіб. [для самост. вивч. дисц.]//М.Г. Грешак, О.С. Коцюба. – К.:КНЕУ, 2005. – 131 с.
6. Крушельницька О.В. Управління витратами: Навч. посіб./О.В. Крушельницька. – Житомир, 2005. – 254с.

Наталія Зуйко, Тетяна Григораш,

Наук. кер. – Маначинська Ю.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасних умовах система функціонування підприємств супроводжується безперервним кругообігом ресурсів, значне місце в яких займають матеріальні запаси.

Проблема ефективного та раціонального аналізу матеріальних запасів, на наш погляд, є досить актуальною, адже визначення оптимального рівня та якості матеріальних запасів супроводжується збільшенням доходів та прибутків для підприємства, на що й спрямована його діяльність.

Аналіз останніх досліджень показав, що проблемам аналізу ефективного використання матеріальних запасів на підприємстві приділяли і приділяють увагу чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема М.А. Болюх, С.С. Черниш, Т.М. Серікова, В.Д. Понікаров, Є.П. Кожанова., І.П. Отенко та ін.

Метою статті є оцінка ефективного використання матеріальних запасів з одержанням найбільш оптимальних параметрів, які б забезпечили об'єктивну й точну оцінку наявності у підприємства різних видів матеріальних запасів з погляду на його конкурентоспроможність, а також надали б змогу оцінювати та впливати на прийняття ефективних управлінських рішень.

Матеріальні запаси відіграють центральну роль у раціональній та ефективній діяльності підприємства. За результатами аналізу проведених досліджень, ми дійшли висновку, що не існує чіткої однозначної думки щодо трактування сутності категорії «запаси» в працях вітчизняних та зарубіжних науковців. На нашу думку, найбільш повним та правильним є визначення терміну «запаси», згідно з Положенням (стандартом) 9 «Запаси», відповідно до якого, запаси – це активи, які зберігають для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають в процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; зберігають для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [3].

Важливим елементом раціонального використання матеріальних запасів являється саме економічний аналіз, основними завданнями якого є: оцінка потреби підприємства в матеріальних запасах; вивчення якості планів матеріально-технічного забезпечення та аналіз їх виконання; характеристика динаміки та виконання плану по показникам використання матеріальних запасів; визначення системи факторів, обумовлюючих відхилення фактичних показників використання матеріалів від планових показників за попередній період; кількісне вимірювання впливу факторів на виявлені відхилення показників; виявлення та оцінка внутрішньовиробничих резервів економії матеріальних запасів тощо [1].

Для аналізу ефективності використання виробничих запасів застосовується система узагальнюючих та часткових показників.

Найголовнішими є узагальнюючі показники, до яких відносяться: матеріаловіддача, матеріаломісткість, коефіцієнт співвідношень темпів росту обсягів виробництва і матеріальних витрат, питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції.

Матеріаловіддача – показник, який характеризує віддачу матеріалів, а саме – вихід продукції з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів. Даний показник визначається як співвідношення вартості продукції та суми матеріальних витрат.

Матеріаломісткість є узагальнюючим вартісним показником і визначається як співвідношення суми матеріальних витрат до вартості виготовленої продукції і показує, скільки матеріальних витрат припадає на кожну гривню виготовленої продукції. Аналіз матеріаломісткості продукції дає можливість пошуку резервів скорочення матеріальних витрат на виробництво продукції та сприяє зняттю собівартості.

Коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних витрат визначається відношенням індексу промислової продукції до індексу матеріальних витрат.

Для того, щоб визначити питому вагу матеріальних витрат у собівартості продукції, потрібно суму матеріальних витрат віднести до повної собівартості випущеної продукції. Цей показник відображає рівень використання матеріальних ресурсів, а також структуру виробництва продукції, тобто: є воно матеріаломістким, чи ні. Динаміка даного показника характеризує зміну матеріаломісткості продукції [2, с. 25-28].

Варто зазначити, що для оцінки ефективності використання матеріальних запасів на підприємстві використовують низку показників, таких як:

- швидкість обороту матеріальних запасів, який обчислюється діленням середнього (за період) залишку матеріальних запасів у грошовому виразі на середнє споживання у цьому самому періоді;
- оборотність матеріальних запасів, що розраховується діленням вартості товарної продукції на середній залишок запасів;
- термін зберігання запасів, який дорівнює відношенню календарної кількості днів у періоді, що розглядається, до оборотності матеріальних цінностей.

Оскільки узагальнюючі показники дають лише загальне уявлення про рівень ефективності використання матеріальних запасів та резервів його підвищення, то для характеристики ефективності витратання окремих елементів матеріальних запасів застосовують часткові показники, до яких належить: сировиномісткість, металомісткість, паливомісткість, напівфабрикатомісткість тощо [5, с.210-215].

Таким чином, проведення аналізу матеріальних запасів на підприємстві характеризується наступними основними особливостями:

- специфічний набір показників, за якими проводиться аналіз;
- широка можливість використання натуральних показників для оцінки обсягу виробництва, продуктивності праці, якості продукції;
- участь у проведенні аналізу лише спеціалістів підприємства;
- значна роль у встановленні об'рунтованих нормативних завдань для цехів, дільниць, бригад [4, с. 158].

Слід також відмітити також те, що інформацію для аналізу матеріальних запасів надає бухгалтерський облік, який має в своєму розпорядженні дані про кількість і вартість запасів, які

надійшли на підприємство, вибули у виробництво, залишки запасів на складах та норми витрачання запасів на виготовлення одиниці продукції чи послуг.

Висновок. Отже, підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що економічний аналіз в системі ефективного використання матеріальних запасів на підприємстві займає досить важливу роль. Адаже своєчасне оцінювання необхідних витрат та ресурсів дає можливість обґрунтувати заходи щодо раціонального використання ресурсів підприємства, об'єктивно оцінити виконання планових завдань підприємства, виявити внутрішні резерви підвищення ефективності використання матеріальних запасів, залучити до вивчення економічної ситуації керівників усіх структурних підрозділів підприємства.

Список використаних джерел:

1. Боліох М.А., Бурчевський В.З., Горбатюк М.І. Економічний аналіз: [Навчальний посібник] / М.А. Боліох, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатюк; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. - К.: КНЕУ, 2001. - 540 с.
2. Кисілиця О.Я. До питання аналізу ефективності використання запасів // Економіка підприємства. – 2005. – № 3. – С. 25–28.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: [Мінфін]: Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. №246.
4. Серікова Т.М., Понікарєв В.Д., Кожанова С.П., Отенко Л.П. Облік, аналіз, аудит: [Навчальний посібник] - Х.: ВД «ЛРДБЕК», 2003. - 380 с.
5. Черниш С.С. Економічний аналіз: [Навчальний посібник] / С.С. Черниш. - К.: Центр навчальної літератури, 2010. - 312 с.

Тетяна Ільків,

Наук. кер. – Скрипник Н.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Документування має важливе значення в організації і управлінні діяльністю підприємства, служить основою для побудови бухгалтерського, статистичного та інших видів обліку. Від правильного оформлення в документах господарських операцій в значній мірі залежить повнота і достовірність інформації, яка акумулюється в системі обліку, а звідси і ефективність процесу управління в цілому.

Створення системи внутрішньої документації, яка б забезпечувала охоплення та документальне оформлення всіх обраних елементів облікової політики за кожним її об'єктом, є заключним етапом формування облікової політики підприємства.

Облікова політика підприємства, як і політика в цілому, є явищем абстрактним. Реалізація політики (як в економічній, так і в будь-якій іншій сфері суспільного життя) пов'язана з її формалізацією, яка відбувається через встановлення організаційної структури та законодавчих норм. Форма політики надає їй стійкості, стабільності і дозволяє регулювати суспільні відносини у соціумі. Формалізація державної облікової політики реалізується Міністерством фінансів України, Методологічною радою з бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів, а також іншими законодавчими органами влади; носіями є нормативні акти з бухгалтерського обліку всіх рівнів. Облікова політика підприємства формується власником та суб'єктом, якого він призначає для її безпосередньої розробки і реалізується працівниками облікового апарату. Носієм облікової політики підприємства є його внутрішня документація. На сучасному етапі в якості основного документу широкого розповсюдження набув наказ про облікову політику. Окремими авторами конкретний документ для оформлення облікової політики не визначається і облікову політику вони відносять до "внутрішніх документів, які регламентують зміст та порядок складання публічної (фінансової) звітності" [5, с. 48]. Ототожнення облікової політики підприємства з внутрішнім документом є неприпустимим звуженням її сутності.

Дослідження ступеня висвітлення документального оформлення облікової політики підприємства в спеціалізованій літературі дозволяє виділити дві групи, які мають найбільшу питому вагу. Це стосується пропозицій оформлення облікової політики у вигляді наказу про облікову політику (58 %) та відсутності визначення конкретного виду документу (зазначається, що для оформлення використовується відповідна організаційно-розпорядча документація). Значно менше прихильників пропонують оформляти облікову політику у вигляді положення [1, с.15]. У складі першої групи авторів можна виділити окрему підгрупу, представниками якої є М.Л. Солодухина [6, с. 11], Д. Онишко [5, с. 4], І.І. Гушина, М.В. Агапова [3, с. 54]; Л. Гуйда [2 с.33], які пропонують доповнювати наказ відповідними додатками. Частка пропозицій авторів цієї підгрупи складає 23 %. Вони зазначають, що обрану облікову політику оформити лише наказом неможливо: окремі елементи облікової політики підприємства такі, як робочий план рахунків, перелік документів, які затверджуються керівником, графік документообороту пропонуються оформляти відповідним додатком.

Необхідність доповнення наказу про облікову політику додатками впливає з широкого спектру питань, які знаходять в ній відображення. Облікова політика підприємства охоплює не тільки способи ведення обліку, але й питання організації обліку та внутрішнього контролю, техніки ведення обліку, документообороту підприємства. Вважаємо, що додатки доцільно

створювати у тому випадку, коли окремі елементи облікової політики потребують детальної розробки та займають порівняно великий обсяг. До складу додатків рекомендовано включити: форми первинних документів, не передбачені законодавством; структуру і склад підрозділів бухгалтерського апарату та служби внутрішнього контролю; посадові інструкції; графік документообороту; робочий план рахунків.

Список використаних джерел:

1. Барановська Т.В. Порядок внесення змін до облікової політики та їх документальне оформлення / Т.В. Барановська // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2003. – № 4 (26). – С. 12-18.
2. Гуйда Л. Як підготувати наказ про облікову політику / Л. Гуйда // Дебет-кредит. – 2010. – № 3. – С. 17-35.
3. Гушина И.И., Агапова М.В. Методические аспекты учетной политики некоммерческой (профсоюзной) организации / И.И. Гушина, М.В. Агапова // Бухгалтерский вестник. – 2011. – №1. – С. 53-72.
4. Ефремова А.А. Учетная политика предприятия: содержание и формирование / А.А. Ефремова. – М.: Книжный мир, 2009. – 478 с.
5. Онисько Д. Облікова політика підприємства / Д. Онисько // Все про бухгалтерський облік – 2010. – № 11 – С.4-6.
6. Солодухина М.Л. Особенности формирования учетной политики / М.Л. Солодухина // Настольный аудитор бухгалтера. – 2009. – № 2. – С.7-18.

Денис Карвацький,

Наук. кер. – Скрипник Н.Є., Скрипник Н.В.,

Чернівцький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ВІД ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Доходи від фінансової діяльності промислових підприємств обліковуються на двох рахунках 72 "Дохід від участі в капіталі" та 73 "Інші фінансові доходи" та розшифровуються у вигляді аналітичних даних до цих рахунків.

Необхідність розподілу фінансових доходів за двома рахунками, на нашу думку, є неюбов'язковою, оскільки загальновідомим та безальтернативним є факт, що інвестиції в асоційовані, спільні та дочірні підприємства обліковуються методом участі в капіталі (крім випадків, коли фінансові інвестиції утримуються для продажу або існує обмеженість підприємства передавати грошові кошти інвестору чи учаснику спільного підприємства). Аналогічним є випадок, коли доходи від продажу товарів та робіт (послуг) обліковуються на одному рахунку, хоча методика визнання й розрахунку таких доходів є різною.

Чинними положеннями (стандартами) визначено суперечливі положення відносно обліку фінансових доходів. За П(С)БО 15 [1], в обліку існують тільки фінансові доходи. П(С)БО 3 [2] передбачає поділ фінансових доходів на дохід від участі в капіталі асоційованих, дочірніх або спільних підприємств та інший фінансовий дохід (дивіденди, відсотки й інші доходи від фінансових інвестицій). Інструкція № 291 доповнює склад інших фінансових доходів винагородою від фінансової оренди. У свою чергу, за П(С)БО 14 [3] різниця між сумою мінімальних орендних платежів і негарантованої ліквідаційної вартості об'єкта оренди та теперішньою вартістю вказаної суми, що визначена за орендною ставкою відсотка, є фінансовим доходом орендодавця, а не іншим фінансовим доходом. І нарешті за П(С)БО 12 [4], підприємства, що обліковують фінансові інвестиції, можуть визнавати наступні види доходу: інший фінансовий дохід у сумі амортизації дисконту; дохід від участі в капіталі на суму, що є часткою інвестора в чистому прибутку об'єкта інвестування за звітний період; фінансовий дохід у сумі дивідендів, відсотків, роялті та ренти, що підлягають отриманню за фінансовими інвестиціями; інший дохід у розмірі суми збільшення балансової вартості фінансових інвестицій на дату балансу (крім інвестицій, що обліковуються за методом участі в капіталі).

Таким чином, дохід від участі в капіталі визнається зі збільшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування, а в результаті використання фінансових інвестицій можливе визнання двох різних видів доходу: фінансового та іншого (інвестиційного), що є суперечливим.

З метою усунення понятійної плутанини звернемося до міжнародних стандартів, оскільки на основі них були розроблені національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Відповідно до МСБО 1 "Подання фінансових звітів" [6, с. 100], у Звіті про прибутки та збитки необхідно розкривати інформацію про дохід у вигляді відсотків та дохід від інвестицій без поділу за видами діяльності, що є достатнім. За МСБО 7 "Звіт про рух грошових коштів" [6, с. 115], сплачені та отримані відсотки і дивіденди можна класифікувати як рух грошових коштів від операційної діяльності, тому що вони підпадають під визначення чистого прибутку або збитку. Допустимою також є класифікація сплачених та отриманих відсотків і дивідендів відповідно як руху коштів від фінансової та інвестиційної діяльності. За МСБО 39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка" [6, с. 439], інвестиційний дохід виникає від відсотків, роялті, дивідендів та ренти від довгострокових і поточних інвестицій.

Таким чином, до фінансових доходів можуть бути віднесені тільки доходи, що обліковуються методом участі в капіталі та виникають внаслідок фінансової оренди, як доходи від володіння фінансовими ресурсами. Доходи від інвестицій повинні бути включені до інвестиційної діяльності.

Наша думка підтверджується визначенням фінансової інвестиції як активу, що утримується підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора [2].

Разом з тим, враховуючи попереднє обґрунтування удосконалення обліку доходів, до рахунку з обліку фінансових доходів доцільно включити наступні субрахунки: дохід від одержаних штрафів, пені неустойок; дохід від відшкодування раніше списаних активів; дохід від курсових різниць.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід", затв. наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290 // Право. Податки. Консультації. Збірник систематизованого законодавства. – 2010. – № 1. – С. 138–140.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати", затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 // Право. Податки. Консультації. Збірник систематизованого законодавства. – 2010. – № 1. – С. 85–90.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 "Оренда", затв. наказом Міністерства фінансів України від 28.07.2000 р. № 181 // Право. Податки. Консультації. Збірник систематизованого законодавства. – 2010. – № 1. – С. 131–138.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 "Фінансові інвестиції", затв. наказом Міністерства фінансів України від 24.04.2000 р. № 91 // Право. Податки. Консультації. Збірник систематизованого законодавства. – 2010. – № 1. – С. 120–125.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 "Баланс", затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 // Право. Податки. Консультації. Збірник систематизованого законодавства. – 2010. – № 1. – С. 79–85.
6. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / [пер. з англ. за ред. С.Ф. Голова]. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. – 736 с.

Олена Ленченко,

Наук. кер. – Рилєєв С.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВІДНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Ефективна та оптимальна система бухгалтерського обліку (фінансового та управлінського) повинна інформаційно забезпечувати процес прийняття управлінських рішень в цілому та щодо відновлення основних засобів зокрема.

Основною метою управління процесом відновлення основних засобів промислових підприємств є забезпечення оптимального технологічного рівня роботи підприємств у поточній та стратегічній перспективі.

Виходячи з головної мети, управління процесом відновлення основних засобів повинно вирішувати наступні завдання, які тісно взаємопов'язані між собою:

1. Формування умов, які у більшій мірі задовольняють потреби підприємства у ремонтних роботах, а також щодо реконструкції, модернізації об'єктів основних засобів.
2. Забезпечення високого рівня якості робіт щодо відновлення основних засобів.
3. Забезпечення економічності відновлення основних засобів.
4. Максимізація фінансових результатів від реалізації інвестиційних проектів щодо реконструкції, модернізації основних засобів.
5. Мінімізація ризиків, які пов'язані з реалізацією інвестиційних проектів даного напрямку.

Для інформаційного забезпечення управління процесом відновлення основних засобів бухгалтерський облік повинен вирішувати наступні завдання:

1. Формування умов найбільш повного забезпечення потреб підприємства щодо ремонту, модернізації та реконструкції основних засобів: документальне оформлення всіх господарських операцій щодо відновлення основних засобів, своєчасне та правильне відображення в обліку; достовірне відображення результатів від вибуття (списання) об'єктів основних засобів, щодо яких не було завершено ремонт (модернізацію, реконструкцію); інформаційне забезпечення економічного аналізу ефективності відновлення основних засобів, а також їх технічного стану та руху; складання звітності щодо проведеного ремонту, реконструкції та модернізації основних засобів для різних суб'єктів обліково-аналітичних робіт та управління.

2. Забезпечення високої якості робіт, які здійснюються: документальне оформлення відхилень фактичних показників від встановлених норм та нормативів використання ресурсів; визначення доцільності (ефективності) проведення робіт щодо відновлення основних засобів підприємства.

3. Забезпечення достатньої економічності здійснення процесів відновлення основних засобів щодо: формування повної та достовірної інформації понесених витрат на відновлення основних засобів; економічне обґрунтування зміни собівартості та ціни реалізації продукції; контролю за використанням всіх видів ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових тощо); правильності обчислення балансової вартості основних засобів, які підлягали ремонту, реконструкції та модернізації; правильності оформлення бази оподаткування щодо податку на прибуток, податку на додану вартість тощо.

4. Максимізація доходів від реалізації інвестиційних проектів щодо модернізації, переозброєння та ремонту основних засобів: інформаційне забезпечення розробки та впровадження інвестиційних проектів щодо ремонту, реконструкції, модернізації та технічного

переозброєння промислових підприємств; інформаційне забезпечення оцінки економічної та іншої ефективності інвестиційних проектів.

Реалізація завдань бухгалтерського обліку витрат на відновлення основних засобів забезпечується правильністю його організації.

Основними елементами організації бухгалтерського обліку витрат на відновлення основних засобів є: розробка посадових інструкцій працівників бухгалтерії, а також робітників інших підрозділів, пов'язаних з відновленням основних засобів; організація документообороту обліку витрат на відновлення основних засобів як в середині бухгалтерії, так і між бухгалтерією та іншими структурними підрозділами підприємства; розробка (доповнення) робочого плану рахунків обліку витрат на відновлення основних засобів підприємства; визначення форм, змісту, обсягу та порядку надання звітності; розробка елементів облікової політики, що визначають облік витрат на відновлення основних засобів.

При цьому, більшість систем обліку витрат на відновлення основних засобів, які існують на промислових підприємствах, орієнтовані у першу чергу, на формування фінансової та податкової звітності. Усунути основні проблеми організації обліку витрат на відновлення основних засобів, на наш погляд, можливо шляхом розробки та впровадження бюджетування й обліку в розрізі центрів відповідальності. Особливу увагу слід приділити раціональній розробці системи документообігу, яка повинна вирішити два важливих завдання:

1. Оперативність розробки та рух документів.
2. Своєчасність прийняття управлінських рішень.

Таким чином, відносно новим підходом до оптимізації організації бухгалтерського обліку витрат на відновлення основних засобів є організація обліку в розрізі центрів відповідальності. Створення такої системи обліку, на наш погляд, вимагає вирішення комплексу задач, а саме: виділення центрів відповідальності при створенні організаційної структури управління; визначення статей витрат, які контролюються відповідним керівником, щодо витрат на відновлення основних засобів.

Марина Марчук,

Наук. кер. – Зеленська О.З.,

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, м. Чернівці

НЕДОЛКИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасних економічних умовах питання нестач майна та його розкрадання набувають все більшої актуальності. У зв'язку із цим посилюється потреба суб'єктів господарювання в отриманні повної та достовірної інформації про майновий стан і результати діяльності підприємства. Необхідною умовою одержання такої інформації є проведення інвентаризації, здійснення якої дозволяє підтвердити реальність показників обліку, здійснити контроль за збереженням майна власника.

Теоретико-методологічні засади проведення інвентаризації знайшли своє відображення у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема Калюги Є.В., Швеця В.Г., Кужельного М.В., Бардаша С.В., Бутиця Ф.Ф., Соколова Я.В. Однак і дотепер ряд питань, пов'язаних з організацією, методикою проведення та відображенням в обліку результатів інвентаризації залишаються актуальними та до кінця не вирішеними.

Метою дослідження є вивчення особливостей організації та проведення інвентаризаційного процесу на підприємстві та розробка рекомендацій щодо його вдосконалення.

Інвентаризація як метод контролю є незамінним і безальтернативним важелем у галузі управління матеріальними ресурсами. Проте, незважаючи на її універсальність, більшість суб'єктів господарювання не надають належної уваги організації та проведенню інвентаризації, що в свою чергу призводить до викривлення інформації про реальний фінансово-майновий стан діяльності підприємства [1, с. 63].

Відповідальність за організацію та проведення інвентаризації несе керівник підприємства, який повинен створити необхідні умови для її здійснення. Часто процес інвентаризації зводиться окремими керівниками лише до переобліку товарно-матеріальних цінностей та готівкових коштів, що є помилкою, адже інвентаризація – це підтвердження реальності всього балансу підприємства, тобто їй підлягає не лише майно підприємства, а й усі інші статті балансу. Тому при проведенні інвентаризації варто враховувати також нематеріальні активи підприємства, дебіторську заборгованість, зобов'язання, фінансові вкладення, а не обмежуватися лише констатацією факту наявності або відсутності матеріального об'єкта інвентаризації.

Особливу увагу керівникам слід зосереджувати на грамотному формуванні інвентаризаційної комісії, до складу якої варто включати лише висококваліфікованих фахівців. Адже неналежна

підтовкв суб'єктів інвентаризації призводить до того, що вони не можуть на достатньому рівні проконтролювати фактично наявність і стан збереження майна на підприємстві.

На великих підприємствах, де через значний обсяг робіт інвентаризаційні комісії не в змозі належним чином проконтролювати наявність цінностей, варто виділяти групу співробітників, які б спеціалізувалися виключно на проведенні інвентаризації, що посприє підвищенню достовірності облікових даних, унеможливив перекручування результатів інвентаризації [2, с. 66-67].

Важливе значення при проведенні інвентаризації відіграє контроль за діяльністю матеріально відповідальних осіб, які у ряді випадків спотворюють дані звітів про матеріальні цінності, складених переінвентаризацією. Для посилення контролю та запобігання подібному приховуванню нестач і крадіжок цінностей інвентаризаційні комісії зобов'язані перевіряти суть і вірогідність цих звітів, порівнювати їх дані з даними журналів обліку виданих доручень.

Результатом проведення інвентаризації може бути виявлення розбіжностей у вигляді надлишків або нестач цінностей. За чинним Планом рахунків бухгалтерського обліку для відображення результатів інвентаризації передбачено наступні субрахунки: 375 «Розрахунки за відшкодування завданих збитків», 947 «Нестачі і втрати від псування цінностей», 991 «Втрати від стихійного лиха», 992 «Втрати від техногенних катастроф і аварій», 993 «Інші надзвичайні витрати», 719 «Інші доходи від операційної діяльності», 746 «Інші доходи від звичайної діяльності». Проте використання такої кількості субрахунків ускладнює роботу практиків щодо відображення результатів інвентаризації. Тому доцільніше було б відобразити нестачі і втрати від псування цінностей на одному синтетичному рахунку «Нестачі і втрати» без зазначення в його назві причин їх виникнення [3, с.148].

Порядок відображення в обліку результатів інвентаризації матеріальних цінностей наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Порядок відображення в обліку результатів інвентаризації матеріальних цінностей

Зміст господарської операції	ОЗ		ВЗ	
	Дт	Кт	Дт	Кт
Оприбутковано надлишки, виявлені у процесі інвентаризації	10	746	20	719
Виявлені лишки віднесено на фінансові результати	746	791	219	791
Відображено суму нестачі у складі витрат звітного періоду	947	10	947	20
Суму нестачі віднесено на фінансові результати	791	947	791	947

Переважаюча частина розбіжностей виникає внаслідок нечіткого закріплення майна за матеріально відповідальними особами, слабкої системи розподілу відповідальності.

Отже, у процесі проведення інвентаризації можливе виникнення багатьох порушень, своєчасне виявлення та усунення яких забезпечить зростання реальності та достовірності показників обліку, унеможливить приховування нестач і крадіжок цінностей.

Список використаних джерел:

1. Кузьмін Дм.Л. Роль інвентаризації у збереженні майна власника // Вісник ЖДТУ України. – 2009 – Вип. 1 (47). – С. 61-65.
2. Гусак Л.В. Особливості організації та проведення інвентаризації на підприємстві // Вісник ЖДТУ України. – 2010 – Вип. 4 (54). – С. 65-68.
3. Коритник Л.П. Інвентаризація: виникнення, становлення та розвиток // Наука й економіка. – 2009. – Т. 1. – Вип. 3 (15). – С. 144-150.

Станіслав Оксенюк,

Наук. кер. – Труфіна Ж.С.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Методологія складання звітності суб'єктами малого підприємництва є предметом багатьох наукових досліджень провідних учених.

Фінансова звітність малих підприємств визначена Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва" і відображає виробничі процеси та господарські засоби в узагальненому вигляді. Статистична і фінансова звітність взаємопов'язані і доповнюють одна одну. У податковій звітності наводяться дані про податки і платежі малого підприємства.

Пунктом 11.3 ст. 11 Закону № 996 визначено, що для суб'єктів малого підприємництва національними положеннями (стандартами) встановлюється скорочена фінансова звітність у складі Балансу та Звіту про фінансові результати [1].

П(С)БО 25 передбачає такі випадки подання скорочених форм звітності:

1. Підприємства, які за результатами діяльності за минулий рік відповідають критеріям

суб'єктів малого підприємництва, в поточному році застосовують П(С)БО 25, тобто звітують за скороченою формою.

2. Якщо такі підприємства, а також новостворені підприємства за результатами діяльності за I квартал або I півріччя поточного (звітного) року не відповідають критеріям суб'єктів малого підприємництва, фінансовий звіт цими підприємствами подається за повною формою.

3. Підприємства, які за результатами діяльності за 9 місяців поточного (звітного) року не відповідають критеріям суб'єктів малого підприємництва, можуть подавати фінансову звітність за 9 місяців і за звітний рік згідно з П(С)БО 25 [2].

Порядок подання фінансової звітності затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 28.02.2000 р. №419. Квартальна фінансова звітність (крім зведеної та консолідованої) подається підприємствами не пізніше 25 числа місяця, наступного за звітним кварталом, а річна - не пізніше 20 лютого наступного за звітним року.

Баланс ф. № 1-м відрізняється від Балансу ф. № 1 скороченням окремих рядків. При цьому коди рядків збережені.

Форма і зміст Звіту про фінансові результати визначенні Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва".

Форма 2-м, на відміну від Звіту про фінансові результати (ф. №2) представлена тільки одним розділом (об'єднано розділи фінансових результатів і елементів операційних витрат, скорочено кількість проміжних розрахункових рядків).

Незважаючи на те, що стаття 3 Закону "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" передбачено, що фінансова, податкова, статистична та інші види звітності, які використовують грошовий вимірник, мають ґрунтуватися на даних бухгалтерського обліку, продовжують існувати неоднозначні підходи при визначенні кінцевого результату діяльності підприємства в системі бухгалтерського обліку для цілей оподаткування.

Як свідчить практика, у 90% випадків обліковий прибуток не збігається з оподатковуваним прибутком. Такі розбіжності можна пояснити впливом постійних і тимчасових різниць у визначенні оподатковуваного та бухгалтерського прибутку. Саме з концепції прибутку як приросту власного капіталу випливає можливість його розрахунку як приросту чистих активів, або як різниці суми залишків активних і пасивних рахунків. П(С)БО 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва" не допускає використання на підприємствах малого бізнесу спрощених методів визначення фінансового результату.

На нашу думку, цей стандарт не спрощує обліку і звітності малого підприємства за змістом, а лише скорочує варіант обліку і звітності великого підприємства. Необхідно розробити відповідні методичні рекомендації з питань формування інформації про об'єкт оподаткування та складання відповідних форм податкової звітності, а також стосовно відображення у податкової звітності оподаткованого прибутку, необхідно прийняти до уваги те, що за основу потрібно брати бухгалтерський фінансовий результат діяльності підприємства, після чого у податкової звітності проводити його коригування на вартість конкретно визначених статей, операцій чи об'єктів, для того щоб сума різниць була прозорою та зіставною як у фінансовій, так і в податковій звітності.

Таким чином, вивчення методики та організації ведення обліку на малих підприємствах дало змогу зазначити, що на підприємстві передбачено визначати результати діяльності за схемами фінансового обліку, побудованого із застосуванням засад "витрати – випуск", коли фінансовий результат визначається порівнянням доходів (виручка від реалізації) з витратами за елементами. При цьому головними недоліками є значні розходження не тільки в незастосуванні рекомендованих реєстрів бухгалтерського обліку, а в самому формуванні фінансового результату і відображенні відповідних бухгалтерських проведення на рахунках.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16.07.1999 р. №996 - XII // Національні стандарти бухгалтерського обліку в Україні: - Львів, 2002.
2. Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства [Текст]: положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25- [Чинний від 2000-25-02]- Офіц. вид. - К.: Уряд, вид-во, 2000. №39. - (Офіційне видання Міністерства фінансів України).

Роксолана Савка,

Наук, кер. - Грінчак М.С., Мустаца І.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Рух податкових платежів до державного фонду, призводить до виконання функцій органами державної виконавчої влади здійснювати реалізацію внутрішньої і зовнішньої політики, регулювати і стимулювати певними методами економіку країни, фінансувати соціальні заходи. Забезпечення стабільності ринкової економіки на сучасному етапі розвитку можливо за ефективності функціонування податкової системи.

Важливим інструментом податкової системи є податковий облік. Враховуючи те, що правильність його ведення та своєчасне відображення податкових операцій у податковій звітності є однією з основних умов ефективної діяльності підприємств, облікове забезпечення звітності про податки і податкові платежі є надзвичайно важливим. Враховуючи, доволі жорстоку систему фінансових санкцій, що застосовуються до підприємств за умов виявлення помилок при здійсненні податкового обліку та формуванні податкової звітності, то очевидно, що ефективна податкова система передбачає чітке законодавче обґрунтування усіх елементів податкового обліку.

Проблеми обліку формування фінансового результату та його оподаткування всебічно висвітлювали відомі вітчизняні вчені. Дані проблематики висвітлено у працях: М.Т.Білухи, Ф.Ф.Бутиця, В.П.Вишневого, М.Я.Дем'яненка, Г.Г.Кірейцева, Л.М.Кіндрацької, М.М.Коцупатрого, В.Г.Цінника, Ю.Я.Литвина, В.Б.Моссаковського, М.Ф.Огійчука, П.Т.Саблука, П.Я. Хомина та інших.

Метою даної статті є дослідження сутності і значення податкового обліку в системі оподаткування України, розгляд проблеми взаємозв'язку системи бухгалтерського та податкового обліку, які необхідно враховувати при організації податкового обліку на підприємствах України.

Перехід України до ринкових відносин, ускладнення у формуванні державного бюджету, регулюванні фінансових відносин між платниками податків та фіскальними органами зумовили потребу у запровадженні нового виду обліку - податкового.

До 1997 р. у вітчизняному податковому законодавстві не було потреби в податковому обліку, оскільки діючий рівень розвитку як оподаткування, так і системи бухгалтерського обліку повністю давали змогу виконувати покладені на них завдання [4]. Поява і функціонування податкового обліку, спричинені неможливістю реалізації бухгалтерського обліку фіскальних інтересів держав.

Завдання податкового обліку визначені Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств", де передбачено ведення податкового обліку, але визначені лише податкові періоди та порядок обчислення податку на прибуток[1]. У подальшому податковому обліку передбачено також відображення податку на подану вартість, акцизного збору, місцевих податків і обов'язкових платежів до бюджетів різних рівнів. Нормативними документами з оподаткування, якими передбачено ведення податкового обліку в Україні, не визначені предмет, метод і його методичні прийоми, інформаційне забезпечення.

Окремі податкові показники формуються (нараховуються) виключно за даними бухгалтерського обліку. Не дивлячись на те, що податковий облік поєднується з традиційною системою бухгалтерського обліку, його не можна вважати лише складовою частиною останньої, оскільки суттєві особливості економічних категорій, які в ньому використовуються, зумовлюють значні відмінності не тільки первинних документів, аналітичних реєстрів, взаємозв'язку рахунків, але і методики організації цього процесу.

Податковий облік тісно пов'язаний з бухгалтерським обліком. Адже обидва види обліку оперують одними і тими ж первинними документами; фіксують одні й ті ж дані і факти господарського життя. Як бухгалтерський, так і податковий облік здебільшого ведуть одні й ті ж спеціалісти - бухгалтери [5].

Якщо порівнювати принципи ведення податкового та бухгалтерського обліку то, цим двом видам обліку притаманні такі спільні риси як безперервність здійснення, суцільне відображення господарських фактів, юридична доказовість (документальний характер), вартісне вимірювання.

Зворотню стороною зв'язку податкового та бухгалтерського обліку є те, що справляння податків відображається в бухгалтерському обліку як одна з господарських операцій на рахунок 64 "Розрахунки за податками й платежами"[5].

Другою особливістю податкового обліку є встановлення спеціальних правил формування обліково-податкових показників, відмінних від процедур бухгалтерського обліку. Так, відповідно до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", об'єктом оподаткування є прибуток, визначений шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат та амортизаційних відрахувань[1].

Важливим аспектом податкового обліку є момент виникнення валових доходів, валових витрат для обчислення податку на прибуток та податкового кредиту для обчислення ПДВ[3].

Дія правила першої події, встановленого податковим законодавством спричинила те, що момент відображення зазначених показників для цілей оподаткування не збігається з моментом виникнення (визнання) бухгалтерських доходів та витрат.

Третьою особливістю податкового обліку є визначення для кожного виду податків свого податкового періоду - терміну, протягом якого завершується процес формування податкової бази, остаточно визначається розмір податкового зобов'язання[2]. Необхідність цього показника обумовлюється тим, що багатьом об'єктам оподаткування (прибутку, доходу, виручці) властива тривалість у часі та повторюваність.

Водночас відповідно до ст. 11 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність

в Україні¹¹ для фінансової звітності встановлено єдині строки формування показників, підприємства подають річну бухгалтерську звітність після закінчення року, а проміжну - щоквартально.

Незважаючи на такий взаємозв'язок, результати за даними бухгалтерського та податкового обліку можуть відрізнятись між собою. Основними причинами таких відхилень є наявність відмінностей між правилами ведення бухгалтерського обліку і порядком формування податкової бази. Мова, перш за все, іде про відмінність у методиці визначення сум валових витрат, валових доходів і оподаткованого прибутку у податковому обліку з сумами витрат і доходів і результатів діяльності у бухгалтерському обліку. Крім того, якщо у бухгалтерському обліку в цілому досліджено теоретичні категорії, існує окрема методологія обліку, то теоретична база податкового обліку обмежується лише правилами його ведення. Суттєвою відмінністю є призначення бухгалтерської і податкової звітності. Якщо за даними першої можна охарактеризувати фінансовий стан суб'єкта господарювання, то за даними другої - стан розрахунків з бюджетом за відповідними податками і зборами [4].

Отже, податковий облік має інтегруватися з бухгалтерським та іншими видами обліку господарської діяльності на основі єдиної бази даних інформаційної системи управління підприємством.

Від створення ефективної системи підготовки облікових даних з метою оподаткування на рівні підприємства залежить як якість інформації, що надходить до державних податкових органів, так і поліпшення фінансового стану самого підприємства, оскільки правильна організація податкового обліку дасть змогу уникнути фінансових санкцій з боку державних фіскальних органів та оптимізувати податкові платежі.

Враховуючи те, що самостійно розробити методику організації і ведення податкового обліку на підприємстві досить важко через відсутність методологічної підтримки зі сторони держави, суттєвого значення набувають послуги аудиторських компаній щодо постановки системи податкового обліку. Важливе значення при вирішенні цього завдання належить автоматизації обліку, що значно розширює його можливості та підвищує якість роботи бухгалтерів.

Створення інтегрованої системи обліку і контролю на основі новітніх комп'ютерних технологій, методологічного забезпечення сприятиме поліпшенню податкових взаємовідносин на підприємствах з Державною податковою адміністрацією.

Список використаних джерел:

1. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України затв. Верховною Радою України №283/97-ВР від 22.05.97р.
2. Вдовенко Н. Проблеми податкового та бухгалтерського обліку податку на прибуток підприємств // Науковий вісник Академії ДПС України. -2009. № 2. С.213
3. Піддубна Д. Класифікація державних органів та їх повноважень у сфері податкового обліку // Право України, №6 - 2009. С. 45
4. Додаткова література:
4. Словінська Л. Г. Методологічне, методичне та організаційне забезпечення складання податкової звітності в Україні // Фінанси України. - 2008. - №1С.165
5. Малишків О. Про статус податкового обліку українського підприємства // Бухгалтерський облік і аудит. - 2009. - №2С.123

Наталія Тимошенко,

Наук. кер. – Погребняк Н.Д.,

Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

ВПЛИВ ЕКОНОМІКИ НА РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ КІН. XIX - ПОЧ. XX СТ.

Кінець XIX ст. став періодом вагомих здобутків зарубіжних та вітчизняних вчених у науках економічного спрямування. Спричинили це як потреби розвитку суспільства, так і відсутність перешкод з боку імперських чиновників, які не вбачали небезпеки у діяльності вчених.

В XX століття багато вчених одержали визнання за їхній внесок у «чисту науку», за розробку теорій і концепцій присвячених різним наукам економічного спрямування зокрема бухгалтерському обліку та економічному аналізу. Серед них: З.В. Задорожний, Л.М. Кіндрацька, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, Ю.А. Кузміньський, Н.М. Малюга, Є.В. Мних, В.К. Савчук, В.В. Сопко, В.Г. Швець та ін.

Зрозуміти сутність, передумови та необхідність виникнення, перспективи та тенденції розвитку науки неможливо без вивчення історичних аспектів її становлення та функціонування. Тому логічним є дослідження еволюції бухгалтерського обліку та економічного аналізу у взаємозв'язку з розвитком економіки.

Із завершенням промислового перевороту почався процес індустріалізації.

У кінці XIX — на початку XX ст. індустріалізація відбувалася на ґрунті технічної революції.

- Структурні зрушення в національних господарствах окремих країн;
- Провідне місце належало системі акціонерного підприємства;
- Торговий і промисловий капітал поступався першій фінансовому.

➤ Утворено акціонерних монополістичних об'єднань (картелі, трести, синдикати, концерни) [1].

Доречно зауважити, що такий розвиток економіки сприяв розвитку бухгалтерського обліку. Період розвитку бухгалтерського обліку ХХ ст. можна поділити на дві основні стадії:

1) Охоплює період до середини ХХ ст.:

➤ Були розроблені базові принципи об'єктивної оцінки майново-правового стану самостійно господарюючого суб'єкта, галузевим напрямком у побудові системи бухгалтерського обліку,

➤ Розширення державної регламентації національних систем бухгалтерського обліку та звітності.

2) Розпочалась із середини ХХ ст. і триває до наших днів:

➤ Розробка принципів оцінки майново-правового стану господарюючих суб'єктів в умовах зовнішнього ринкового середовища і у зв'язку з прийняттям ефективних господарських рішень для отримання майбутньої економічної вигоди [4].

Цей період характеризується переходом від командної до ринкової економіки, інтеграцією у світовий економічний простір.

Бухгалтерський облік сприяв виникненню економічного аналізу. Між ними існує тісний взаємозв'язок, який обумовлено, в першу чергу, місцем економічного аналізу в системі наук, роллю яку він виконує в системі управління виробництвом та його методологічним характером.

На думку І.Д. Лазарішиної етапи та риси розвитку зовнішнього середовища економічного аналізу слід доповнити також історією розвитку бухгалтерського обліку і саме в цьому контексті розглядати історію виникнення та еволюції економічного аналізу. Як інформаційна база аналізу, бухгалтерський облік здійснював та продовжує здійснювати вплив на методологію науки "економічний аналіз" [3].

Економічний аналіз ХХ ст. має багатогалузевий характер. Головним його спрямуванням є вивчення та обґрунтування шляхів підвищення рівня добробуту громадян.

Варто виділити такі напрями та здобутки економічного аналізу поч. ХХ ст.:

➤ Становлення економічного аналізу як окремої науки та її активний розвиток;

➤ Було визначено мету й основні завдання економічного аналізу, необхідні для прийняття управлінських рішень (І.Г.Максимов, 1906 р.);

➤ Оцінка фінансового стану підприємств за показниками рентабельності, платоспроможності, ліквідності, кредитоспроможності (П'єр Лассек, 1990р.);

➤ Вивчення господарських ситуацій, аналіз фінансових потоків;

➤ Розробка альтернативних планів розвитку, прогнозування майбутнього розвитку, аналіз для прийняття управлінських рішень [3].

Зв'язок таких наук, як бухгалтерський облік і економічний аналіз не тільки не звужується, а стає все більш численним. Бухгалтерський облік є основним постачальником економічної інформації, це є причиною виникнення на базі бухгалтерського обліку економічного аналізу.

Варто вернути увагу, на те що розвиток наук економічного спрямування, в тому числі бухгалтерського обліку та економічного аналізу різних країн суттєво відрізняються між собою. Це може бути зумовлено їх історичним і економічним розвитком, політичною системою тощо.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Історія бухгалтерського обліку: В 2-х частинах. Ч.І.: Навчальний посібник для студентів ВНЗ спеціальності 7.050106 "Облік і аудит"/2-е вид., доп. і перероб.-Житомир:ПП "Рука", 2001.-512 с.
2. Лазарішина І.Д. Економічний аналіз: Історія та тенденції розвитку: Монографія. – Рівне: УДУВТ, 2002.-182 с.
3. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 447 с.

Оксана Урсу,

Наук. кер. – Рилєєв С.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ефективне функціонування вітчизняних промислових підприємств на сучасному етапі розвитку економіки багато в чому залежить від їх спроможності враховувати чисельні зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, своєчасно адаптуватися до нових умов господарювання та приймати необхідні для цього управлінські рішення.

Стрімкий розвиток глобалізаційних процесів, посилення конкурентної боротьби в Україні та у всьому світі об'єктивно обумовлює необхідність забезпечення та збереження динамічного розвитку промислових підприємств в умовах ризику та невизначеності. На перший план виходить завдання оптимального використання наявних та пошук нових можливостей та варіантів розвитку, забезпечення стійкого економічного розвитку підприємства.

Існуючі на сьогоднішній день системи управлінського обліку вже недостатньо відповідають потребам сучасного бізнесу, відстаючи від швидких змін. Вирішення практичних завдань

інформаційної підтримки управління сучасними підприємствами, інтегрованими із зовнішнім середовищем, потребує виведення управлінського обліку на якісно новий рівень, що забезпечує створення інформаційної бази для прийняття стратегічних рішень, а саме – організації стратегічного управлінського обліку, орієнтованого на збереження та нарощування потенціалу промислових підприємств.

Проблемам теоретичної розробки та дослідження управлінського та стратегічного обліку й аналізу присвячено багато праць вчених-економістів. Однак, на сьогодні, багато питань стратегічного управлінського обліку як у вітчизняній, так і у світовій бухгалтерській науці залишаються не вирішеними. До основних з них належать обліково-аналітичне забезпечення стратегічного менеджменту, моделювання та організація стратегічного управлінського обліку, методичні та практичні аспекти складання та використання похідних балансів звітів, організація обліку за фракталами простору та часу.

Виходячи з вищезазначеного, виникає необхідність розробки окремих теоретичних, науково-методичних положень та практичних рекомендацій щодо організації стратегічного управлінського обліку на промислових підприємствах, що вимагає вирішення наступних завдань: дослідження обліково-аналітичної характеристики сучасного етапу розвитку економіки та оцінити роль стратегічного управлінського обліку на підприємстві; визначення та обґрунтування концептуального підходу до побудови стратегічного управлінського обліку; створення ситуаційної моделі стратегічного управлінського обліку; розробки економічного механізму реалізації бухгалтерських ситуацій нівелювання ризиків; побудови системи обліку за фракталами простору та часу; розробки системи функціонування та використання похідних балансів звітів в управлінні ресурсним потенціалом промислових підприємств; побудови організаційної моделі стратегічної бухгалтерії; розробки методики створення та використання стратегічного похідного балансового звіту тощо.

Вирішення зазначених завдань можливо за рахунок: теоретичного обґрунтування та визначення концептуальних основ побудови стратегічної бухгалтерії, що забезпечать моделювання та організацію стратегічного управлінського обліку; наукового обґрунтування ситуаційної моделі стратегічного управлінського обліку, що визначає облік та управління власністю, грошовими потоками та платоспроможністю, резервною системою та ризиками, а також формує в цілому процес стратегічного управлінського обліку на підприємстві; розробки бухгалтерської ситуаційної моделі управління ризиками, що забезпечує реалізацію облікових ситуацій нівелювання ризику шляхом ідентифікації та регулювання потенційних небезпек, що загрожують підприємству, на базі використання агрегатів резервної системи; формування системи стратегічного управлінського обліку за територіальними сегментами та часовими горизонтами, що дозволяє організувати ефективний багаторівневий облік з отриманням інформації досить значної деталізації; створення та апробації спеціальної комп'ютерної програми "Облік і аналіз сегментів діяльності промислового підприємства", яка призначена для проведення фрактального аналізу діяльності підприємства; розробки рекомендацій щодо створення та використання системи похідних балансів звітів в цілях управління ресурсним потенціалом промислових підприємств.

Вирішення на практиці завдань запропонованими шляхами дозволить підвищити ступінь адаптації промислових підприємств до змін умов зовнішнього середовища, організувати ефективне інформаційне забезпечення стратегічного управління їх діяльністю, приймати науково обґрунтовані управлінські рішення в умовах ризику та невизначеності, що принесе реальний економічний ефект.

Вікторія Швець,

Наук. кер. – Рилєєв С.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ АМОРТИЗАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Беручи до уваги те, що амортизація є однією з п'яти головних складових податкового і фінансового обліку, які визначають витрати підприємства, дотепер не вирішена на достатньому рівні проблема її управлінського обліку. Управлінський облік амортизації може бути розглянутий у трьох аспектах:

- ✓ облік амортизації як складових витрат підприємства;
- ✓ облік амортизації як складового елемента грошових потоків;
- ✓ облік використання амортизаційних відрахувань на що переважно зверталася увага у колишньому СРСР.

Жоден з елементів витрат не розглядається так багатоаспектно і не представляє такої значимості для підприємства, як амортизація.

Необхідність організації управлінського обліку амортизації в кожному із трьох названих аспектів випливає з того, що амортизаційний процес розтягується по деяких об'єктах на досить тривалий період. При цьому, саме головне в обліку амортизації має місце ряд припущень і допущень, яким не приділяється належна увага, а тим часом від них залежить функціонування чи ліквідація підприємства.

І справді, важко заперечувати, що загальноприйняті методи нарахування й обліку амортизації засновані на ряді допущень. По-перше, традиційно передбачається, що первісні вкладення є основою для нарахування зносу, і відшкодування цієї суми забезпечить підтримку капіталу на незмінному рівні; по-друге, - що очікування підприємця щодо терміну служби активу, його ліквідаційної вартості наприкінці такого терміну тощо цілком виправдаються; по-третє, що в період між придбанням і списанням активу не відбудеться коливань цін, і, отже, грошові суми, одержувані або сплачувані в різні моменти часу, залишаються рівнозначними. Але, на жаль, ці очікування далекі від практики [2].

Ще більшого значення набуває те, що об'єктами управлінського обліку вже давно є не лише самовартість, але й грошові потоки підприємства, власність, нові ринки і нові товари у вигляді сегментарного збору інформації, резервна система підприємства, інноваційні процеси, власне кажучи, будь-яка інформація, що використовується в управлінні. Визначень управлінського обліку дуже багато, вони дуже різноманітні, але в кінцевому підсумку в них завжди робиться акцент на контролі за діяльністю інституціональної одиниці.

В остаточному підсумку при прийнятті рішення з будь-якого питання потрібна фактична інформація, яка надається управлінським обліком. І, нарешті, слід підкреслити, що без даних управлінського і стратегічного обліку неможливе визначення результатів діяльності і управління ними, тобто відображення в обліку будь-яких змін.

Особливо важливий управлінський облік в умовах ризику і невизначеності, розвитку нових ділових можливостей і комп'ютерних технологій, що вимагають безперервного одержання інформації управлінського рівня, використання нових методів і внесення змін у бухгалтерський облік.

Виконання цих вимог у ситуаціях стратегічного планування і управління, передбачає відповідну організацію управлінського і стратегічного обліку, спрямованого на забезпечення управління результатами: достатність грошових потоків та рівень амортизації в їх обсязі з урахуванням часового фактора зміни вартості грошей, використання джерел фінансування і в першу чергу, амортизації, ефективність віддачі довгострокових активів.

Таким чином, управлінський облік амортизації спрямований на рішення питань менеджменту результатів. І це логічно, так як стратегічне планування сфокусоване на прийнятті оптимальних стратегічних рішень, у той час як стратегічний менеджмент пов'язаний з досягненням стратегічних результатів: нових ринків, товарів та технологій. Перефразувавши Пітера Друнера, можна сказати, що стратегічне планування – це управління планами, а стратегічний менеджмент – управління результатами [1].

Для оптимального використання моделей управління необхідна досить детальна інформація, якою повинен забезпечувати існуючий фінансовий та управлінський облік, щодо амортизації при визначенні ефективності інвестицій, сегментів діяльності, інноваційних процесів тощо. Це ж саме стосується і управління капітальними інвестиціями в розрізі планування, обліку амортизації і контролю за витратами капіталу усередині підприємства.

Управління капітальними інвестиціями містить у собі пошук можливостей для вкладень капіталу, оцінку конкретних інвестиційних проектів, збільшення довгострокового капіталу для фінансування інвестицій, оцінку вартості капіталу, здійснення контролю над витратами з метою досягнення відповідності фактичних інвестиційних витрат запланованим, забезпечення необхідними для здійснення інвестицій коштами і в остаточному підсумку визначення періодів їх окупності.

Очевидно, що всі методи нарахування амортизації власне кажучи довірливі, і жоден з них не релевантний для характеристики звітного прибутку. Напевно, варто було б узагалі відмовитися від нарахування амортизації, замінивши її альтернативним методом формування звітного прибутку [3] (такий підхід відомий в управлінському обліку, коли амортизація в процесі прийняття управлінських рішень не приймається до уваги).

Управлінський стратегічний облік повинен визначити і доповнити розуміння економічної стратегії, тому що жодна облікова система не може задовольнити всі потреби стратегічного управління, а звідси випливає необхідність реалізації і розвитку багатьох аспектів стратегічного обліку активів і їх амортизації, управління промисловою і фінансовою амортизацією.

Процедура амортизації тісно пов'язана з феноменом знецінення капіталу. При цьому розглядаються проблеми нарахування амортизації в період інфляції (коефіцієнт індексації) і розподілу її в залежності від терміну служби активів.

У кінцевому випадку, у сфері управлінського обліку амортизації виникають дві задачі, рішення яких носить довгостроковий характер: організація управлінського обліку амортизаційних потоків та амортизаційних витрат.

При цьому ми виходимо з того, що рішення цих задач забезпечує певні конкурентні переваги для фірми і головним чином стабільність і систематичне зростання показників і досягнення відповідної ефективності.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф [пер. с англ.] ; [под ред. Ю.Н. Каптуревского]. – СПб. : Издательство "Питер", 1999. – 416 с.
2. Мельюс М. Р. Теория бухгалтерского учета : учебник / М. Р. Мельюс, М. Х. Б. Перера. - [пер. с англ.] ; [под ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирнова]. – М. : "Аудит", "ЮНИТИ", 1999. – 488 с.
3. Хендриксен Э. С. Теория бухгалтерского учета / Э. С. Хендриксен, М. В. Ван Бреда. – [пер. с англ.] ; [под ред. Я. В. Соколова]. – М. : "Финансы и статистика", 2000. – 576 с.

Анастасія Яценко,

Наук. кер. – Скрипник М.Є.,

Чернівцький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Традиційно фінансовий облік господарської діяльності більше орієнтований на потреби зовнішніх користувачів інформації. Інформація фінансового обліку дає загальну характеристику фінансового стану та результатів господарської діяльності підприємства і не може бути повноцінно використана для прийняття ефективних управлінських рішень. Адже, останні потребують детального аналізу господарської діяльності підприємства, що можливий лише за умов організації надійного управлінського обліку всіх господарських процесів.

Прийняття ефективних рішень щодо руху грошових коштів підприємства ґрунтується на даних управлінського обліку грошових коштів та розрахункових операцій. Зважаючи на важливість руху грошових коштів для забезпечення функціонування всього господарського механізму, на більшості вітчизняних підприємств організовано управлінський облік руху грошових коштів з метою його контролю та недопущення платіжного дефіциту підприємства. Зокрема, здійснюється потижневє планування надходження та витрачання грошових коштів, складається щотижневий платіжний баланс, здійснюється оперативний контроль за станом кредиторської та дебіторської заборгованостей. Фактичні дані управлінського обліку формуються на основі реєстрів поточного обліку, а також неофіційної інформації [1, с. 33].

Існуюча система управлінського обліку дозволяє планувати рух грошових коштів, здійснювати аналіз відхилень, уникати платіжного дефіциту та контролювати своєчасність розрахунків з дебіторами та кредиторами підприємства. Основна увага приділяється збалансуванню руху грошових коштів у межах підприємства в цілому. Проте прийняття ефективних рішень щодо руху грошових коштів вимагає його обліку і аналізу за напрямками господарської діяльності та центрами відповідальності. Планування, облік і контроль руху грошових коштів у розрізі центрів відповідальності забезпечить менеджмент інформацією про ефективність діяльності кожного підрозділу, його внесок у формування чистого руху грошових коштів всього підприємства. На основі даної інформації має здійснюватися перерозподіл грошових коштів між центрами відповідальності з метою забезпечення фінансовими ресурсами найефективніших видів діяльності і підрозділів підприємства [2].

На нашу думку, доцільним є організувати управлінський облік руху грошових коштів у розрізі наступних видів центрів фінансової відповідальності: центр формування надходжень грошових коштів; центр формування витрачання грошових коштів; центр формування чистого руху грошових коштів; центр виконання платежів; центр планування і аналізу руху грошових коштів; центр контролю руху грошових коштів.

Кожен із зазначених відділ є окремим центром відповідальності, що підпорядковується генеральному директору, і здійснює контроль за відповідним рухом грошових коштів затвердженим планом, прийнятим рішенням, критеріям ефективності, доцільності та вимогам нормативно-правових актів [3, с. 68].

Проблемою багатьох вітчизняних підприємств є організація управлінського обліку окремо від фінансового. Зазвичай облікові номенклатури фінансового обліку спрямовані лише на складання регламентованої державою статистичної та податкової звітності і не можуть бути використані у якості інформаційної бази для контролю і аналізу руху грошових коштів. У таких умовах підприємства створюють паралельну систему управлінського обліку, що забезпечує інформаційні потреби управління підприємством. Це значно ускладнює обліковий процес, робить його вартісним і неефективним.

Отже, фінансовий і управлінський обліки руху грошових коштів повинні мати єдину базу

облікових даних та використовувати спільні номенклатури первинного та поточного обліку, а також єдиний робочий план рахунків. На відміну від фінансової звітності, управлінська звітність підприємства не є чітко регламентованою і може постійно змінюватись залежно від потреб користувачів. Вона може включати оперативні звіти, що складаються щоденно з метою аналізу господарських операцій під час їх здійснення, та підсумкову звітність, що узагальнює результати діяльності за певний період [4, с. 112].

Таким чином, надійна система управлінського обліку є інформаційною базою для прийняття ефективних рішень щодо руху грошових коштів підприємства. Вона має базуватися на спільних з фінансовим обліком номенклатурах та реєстрах поточного обліку. Управлінський облік руху грошових коштів повинен вестися в розрізі центрів відповідальності за формування надходжень і витрачання грошових коштів. Планування і облік фактичного руху грошових коштів у розрізі центрів фінансової відповідальності дозволить контролювати й аналізувати внесок кожного підрозділу в формування чистого руху грошових коштів підприємства, підвищити мотивацію відповідних підрозділів, в оперативному режимі контролювати виконання бюджетів та, за результатами виявлених відхилень, здійснювати відповідні коригування в планах чи господарській діяльності.

Список використаних джерел:

1. Бертонеш М. Управление денежными потоками / Пер. с англ. / М. Бертонеш, Р. Найт - СПб.: Питер, 2010. – 238 с.
2. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2009. – 751 с.
3. Варавка В.В. Організація обліку руху грошових коштів виробничого підприємства за центрами фінансової відповідальності [Текст] / В.В. Варавка // Теорія та практика ринкових перетворень: економічний та соціальний аспект: Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., м. Вінниця 20-22 березня 2008р. Ч.4. – Вінниця: ТНЕУ, 2008. – С. 66.
4. Лігоненко Л.О. Управління грошовими потоками / Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник. – К.: КНТЕУ, 2008. – 254 с.

Едуард Віцелару

Наук. кер. - Гімчинський О. Г.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРОЕКТУВАННЯ ТА РОЗРОБКА ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ПРИБУТКУ ТА ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна інформаційна система (ІС), яка призначена для обліку прибутку та витрат підприємства, повинна відповідати потребам кожного підприємства, що функціонує на ринку, тому доцільно виконувати розробку інформаційної системи для кожного окремого підприємства, яка повністю буде задовольняти його потреби.

ІС, які існують на ринку, сьогодні є дуже функціональними, але в ній деякі функції реалізовані таким чином, що потребують використання значних апаратних ресурсів. Ці універсальні ІС є комерційними, і в більшості випадків для їх роботи в мережі з віддаленим доступом необхідно встановлювати окремий сервер, який працює під управлінням недешевої операційної системи.

Сервер забезпечує швидкий доступ до баз даних та безпеку інформації.

Для реалізації таких систем використовуються спеціально розроблені інструментальні оболонки. Серед моделей інструментальних оболонок можна виділити такі види:

локалізовані (локальні) інструментальні оболонки;

мережеві інструментальні оболонки.

Практичний вибір моделі ґрунтується на можливості роботи користувача в реальному часі у мережі Internet, особливостей областей застосування та особистих переваг.

Особливістю мережних моделей є реалізація систем тестування і контролю з використанням Web-інтерфейсу, можливостями мов сценаріїв, DHTML і об'єктів ActiveX. Вказані засоби виступають як оболонка для контенту. Створення і оновлення вмісту відбувається на стороні серверу і завантажується на машину клієнта за його запитом як складовою частини Web-документу. Залежно від вибраної наочної області користувач працює з конкретними документами за допомогою стандартного Web-інтерфейсу. Залежно від схеми реалізації програмної системи, Web-документ, як оболонка, і певні дані можуть бути завантажені і доступні в режимі off-line.

Цю модель можна використовувати для локальної роботи в тих випадках, коли користувач не має можливості роботи в Internet.

Інструментальна оболонка працює таким чином, що вміст бази даних оновлюється на сервері і завантажується за запитом користувача. Цей режим дозволяє застосовувати інтерактивну взаємодію в процесі користування системою.

На сьогодні існує проблема конфіденційності контролю доступу до інформаційних систем, тому актуальним є проведення досліджень по модифікації існуючих методів систем обліку, проведення яких вимагає рішення наступних задач: розроблення програмного продукту, який дозволяє використовувати мережні ресурси в Internet; час практичного тестового використання системи обліку; збір статистичних даних за результатами роботи та їх аналіз і дослідження.

Оптимальною реалізацією системи, яка враховує вартість продукту та мінімальні апаратні вимоги є система що ґрунтується на PHP5 та MySQL.

Ця комбінація надає можливість працювати в мережі з базами даних і використовувати елементи Web-програмування. Реалізація даної системи надасть можливість одержати такі сервіси: уніфікувати вимоги до користувачів; реєструвати та редагувати дані нових користувачів; забезпечувати конфіденційність користувача і безпеку збереження інформації; працювати в операційних середовищах Microsoft Windows та інших.

Для оперативного контролю та управління базою даних створений спеціальний модуль, доступ до якого надається після введення відповідного пароля. Даний модуль здійснює наступні функції: редагування, видалення і додавання даних. Завдяки роботі цього модуля спрощується робота адміністратора системи.

Для роботи в системі користувач завантажує Інтернет навігатор Internet Explorer і вводить адресу універсального локатора ресурсів URL. Для подальшої роботи користувача необхідно авторизуватись в системі - ввести логін та пароль. Ієрархічна плоска база даних формується на основі записів користувача шляхом введення інформації на довільній робочій станції. Безпека роботи системи забезпечується засобами операційної системи, вбудованими бібліотеками MySQL [1]. Це дає можливість створювати інформаційні системи обліку, які задовольняють всі специфічні проблеми підприємства, мережно віддалені робочі місця та інтерактивну роботу в реальному часі з базами даних підприємства.

Запропоновані виклади практично реалізовані в проекті, який сьогодні використовується на підприємстві ПП Кушнірчук.

Список використаних джерел

1. Вільна енциклопедія: MySQL [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/MySQL>

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ АНАЛІЗУ ДИНАМІКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РИНКІВ

Грошовий ринок (він же фінансовий) складається з двох частин - сфери обороту грошей і сфери обороту цінних паперів у вигляді купівлі-продажу короткотермінових документів (векселів, сертифікатів тощо). Ринок цінних паперів, у свою чергу, складається з фондового ринку (ринку капіталу, інвестиційного ринку) і вже згаданої сфери грошового ринку, що в ній здійснюється оборот короткотермінових цінних паперів, яку можна розглядати як складову одночасно обох ринків [1].

Усі фінансові ринки, цікаві для приватних інвесторів і спекулянтів, можна розділити на три групи: фондовий ринок, строковий ринок, валютний ринок Форекс. Для інвесторів найцікавіший фондовий ринок України. Для спекулянтів - Форекс і ринки, на яких обертаються ф'ючерси й опціони.

Сучасний український фондовий ринок характеризується як вкрай спекулятивний, високоризиковий і неефективний з погляду залучення інвестиційних ресурсів в економіку країни.

Завдання формування цілісної й ефективної фондової інфраструктури стає пріоритетною для України й учасників ринку цінних паперів з метою підвищення конкурентоспроможності національного фондового ринку й створення умов, сприятливих для вітчизняних компаній для здійснення в його рамках операцій, що протидіють відтоку основних ліквідних активів з національного ринку капіталів під іноземну юрисдикцію, створюють дієві умови повернення капіталів на внутрішній ринок й залучення довіри інвесторів.

У зв'язку із цим актуально вивчення фондового ринку, особливостей його становлення й функціонування з метою вдосконалювання наявних методів прогнозування.

Існують два види аналізу фінансових ринків: технічний аналіз і фундаментальний аналіз.

Фундаментальний аналіз - це аналіз економічних чинників даної системи, що так чи інакше впливають на ціну. При фундаментальному підході намагаються знайти дійсну вартість об'єкта, виходячи виключно із законів попиту та пропозиції.

Технічний аналіз ґрунтується на твердженні, що історія має властивість повторюватися. Технічний аналіз - це вивчення динаміки ринкових даних з метою прогнозування подальшої поведінки зміни ціни на основі статистичних даних. Аналіз здійснюється найчастіше за допомогою графіків, з метою прогнозування майбутнього напрямку руху цін, що дає можливість зробити висновки про доцільність купівлі або продажу тих або інших цінних паперів. Основне завдання технічного аналізу - визначити тренд, тобто тенденцію зміни цін (підвищення або зниження).

Сучасним напрямком технічного аналізу є математичне обґрунтування зміни цін. Математична теорія, на якій базуються вчення, носить характер аксіоми. Елліотт та Ганн використали послідовність чисел Фібоначі, який у свою чергу запозичив її у стародавніх єгиптян. Ральф Нельсон Елліотт розробив свою теорію «хвиль Елліотта» поведінки фондового ринку, яка має достатньо багато подібних рис до теорії Дуу [2]. Також математичне обґрунтування ринкових цін і використання його в аналізі здійснив У.Д. Ганн. Теорія Ганна ґрунтується на декількох унікальних методах аналізу цінних графіків. Наприкінці з'явилися нові технології технічного аналізу - динамічна теорія хаосу, статичний фрактальний аналіз та різні гіпотези можливості аналізу ринку.

В цілому методи технічного аналізу поділяють на графічні та аналітичні. Графічні методи включають графіки, тенденції та графічні моделі. Основним завданням таких методів є визначення напрямку зміни тренду цін. Аналітичні методи використовують математичну апроксимацію часових рядів та фільтрацію. Основним інструментом аналітичного методу виступає показник, який, залежить від одного чи декількох базових часових рядів. Цей показник є -результатом математичних розрахунків на основі зміни показників ринку. Отримані значення використовуються для прогнозування цінних змін [3].

За іншою класифікаційною ознакою методи поділяють на трендові та без трендові [4]. Перша об'єднує методи, що дозволяють робити прогнози виключно на ринку, де спостерігається будь-яка тенденція і є малоєфективними на безтрендовому. Друга - інструменти, що дозволяють прогнозувати на ринку, який перебуває у стані спокою, а ціна коливається в певних межах. В такій класифікації збережено поділ за названими вище основними групами, до яких включено візуально-аналітичну групу, щоб підкреслити приналежність окремих методів одночасно і до аналітичних, і до візуальних.

Усі візуальні методи, а також візуально-аналітичні є трендовими, аналітичні ж розподілено на трендові та безтрендові.

Важливим фактором вивчення фондового ринку із застосуванням сучасного математичного апарату є потужна комп'ютерна база, яка дає можливість досліджувати процеси з обмеженою передбачуваністю. Але на сьогодні немає відповідних рівнянь для опису багатьох важливих

об'єктів, а якщо вони і є, то представляють винятково складне завдання. Тому для застосування алгоритмів прогнозування необхідні достовірні дані (з графіків технічного аналізу) для опису початкового стану системи, це дасть можливість застосувати методи динамічного програмування Беллмана [5], які пов'язані із класичним методом Гамільтона-Якобі в аналітичній механіці (у системах з безперервним часом) і з послідовним аналізом Вальда (у системах з дискретним часом) для пошуку рішень прогнозування і підвищення ефективності передбачень на фінансових ринках.

Список використаних джерел:

1. Мозговий О. М. Фондовий ринок: навч. посібник. / Мозговий О. М. - К.: КНТЕУ, 1999. - 316 с.
2. Мерфи Дж. Технічний аналіз фінансових ринків: теорія і практика. / Джон Дж. Мерфі. - М.: Сокол, 1998. - 836 с.
3. Акеліс С. Б. Технічний аналіз от А до Я / Стивен Б. Акеліс.; [пер. сангл. Волкова М., Лебедева А.]. - М.: Диаграмма, 2000. - 376 с.
4. Роговська-Щук І. Сучасний технічний аналіз валютних ринків в аспекті прогнозування майбутніх валютних курсів. Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. - Сборник научных трудов./ Роговська-Щук І. - Донецьк: ДонГУ, 2010. - 1050 с.
5. Беллман Р., Калаба Р. Динамическое программирование и современная теория управления./ Р. Беллман, Р. Калаба. - М.: Наука, 1969. - 118 с.

Олександр Кліменко

Наук. кер. – Парашук К.Ф.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

СТВОРЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПОРТАЛУ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ РАЙОННОЇ ДЕРЖАДМІНІСТРАЦІЇ ЯК ЗАСІБ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ

У теперішньому суспільстві обмін інформацією між об'єктами передачі та приймання інформації відбувається на достатньо високому рівні. Але розмір інформації невинно зростає і для забезпечення надійного середовища обробки інформації потрібні кардинальні розробки для збільшення пропускної спроможності каналів передавання, збільшення швидкості передачі, забезпечення надійності та захищеності інформації. Крім того, інформаційні технології відіграють важливу роль у системі державного управління. Швидке зростання можливостей мережі Інтернет, розширення меж її використання стало основою для зміни пріоритетів управлінських потреб на зв'язки з громадськістю. Інтернет поступово перетворився на економічно ефективну зорієнтовану на користувача платформу для службовців, які отримали можливість спілкуватися безпосередньо з громадянами та поширювати великі масиви інформації [1].

Прагнення побудувати соціально-орієнтованої ринкової економіки, становлення громадянського суспільства, підвищення прозорості та ефективності державного управління сприяє проектуванню, розробці та впровадженню відповідних інформаційних систем, що забезпечують функціональність електронного уряду.

Створення інформаційної системи електронного урядування дозволить досягнути об'єктивності та оперативності державного управління, забезпечити участь громадян в управлінні державними справами, а також підвищити ефективність діяльність органів державної влади всіх рівнів. Одним із основних завдань такої інформаційної системи є налагодження інформаційних комунікацій між суб'єктами державної влади та створення баз даних з технологіями розподіленої обробки для забезпечення електронного документообігу в усіх державних органах та установах. Загальний рівень інформатизації діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування характеризується вирішенням проблем їх інтеграції в інформаційно-аналітичну систему.

Архітектуру електронного уряду можна подати як сукупність архітектур державних функцій та інформаційних технологій [1]. Фінансове управління районної держадміністрації є структурним підрозділом райдержадміністрації, на який покладені функції контролю процесів реалізації державної політики у сфері фінансів, виконання законодавчих і нормативних актів, розпоряджень і наказів Мінфіну України, облдержадміністрації та райдержадміністрації. Крім того, фінансове управління забезпечує: реалізацію державної бюджетної політики на відповідній території; складання розрахунків до проекту місцевого бюджету і подання їх на розгляд райдержадміністрації; підготовку пропозицій щодо фінансового забезпечення заходів соціально-економічного розвитку району; розроблення пропозицій з удосконалення методів фінансового і бюджетного планування та фінансування витрат; здійснення контролю за дотриманням підприємствами, установами та організаціями законодавства щодо використання ними бюджетних коштів та коштів цільових фондів, утворених відповідною радою; здійснення загальної організації та управління виконанням місцевого бюджету, координація діяльності учасників бюджетного процесу з питань виконання бюджету.

Відповідно визначених функцій фінансового управління інформаційний портал повинен функціонувати у таких рамках: публікація інформації; операції в межах окремої державної установи; операції, що потребують інтеграції між кількома державними структурами [2].

До складу інформаційного порталу фінансового управління як підсистеми інформаційної системи електронного уряду необхідно включити: он-лайнний сервіс для користувачів (державних органів, громадян, суб'єктів господарювання різних форм власності); електронний документообіг; спільну базу даних, що дозволить уникнути дублювання інформації.

Список використаних джерел

1. Клименко І. В. Технології електронного урядування. [Навчальний посібник] / І. В. Клименко, К. О. Линьов. – Київ: Вид-во ДУС, 2006 – 225с.
2. Данилин А. В. Электронные государственные услуги и административные регламенты: от политической задачи к архитектуре "Электронного правительства". / А. В. Данилин. – М.: Инфра-М, 2004. – 336 с.

Дмитро Козарюк

Наук. кер. – Тимофієва Є. М.

Чернівецький торгівельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

МОДЕЛЮВАННЯ СТІЙКОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

Оцінка інвестиційних проектів у процесі інвестування є важливим фактором. На базі такої оцінки вирішується чи варто здійснювати інвестування в той або інший проект. Під час оцінки таких проектів неможливо точно визначити, особливо у тривалому часі, вплив внутрішніх і зовнішніх збурюючих факторів. Саме з цього приводу інформаційні проекти потрібно розглядати як виробничо-економічну систему для запобігання або мінімізації наслідків цих збурюючих факторів.

Проблеми, пов'язані з аналізом інвестицій (АІ), активно розроблялися рядом відомих вчених-економістів. Найбільш відомими з них є лауреати Нобелівської премії Г. Марковіч, Д. Тобін, Вільям Шарп і М.Шоулс, творці теорії моделі ціноутворення капітальних вкладень Дж. Літнер і Дж. Моссин (теорії CAPM), С. Майерс, Хорн Ван Дж. та ін.

На сьогоднішній день в основному стійкість інвестиційних проектів розглядається із якісної сторони і не носить формалізований характер. Слід відмітити, що деякі методи, розроблені для аналізу стійкості технічних систем, можуть бути досить успішно використовуватись для аналізу економічних систем, включно і для, інвестиційних проектів. В [1] автор акцентує увагу на тому, що правильний підхід до вирішення проблеми стійкості перехідних процесів складається з розробки нових модельних конструкцій і використання методів як теорії автоматизованого управління, так і математичної економіки [1, с. 569]. Автори Кучин Б. Л., Акушева Е. В. [2] відмітили, що ціль вивчення стійкості складається з визначення, чи буде суттєво мінятися поведінка системи в результаті незапланованих змін в режимі управління [2, с. 109], і пропонують використовувати для цього строго кількісні методи визначення стійкості класичної теорії управління.

Класичний результат, який є основою теорії стійкості диференціальних рівнянь, був отриманий А. Пуанкаре і А. Ляпуновим. В [3] стійка система визначається як динамічна система, яка має обмежену реакцію на обмежений вхідний сигнал. Стійкість як характеристика є фундаментальною властивістю соціальних і природних динамічних систем. Відносно економічних систем визначення стійкості було дано так: «стійкість – це властивість системи функціонувати в станах, близьких до рівноваги, в умовах постійних зовнішніх і внутрішніх збурюючих впливів» [4, с. 33]. Під стійкістю інвестиційного проекту розуміється здатність проекту досягати заданих цілей свого функціонування при деяких змінах середовища його реалізації в умовах зовнішніх і внутрішніх збурюючих впливів.

Для побудови моделі і подальшого аналізу стійкості інвестиційного проекту був використаний підхід, оснований на побудові передаточної функції, використанні основних властивостей z-перетворень для вивчення її поведінки, та також дослідження стійкості частотними методами [3, 5].

В основу моделі покладено три основних тренди перехідного процесу в діяльності фірми-інвестора:

- 1) тренд спаду виробництва (чи збитків) у зв'язку із реорганізацією;
 - 2) тренд росту об'ємів виробництва (чи прибутку) у зв'язку із тією ж реорганізацією;
 - 3) тренд тимчасової вигоди, пов'язаний з адаптивним управлінням під час перехідного процесу
- Ці тренди – логістичні криві, які одночасно є першими доданками деякого часового ряду.

Тренд спаду показує залежність зменшення робочих місць із M1 до M0 за час тр. Його можна трактувати так: якщо не вводити нових місць, не реорганізовувати виробництво для випуску нової продукції і не завойовувати ринок, то суми інвестицій будуть направлені на споживання, на виплату невиробничих потреб. Відповідно функція цього тренду має затухаючий експонентний характер і має вигляд:

$$x_1(t) = A(t)M(t) = a_0 + (a_1 - a_0)e^{-b_0 t},$$

де b_0 – інтенсивність скорочення «старого» виробництва;

$A(t)$ – невідома функція зміни продуктивності одного робочого місця;

$M(t)$ – функція зміни числа старих робочих місць;

$a_0 = A_1 k M_0$ – граничне значення об'єму «старого» виробництва в одиницю часу, якщо

на фірмі залишилось тільки M_0 місць і на цьому зупиняється реорганізація;

$a_1 = A_1 M_1$ – об'єм виробництва в одиницю часу до початку реорганізації.

$$b_0 = 1/\tau - \text{день}^{-1}.$$

Основна частина інвестицій направлена на створення нового виробництва, випуску нової продукції і завоюванню ринку. В процесі реорганізації за час перехідного процесу залишилось тільки M_0 старих місць і створено M_2 нових місць, середня продуктивність яких після

завершення реорганізації стане A_0 .

Якщо не враховувати інших обставин, то тренд росту буде мати вигляд:

$$x_2(t) = (a_2 - a_0)(1 - e^{-b_1 t}), \text{ де}$$

b_1 – інтенсивність нарощення нового виробництва;

a_2 – об'єм нового виробництва в одиницю часу за рахунок створення нових місць.

$$b_1 = \left[t_p \left(1 - \frac{a_0}{a_2} \right) \right]^{-1} - \text{день}^{-1}.$$

Адаптація управління дає подвійний ефект при освоєнні інвестицій. По-перше, адаптація дозволяє більш ефективно використовувати суми інвестицій. По-друге, частина ризику передається іншим організаціям, що призводить до зниження загального ризику. Тренд адаптації має вигляд:

$$x_3(t) = b_2 t e^{-b_1 t}, \text{ де}$$

b_2 – коефіцієнт росту інтенсивності фінансових результатів.

Додавши всі тренди ми отримаємо часовий ряд, який характеризує фінансові результати від реалізації інвестиційного проекту:

$$x(t) = \sum x_n = a_0 + (a_1 - a_0)e^{-b_0 t} + (a_2 - a_0)(1 - e^{-b_1 t}) + b_2 t e^{-b_1 t}.$$

Передаточна функція даної системи, яка відображає реалізацію інвестиційного проекту, буде мати вигляд:

$$W(z) = \frac{X(z)}{F(z)},$$

де $F(z)$ – z -перетворена вхідна функція, що відображає надходження інвестиційних сум;

$X(z)$ – перетворена вихідна функція $x(t)$.

Для подальшого дослідження стійкості системи потрібно також перетворити передаточну функцію до вигляду:

$$W(z) = \frac{P(z)}{Q(z)},$$

де $P(z)$ і $Q(z)$ – поліноми.

$$\left\{ \begin{array}{l} P(z) = \frac{Z}{V_p} \left[a_0(z-d_0)(z-d_1)^2 + (a_1-a_0)(z-1)(z-d_1)^2 - \right. \\ \left. - (a_2-a_0)(z-1)(z-d_0)(z-d_1) + b_2 d_1(z-1)(z-d_0) \right]; \\ Q(z) = (z-1)(z-d_0)(z-d_1)^2. \end{array} \right.$$

Після відповідних перетворень поліном $Q(z)$ потрібно знайти його коефіцієнти:

$$Q(z) = a_4 z^4 + a_3 z^3 + a_2 z^2 + a_1 z + a_0, \text{ де}$$

$$a_3 = -d_0 - 2d_1 - 1;$$

$$a_2 = d_0 + 2d_0 d_1 + 2d_1 + d_1^2;$$

$$a_1 = -2d_0 d_1 - d_0 d_1^2 - d_1^2;$$

$$a_0 = d_0 d_1^2.$$

На базі наведених даних систему можна оцінити за критерієм Рауса-Гурвіца [3]. Даний метод надає необхідні і достатні умови стійкості системи.

В основі даного критерію лежить впорядкування коефіцієнтів характеристичного рівняння $Q(z)$.

$$\begin{array}{l} z^n \quad | \quad a_n \quad a_{n-2} \quad a_{n-4} \\ z^{n-1} \quad | \quad a_{n-1} \quad a_{n-3} \quad a_{n-5} \\ z^{n-2} \quad | \quad b_{n-1} \quad b_{n-3} \quad b_{n-5} \\ z^{n-3} \quad | \quad c_{n-1} \quad c_{n-3} \quad c_{n-5} \\ \dots \quad | \quad \dots \quad \dots \\ z^0 \quad | \quad h_{n-1}, \\ \text{де } b_{n-1} = \frac{-1}{a_{n-1}} \left| \begin{array}{cc} a_n & a_{n-2} \\ a_{n-1} & a_{n-3} \end{array} \right|, \\ b_{n-3} = \frac{-1}{a_{n-1}} \left| \begin{array}{cc} a_n & a_{n-4} \\ a_{n-1} & a_{n-5} \end{array} \right|, \\ c_{n-1} = \frac{-1}{b_{n-1}} \left| \begin{array}{cc} a_n & a_{n-2} \\ b_{n-1} & b_{n-3} \end{array} \right|, \text{ и т. д.} \end{array}$$

Для стійкості системи потрібно щоб корені полінома $Q(z)$ розміщувались у лівій частині z -площини.

Критерій Рауса-Гурвіца стверджує, що число коренів полінома $Q(s)$ з додатною дійсною частиною числа дорівнює числу зміни знаків у першому стовпці таблиці Рауса.

Даний критерій потребує, щоб для стійкості системи в першому стовпці таблиці Рауса не було зміни знака. Дана умова є необхідною і достатньою умовою [4].

Негативною стороною даного метода оцінки стійкості є те, що за його допомогою не можна змінювати параметри для досягнення стійкості системи.

Існують інші методи дослідження стійкості системи: критерій стійкості Михайлова і критерій стійкості Найквіста. Дані критерії надають більше інформації про стійкість системи, але більш важкі в реалізації [5].

Отже, можна цілком точно стверджувати, що деякі економічні системи можна оцінювати методами аналізу технічних систем і соціальних систем. Проблема полягає у вдалому формуванні системи управління, яка могла б забезпечити стійкість економічної системи.

Список використаних джерел:

1. Багриновский К. А. Методы исследования устойчивости экономики в переходный период // Экономика и математические методы. – 1993-Т. 29, № 4. – с. 564-569.
2. Кучин Б. Л., Акушева Е. В. Управление развитием в экономических системах: техникоэкономический прогресс, устойчивость. – М.: Экономика, 2000. – 157 с.
3. Современные системы управления / Р. Дорф, Р. Бишоп. – М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2004. – 832 с.
4. Фельдбаум А. А., Булковский А. Г. Методы теории автоматического управления. – М.: Наука, 1971. – 744 с.
5. Системный анализ в управлении: Учебное пособие / Под ред. А. А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.

Михайло Круць

Наук. кер. - Барасюк Я.М.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ЕЛЕКТРОННЕ УПРАВЛІННЯ КОНТЕНТОМ

Мати можливість надавати інформацію в будь-який момент в будь-якому місці або в будь-який спосіб і робити це без особливих витрат і швидко – вимога, що постає перед організаціями у всьому світі. Підприємства та організації докладають зусиль для того, щоб упоратися із завданням надання інформації та послуг в режимі он-лайн. Управління контентом вважається ключовою технологією, що дозволяє виводити діяльність підприємств та організацій у режим он-лайн. Воно є важливим інструментом в успішному електронному управлінні.

Коли інформації надається зручна форма, призначена для конкретної мети, вона стає контентом. Контентом може бути існуючий документ, інформація в мережному форматі або комерційна операція. Цінність контенту ґрунтується на поєднанні його первісної зручності для використання форми, доступності, застосування, користі, пізнаваності бренду та унікальності. Управління контентом – це процес збору, управління і публікації інформації та набору функцій для ряду цільових аудиторій [1].

Для збору контенту організації необхідно створити систему, що ефективно фіксує інформацію і набір функцій, якими організація бажає поділитися. Також, система повинна забезпечувати правильність і зв'язність прикріплення контенту як частини загальної схеми контенту компанії.

Для управління контентом організації необхідно створити систему для збереження та організації інформації і набору функцій поза будь-яким конкретним каналом передачі. Важливо забезпечити легкість пошуку і відновлення організованого контенту, що зберігається.

Для публікації контенту організація повинна створити систему для складання і доставки правильної інформації і набору функцій шляхами, яких очікує аудиторія компанії і на які вона відреагує позитивно. Система видання повинна управляти веб-сайтом та іншими публікаціями, які організації необхідно надати. Системи управління контентом використовуються для збереження і пошуку великих обсягів інформації. Їх застосовують для створення інформаційних порталів, що лежать в основі управління знаннями. Управління контентом є процесом збору, управління та опублікування інформації потрібним засобом інформації [2]. Вкрай важливою функцією багатьох інстанцій є створення, доставка та архівація інформації. Усе частіше різноманітні організації використовують технології для управління своїми функціями за допомогою мережних засобів, усвідомивши, що Інтернет надає чудову можливість покращення якості послуг і надання інформації. Електронне управління приводиться в дію не тільки за допомогою аспекту подачі непрямої інформації, в якому інтерес становить ефективна і дієва передача інформації, а й за допомогою аспекту попиту, а саме очікуваними користувачів щодо зручності і функціональності. Підприємства та організації, які хочуть управляти, поширювати інформацію і надавати урядові послуги в режимі он-лайн, матимуть значну користь від запровадження надійної системи управління контентом. Веб-сторінка, яка не може забезпечити надійну, точну і релевантну інформацію, буде працювати у збиток і шкодити репутації. По суті, є три причини, зважаючи на які необхідно вважати управління контентом важливим.

Управління контентом є сучасною поняття електронного управління. Управління контентом є способом зробити електронне управління справжнім і дієвим, оскільки

воно може допомогти всім учасникам отримати доступ до необхідної інформації та операцій в потрібний час. Управління контентом є протилежністю сьогоднішній інформаційній плутанині. Організатори вносять все більше і більше даних на сайти для забезпечення потреб користувачів. Управління контентом може організувати і спрямовувати інформацію, а також контролювати її.

Управління контентом націлене на вирішення питання про те, як можна надати певної цінності і сутності одиниці інформації. Системи управління контентом створюють і розпоряджаються інформацією, а також присвоюють їй дані, що можуть бути необхідними для встановлення їх цінності. Управління та публікація контенту через веб-сайт є критично важливим компонентом ініціативи електронного управління. Важливо, щоб контент був правильним і сучасним, а до нього необхідно мати однаковий доступ через ряд різноманітних самообслуговуючих модулів. Управління контентом відіграє роль рушія електронного управління; воно сприяє збору інформації з різноманітних джерел. Також воно досить гнучке для того, щоб бути підтримкою для широкого спектру додатків і функціональних характеристик ініціатив електронного управління підприємством.

Система управління контентом має бути досить гнучкою для того, щоб управляти контентом в рамках невеликих проєктів на рівні робочої групи, а також в рамках процесів загальноорганізаційного масштабу. Не менш важливою також є можливість швидко встановлювати функціональне середовище з найменшими зусиллями щодо його експлуатації. До того ж, система управління контентом повинна зробити інформацію максимально доступною для того, щоб громадяни і роботодавці могли приймати рішення, що ґрунтувалися б на реальних даних. Це загальні вимоги до управління контентом.

Список використаних джерел:

1. Системи управління контентом [Електронний ресурс] – Електрон. дан. Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/Система_управления_контентом – Загол. з екрану. Мова рос.
2. Система управління веб-контентом [Електронний ресурс] – Електрон. дан. Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/Система_управления_веб-контентом – Загол. з екрану. Мова рос.

Андрій Куц

Наук. кер. – Чернов В.М.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ФОРМУВАННЯ ВИМОГ ДО ІНТЕРНЕТ-АУКЦІОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Поява глобальних мереж зв'язку, і в першу чергу Інтернет, привела до справжньої революції в області організації і ведення комерційної діяльності. Сьогодні Інтернет-комерція залишається сферою бізнесу, яка активно розвивається і залучає до співпраці все більшу кількість людей по всьому світу.

Однією з найдинамічніших складових такого типу комерції є Інтернет-аукціон.

Інтернет-аукціон – торговельна вітрина, через яку користувач може продати/придбати будь-який товар із запропонованого списку категорій товарів за певними правилами гри.

Ринок Інтернет-аукціонів у країнах колишнього СНГ почав формуватися в кінці 90-х років 20 століття. Деякі з них одразу зазнали провалу, деякі засумнівались у рентабельності даного напрямку бізнесу і переключилися на інші проєкти. [2]

Сьогодні ж на Інтернет-аукціонах здійснюють тисячі операцій в день. За даними досліджень консалтингової компанії Gemini, найчастіше на українських аукціонах купуються побутова техніка і електроніка (27%), книги, CD і фільми (27%), комп'ютерне «залізо» (26%). Також мають попит одяг і антикваріат. [4]

З огляду на зростання важливості Інтернет-аукціонів, до них починає зростати рівень вимог.

В першу чергу такі вимоги є оформленими у Проєкті Закону України "Про аукціони". Тепер законопроект «Про аукціони», який також вміщає вимоги і до Інтернет-аукціону, потребує лише затвердження ВРУ. [3] З точки зору сучасних науковців у даній сфері, вимоги до інтелектуальної інформаційної системи Інтернет-аукціону мають такий вигляд:

Оперативний аналіз інформації;

Формування довільних запитів до системи;

Можливість одночасної обробки великої кількості запитів;

Інтегрування даних з різних систем. [1]

Наявність API для обміну інформацією між подібними сервісами.

На відміну від стандартних вимог до Інтернет – аукціонів, клієнти даного сервісу, в першу чергу покупці, формують свій ряд характеристик, які впливають на вибір того чи іншого Інтернет-аукціону:

Безпека (на аукціоні функціонує програма ліцензування користувачів, яка дозволяє здійснювати угоди безпечно).

Доступність (максимально зручний і зрозумілий інтерфейс для своїх користувачів)
Відсутність оплати за послуги (всі дії, вироблені на аукціоні безкоштовні для покупців і продавців)

Система заохочення користувачів (за певні дії на аукціоні можна отримати бали, які потім обміняти на призи). [2]

Аналізуючи вимоги, які сьогодні ставлять різні сторони до Інтернет-аукціону, можна зробити висновок, що кожна з них (керується) зобов'язана (власною) тою чи іншою метою розробки цих вимог. Однак, за їх важливістю для кожної із сторін можна виділити такі основні: уявність важливої, справді актуальної інформації; ,езпечність участі у такого роду аукціонах.

Варто зазначити, що усі з перелічених вимог є не безпідставними та несуть у собі певну користь, а тому для Інтернет - аукціонів важливо відповідати якнайбільшій їх кількості, що забезпечить підвищення їх конкурентоспроможності та (виживання) життєздатності на теренах вітчизняного ринку електронної комерції.

Список використаних джерел:

1. Висоцька В.А., Овчаренко А.В., Чирун Л.В. Проєктування та реалізація інтелектуальних інформаційних систем Інтернет-аукціону / Національний університет "Львівська політехніка", 2010.
2. Гордей Астафьев. Интернет-аукционы. – [Електронний ресурс] : <http://magazine.kosmetichka.ru/a620/>.
3. Проект Закону України "Про аукціони". – [Електронний ресурс] : <http://www.commerciallaw.com.ua/uk/low-projects/103-2009-10-14-11-01-37>
4. Wikipedia – [Електронний ресурс] : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Інтернет>

Олена Малигіна,

Наук. кер. – Чернов В.М.,

Чернівцький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРОБЛЕМАТИКА СТВОРЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Стрімкий розвиток суспільства в інформаційній сфері, вимагає все більшої автоматизації всіх ланок підприємницької діяльності, постійні зміни законодавства, зростання вимог до інформаційних систем (ІС) приводять до ускладнення процесу створення та супроводу.

Визначення проблематики, яка постає на різних етапах створення ІС, є значною частиною загального успіху, тому що дозволяє осягнути відомі проблемні місця, те на що необхідно звернути увагу та приділити їм більше зусиль.

За державним стандартом, створення ІС передбачає: формування вимог до інформаційної (автоматизованої) системи; розробка концепції ІС; технічне завдання; ескізний проєкт; технічний проєкт; робоча документація; введення в експлуатацію; супроводження. [1]

На першому етапі важливо правильно визначити та дослідити об'єкт, сформулювати вимоги користувача до ІС. Також тут визначають, чи можна розробити бажану повноцінну ІС, така яка повністю задовольнить бажання замовника.

Важливо з'ясувати документообіг, форми початкових та вихідних документів, методики розрахунку окремих показників. Обстеження має виявити проблеми, розв'язання яких можливе засобами обчислювальної техніки, та надати оцінку доцільності створення ІС. [2]

Розрахунки необхідних показників повинні як обговорюватися з замовником, так і відповідати усім необхідним нормам, правилам, законам, для цього потрібно дослідити сферу в якій буде працювати ІС, та співпрацювати з спеціалістами по вирішенню питань такого характеру.

В ескізованому проєкті важливо щоб були погоджені із замовником форми первинних та вихідних документів, структури інформаційних масивів або їх перелік, основні алгоритми обробки інформації. В даний час, в зв'язку з частою зміною законодавства, а також з можливими змінами структури підприємства чи сфери для якої розробляється ІС, необхідно забезпечити її масштабованість. Це дає можливість додавання нових функцій ІС або зміни тих, що вже є при незмінності решти функціоналу [3]. Важливим завданням розробки ІС є побудова адекватного і дружнього інтерфейсу користувача.[4]

В цю проблематику входить розробка не тільки самого інтерфейсу, а також моделювання процесу спілкування користувача з ІС, і вибір правильних функцій та методів для такої взаємодії.

Сучасні ЕОМ мають потужні обчислювальні ресурси, тому створення невисокопродуктивних ІС, не є першочерговою задачею, хоча з огляду на багатокористувацький режим, необхідно, щоб ІС була не тільки багатифункціональна, але при цьому мало затратна, тобто щоб для її реалізації не потрібно було б встановлювати дороге програмне забезпечення або таке, яке вимагає великих технічних затрат.

Враховуючи усі вище перераховані проблеми, зрозуміло, що створення якісної та ефективної інформаційної системи є дуже складним. Необхідно багато створювати, іноді лише самих знань як створюються ІС - недостатньо. Але знання про проблемні місця та моменти при створенні інформаційних систем, дають змогу спростити завдання, уникнути дуже багатьох помилок, значних перероблень та виправлень.

Список використаних джерел:

1. В. Ф. Силник, Т. А. Писаревська, Н. В. Єрмолюк, О. С. Краєва, „Основні інформаційних систем” – навчальний посібник (2-е видання).
2. Бареза А. М., „Основні створення інформаційних систем” – підручник.
3. http://www.inioy.kiev.ua/~vko/it/2_2.html - електронне джерело, мова – українська, „Розробка і впровадження інформаційної системи”.
4. Н.М. Марророва, Інформаційні технології і засоби навчання - „Профіль Інформаційної системи та Інтерфейс користувача як складові методичного забезпечення інформаційної системи”, 2010, №3 (17).
5. О.О. Писарчук, Збірник наукових праць ЖВІ НАУ. Випуск 3, „Оцінювання ефективності інформаційних систем за вектором критеріїв”

Наталія Чебан,

Наук. кер. – Барасюк Я.М.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,

Оксана Яцько,

Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці

НОВІ ФОРМИ ГРОШЕЙ ТА РОЗВИТОК ВІРТУАЛЬНИХ БАНКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Утвердження у сучасному світі найсучаснішої форми грошей – електронної, призводить до того, що гроші втрачають предметно-чуттєву форму, вони перетворюються на інформацію у чистому вигляді. Вони стають віртуальною реальністю, тобто реальністю, що створена штучно за допомогою технічних засобів. У такій якості гроші являють собою упорядковану знакову систему, призначення якої – задавати алгоритм, матрицю функціонуванню метасистеми економічного життя суспільства, тобто сутність грошей полягає в упорядкуванні життєвого світу людини.

Еволюція грошей як соціокультурного феномена в сучасну епоху виявляється в такій специфічній реальності, як електронні гроші та кредитні картки. У другій половині ХХ ст. інформаційно-комунікаційні технології стали вирішальним фактором не лише економічного життя, а й соціального прогресу в цілому, а інформаційна економіка перетворилася на основоположний елемент інформаційного суспільства.

Переважна більшість експертів вважають, що Інтернет є одним з найбільш ефективних інструментів просування кредитних продуктів, що обумовлено значимим розширенням використання Інтернету в цілому і активним Інтернет-просуванням банків. За середньозваженою оцінкою експертів, більше 40 % фізичних осіб у світі, зацікавлених у отриманні кредиту, використовують як основний інструмент пошуку кредитних продуктів Інтернет, і число таких осіб неухильно зростає [2]. Інформаційні системи почали істотно впливати на прибутковість банків, їх конкурентоспроможність і привабливість для клієнтів, проте дуже необхідні, але не розроблені специфічні методи оцінки економічної ефективності Інтернет-послуг.

Зростання значущості інформаційних технологій у сфері грошового обігу робить їх предметом наукового вивчення в межах спеціальної галузі знань – економічної кібернетики, яка досліджує методи управління грошовими потоками та їх використання, способи їх обробки з метою оптимізації зберігання, обробки, передачі, забезпечення безпеки. Можливості ефективного використання грошових ресурсів значною мірою залежать саме від застосування засобів інформатики і реального поширення інформаційних технологій в усіх ланках економічної системи [6]. Можливості автоматизованої обробки інформації за допомогою комп'ютера за заданими алгоритмами: облік, обрахунки, сортування, класифікація, передача, предствалення у потрібній формі, гарна швидкодія, забезпечення передачі інформації у будь-яку точку земної кулі в реальному часі і без обмежень віддалі, широкое охоплення усіх верств населення – усі ці переваги не могли не позначитися на сфері грошового обігу. Обіг електронних грошей характеризується невинним зростанням обсягів, прискоренням швидкості всіх операцій, розширенням діапазону можливостей купівлі та продажу. За допомогою супутникових систем, мереж передачі інформації окремі економічні регіони світу поступово перетворюються на гігантську інформаційну систему [7]. Проблемам сучасного банківського обслуговування приділено немало уваги, оскільки останнім часом активно вивчалися питання щодо проблем проведення обслуговування через Інтернет. Дослідження проводилися вченими різних спеціальностей – економістами, аналітиками, менеджерами.

Окремі аспекти банківської діяльності у напрямі Інтернет-банкінгу викладені у працях таких дослідників як Р. Поппель, Бі. Голдстайн, Р. Треверс, Е. Крол. Сучасні підходи до оцінки питань банківського обслуговування із використанням Інтернет-ресурсу представлені у роботах С.В. Афанасьєвої, Л.П. Кролицької, В.О. Лаврушина, Г.Л. Белоголазової, Г.А. Титоренко, М.П. Березіної, В.Г. Тімірєсова, Л.П. Куракова. Новизна і актуальність проблеми забезпечення ефективного банківського обслуговування привертають увагу учених, серед яких С.В. Беляєва, А.Н. Ільченко, Д.Б. Бабаєва, В.В. Масленнікова та інших авторів.

Дослідження процесів становлення і розвитку електронних грошей та розвитку віртуальних банків, що дозволяють здійснювати розрахунки з їх використанням.

Необхідною умовою розвитку електронних грошей стала поява так званих віртуальних банків.

Ці банки не мають звичних атрибутів банківської установи: офісів, сховищ, охорони, персоналу для безпосередньої роботи з клієнтами. Вони існують усередині глобальної комп'ютерної мережі Інтернет у формі електронних сторінок в Інтернеті, являючи собою набір ефективних комп'ютерних програм з обслуговування безготівкових грошових коштів клієнта, і успішно виконують більшість традиційних функцій банківських установ на фінансових ринках розвинутих країн світу. Віртуальні банки здійснюють розрахункові операції клієнтів, перекази грошових коштів, депозитні операції, кредитування суб'єктів комерційної діяльності, обмінні валютні операції, продаж цінних паперів, виплачують відсотки по вкладах, перераховують гроші на рахунки як в інших віртуальних банках, так і на рахунки в реальній банківській системі. Як вважає І.Г. Бритченко, віртуальні банки багато з цих функцій виконують швидше, надійніше і на більш професійному рівні, ніж реальні банківські установи. Зокрема, таємниця операцій клієнта краще може бути дотримана в електронній системі, де немає контактів з банківським персоналом. Віртуальні банки – витвір, насамперед, американської грошової системи, де існують уже десятки віртуальних банків та банківських систем, для Європи цей досвід перебуває ще на початковій стадії [6]. Вивчення розвитку електронного способу проведення операцій дозволило визначити основні тенденції банківського бізнесу, що виявляються у стандартизації пропонованого клієнтам сервісу і використувананих фінансових інструментів, формуванні нових сфер поповнення банківського капіталу, концентрації банків на тих напрямках, які належать до сфери їх ключової компетенції, розвитку методів систематичного аналізу клієнтських даних.

Управління банківськими рахунками через Інтернет, або по-іншому Інтернет-банкінг, є найбільш динамічним і представницьким напрямом фінансової Інтернет-рішень завдяки широкому спектру фінансових послуг, представлених у системах Інтернет-банкінгу. Інтернет-банкінг (англ. Online Banking) – один із видів дистанційного банківського обслуговування, засобами якого доступ до рахунків та операцій за рахунками забезпечується в будь-який час та з будь-якого комп'ютера через Інтернет [1]. Для виконання операцій використовується стандартний браузер (Internet Explorer, Opera, Mozilla Firefox тощо). Таким чином, необхідності встановлювати додаткове програмне забезпечення немає. Як правило, послуги Інтернет-банкінгу включають: виписки за рахунками; інформація про інші відкриті банківські продукти (платіжні картки, депозити, кредити, інше); платежі в межах банку; платежі в національній валюті в межах країни; оформлення заяв на підключення до інших послуг (sms-банкінг, картки, депозити, кредити, інше). Додатково послуги можуть включати: платежі в іноземній валюті; обмін валют; оплата рахунків про надані небанківські послуги (зокрема комунальні, зв'язок); придбання ваучерів передоплачених послуг (мобільні оператори, інтернет); пряме поповнення балансу SIM (USIM, R-UIM)-карти за вказаним номером телефону. На думку А. Вісцшева, "розширення філіальної мережі і розвиток послуг Інтернет-банкінгу – це не взаємозамінні процеси, а паралельні і спрямовані на досягнення однієї, найголовнішої мети роздрібного бізнесу будь-якого банку – розширення клієнтської бази і зростання прибутків" [3]. Отже, Інтернет-банкінг спрямований на підвищення якості обслуговування клієнтів, оскільки має ряд переваг, серед яких зростання оперативності проведення операцій, доступність для клієнта (операції стають цілодобово доступними без відвідування офісу банку), необмеженість, тобто можливість здійснювати платежі практично будь-якого призначення та контролюваність, оскільки будь-яке списання активів з карткового рахунку оперативно відображається у виписках. За допомогою систем Інтернет-банкінгу можна купувати і продавати безготівкову валюту, оплачувати комунальні послуги, доступ до Інтернет, рахунки операторів стільникового зв'язку, проводити безготівкові платежі, переказувати кошти між рахунками та відстежувати всі банківські операції по своїх рахунках за будь-який проміжок часу. Перший віртуальний банк Security First Network Bank (SFNB) був створений 18 жовтня 1995 р. в Атланті (США) [4]. Розробка підтримувалась Royal Bank of Canada. Відкриття рахунка в банку і доступ до нього здійснюється винятково через Web-сайт банку. Надавались послуги доступу до рахунку, здійснення платежу і перегляду чеку. За перші півтора року існування банку середній приріст капіталу склав 20 % на місяць, активи виросли до 40 млн. доларів, було відкрито більш 10 тис. клієнтських рахунків. Поряд із появою віртуальних банків, традиційні банки теж почали надавати послуги банківського обслуговування через Інтернет. Банк не має жодного фізичного відділення для роботи з клієнтами і є цілком віртуальним. Усі банківські операції відбуваються через Інтернет. Для екстрених випадків існує можливість зв'язку з банківським персоналом за допомогою телефону.

Web-сайт SFNB є головним і єдиним відділенням банку. На сайті наведені відомості про банк і його послуги, представлена інформація для обґрунтованого прийняття рішень і вибору послуг. Сайт надає послуги так званого фінансового калькулятора, який за введеною інформацією (термін, необхідна прибутковість і сума, початкова сума) дозволяє розрахувати номінальну і реальну прибутковість, оптимальне рішення для накопичувальних коштів. Спеціальні засоби дозволяють подавати інформацію в графічному вигляді. SFNB здійснює повний набір банківських

послуг, у тому числі видачу позичок, іпотечне і лізингове кредитування.

Банк Wells Fargo був заснований у 1863 році і нині є сьомим у списку найбільших банків світу [5]. З початку 1998 року банк став активно надавати online-послуги. Web-сайт банку складається з чотирьох основних розділів: послуги для фізичних осіб, малого бізнесу, середнього і великого бізнесу, інформація про банк. Перші два розділи надають можливість online-проведення всіх банківських операцій. Система Інтернет-банкінгу Wells Fargo організована за чотирма основними напрямками. Перший відображає загальну інформацію про стан рахунку і рух грошей за період. Ці дані готові для експортування в програми керування особистими фінансами Microsoft Money і Quicken. Другий розділ дозволяє оплачувати комунальні послуги, послуги зв'язку, навчання, страхові внески. Оплата рахунків здійснюється безкоштовно при певному мінімальному внеску, який призначається для кожного клієнтського рахунку. Третій розділ системи дозволяє здійснювати переказування між рахунками клієнта. У четвертому розділі здійснюються настроювання системи – зміна пароля, відкриття нових рахунків. Усі перерахування дії здійснюються шляхом заповнення звичайних Web-форм.

Віртуальний банк IMTB (International metall trading bank) був відкритий 10 квітня 1998 року і зареєстрований у республіці Науру. Це банк-автомат, який дозволяє своїм клієнтам у режимі реального часу здійснювати весь спектр банківських операцій.

Банк IMTB спеціалізується на наданні послуг Інтернет-банкінгу для фізичних і юридичних осіб. Банк IMTB є засновником платіжної системи WebMoney і зберігає кошти клієнтів системи WebMoney Transfer на кореспондентських рахунках типу «ностр» [3].

Не дивлячись на те, що Інтернет-банкінг виник відносно недавно, у країнах Західної Європи він став традиційною масовою послугою – кожен п'ятий європейець користується послугами Інтернет-банкінгу [4], а найближчими роками зростання становитиме приблизно 20 % на рік, найменше зростання буде відмічено в тих країнах, де вже сильно розвинений ринок банківських Інтернет-послуг (наприклад, для Німеччини цей показник становитиме всього 11 %). Найбільшою популярністю банківський Інтернет-сервіс користується у таких країнах, як Німеччина, Великобританія, Швеція. За останній рік найзначніше зростання відбулося в Італії, де кількість клієнтів, які працюють з банком через Інтернет, зросло на 88 % та досягло 10 % від всього дорослого населення. У середньому даний показник у Європі на початок 2006 року становив 18 % та зріс на 28 % у 2007 році (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень проникнення Інтернет-банкінгу в країнах світу (2007 р.)

Країна	Банки, які надають Інтернет-послуги, од.	Кількість банків у країні, од.	Частка банків, які надають Інтернет-послуги, %	Користувачі Інтернет-банкінгу, %
Німеччина	285	1042	27,35	50,5
Великобританія	170	679	25,04	45
Ірландія	70	106	66,04	29,3
Швеція	45	122	36,89	57,2
Фінляндія	12	102	11,76	52,8
Голландія	62	150	41,33	36,7
Бельгія	102	235	43,4	35,3
Люксембург	152	280	54,29	38,3
Франція	143	609	23,48	42,4
Греція	35	77	45,45	17,2
Європа (середнє)	107	340	28,5	42,6
Росія	102	1590	6,42	15
Україна	10	180	5,5	1,2
США	1532	7800	19,6	35

У розвинених країнах Інтернет-банкінг набув широкого поширення у першу чергу серед клієнтів – фізичних осіб. Головні споживачі Інтернет-банкінгу – це представники малого і середнього бізнесу, а також фізичні особи віком до 30 років, які цінують свій час і не витрачають його на відвідування банківських відділень.

На даний момент банківський Інтернет-сервіс на Заході є одним з найбільш динамічних сегментів електронної комерції. Уже зараз можна говорити про формування цього сектора ринку послуг – близько 80 зі 100 найбільших банків надають послуги Інтернет-банкінгу. Всього сьогодні у світі нараховується понад 1500 банків, що надають своїм клієнтам можливість доступу до рахунку через Інтернет. Якщо розглядати сучасні тенденції розвитку інформаційних технологій, можна прийти до висновку, що ідеальним бізнесом – комплексом користувача послуг Інтернет-банкінгу повинен стати ноутбук і мобільний телефон для серйозних фінансових операцій або мобільний телефон з WAP-протоколом і міні-сенсорним екраном для керування рахунком і читання інформації. Здійснення послуг Інтернет-банкінгу на Заході має специфічні особливості в порівнянні з подібними російськими й українськими проектами.

По-перше, система Інтернет-банкінгу не абстрагується від Web-сайту банку. Вона не має окремої назви, має єдиний користувальницький інтерфейс і дизайн, вхід у неї здійснюється з

головної Web-сторінки банку.

По-друге, реєстрація в системі і відкриття Інтернет-рахунку може відбуватися без відвідування офісу банку (безпосередньо в Інтернет).

По-третє, для забезпечення захисту використовуються тільки стандартні методи, у тому числі найпоширеніший протокол шифрування інформації SSL.

По-четверте, за користування системою не стягується абонентська плата і плата за підключення. Навпаки, клієнти заохочуються до використання Інтернет-банкінгу зниженням оплати за стандартні банківські послуги.

В Україні ринок Інтернет-банкінгу знаходиться на етапі становлення, оскільки лише приблизно 560 тис. осіб користуються послугами банку через Інтернет, з яких близько 300 тис. – це фізичні особи. Комплексні послуги Інтернет-банкінгу надаються лише 10 банками із 180, які мають ліцензію, проте Інтернет-банкінг у нашій країні стрімко набуває популярності [6] (таб. 2).

Таблиця 2.

Порівняння систем Інтернет-банкінгу в Україні.

Інтернет-банкінг	Перегляд виписок	Платежі в межах банку	Платежі в межах України	SWIFT платежі	Захист перегляду виписок	Захист платежів
Приватбанк	Так	Так	Так	Так	Пароль, SMS	Одноразовий пароль, SMS
VAB Банк	?	?	?	?	SMS	?
Укробанк	Так	Так	Так	Ні	Пароль	Одноразовий пароль, SMS
ING Банк Україна	Так	Так	Так	Ні	Пароль	Одноразовий пароль, SMS
Банк Аваль	Так	Ні	Ні	—	Пароль	—
Укробанк	Так	Так	Ні	—	Пароль	Одноразовий пароль, чек
Укрексімбанк	Так	Так	Так	—	Пароль	Одноразовий пароль, генератор; Цифровий сертифікат, захищений носій ключа
Universal Банк	Так	Так	Так	—	Пароль	Цифровий сертифікат, файл
Альфа-Банк	Так	Так	Так	—	Пароль	Одноразовий пароль, SMS
ОТП Банк	Так	Так	Так	Так	Пароль	Пін-код+генератор паролів

Розвиток Інтернет-банкінгу в Україні може відбуватися за декількома напрямками: по-перше, переважна більшість банків будуть мати Web-сторінки кожного регіонального відділення. Майже усі з них будуть працювати із системами типу "Клієнт-банк"; по-друге, очікується широке співробітництво банків з Інтернет-магазинами. Досить реалічним може стати створення масштабного проєкту при участі альянсу великих банків зі створення платіжної системи, яка буде обслуговувати тільки Інтернет-торгівлю; по-третє, неважно допустити появу нових фінансових інститутів, фінансових або Інтернет-порталів, які об'єднують технічні можливості з усіма фінансовими установами, Інтернет-провайдерів, засобами масової інформації й іншими компаніями і, не виключено, зможуть конкурувати у сфері електронних банківських послуг із традиційними банківськими установами [7].

До труднощів розвитку віртуальної банківської системи слід віднести психологічну неготовність населення та підприємців до віртуалізації банківських послуг, ступінь їх компетентності та комп'ютерної грамотності, брак єдиних стандартів і неготовність державних органів до запобігання й боротьби з можливими порушеннями у цій сфері. Однак основною проблемою є неможливість відмови держави від функції емісії готівкових грошей і технічна нездатність національної банківської системи контролювати виконання цієї функції віртуальною банківською системою. Тому національні банківські системи розвинутих країн не зацікавлені у дальшому розвитку віртуальних банків. Ці та деякі інші причини не дають можливості віртуальним банкам серйозно конкурувати з реальною банківською системою. Однак електронні гроші, з'явившись на ринку, уже не здадуть своїх позицій і долаючи реальні перешкоди, зміцнюватимуться на ньому. Результатом буде, з одного боку, лібералізація діяльності існуючої банківської системи, а, з іншого, – розвиток державно-правових умов для діяльності віртуальних банків.

Переваги розрахунків за допомогою Інтернет стали очевидними після істотного підняття комісії за обслуговування у банках та здійснення переказів на користь юридичних осіб, у т.ч. комунальних платежів, у деяких випадках до 25 грн. і вище з кожної квитанції. Головне, що відлякує у Інтернет-банкінгу – це ризик шахрайства, саме тому багато банків не надають послуги здійснення платежів у online режимі, незважаючи на істотне зростання рівня захисту банківських мереж останнім часом.

Список використаних джерел:

1. Jupiter European Financial Services Forecast [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jupiterresearch.com>.
2. Богула Н. Деньги которые ходят по Сети // Эксперт Украина. – 2006. – № 39.
3. Бритченко И.Г. Виртуальные банки и их связь с реальной банковской системой Украины // Наука. Пенсія. Суспільство. – 2001. – № 2. – С. 3-9.
4. Краткий экскурс в электронные платёжные системы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kontraky.com.ua>.
5. Кульчицкий С.П. Грошовий обіг як комунікативний процес // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С. 3-12.
6. Сидячиць З.Е. Про онтологічну природу електронних грошей як віртуальної реальності // Мультиверсум. Філософський альманах. – К.: Центр духовної культури, 2005. – № 47. – С. 40-45.
7. Чекалоє С. Нові форми грошей в сучасних умовах // Бібліотека Матеріалів конференції: Матеріали І Всеукраїнської заочної науково-практичної конференції «Актуальні питання сучасної економіки». – Умань. – 2010. – С. 400-404.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Останнім часом інвестиції стали відігравати особливу роль у житті будь-якої країни пострадянського періоду. Наявність коштів дає змогу інвестувати їх в основні фонди або в оборотні кошти, та якщо продукція має достатній ринок збуту, це дає можливість жити досить респектабельно навіть в умовах нестабільної економіки.

У забезпеченні виходу економіки з кризового стану і стабільного її розвитку вирішальну роль відіграє науково обґрунтована інвестиційна політика держави. Саме вона визначає реальні джерела, напрями, структуру інвестицій, здійснює раціональні та ефективні заходи для виконання загальнодержавних, регіональних та місцевих соціально-економічних і технологічних програм, відтворює процеси на макро- й мікроекономічному рівнях. Водночас держава повинна створювати сприятливий інвестиційний клімат з метою ширшого залучення, поряд з внутрішніми, іноземних інвесторів на взаємовигідних засадах. Загальновідомо, що ефективне реформування економіки будь-якої країни, її структурне перетворення з якісним оновленням товаровиробництва, ринкової та соціальної інфраструктури немислими без відповідних капіталовкладень, тобто без належного інвестування.

На сучасному етапі розвитку економічних систем виникає необхідність досягнення високих і стабільних темпів економічного зростання, яке досягається за рахунок переважно інвестиційної діяльності. Але продуктивна інвестиційна діяльність неможлива без твердої і чіткої правової бази, яка регулює інвестиційну діяльність. На сьогоднішній день в Україні інвестиційна діяльність знаходиться у стані спадання, чому сприяє ряд чинників. Зміцнення правової опори дозволить Україні вийти на новий рівень розвитку і дозволить залучити більшу кількість інвестицій.

Предметом дослідження є теоретичні, практичні та методичні аспекти інвестиційної діяльності та її правового регулювання.

Об'єктом дослідження є система правових відносин, що виникає в сфері використання суб'єктами господарювання інвестиційних ресурсів та механізми регулювання інвестиційної діяльності.

Проблема правового регулювання інвестування економіки вивчалася такими вітчизняними та зарубіжними вченими - юристами як Башилов А.П., Брандт Б.Ф., Брауде І.Л., Кузнецова Н.С., Заменгоф З.М., Мамутов В.К., Омельченко А.В., Лаптев В.В., Рене Саватьє, Гайворонський В.М., Жущман В.П., Суханов Є., Розенберг Дж. М., Толстой Ю.К., Халфина Р.О., Барнес С. Б., Кулагін М.І., Коссак В.М., Алексєєв С.С. та багатьох інших.

Першим законодавчим актом у сфері правового регулювання іноземних інвестицій був Закон України «Про захист іноземних інвестицій в Україні», який був прийнятий 1991 р. Він не відповідав загальним вимогам, тому що вмещав в себе лише певні загальні фрази, які стосувалися захисту та гарантування іноземних інвестицій. У 1992 – 1993 роках Верховною Радою України були прийняті важливі закони, а саме Закон України «Про іноземні інвестиції» (який пізніше був скасований Законом України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» від 17.02.2000), «Про державну програму заохочення іноземних інвестицій» (який також втратив чинність на основі Декрету КМ України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996) та декрет КМ України «Про режим іноземного інвестування». Прийняття цих законів дали поштовх до збільшення надходжень іноземних інвестицій в економіку нашої держави. Прийняті закони встановлювали преференційний режим інвестування, що дозволяло підприємствам з іноземними інвестиціями отримувати податкові пільги, якщо інвестування було здійснене у встановленому законодавством розмірі. Ці пільги називалися «податкові канікули».

Пізніше зазначені законодавчі акти були скасовані, але держава надала гарантії підприємствам, які вже працювали на той момент і запевнила, що податкові пільги будуть залишені за ними. Ці гарантії були затверджені в Постанові Верховної Ради України «Про порядок введення в дію Закону України «Про режим іноземного інвестування».

У 2000 році був прийнятий закон, який скасовував усі пільги для іноземних інвесторів і надавав їм рівний статус з вітчизняними інвесторами. Для іноземних інвесторів був встановлений національний режим інвестування. Потрібно також відмітити, що інвестор, який хоче проводити інвестиційну діяльність в Україні повинен бути обізнаний не лише в Законах України «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», а також враховувати положення таких законів та нормативно – правових актів як Господарський кодекс України, Цивільний кодекс України, Закони України «Про банки і банківську діяльність», «Про захист іноземних інвестицій в Україні», «Про зовнішньоекономічну діяльність» тощо. Це створює певну перешкоду

через необхідність опрацювання великої кількості правових документів, які мають до інвестиційної діяльності непряме відношення.

Відносини між Україною та інвестором регулюються адміністративними актами, тобто регламент інвестиційної діяльності регулюється державою в односторонньому порядку. Зміни може вносити лише держава, тому для інвестора відсутні гарантії непорушності умов його діяльності в державі. Таким чином інвестор змушений вкладати у свою діяльність додаткові кошти задля покриття ризику нестабільності законодавства, що створює ще одну проблему для покращення інвестиційного клімату України. Ситуація, яка склалася на сьогоднішній день потребує швидких обґрунтованих змін. Законодавчу базу потрібно зробити стабільною, прийняти відповідні закони та нормативно – правові акти, які допоможуть покращити інвестиційний клімат в державі. Насамперед потрібно надати певні гарантії інвесторам і закріпити їх на законодавчому рівні. Необхідно забезпечити виконання цих гарантії, що посилить довіру іноземних інвесторів до України. Україна вже зробила певні кроки для покращення інвестиційного клімату. Значну частину законодавства держави становлять міжнародно-правові акти, учасником яких є Україна: міжурядові угоди про заохочення та взаємний захист інвестицій, які укладаються урядом України із урядами відповідних країн, та якими регулюються основні питання взаємин сторін такого договору в галузі інвестиційної діяльності та багатосторонні міжнародні угоди, конвенції, які спрямовані як на захист іноземних інвестицій, так і на врегулювання інших питань, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності.

Існування таких угод підсилює рівень захисту відповідних інвестицій, встановлює порядок вирішення інвестиційних спорів, що виникають як між державою та відповідним інвестором, так і між підприємствами країн – сторін відповідних договорів, підсилюють шанси інвесторів на правосуддя, й відповідно, на ефективний захист інвестицій [5].

Інвестиційний клімат України можна покращити шляхом призначення для іноземних інвесторів преференційного режиму інвестування. Надання податкових пільг (в тому числі і «податкових канікул») зробить Україну для інвесторів більш привабливою.

Потрібно прийняти закони, які будуть регламентувати інвестиційну діяльність у повному обсязі (правила проведення інвестиційної діяльності, права та обов'язки сторін, гарантії для інвесторів, затвердження законів та їхня незмінюваність у майбутньому) і кодифікувати їх.

У випадку, коли закони України супроводжуються застереженням: «якщо інше не передбачене законодавством» необхідно, щоб усі можливі винятки з відповідної норми були передбачені в тому нормативному акті, в якому міститься саме правило.

Отже, ми відзначили, що інвестиційний клімат в Україні є незадовільним. Цьому сприяють деякі чинники, вплив яких робить нашу країну не привабливою для закордонних інвесторів. Через це надходження в країну іноземних вкладів значно скоротилися, що впливає на економіку держави негативним чином. До основних з них ми віднесли: нестабільність законодавства; відсутність гарантії інвестицій; запровадження національного режиму інвестування, скасування податкових пільг; змушення інвестора ознайомлюватися з законодавчими документами, які до інвестиційної діяльності мають непряме значення; застереження в законах, які не мають чіткого вираження і створюють таким чином можливість проводити маніпуляції з законом.

Існування цих проблем погіршує інвестиційний клімат нашої держави. Вирішення поставлених проблем покращить інвестиційний клімат в Україні і дасть змогу залучити більшу кількість інвесторів. Для вирішення поставлених проблем потрібно провести ряд заходів. Основними з них є: створення стабільної законодавчої бази для регулювання інвестиційної діяльності; створення гарантії інвесторам, що дозволить їм почувати себе захищеними; створення преференційного режиму інвестування, запровадження податкових пільг для залучення більшої кількості інвестицій; створення законів, які будуть чітко регламентувати порядок здійснення інвестиційної діяльності у всіх аспектах, що дозволить іноземному інвестору знайти перелік всіх правил в одному законі; зробити чіткі визначення усіх винятків у законах, які супроводжуються застереженням: «якщо інше не передбачене законодавством»; прийняті закони не повинні мати зворотної чинності (непритупистість зворотної дії закону).

Стабільність законодавчої бази та гарантії інвестиційної діяльності - це необхідна умова укладення серйозних контрактів, які передбачають мільярдні інвестиції з тривалим строком окупності проектів.

Список використаних джерел:

1. Про інвестиційну діяльність. Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII // (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, N 47, ст.646)
2. Про порядок введення в дію Закону України «Про режим іноземного інвестування». Верховна Рада України; Постанова від 19.03.1996 № 94/96-ВР // (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, N 19, ст. 81)
3. Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження. Закон України від 17.02.2000 № 1457-III // (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2000, N 12, ст.97)
4. Інвестиційне законодавство України: Проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс] : Крайнікова В. С. Режим доступу до статті : http://www.rusnaika.com/16_NPRT_2009/Pravo/47769.doc.htm
5. Іноземні інвестиції в Україні – законодавче регулювання [Електронний ресурс] : Бондарев Т. // Юргазета – 2004. - № 20 (32) Режим доступу до ресурсу: <http://www.yur-gazeta.com/0article/1111/>

КОЛЕКТИВНИЙ ДОГОВІР

В усіх країнах колективний договір традиційно розглядається як бажаний засіб фіксації заробітної плати та інших умов найму, регулювання трудових відносин. При цьому досить часто колективний договір залежить від політики уряду і одержує законодавче обґрунтування. Успіх колективних договорів полягає і в тому, що в них закріплюються поняття, широко вживані в житті, тому вони стали основним засобом реалізації соціальної справедливості і гуманного ставлення до праці.

Фіксуючи нормальні умови праці, колективний договір дозволяє працівникам брати участь у прийнятті рішень. Він ніби послаблює абсолютну владу роботодавця в питаннях, що раніше вирішувались виключно в нормативному порядку.

Визначення поняття колективного договору надається у проекті Трудового Кодексу України. Згідно ст.353 ТКУ колективний договір - нормативний акт, що регулює трудові та соціально-економічні відносини між працівниками і роботодавцем, встановлює трудові та соціально-економічні права і гарантії для працівників.

Необхідність у застосуванні такого нормативного акта обумовлена економічними, соціальними і юридичними чинниками. Соціальний чинник створюється виникненням колективних трудових відносин в процесі реалізації громадянами своєї здатності до праці і потребою у методах регулювання внутрішньокорпоративних зв'язків шляхом прийняття локальних актів з окремих питань. Економічний чинник створюють об'єктивні розбіжності між інтересами власника та найманих працівників, обумовлені характером власності та правовим становищем цих сторін трудових правовідносин. Юридичний чинник складає правосуб'єктність суб'єктів трудового права - учасників колективного договору. Зміст колективного договору визначають сторони. Згідно ст. 354 проекту ТКУ у колективному договорі встановлюються взаємні обов'язки сторін щодо регулювання виробничих, трудових, соціально-економічних інтересів. Зокрема, це: організація праці, підвищення конкурентоздатності виробництва та забезпечення зайнятості; участь працівників в управлінні юридичною особою; оплата праці; інші умови праці (нормування праці, робочого часу, часу відпочинку, охорони праці); професійна підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації працівників; соціально-побутові пільги, культурно-масова, фізкультурна, оздоровча робота та розмір відрхувань на її проведення; створення можливостей для безперешкодного і ефективного здійснення профспілковими організаціями їх функцій.

Колективним договором можуть регулюватися також інші питання, зокрема, щодо житлово-побутового забезпечення працівників юридичної особи, а також матеріального заохочення працівників медичних, дитячих, культурно-освітніх, навчальних і спортивних закладів, організацій громадського харчування, що обслуговують працівників юридичної особи.

Відповідно до ст. 16 КЗпП та ст. 353 проекту ТКУ умови колективного договору, що погіршують порівняно із трудовим законодавством та колективними угодами становище працівників чи суперечать їм, є недійсними. Згідно з вітчизняним законодавством, міжнародною практикою, колективні договори не можуть погіршувати становище працівників, а можуть його поліпшувати. Чинність колективного договору настає з дня підписання представниками сторін або з дня, зазначеного у колективному договорі. Колективний договір укладається не пізніше як до 1 лютого поточного року. Слід врахувати, що після закінчення строку дії договору його сторони повинні розпочати переговори щодо укладання нового колективного договору. У разі недосягнення згоди сторін на укладення нового колективного договору, продовжують діяти норми попереднього як мінімальні гарантії для працівників до укладання нового колективного договору.

Контроль за виконанням умов колективного договору як за нормами КЗпП, так і за проектом ТКУ проводиться безпосередньо його сторонами. Якщо одна із сторін порушує умови колективного договору, то інша сторона має право у тижневий строк надіслати подання про усунення цих порушень. У разі відмови усунути порушення чи недосягнення згоди в зазначений строк, сторона має право оскаржити неправомірні дії або бездіяльність іншої сторони до суду.

Доцільно зазначити, що сторони, які підписали колективний договір, щорічно в строки, передбачені колективним договором, повинні звітувати про його виконання.

Отже, як інститут трудового права, колективний договір становить сукупність правових норм, що визначають порядок розробки, укладення та виконання трудового договору. По-друге, як локальний правовий акт, колективний договір є угодою між роботодавцем та трудовим колективом про регулювання трудових, виробничих і соціально-економічних відносин на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Кодекс законів про працю [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg>
2. Трудовий кодекс України : проект закону України від 04.12.2007 р. № 1108 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.business-resurs.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1108
3. Колективний договір : методичні рекомендації [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.obji.stse.ua/?page=consult&consultid=64&Sub>
4. Грушнов Л.П., Королін В.Г. Трудове право України [Електронний ресурс] / Л.П. Грушнов, В.Г.Королін. - Режим доступу : <http://ibr.org.ua/book/105/3029.html>

Ірина Ванзяк,

Наук. кер.- Федорюк А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

**ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ:
ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ**

Реорганізація національної економіки України передбачає взаємодію усіх чинників розвитку зі зміною співвідношення між ними. Співвідношення української економіки зі світовою зумовлюється значною потребою у нових технологіях, інвестиційних та фінансових ресурсах. Важливе місце у виконанні завдань з розширення інтеграційних зв'язків між країнами посідають міжнародні фінансові відносини. В умовах глобалізації усіх форм міжнародної економічної діяльності валютна політика будь-якої країни є одним з найважливіших елементів її економічної стратегії. Необхідність дослідження розвитку системи валютного регулювання України як частини валютної політики зумовлена також високою питомою вагою експорту у валовому внутрішньому продукті держави.

Основним напрямком організації ефективної діяльності державних органів управління в сфері валютного регулювання і контролю є вдосконалення законодавчої бази України. Протягом останніх десяти років в законодавстві України були зроблені спроби вирішення питань валютного обігу, валютного регулювання та контролю на законодавчому рівні, проте до цього часу Закон України "Про валютне регулювання" так і не прийнято, а валютне регулювання здійснюється на рівні підзаконних нормативно-правових актів. Велика кількість нормативно-правових актів ускладнює процес виконання норм валютного регулювання і не забезпечує його ефективності.

На даний час існує необхідність комплексного дослідження особливостей розвитку національної системи валютного регулювання як частини валютної політики держави. Серед авторів, які досліджували зазначені проблеми, можна відзначити Ю.А. Бовтрук, М.О. Мацелик, Н.Вороня, Т.С. Шемет, О.В. Боришкевич, В.С. Білошапку, Б.Ю. Лапчук, В.О. Храмова.

Вітчизняні вчені наголошують на тому, що валютне регулювання є частиною валютної політики країни, спрямованої на впорядкування проведення операцій із валютними цінностями. Валютна політика – сукупність заходів у сфері міжнародних валютних відносин, здійснюваних державою відповідно до тактичних (поточних) і стратегічних цілей країни.

Валютна політика повинна базуватися на глибокому аналізі валютних відносин і методів регулювання. Можна виокремити кілька основних цілей валютної політики. Передусім – це забезпечення сталого економічного зростання, забезпечення стабільності національної валюти та підтримання рівноваги платіжного балансу.

Основними чинниками валютної політики є валютне регулювання, валютний контроль, міжнародна валютна співпраця (участь у міжнародних валютно-фінансових організаціях). Ст. 10 Господарського кодексу України "Основні напрями економічної політики держави" визначає, що валютна політика має спрямовуватися на встановлення і підтримання паритетного курсу національної валюти щодо іноземних валют, стимулювання зростання державних валютних резервів та ефективне їх використання.

Основним недоліком валютного регулювання, що викликає дискусію є те, що валюта України та номіновані в ній платіжні документи були зараховані до безумовних валютних цінностей без зазначення, що такими вони стають лише в момент перетину кордону. Прийняте формулювання автоматично поширює правила валютного контролю і на національну валюту, що на практиці просто ігнорується через явну невідповідність логіці.

Визначення режиму валютних курсів залежить від того, яку мету переслідує економічна політика. В ситуації, коли основною метою ставиться досягнення повної зайнятості, а інфляції повного значення не надається, перевага може бути віддана плаваючим валютним курсам.

Вибір певної валютної політики визначається ступенем залежності національної економіки від процесів, що відбуваються у світовому господарстві. Якщо країна великою мірою піддається загрози внутрішньої нестабільності і меншою залежить від зовнішньої, то для неї, як правило, кращими є фіксовані валютні курси. У разі, коли економіка країни значною мірою залежить від світового ринку, а внутрішня економічна ситуація і національна макроекономічна політика порівняно стабільні, то кращими є плаваючі валютні курси.

Для того щоб здійснювати валютні інтервенції, країна повинна мати достатні резерви іноземної валюти, золотого запасу, міжнародних грошей. Головні управління держави, здійснюючі валютні інтервенції, прагнуть уповільнити зміни валютного курсу, щоб запобігти різким змінам конкурентоспроможності експортних секторів економіки, запобігти коливанню рівня зайнятості та інфляційних тенденцій.

На думку деяких вчених, впливати на валютний курс уряди можуть, використовуючи два типи державної макроекономічної політики:

- 1) кредитно-грошову, яка впливає на обмінний курс через механізм зміни грошової пропозиції;
- 2) податково-бюджетну, яка впливає на валютний курс зміною державних витрат і податків.

Тимчасовий приріст пропозиції грошей викликає знецінення валюти і зростання випуску продукції. Швидке знецінення валюти призводить до здешевлення національної продукції порівняно з імпортною. Відтак виникає приріст сукупного попиту на неї, який повинен покриватися приростом випуску продукції. Постійне зростання пропозиції грошей справляє на валютний курс випуск продукції сильніший вплив.

Суттєвим недоліком застосування кредитно-грошової політики на валютний курс є те, що великі коливання грошової пропозиції в країні можуть призвести до інфляції або дефляції. Це обмежує можливість використання кредитно-грошової політики для регулювання валютних курсів.

Механізм функціонування міжнародного фінансового ринку забезпечує виявлення величини і структури попиту на окремі фінансові активи та своєчасне його задоволення в межах усіх категорій споживачів, які тимчасово мають потребу в залученні капіталу із зовнішніх джерел.

Міжнародний фінансовий ринок виробив механізм страхування цінового (валютного) ризику і відповідно систему спеціальних інструментів, за допомогою яких можна знизити до мінімуму ризик продавців і покупців фінансових активів. Крім того, в системі фінансового ринку отримала ширший розвиток пропозиція різноманітних страхових послуг та запровадження фінансових інновацій.

Проте, світова глобалізація не обійде нашу країну. За умов активного розвитку ринків Центральної та Східної Європи та відсутність визначеної нормативної бази, призведе до втрати конкурентоздатності фінансового ринку, де український буде не в змозі витримати тиску й або поступово ввійде до європейської структури або закінчить існування. Тобто інтеграційні процеси України до європейського економічного простору призведуть до поглинання фінансового ринку краще організованими і капіталізованими конкурентами, банкрутству професійних членів ринку, а також виникне потреба отримати українськими підприємствами фінансові ресурси на іноземних ринках за ціною, яка буде нереальною для українського фондового ринку. Розвинутий фондний ринок залучає інвестиційні ресурси, а також спрямовує їх у виробництво. В Україні досить великий науково-промисловий потенціал завдяки літакобудівній, космічній, суднобудівній та військово-промисловій галузі.

Сьогодні для цього достатньо гнучкого ліберального фінансового законодавства та спрощеної процедури банківських операцій. Тому останнім часом з'явилися нові офшорні фінансові центри, такі як Гонконг, Сінгапур, Бахрейн, Багамські Острови тощо, що пов'язано насамперед з економічною свободою та лібералізацією національних фінансових ринків. Ці ринки привабливі для багатьох учасників завдяки ліберального фінансового і валютного законодавства, конфіденційності (анонімності) банківських рахунків, відсутності валютних застережень та валютного контролю.[8,с.18]

Отже, міжнародний фінансовий ринок із притаманною йому системою фінансово-кредитних інститутів та відповідною для них інфраструктурою – це те середовище, в якому концентруються і розподіляються фінансові ресурси між окремими країнами. Важливою передумовою входження України до міжнародного господарського простору є участь у міжнародному русі капіталу, зокрема через залучення іноземних кредитів. Розвиток міжнародного кредитування пов'язаний з посиленням процесів глобалізації. Темпи його зростання у кілька разів перевищують темпи зростання виробництва і зовнішньої торгівлі.[6,с.36]

Україна сьогодні майже не представлена на міжнародних валютних ринках. Фундаментальною причиною цього є слабкість національної економіки. Через це НБУ змушений тримати гривню під контролем, оскільки послаблення багатьох обмежень на торгівлю національною валютою, які ще застосовуються у прямій чи непрямій формах, можуть мати негативні наслідки для її стабільності. Водночас низька частка України в загальному обсязі світової торгівлі не робить необхідною торгівлю гривнею на великих міжнародних валютних ринках. Тому що гривнею обмежено торгують на окремих валютних ринках країн, які є найбільшими торговельними партнерами України. До того ж ресурси українських банків є занадто обмеженими, щоб говорити про їхню присутність на закордонних біржах.

Отже, підсумовуючи, варто сказати, що взаємодія українських суб'єктів з міжнародними

валютними ринками має в наші дні обмежений характер. Україна більше інтегрована в міжнародні ринки цінних паперів (акцій та облігацій), але й ця інтеграція стримується наявними обмеженнями, зокрема такими, як фактична відсутність вільної конвертації гривні, про що вже згадувалося.

Список використаних джерел:

1. Декрет КМУ «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.1993 № 15-93// Урядовий кур'єр - 1999. - 1 липня.
2. Постанова Верховної Ради Про концепцію проекту Закону України про валютне регулювання: 31 жовт. 1995 р. // Голос України. - 1995. - 1 Листопада. - С. 2.
3. Проект Закону України «Про валютне регулювання» від 23.05.1997 року. <http://gska2.rada.gov.ua>
4. Бєлінська Я. Можливості і наслідки валютно-фінансової лібералізації в Україні // Вісник Національного банку України. - 2006. - № 1. - С.28-34.
5. Берєславська О. Інтервенції на валютних ринках як інструмент курсової та грошово-кредитної політики // Вісник Національного банку України. - 2005. - № 10. - С.36-37.
6. Берєславська О. Курсова політика в умовах припливу іноземного капіталу // Вісник Національного банку України. - 2008. - № 2. - С.16-19.
7. Воронина В.Г., Дьєнникова О.В. Аналіз різних позицій і мирового опыта в отношении лібералізації валютних операцій. Економіко-експертна група. - С. 18-19.
7. Журавка Ф.О. Валютно-курсова політика Національного банку України в умовах трансформації економік: Монографія. - Суми: Ділові перспективи; УАСБ НБУ, 2007. - 70 с.
8. Роган Ф. Щодо цілей валютно-курсового регулювання в Україні // Економіст.
9. Щєрбакова О. Валютна політика Національного банку України // Вісник Національного банку України. - 2007. - № 6. - С.6-9.

Дмитро Васильчук,

Наук. кер.- Федорюк А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НА РІЗНИХ РІВНЯХ УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Фінансовий контроль являється важливим засобом впорядкування бюджетного процесу, особливо в частині планування та виконання, на усіх рівнях державного контролю, Передусім, необхідно удосконалити державний фінансовий контроль, що здійснюється на рівні держави, адже саме належний рівень державного контролю у сфері фінансів забезпечує дотримання певних вимог по перевірці ефективного використання бюджетних коштів та збереження державного майна, економічного використання фінансових і матеріальних ресурсів, виконання усіма учасниками бюджетного процесу встановлених законодавством норм, положень та правил у бюджетному процесі, достовірності ведення бухгалтерського обліку та запобігання бюджетним правопорушенням. Проте, чинний нині інститут фінансового контролю, на жаль, не може в повній мірі запобігти зловживанням та маніпуляціям із фінансовими і матеріальними ресурсами не тільки держави, але і окремих регіонів.

Метою даної статті є окреслення головних проблем у сфері фінансового контролю, які стримують Україну на шляху до виходу на якісно новий рівень розвитку в економічній, соціальній та інших сферах. Також, головним завданням даної роботи є пошук шляхів ефективного подолання проблем, що стосуються контролю у фінансовій сфері.

Актуальність вибраної теми проявляється у тому, що організація та здійснення фінансового контролю в повній мірі впливають на повноту та своєчасність надходження коштів до Державного бюджету та місцевих фондів, а це, в свою чергу, сприяє підвищенню рівня життя населення та визнання України, як високорозвиненої країни на міжнародній арені.

Питаннями фінансового контролю займаються багато відомих учених, що внесли значний вклад у розвиток науки фінансового права. Серед них: О.М. Горбунова, Л.К. Воронова, М.П. Кучерявенко, П.С. Пацурківський, Ю.А. Ровинський та інші. В свою чергу, проблеми у сфері фінансового контролю окреслили в своїх працях такі вчені, як В.І. Невідомий, М.О. Никонович, В.О. Шевчук, Степаншин С.В., Шохін С. О. та багато інших.

На думку Стефанюка І. Б., такі поняття як "фінансовий контроль" і "державний фінансовий контроль" — це два рівних поняття. Проте, на нашу думку вони дуже схожі між собою і загалом являють собою міцний фінансовий інструмент, за допомогою якого регулюється фінансова діяльність на рівні держави. По суті, фінансовий контроль, насамперед, і повинен бути державним, адже фінансова діяльність має бути регульована перш за все на вищому рівні – державному.

Загалом, виділяють різні цілі державного фінансового контролю залежно від масштабу охоплення – це цілі макrorівня і макrorівня. На макrorівні, на нашу думку, слід ставити перед державним фінансовим контролем наступні цілі:

- > недопущення діяльності, спрямованої на організацію і впровадження забороненого виробництва товарів і надання послуг;
- > недопущення діяльності, яка містить значні соціальні загрози та дестабілізує економічну ситуацію;

- уникнення і запобігання діяльності, спрямованої на приховування податків і обов'язкових платежів;
- недопущення діяльності, яка монополізує ринки та порушує майнові права власників і споживачів;
- недопущення діяльності, яка порушує права вкладників.

Щодо цілей, які ставляться перед державним фінансовим контролем на макrorівні, то вони виглядають наступним чином:

- дотримання правил ведення бухгалтерського обліку й фінансової звітності, перевірка їх правильності;
- додержання соціальних гарантій працівників;
- дотримання стандартів ціноутворення та встановлення тарифів;
- додержання платіжної дисципліни;
- недопущення нецільового й неефективного використання бюджетних та інших державних коштів, а також фінансових ресурсів, отриманих за пільгами з оподаткування;
- недопущення нецільового й неефективного використання майна державної й комунальної власності, крім цього, позик, отриманих під гарантії уряду;

Проте досягнення вищезазначених цілей на різних рівнях вимагає від суб'єктів державного фінансового контролю реалізацію функції різного роду. Серед них головними є фінансовий, технічний і соціальний контроль. Ці види, в свою чергу, поділяються на підвиди: фінансовий — на бюджетний, податковий, митний, валютний, цінний, банківський. Технічний поділяється на авторський, технологічний (виробничий), антимонопольний, пожежний, будівельний. І, нарешті, соціальний ділиться на медичний, санітарний, ветеринарний, освітній, екологічний [4, с.14].

Що ж стосується рівня, на якому здійснюється фінансовий контроль, то тут мова йде про контроль на загальнодержавному рівні та контроль за надходженнями і видатками на рівні місцевого самоврядування. Велику увагу слід приділити саме контролю за місцевими фінансами, адже саме ця ланка є однією із провідних в системі загальнодержавних фінансів.

Відповідно до закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» місцеве самоврядування здійснюється територіальними громадами сіл, селищ, міст як безпосередньо, так і через сільські, селищні, міські ради та їх виконавчі органи, а також через районні та обласні ради, які представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст. [1, с. 379]. Тому функціонування місцевих фінансів пов'язано із забезпеченням необхідними фінансовими ресурсами місцевих рад депутатів та органів місцевого самоврядування.

Головною проблемою місцевих фінансів є те, що галузі, які обслуговують населення, знаходяться у важкому фінансовому стані. Основними ж причинами такого стану речей, на думку Рєви Т.М., є передача фінансування соціальної інфраструктури на місцеві бюджети за умов неадекватного зростання їхніх доходів, і так само покращення на місцеві бюджети різних соціальних виплат населенню, передбачених законодавчими актами, що не в повному обсязі відшкодовуються з державного бюджету [3, с. 57].

Так як, на жаль, в останні роки, з'явилась тенденція передачі об'єктів соціальної сфери у ведення регіональних і місцевих органів влади, то, відповідно, це призвело до перенавантаження територіальних бюджетів. Як показала практика, темпи зростання бюджетних витрат істотно випереджають темпи зростання доходів. Це ж і призводить до загострення проблеми регіональних бюджетів.

Ще однією проблемою у сфері державного фінансового контролю на рівні місцевих бюджетів є те, що внаслідок наявності значної частки тіньової економіки висока питома вага коштів осідає саме там. Це і викликає необхідність висвітлення проблеми фінансового контролю на регіональному рівні.

Далі виникає проблема необхідності удосконалення міжбюджетних відносин в Україні. Так як вже було виявлено, що витрати випереджають темпи зростання доходів в місцевих бюджетах і виникає нестача коштів для забезпечення мінімальних витрат, це більш актуальним постає питання про розподіл загальнодержавних фінансових ресурсів між бюджетами, про методи формування місцевих бюджетів і ефективне використання бюджетних коштів [3, с. 123].

Ще однією проблемою в системі державного фінансового контролю є неузгодження між собою норм діючих законів та нормативно-правових актів в даній сфері. Методичні рекомендації та інструкції охоплюють лише окремі аспекти.

Також, слід підкреслити, що система державного фінансового контролю, яка сформувалася в Україні, на жаль, не забезпечує на належному рівні фінансово-бюджетної дисципліни як на державному, так і на регіональному рівні, зокрема. Головна причина такого стану речей криється у недосконалому законодавстві, адже державний фінансовий контроль функціонує без існування базового закону, який би встановлював основні поняття. Виявляється, законодавчо не підкріплені розподіл завдань, функцій та повноважень між органами державної та місцевої

влади. Хоча, в Україні і є Бюджетний кодекс, проте він, на жаль, чітко не регламентує відносини між суб'єктами та об'єктами контролю, не визначає відповідальність та незалежність відповідних уповноважених посадових осіб у нашій державі.

Не слід забувати і про незацікавленість місцевих органів влади в організації внутрішнього фінансового контролю, так як в постанові Кабінету Міністрів України «Про упорядкування структури місцевих державних адміністрацій» не передбачено в апараті адміністрації окремого підрозділу, на який би покладалася функція проведення фінансового контролю. В результаті це знову ж таки призводить до існування малоефективного контролю за витрачанням коштів місцевих бюджетів та трансфертів.

З усього вищесказаного вимальовується досить негативна ситуація, яка на сьогоднішній день має місце на території України. Проте, для окреслення більш чіткої ситуації в сфері, якій присвячена дана робота, необхідно дослідити діяльність головних органів з виконання державного фінансового контролю в нашій державі та виявити головні проблеми, з якими стикаються дані органи та окремі посадові особи.

Одним з таких органів в Україні є Державна контрольно-ревізійна служба, що виконує наглядову функцію за економічним і цільовим витрачанням бюджетних коштів, збереженням державного і комунального майна. Також до числа цих органів можна віднести Рахункову палату, органи державної податкової служби, Державне казначейство України, фінансові управління при Державних адміністраціях, контролюючі підрозділи Пенсійного фонду та інші.

І першою проблемою в діяльності цих органів є дублювання різних функцій різними органами у сфері державного фінансового контролю. Другою проблемою є відсутність системності контролю, тобто, сучасний стан речей показує, що фінансовий контроль з боку органів контрольно-ревізійних служб носить періодичний та, переважно, короткостроковий характер.

Також, якщо говорити про звітність з питань контрольно-ревізійної діяльності, то вона складається на основі старої системи показників, які вже не відповідають нормам Бюджетного кодексу України. А висновки незалежного органу фінансового контролю до звітів про виконання місцевих бюджетів взагалі не готуються, а розглядаються лише комісіями з питань бюджету відповідних рад. Все це говорить, на жаль, лише про одне - про відсутність об'єктивності в оцінці стану фінансово-бюджетної дисципліни в Україні.

Таким чином, ми виявили багато проблем в системі державного фінансового контролю на території нашої країни. Проте, виявлення проблеми, це, звичайно, половина успіху на шляху її вирішення, але, не достатня умова для ліквідації цієї проблеми. Необхідно визначити найоптимальніші шляхи для подолання проблем, на уникнення від подальшої їх появи.

Так, наприклад, для вирішення проблеми дублювання функцій різними органами контрольно-ревізійних служб, на нашу думку, доцільно провести низку заходів, серед яких:

- чітка регламентація функцій, прав і відповідальності різних органів при погодженні кошторисів витрат і штатних розписів, внесенні змін до них;
- впровадження нових та вдосконалення чинних нормативів щодо планування видатків і використання бюджетних коштів та матеріальних цінностей;
- визначення предмету та обсягу фінансового контролю, який стосовно бюджетних коштів мають здійснювати головні розпорядники бюджетних коштів;
- встановлення відповідальності посадових осіб за невиконання або неналежне виконання своїх функцій.

Якщо говорити про ефективність звітності в сфері державного фінансового контролю, то з огляду на це, одним із напрямів удосконалення даної сфери є підвищення дієвості поточного контролю з боку органів контрольно-ревізійних служб. Також необхідно розробити обґрунтовану методологію аналізу матеріалів ревізій та перевірок, яка б дала змогу працівникам державних контрольно-ревізійних служб проводити узагальнення та аналіз матеріалів ревізій за останні роки, тобто мати матеріал для довгострокового та перспективного аналізу і подальшого контролю.

Не менш важливим напрямком удосконалення контрольно-ревізійної та аналітичної роботи є: впровадження автоматизації проведення ревізій та перевірок; залучення до роботи фахівців-програмістів зі знаннями дисципліни ревізії, контролю й обліку; навчання і здобуття навичок роботи з персональними електронно-обчислювальними машинами самими працівниками контрольно-ревізійних служб; стимулювання праці працівників служб фінансового державного контролю; ужиття заходів для відшкодування незаконних витрат, регулювання обсягів фінансування служб контрольно-ревізійних органів [5, с.608].

Щодо вирішення проблеми регіональних бюджетів, то в цьому випадку, ми пропонуємо такі шляхи їх вирішення:

- введення в податкову систему країни вагомих за величиною, реальних і зручних за мобілізацією місцевих податків;

- щорічне регулювання доходів і витрат кожного регіонального бюджету;
- розподіл між усіма ланками бюджетної системи загальнодержавних доходів на постійній нормативній основі;
- державне регулювання міжбюджетних потоків і нормування фінансових ресурсів.

Також, на думку Бубенко І. В., для досягнення оптимальних співвідношень необхідно надати органам місцевого самоврядування більшої фінансової самостійності. Це повинно привести до того, що жителі муніципального утворення зможуть безпосередньо впливати на той рівень і спектр соціальних послуг, що їм надаються, а також впливати і на вибір способу фінансування цих послуг [2, с. 55].

Отже, підводячи підсумок, ми можемо стверджувати, що на жаль, перед Україною у сфері державного фінансового контролю стоїть ряд перешкод на шляху до ефективного, економного та цільового використання бюджетних коштів. Все це залежить від комплексності, своєчасності й повноти здійснення контролю у сфері державного фінансування. Більшість із цих функцій покладено на Державну контрольно-ревізійну службу, яка теж стикається з рядом проблем в ході своєї діяльності.

Проте, ми пропонуємо здійснити ряд реформ, перш за все, на законодавчому рівні, для забезпечення максимальної ефективності фінансового контролю як на загальнодержавному рівні, так і на нижчому рівні – рівні місцевого самоврядування. Незважаючи на існування ряду вагомих перешкод у здійсненні нагляду за цільовим використанням бюджетних коштів і майна, слід, проте, констатувати, що кількість фінансових порушень з року в рік не зменшується.

Список використаних джерел:

1. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997 № 280/97 [Текст] / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. — 1997. — № 24.
2. Бубенко І. В. Проблеми фінансового контролю на регіональному рівні [Текст] / І. В. Бубенко, В. Л. Бутенко // Економічний простір. — 2008. — № 11
3. Рева Т. М. Місцеві фінанси : Навч. Посібник. [Текст] / Т. М. Рева, К. Ф. Ковальчук, Н. В. Кучкова. — К. : Центр убової літератури, 2007. — 208 с.
4. Стефанок І. Б. Державний фінансовий контроль: проблеми ідентифікації визначення системи [Текст] / І. Б. Стефанок // Фінанси України. — 2009. — № 11(168)
5. Юрій, С.І. Казначейська система: підручник. [Текст] / С.І. Юрій, В. І. Стоян, О. С. Даневич. — Тернопіль : Карп-Бланш, 2006. — 818с.

Катерина Гнатюк,

Наук. кер. - Федорюк А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Україна продовжує розвиватися як країна з високою часткою сировинних галузей промисловості, де переважає сфера низьконаукоємкого матеріального виробництва. Відомо, що рівень розвитку країни залежить від рівня розвитку інноваційної діяльності, тому впровадження інновацій є головним чинником успіху підприємства, який впливає і на рівень розвитку країни загалом.

В Україні, практично не створені умови для ефективного здійснення інноваційної діяльності. Перешкоди фінансового, політичного, правового характеру постають на шляху масової реалізації інновацій. А саме процеси створення нових інноваційних структур, які здатні реалізовувати цілком комерційні проекти, мають стихійний характер.

Закон України "Про інноваційну діяльність" визначає інновації як новостворені і вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери; а інноваційну діяльність - як діяльність, що спрямована на вирішення і комерціалізацію результатів наукових розробок та досліджень і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг [1, ст.1].

Правові, економічні та організаційні основи формування та реалізації інноваційної діяльності в Україні визначає Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" . Його основною метою є створення правової бази для концентрації ресурсів держави на провідних напрямках науково-технічного оновлення виробництва та сфери послуг у країні, забезпечення внутрішнього ринку конкурентною наукоємною продукцією та виходу з нею на світові ринки [5, с.82].

На державному рівні розвиток інноваційної діяльності підтримувався головним чином у двох напрямках: шляхом формування різноманітних фінансових механізмів – фондів, у тому числі венчурних і позабюджетних, а також через спів фінансування створення інноваційної інфраструктури, такої як технопарки, інноваційні-технологічні центри, інкубатори. У теперішній час планується також формування кількох особливих економічних (техніко - впроваджувальних) зон [3, с.156].

Більшість зі створених фондів і об'єктів інфраструктури спрямована на підтримку малого інноваційного бізнесу. Незважаючи на досить значне число об'єктів новітньої структури, що існують номінально, їхня фактична ефективність невисока, а число малих інноваційних підприємств в Україні не зростає. У середньому оцінки показують, що працюючими можна вважати близько 10 відсотків об'єктів інфраструктури, що значаться як інноваційні. Повною мірою такий результат пояснюється тим, що багато інфраструктурних об'єктів формувалося винятково під завдання одержання додаткових бюджетних коштів, а моніторингу їхньої діяльності держава не здійснювала.

Отже, основними проблемами інноваційного розвитку в Україні та її регіонах на сучасному етапі є:

- відсутність реальних механізмів об'єднання наявних ресурсів, їх концентрації на найбільш значних та перспективних напрямках розвитку;
- відсутність залежності між збільшенням обсягу продажу приватними компаніями і зростання фінансування здійснених ними досліджень і розробок;
- інноваційна політика немає чіткої спрямованості у вирішенні конкретних економічних проблем регіонів, в їх реструктуризації з врахуванням ринкових чинників;
- процедура реєстрації інноваційного проекту є дуже тривалою, тому не захоплює юридичних чи фізичних осіб до її проходження.

Держава практично не захоплює промисловість до фінансування досліджень і розробок і не стимулює інноваційну діяльність на підприємствах. Непряме регулювання не розвинуто, а податкові пільги призначені тільки науковим організаціям незалежно від напрямку і результатів їхньої роботи. Тому актуальною залишається проблема несприйняття промисловістю нових розробок учених. У процесі вирішення питань створення бази для досліджень та їх фінансування крім державної підтримки суттєву роль відіграють контакти навчальних закладів із промисловістю. Стає необхідним використання наукової та матеріальної бази підприємств для наукових досліджень, а брак коштів потребує участі приватних підприємств у їх фінансуванні. З іншого боку, підтримка вищої школи промисловістю – це інвестиції в майбутнє країни. Через вищу школу здійснюється зв'язок між майбутньою конкурентоспроможністю країни та її науково-технічним лідерством. Без розширення бази наукових знань промисловість виявиться неспроможною ефективно задовольняти майбутні потреби людей та використовувати нові можливості ринку.

Згідно із порядком про державну реєстрацію інноваційних проектів суб'єкт інноваційної діяльності, який заявляє інноваційний проект на державну реєстрацію, подає до Комітету велику кількість документів. [4, ст. п.2]

Зважаючи на великий об'єм роботи у зв'язку із збором та поданням усіх документів до Державного комітету з питань науки, інновацій та інформатизації, на мою думку, доцільно буде внести деякі зміни до цього порядку, наприклад : для спрощення процедури збору документів дозволити в першу чергу пред'явити лише 3 пункти цього порядку: 1) заяву про розгляд інноваційного проекту згідно із затвердженою Комітетом формою; 2) інноваційний проект згідно із затвердженою Комітетом формою у трьох примірниках, що прошиті, пронумеровані, засвідчені підписом і печаткою заявника; 3) бізнес-план інноваційного проекту на паперовому та електронному носіях;

В разі якщо після розгляду поданих документів проект зацікавить Комітет, тоді повідомити заявника про необхідність подання інших документів. Така зміна призведе до: скорочення термінів розгляду поданих проектів від 3 місяців до 2-х або й одного; полегшення збору документів заявників; прискорення роботи Комітету, оскільки зменшиться обсяг перевірки даних по поданим заявам.

Таким чином, інноваційна діяльність підприємств стримується такими факторами, як відсутність фінансування, недостатність інформації про ринки збуту, високі кредитні ставки, недосконалість податкової системи та пільгового режиму для здійснення інноваційної діяльності, міграція фахівців високого рівня, науковців. Також однією з проблем є недосконалість законодавчої бази у сфері інновацій, деякі статті можуть викликати суперечки. Так, Статтею 17 ЗУ Про інноваційну діяльність передбачається, що суб'єктам інноваційної діяльності для виконання ними інноваційних проектів може бути надана різного роду фінансова підтримка.

А в Статті 13 (Державна реєстрація інноваційних проектів) зазначено: що державна реєстрація інноваційного проекту не передбачає будь-яких зобов'язань щодо бюджетного кредитування його виконання чи іншої державної фінансової підтримки. [1, ст.17,13]. На цій підставі можуть виникнути суперечки щодо надання фінансування.

Отже, для покращення рівня інноваційної активності в Україні необхідно дати інноваторам, підприємствам хорошу, стабільну, беззаперечну опору у вигляді законодавчої бази.

Сьогодні в Україні існує декілька головних чинників – зароз інноваційній безпеці України:

недостатній рівень фінансування науково-технічних робіт, слабкий розвиток інфраструктури трансферу технологій, зниження рівня "інтелектуалізації" експорту і зростання імпортозалежності країни від наукоємних товарів, незадовільне інформаційне забезпечення інноваційної сфери, недосконалість податкової системи та відсутність державної підтримки, повільний розвиток ефективних форм інноваційної діяльності.

Виходячи з вище зазначеного, можна виділити основні шляхи активізації інноваційної діяльності в Україні у сучасних умовах господарювання: по-перше, розробку і запровадження механізму надання пільг промисловим підприємствам, які впроваджують і реалізують інноваційну продукцію; по-друге, поширення практики надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі знижкою кредитної ставки. по-третє, створення «опори» для суб'єктів інноваційної діяльності.

Успішна інноваційна діяльність промислових підприємств сприяла б розширенню асортименту продукції, створенню нових ринків збуту в Україні, збереженню і розширенню традиційних ринків збуту, забезпечення відповідності сучасним правилам і стандартам, зростанню виробничих потужностей, поліпшенню умов праці.

Список використаних джерел:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 року №940-IV, ВВР України №936;
2. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», ВВР України №13;
3. Говоруха Ж.А. Питання розвитку інноваційної діяльності підприємств України // Актуальні проблеми економіки. - 2007. - № 8 (74). - С.107.
4. Порядок державної реєстрації інноваційних проєктів і ведення Державного реєстру інноваційних проєктів від 28.07.2010, №650
5. Професійна освіта в зарубіжних країнах: порівняльний аналіз: Монографія / За ред. Н.Г. Нікало, В.О. Кудна. - Черкаси: Вибір, 2002. - 322 с.

Іванна Гойло,

Наук. кер.- Федорук А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВИ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Проблема державного регулювання підприємництва досить гостро стоїть на даному етапі економічного розвитку України. Необхідно визначити оптимальний ступінь державного втручання у підприємницьку діяльність з тим, щоб з одного боку забезпечити ефективне функціонування приватного сектора економіки та отримання ним високих прибутків, а з іншого – створити передумови для збалансованого росту економіки країни загалом та підвищення рівня добробуту громадян.

Актуальність даної теми полягає в значній відповідальності держави щодо розвитку й стимулювання підприємницького сектора, який поступово розширюється, зокрема, бажання України цілковито інтегруватися у світову економічну та політичну спільноту, що потребує переосмислення основних принципів ведення бізнесу і ролі держави у цьому процесі.

Дана тема неодноразово піднімалась і досліджувалась у працях провідних українських та російських вчених, таких як Добровольська В.А, Стеченко Д.М., Стороженко О.М, Покатаєва О.В та ін. В їх працях розкривались основні напрями державного економічного регулювання, яке зокрема підходило для економічної системи нашої країни [6, с.206].

Мета роботи полягає в дослідженні державного регулювання у сфері підприємництва.

Для досягнення мети були поставлені такі задачі:

- > дослідження функціонування механізму державного регулювання підприємництва;
- > дослідження ролі держави в підприємницькому середовищі.

Об'єктом дослідження є державне регулювання розвитку підприємництва в Україні.

Предмет дослідження – функціонування механізму державного регулювання підприємництва.

Підприємницька діяльність в Україні регулюється Конституцією України, яка гарантує право займатися підприємницькою діяльністю, не забороненою законом [1, ст. 42].

Підприємництво – це багатогранне соціально-економічне явище, де кожен з безпосередніх учасників має можливість знайти своє місце, а зовнішні учасники процесу отримати позитивні результати: держава – економічне зростання, збільшення ВВП та числа робочих місць; місцева влада – податки; громадяни – стабільність та добробут.

Усі країни світу абсолютно впевнені у необхідності створення сприятливих умов для розвитку бізнесу та зменшенню адміністративних бар'єрів. На світовому рівні підприємництва є способом участі мільйонів людей як в економічному житті власних країн, так і в міжнародному розподілі праці.

В Україні процес формування законодавчої бази в сфері малого та середнього підприємництва пройшов декілька етапів. На різних етапах розвитку нашої держави по різному будувалась і державна політика розвитку підприємництва [4, с.60].

Реальне формування такої політики в Україні пройшло 4 етапи.

Перший розпочався з прийняття 7 лютого 1991 року Верховною Радою України Закону України "Про підприємництво", другий – схвалення Кабінетом Міністрів України Концепції державної політики розвитку малого підприємництва у 1996 році, третій етап – після прийняття указу Президента України "Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності" в лютому 1998 р. і з 1 січня 2004 року – четвертий етап – почали діяти нові нормативно-правові акти: Цивільний кодекс України і Господарський кодекс України, нововведення які зачіпають кожен суб'єкт підприємства.

На сьогоднішній день формується новий етап у розвитку підприємництва, оскільки, Верховна Рада України приймає новий Податковий кодекс, який, в принципі, спрямований на знищення малого та середнього бізнесу, але до чого він приведе підприємницьку діяльність нашої країни покаже час.

Важливо усвідомлювати, що для нормального функціонування підприємницького середовища мають бути забезпечені такі обов'язкові умови: стабільна національна кредитно-грошова система; пільгова система оподаткування, що сприяла б швидкому припливу фінансових коштів у сферу бізнесу; активно діюча система інфраструктурної підтримки підприємницької діяльності (комерційні банки, товарно-сировинні біржі, страхові компанії, науково-консультативні та навчальні центри загального розвитку підприємництва, менеджменту, маркетингу тощо); державна підтримка підприємництва в галузі фінансів і матеріально-технічного забезпечення (особливо під час започаткування та становлення); ефективний захист промислової та інтелектуальної власності; спрощена процедура регулювання підприємницької діяльності державними органами управління національним господарством; права захищеність підприємництва; формування в суспільстві привабливого іміджу підприємництва, толерантного ставлення до його тимчасових невдач [3, с.36].

Більшість українських підприємців вважають, що проблемою в плані якості управління є: проблеми з оподаткуванням; нечесна конкуренція і різноманітні дескредитаційні технології і штрафи; регулювання господарської діяльності; неадекватна інфраструктура; проблеми з отриманням грошей; незабезпеченість прав власника.

Що стосується проблем оподаткування, досвід свідчить, що нестабільність податкового законодавства і велику кількість податків лагодять перешкоди більше, ніж сам рівень податків.

Проблема податків – це, перш за все, проблема державної політики. Податки повинні сприяти залученню інвестицій, національному прогресу, вирішувати питання конкурентноздатності української продукції. Складова частина цієї проблеми – моральність існуючої системи податків, взаємин між державою в особі податкової адміністрації і платника податків, адміністрування податків. Все це приводить до появи тінювого сектора, який «командує» сьогодні не лише економічним полем, але, на жаль, і політикою в українській державі.

Державна політика сприяння розвитку підприємницької діяльності, метою якої є економічне зростання, завжди повинна поєднувати в собі як регулятивні, так і дерегулятивні функції.

Важливою передумовою успішного розвитку підприємництва в Україні має стати створення ефективного механізму державного регулювання підприємництва. Зарубіжний досвід і аналіз вітчизняної практики розвитку підприємницьких структур свідчать, що державна підприємницька політика має включати такі складові державного регулювання всіх тих процесів, що відбуваються в підприємницькому середовищі та є формотворчими його чинниками:

- політика роздержавлення та приватизації;
- конкурентна або антимонопольна політика;
- інститут банкрутства суб'єктів підприємства тощо [6, с.207].

Унаслідок реформування відносин власності в Україні передбачається, що в деяких галузях національного господарства, зокрема в легкій і харчовій промисловості, сільському господарстві, торгівлі та сфері побутового обслуговування, питома вага недержавного сектору економіки (кількісно) становитиме 95—100%. У цілому в промисловості кількість підприємств недержавного сектору має перевищувати 75% з обсягом виробленої продукції понад 50%. У таких країнах, наприклад, як США, частка державного сектору становить 10%, Германия — 20%, Франція — 40%, Швеція — 50%, Данія — 60%. Це доводить, що і державний сектор спроможний бути висококонкурентним та ефективним, якщо він функціонує за законами ринку, а не розраховує на бюджетне фінансування та різного роду пільги.

Другим формотворчим чинником становлення підприємницького середовища є конкурентна (антимонопольна) політика держави, політика, що спрямована на запобігання монополійній діяльності, на її обмеження та припинення, а отже, — на розвиток цивілізованої конкуренції.

Третім формотворчим чинником, що сприяє формуванню підприємницького середовища в Україні, є інститут банкрутства — загальний інструмент підприємницької політики, що виявляє неефективну діяльність підприємницьких структур, їхню неспроможність розрахуватися з

державою та кредиторами, гарантуючи захист інтересів останніх та розробляючи заходи для запобігання банкрутству.

Роль держави як суб'єкта підприємницького процесу може бути різною залежно від суспільних умов, ситуації, яка склалась у сфері ділової активності, і тих цілей, які ставить перед собою держава.

Залежно від конкретної ситуації держава може бути:

- > «галъмами» розвитку підприємництва, коли вона створює умови не сприятливі умови для розвитку підприємництва або навіть забороняє його;
- > стороннім спостерігачем, коли держава прямо не протидіє розвитку підприємництва, але в той же час і не сприяє цьому розвитку;
- > прискорювачем підприємницького процесу, коли держава веде постійний і активний пошук заходів по залученню до підприємницького процесу нових економічних агентів (нерідко така цілеспрямована діяльність держави викликає "вибух" підприємницької активності і приводить до "буму" підприємництва) [5, с.63].

Підводячи підсумки, з вищесказаного можна зробити такі висновки:

Підприємницька діяльність – це додаткові надходження до державного бюджету, нові робочі місця, розширення виробництва товарів і послуг як промислового, так і побутового призначення, запровадження ноу-хау та інших досягнень науково-технічного прогресу і, нарешті, – підвищення добробуту населення.

Необхідно сказати, що роль держави у розвитку підприємництва може бути різною : стримуючою, прискорюючою або бути стороннім спостерігачем, залежно від тих цілей, які вона перед собою ставить.

Податкові і регулювальні норми після ухвалення повинні залишатися стабільними хоча би протягом певного терміну, що позитивно відіб'ється на розвитку підприємництва.

Цивілізовані взаємовідносини між державою і підприємцями повинні мати взаємодоброзичливий, вимогливий та економічно – соціально вигідний характер. Звісно ж ці відносини не були і не можуть бути рівними і безхмарними. Однак, державне втручання мусить розглядатися господарськими суб'єктами всіх рівнів не просто як складова частина ринкового господарства, але, насамперед, як об'єкт власного економічного інтересу.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: Затверджена ВРВ від 28 червня 1996р. № 254/96-ВР - розділ II, стаття 42; - З змінами і доповненнями від 1 лютого 2011р. - Відомості ВРВ № 30, с.68;
2. Про підприємництво: Закон України від 7 лютого 1991 року № 782-ХІ, (втратив чинність крім статті 4). – Відомості ВРВ № 18, с. 144;
3. Грабовацький Б.І. : Великі проблеми малого бізнесу. //Людина і Закон. – 2009. – № 11. –с. 28 – 36,;
4. Кишко О.Б.: Нововведення в організації господарської діяльності.//Теорія і практика управління. – 2008. – №94. – с.57-60;
5. Кюова І., Верслок З.О.: Роль якості управління в розвитку малого та середнього бізнесу: регіональний аспект. ПРОООН. – Київ. – 2009. – с.56–67;
6. Ткаченко Т. «Проблеми державного регулювання підприємницької діяльності в Україні» Тезиси. Збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми управління»: частина I / Укл.: Б.В.Новіков, І.І.Федорів та інш. -К.: ІВЦ «Толітехніка», 2007. - 236с. (с.206-207).

Олександра Гончар,

Наук. кер.- Федорук А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВОГО ОБІГУ

У період становлення в Україні правової держави та становлення ринкової економіки, подолання адміністративного всевладдя колишніх структур фінансових органів у сфері грошових відносин і їх чітке правове регулювання має величезне значення.

«Правове регулювання - найважливіший інструмент управління суспільством»

Укладення економічного і соціального життя суспільства, забезпечення гарантій прав, свобод, обов'язків громадян, зміцнення правопорядку і дисципліни зумовлюють підвищення ролі правового регулювання.

У міру розвитку розрахунково-грошових відносин, зміцнення ринкової економіки все більшого значення набуває механізм правового регулювання грошових розрахунків.

Безліч проблем є в правовому забезпеченні розрахунково-грошових відносин. Однією з проблем є недостатність у регулюванні діяльності фінансових структур на рівні наявних нормативних актів, які в даний час суперечать один одному, їх тлумачення представляє велику складність, застаріли і неадекватні потребам ринкової економіки.

Актуальність розгляду даної теми пояснюється тим, що у функціонуванні ринкової економіки головною роллю відіграють гроші і грошовий обіг в державі.

У вітчизняній юридичній літературі проблеми правового регулювання грошової системи не отримали достатнього наукового опрацювання.

Серед правознавців, хто приділив увагу цим питанням можна назвати М.М. Агаркова, Л.К. Воронову, Я.А. Гейвандова, А.М. Гуляєва, Л.Г. Єфімову, Б.М. Іванова, М.Л. Когана, Н.А. Куфакową, М.П. Кучервенка, В.О. Лапача, Л.А. Лунца, М.С. Матрохіна, О.П. Орлюк, Ю.А. Ровинського, Ф.К. Савіні, А.О. Селіванова, Г.А. Тосуняна, Н.І. Хімічеву та ін.

Метою дослідження є розробка теоретичної моделі грошової системи України як організаційно-правової форми грошового обігу. Відповідно до зазначеної мети були поставлені наступні завдання: здійснити аналіз змісту поняття "грошовий обіг"; дослідити структуру грошового обігу України і проаналізувати специфіку правового регулювання.

Об'єктом дослідження є грошова система України як організаційно-правова форма грошового обігу.

Предмет дослідження становлять теоретичні й методологічні проблеми правового регулювання грошового обігу в Україні.

Грошовий обіг – це рух грошей у процесі виробництва, розподілу і споживання національного продукту, який здійснюється шляхом готівкових та безготівкових розрахунків. Грошовий оборот – це сукупність всіх грошових платежів і розрахунків, що відбуваються в народному господарстві.

Грошова система нашої держави складається з таких елементів: грошової одиниці та її найменування, масштабу цін, видів законних платіжних засобів, платіжного обороту та його організації, механізму регулювання грошового обігу та органів, що його здійснюють. Грошова система України характеризується тим, що вирішальну роль в організації та функціонуванні грошової системи відіграють Верховна Рада України та Національний банк України.

Грошовий оборот ділиться на 2 взаємопов'язані частини: сфера готівкового обігу; сфера безготівкового обігу.

Готівка, як правило використовується при виплаті заробітної плати, пенсій, стипендій, а також при купівлі товарів і послуг у роздрібній торгівлі, розміщення коштів у банківських внесках, тощо.

У сфері безготівкового обігу рух грошей здійснюється у вигляді перерахування сум через рахунки в банках. У безготівковій формі здійснюється більшість операцій, в тому числі і розрахунки між підприємствами.

Реалізація в Україні двох форм грошового обігу пов'язана з формуванням трьохрівневої системи правового регулювання. Перший рівень утворюють норми Конституції України, які є основою для розвитку спеціального законодавства, що регулює грошовий обіг. Другий рівень складають спеціальні закони, деталізація змісту яких здійснюється на третьому рівні, що охоплює нормативні акти Президента України, КМУ, НБУ, Мінфіну України, інших міністерств і відомств. Остання група актів законодавства деталізуючи чи доповнюючи норми законів, безпосередньо визначає можливості застосування відповідних форм грошових розрахунків, порядок і умови їх реалізації.[9,с.70]

Правові основи організації грошового обігу в Україні закладено в Конституції України та в Законах України "Про Національний банк України", "Про платіжні системи та переказ грошей в Україні".

В ст. 92 Конституції України передбачено, що засади створення і функціонування грошового ринку, статус національної валюти, а також статус іноземних валют на території України встановлюється виключно законами України.

У ст. 100 Конституції України визначено що основні засади грошово-кредитної політики та здійснення контролю за її проведенням покладено на Раду Національного банку України.

В Конституції України також закріплено, що офіційною грошовою одиницею України є гривня, а основною функцією Національного банку України є забезпечення стабільності грошової одиниці України.[1,ст.35]

Важливу роль у встановленні правової основи взаємовідносин між суб'єктами господарювання і банками з приводу функціонування банківських рахунків та порядку переказу грошей відіграє Закон України від 5 квітня 2001 року «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні». В цьому законі визначені загальні засади функціонування платіжних систем в Україні, поняття та загальний порядок проведення переказу грошей в межах України і відповідальність суб'єктів, захист інформації при проведенні переказу грошей.

Даним законом передбачено, що загальні засади функціонування платіжних систем в Україні, відносини у сфері переказу коштів регулюються Конституцією України, законами України "Про Національний банк України", "Про банки і банківську діяльність", "Про поштовий зв'язок", іншими актами законодавства України та нормативно-правовими актами Національного банку України, а також Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів Міжнародної торгової палати, Уніфікованими правилами з інкасо Міжнародної торгової палати, Уніфікованими правилами по договірних гарантіях Міжнародної торгової палати та іншими міжнародно-правовими актами з питань переказу коштів.[4,ст.9]

Основними завданнями правового регулювання грошового обігу в Україні є: забезпечення

чіткого розмежування повноважень і відповідальності в сфері грошового обігу між органами держави; забезпечення органам держави за допомогою норм оперативного регулювати і контролювати грошовий обіг в країні; підтримання необхідного темпу зростання грошової маси в обігу і правильного співвідношення між готівковим і безготівковим грошовим обігом з метою ефективного функціонування економіки країни.

Однак, споглядаючи на ситуацію в нашій державі, щораз переконаємось в неефективності виконання цих завдань державною владою.

За період з липня 2008 по липень 2010 грошова база (емісія грошей) збільшилася більш ніж на 60 млрд. грн. У відсотковому співвідношенні це зростання загальної кількості грошей на 36,7%. Влада, зокрема НБУ пояснювали свої дії тим, що завдяки емісії Україна змогла уникнути більшого падіння вартості гривні.

Наслідки таких дій можна було в діях населення. Різко зростає недовіра до національної валюти, банків та влади зокрема. Українці масово скуповували долари США та євро. В країні спостерігалась повна ліквідація централізованої системи управління економіки, що й призвело до таких наслідків.

Грошова система створюється державою в особі зазначених вище органів і має нормативно-правовий характер. Національний банк провадить суворе розмежування сфер готівкового і безготівкового грошового обігу на території України, надаючи особливого значення нормативному регулюванню готівкового грошового обігу.

Основними нормативними документами, прийнятими НБУ, в цій сфері є: Інструкція про організацію роботи з готівкового обігу установами банків України; Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні; Правила організації розрахунково-касового обслуговування комерційними банками клієнтів і взаємовідносин з цього питання між територіальними управліннями Національного банку України та комерційними банками в національній валюті; Інструкція з організації емісійно-касової роботи в установах банків України; Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті.

Грошовий обіг як об'єкт фінансово-правового регулювання являє собою безперервний рух грошей при виконанні ними своїх функцій у готівковій і безготівковій формах, який обслуговує реалізацію товарів, а також нетоварні платежі й розрахунки в економіці. Він являє собою не тільки особливий економічний процес, але й складає особливу сферу суспільного відтворення, де цей процес проходить. [10, с.157]

Суспільні відносини, що пов'язані з організацією і функціонуванням грошового обігу є різновидом фінансових правовідносин, оскільки вони: виникають із приводу встановлення і впровадження в економіку і забезпечення функціонування там специфічних вартісних еквівалентів – грошей, без яких у сучасних умовах неможливо увести саму фінансову діяльність держави; є не просто формою прояву організуючого впливу держави на процеси суспільного відтворення з метою створення і функціонування централізованих і децентралізованих фондів коштів, в основі якого лежить практичне застосування функцій і форм грошей, а є їх владно-майновим фундаментом; з огляду на особливе значення грошових форм і функцій грошей, використовуваних державою з метою організації фінансової діяльності стосуються як кожного окремо узятого фонду коштів, так і усієї їх системи в цілому.

Фінансово-правовий інститут грошового обігу являє собою певну сукупність взаємопов'язаних фінансово-правових норм, які регулюють суспільні відносини, що пов'язані з організацією функціонування безперервного руху грошей у різних формах їх матеріального буття, з одного боку, та у відповідних сферах, секторах, площинах і каналах руху в економіці – з другого. Зовнішньою формою фінансово-правового інституту виступає відповідне законодавство, особливістю якого є багаторівнева структура та відсутність достатнього ступеня зовнішньої систематизації, з одного боку, та досить високий рівень внутрішньої систематизації з другого.[10, с.234]

Отже, аналізуючи вищесказане, можна дійти висновку, що правове регулювання грошового обігу та грошової системи загалом не є досить дієвим, особливо це спостерігається при кризових явищах в економіці. Велика увага приділяється регулюванню безготівкових розрахунків, проте ми можемо спостерігати досить не ефективне регулювання готівкової сфери обігу, що є надзвичайно негативним явищем для грошової системи загалом.

Влада своїми діями не забезпечує оперативного регулювання і контролю грошового обігу в країні, не спостерігається також підтримання необхідного темпу зростання грошової маси в обігу. Про це свідчить високий ступінь недовіри населення до національної валюти та банків. Більшість населення зберігають свої гроші в доларах США та євро, деякі віддають перевагу зберіганню коштів у «скляних банках»...І навіть після подолання Україною кризи ці явища є досить розповсюдженими.

Адже будь-яка теоретична оцінка стану народного господарства, визначення цілей

економічної політики та практичних заходів щодо їх реалізації будуть помилковими без урахування змін у грошовій сфері. Так відбувається тому, що грошовий обіг є найважливішим елементом ринкової економіки, а його стійкість має виключне значення для її нормального функціонування. Добре функціонуюча грошова система сприяє максимальному використанню матеріальних та трудових ресурсів. І навпаки, розбалансована грошова система порушує кругообіг доходів і витрат, паралізує життєву силу суспільства, викликаючи коливання рівня виробництва, зайнятості і ціл.

Аналіз сучасного стану економіки і тенденцій розвитку грошової політики України необхідний для того, щоб дати оцінку «зусиллям уряду щодо стабілізації економічного становища і виробити рекомендації щодо здійснення в даних умовах заходів, спрямованих на нормальний розвиток грошового обігу і господарства країни в цілому. Державне регулювання грошового обігу повинно сприяти створенню передумов економічного зростання, що є першорядним завданням для народного господарства України.

Список використаних джерел:

1. Конституція України. Київ. Феміна. ВРУ № 254/96-ВР. 28.06.1996 ВРУ
2. Бюджетний кодекс Верховної Ради України від 08.07.2010 № 2456-ІІ
3. Закон України «Про Національний банк України»// ВВР № 14, 2000
4. Закон України «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні»// ВВР № 34, 2001
5. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 7.12.2000 р./ ВВР № 2, 2001
6. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затв. постановою Правління Національного банку України від 15 грудня 2004 р. № 637
7. Інструкція про касові операції в банках України, затв. постановою Правління Національного банку України від 14.08.2003 N 337 і зареєстр. в Міністерстві юстиції України 05.09.2003 за N 768/8089 (із змінами)
8. Інструкція „Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті”, затв. постановою Правління Національного банку України від 29 березня 2004 р. за N 377/8976 з наст. змінами.
9. Лаутін В.Д. „Гроші та грошовий обіг”: навчальний посібник – 3-є видання, - Київ: Товариство “Знання”, 2001р.
10. Алізов Е.О. Проблеми правового регулювання грошового обігу в Україні: дис. – д-р юрид. наук: 12.00.07 / Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого. —Х., 2006.

Алла Гречка

Наук. кер.- Федорук А. Л.,

Чернівцький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАПРОВADЖЕННЯ РАМКОВИХ СТАНДАРТИВ БЕЗПЕКИ ТА ПОЛЕГШЕННЯ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ. ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Аналізуючи історію людства та сучасні дні світова торгівля була і буде основою міжнародних економічних відносин. За минулі роки зміцнилась впевненість у тому, що світова торговельна система буде приносити користь усім країнам, зокрема країнам, що розвиваються та країнам з перехідною економікою, але така переконливість не завжди знаходить втілення у відповідній торговельній та митній політиці.

Актуальність даної роботи пов'язується з тим, що міжнародна торгівля як раніше стикається із суттєвими перешкодами у вигляді: тривалої затримки товарів при перетинанні державного кордону, ушкодження упаковки товарів або їх зіпсування під час митного контролю та інше. Тому у 2005 році Всесвітня Митна Організація (далі ВМО) та відповідні митні адміністрації країн – членів ВМО взяли на себе ініціативу щодо створення сучасного механізму реалізації митної політики, основним елементом якого є забезпечення безпеки міжнародного торговельного ланцюга постачання товарів при спрощенні митних процедур, а саме прийняття Рамкових Стандартів з безпеки та полегшення світової торгівлі[1, с.4].

Мета даної роботи полягає в аналізі світового досвіду запровадження стандартів Всесвітньої Митної Організації та перегляд сучасного стану та виявлення перспектив для України.

Завдання роботи – перегляд основних положень Рамкових Стандартів, та перегляд проблем, котрі дані положення можуть вирішити.

Дана тема була представлена в літературі багатьма науковцями, зокрема Денисенком С. І., що розглядав тему Рамкових Стандартів у міжнародних торговельних операціях, Щербакова М. – стандарти ВМО, Павленко Є.Б., Квеліашвілі І.М. та інші.

Далі розглянемо детальніше суть даної проблематики. Міжнародна торгівля – це вельми важливий чинник економічного процвітання. Хоча не існує універсальної моделі для сучасних митних служб, але світова спільнота вважає, що всі заходи розвитку інституційних спроможностей на митницях повинні бути зосереджені на покращенні діяльності в галузі митної справи відповідно до кожного ключового принципу, визначеного в новій редакції Конвенції Кіото, і ключова роль у координації цих зусиль належить ВМО[2, с.5].

Система рамкових стандартів із забезпечення безпеки та сприяння глобальній торгівлі (SAFE) була прийнята в 2003 році. Цей юридично необов'язковий документ містить в собі стандарти із забезпечення безпеки ланцюга постачань та спрощення процедур міжнародної торгівлі, дозволяє

реалізувати інтегроване управління ланцюгом постачань для всіх видів транспорту, сприяє розвитку зв'язків між митними службами з метою виявлення ризикових товарів, а також сприяє співпраці митних органів та ділових кіл за допомогою введення концепції уповноваженого економічного оператора.

Рамкові стандарти ВМО – це пакет з декількох взаємопов'язаних документів, що узагальнюють прогресивну практику та досвід країн, митні адміністрації яких, найповніше відповідають потребам сьогодення, насамперед США та ЄС. Ці документи окреслюють шляхи подальшого розвитку митних адміністрацій, визначаючи такі основні: удосконалення міжнародного митного співробітництва, налагодження співпраці з діловими колами, збільшення повноважень митних адміністрацій у правоохоронній сфері, застосування методів вибіркової та аналізу ризиків, підвищення ролі аналітичної й розвідувальної роботи, комп'ютеризацію, використання більш досконалих технічних засобів митного контролю.

Виконання такого завдання можливе лише за умови модернізації діяльності митних адміністрацій [3].

Рамкові Стандарти безпеки і полегшення світової торгівлі встановлюють мінімальні принципи і стандарти, які, після їх ухвалення, мають стати мінімальним переліком заходів для членів ВМО у сфері забезпечення безпеки та спрощення процедур міжнародної торгівлі.

Переважна більшість країн - членів ВМО висловило готовність впроваджувати принципи Рамкових стандартів, у тому числі Україна (яка є повноправним членом Всесвітньої митної організації з 1992 року). Розглядаючи сучасну ситуацію для України, характерне постійне зростання обсягів та розширенням масштабів міжнародної торгівлі, ускладнення та посилення динамізму торговельних процесів, посиленням вимог міжнародних організацій щодо забезпечення вільного доступу іноземних товарів на внутрішні ринки та зниженням національних торговельних бар'єрів. Відбувається поглиблення інтеграції міжнародних вимог в національну практику митного регулювання України.

Також існують наступні проблеми, а саме:

1. щодо управління персоналом у митній системі, а саме мотивації праці посадових осіб митних органів.

2. усі розвинуті країни спрямовують близько 1,5% бюджетних коштів на фінансування митних органів, в Україні цей показник становить приблизно 0,8% витрат бюджету, що є недостатнім для розвитку матеріально-технічної бази митниць та забезпечення соціальної та матеріальної захищеності працівників митниць.

3. низький рівень оплати праці посадових осіб митних органів призводить до поширення корупції, зловживання службовим становищем або ж переходу до комерційних структур та

4. розробки складних схем ухилення від оподаткування на основі набутих знань та досвіду роботи на митниці [4].

Враховуючи вищезазначене, державна митна служба України підписала Декларацію щодо впровадження Рамкових стандартів ВМО на національному рівні й затвердила Концепцію модернізації діяльності митної служби України (Наказ Держмитслужби України від 17 жовтня 2006 р., № 895) [3], що, як показує практика дає можливість не лише використовувати міжнародні стандарти у розбудові національної митної системи, але й сприятиме кращій погодженості національних пріоритетів у митній сфері з міжнародними стандартами і дозволить ефективніше захищати національні інтереси України у сфері розвитку міжнародної торгівлі та економічної співпраці, перш за все шляхом використання механізмів ВМО для модернізації митних служб та подальшої імплементації стандартів.

Варто зазначити, що запровадження Рамкових Стандартів з безпеки та полегшення світової торгівлі мають ряд особливостей:

➢ Тлумачення і застосування положень стандартів у всіх країнах буде різним через їх рекомендаційний характер;

➢ Рамкові Стандарти призначені для застосування всіма членами ВМО незалежно від рівня їх економічного розвитку що є запорукою використання позитивних факторів глобалізації. Ці стандарти засновані на чотирьох елементах.

По-перше, вони передбачають гармонізацію вимог щодо попереднього електронного повідомлення про вантаж при вхідних, вихідних і транзитних відправленнях.

По-друге, всі країни, приєднуються до Рамкових стандартів, беруть на себе зобов'язання послідовно підходити до питань управління ризиками з метою вирішення питань безпеки.

По-третє, Рамкові стандарти вимагають, щоб за обґрунтованим запитом приймаючої країни, заснованому на порівняльній методиці відстеження ризиків, митна адміністрація країни, що направляла товар, проводила огляд контейнерів і вантажів підвищеного ризику при експорті, бажано з використанням неінтрузивної апаратури виявлення, такої як великоформатні рентенапарати і детектори радіації.

По-четверте, в Рамкових стандартах визначаються пільги, які митні служби будуть надавати компаніям, що дотримують мінімальні стандарти безпеки міжнародної ланцюга поставок товарів і використовують ефективні методи роботи. [5]

В загальному, дані Рамкові Стандарти, зважаючи на ряд вищезазначених проблем України, мали б вирішити ряд наступних проблем: комплексне управління ланцюгом постачання товарів, повноваження на перевірку вантажу, сучасні технології під час огляду, надання попередньої електронної інформації, високий рівень управління персоналом, цільовий вибір та комунікації, оцінка безпеки і т.п.[4]

Отже, підсумовуючи все вищезазначене, слід зауважити те, що Рамкові Стандарти ВМО з безпеки та полегшення світової торгівлі покликані на світове врегулювання взаємовідносин між митними адміністраціями держав учасниць ВМО, полегшеного та безпечного перетину кордону для товарів, в решті-решт використання позитивних факторів глобалізації. Аналізуючи ситуацію в цій сфері для України, існує також ряд проблем, пов'язаних із імплементацією стандартів, через дороговартість даного проекту, корупцію в митних органах, необов'язковість, а просто рекомендаційність для всіх країн учасників Всесвітньої Митної Організації, гнучкість структури.

Список використаних джерел:

1. Денисенко С.І. Рамкові стандарти у міжнародних торговельних операціях // Зовнішня торгівля: право та економіка – 2008. - №4 (39) – с.64 – 69
2. Щербакоева М. Стандарти від ВМО: світова система безпеки // Митниця. – 2006. - №97. – С.4-7
3. Павленко Б.Є. Концептуальні підходи до впровадження Рамкових Стандартів безпеки SAFE та їх роль у процесі боротьби з контрабандою, електронне джерело, режим доступу: http://www.nlbuv.gov.ua/portal/Soc_Gumy/Varnsu_pravo/2009_1/Pavlenko/Pavlenko.htm
4. Кавелашвілі І.М. Пріоритетні напрями розвитку митної служби України у контексті забезпечення національної безпеки, електронне джерело, режим доступу: www.nlbuv.gov.ua/e-journals/trpd/2010-7/zmist/R.../04kvelashvili.pdf
5. Рамкові Стандарти ВМО, електронне джерело, режим доступу: http://ambub.org.ua/files/ram_standart.html

Інна Деркач,

Наук. кер.- Федорюк А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ЗАКОНОДАВЧЕ ВРЕГУЛЮВАННЯ СКЛАДАННЯ, ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТУ ТА КОНТРОЛЬ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ

Інструментом реалізації соціально-економічної політики держави виступає бюджет, форма та зміст якого обумовлені рядом чинників. Показники, які відображені в бюджеті, свідчать про економічний розвиток і політичний устрій, соціальну політику країни.

В Україні зроблено вагомі кроки у вирішенні питання організації виконання Державного бюджету. Сформовано систему фінансових органів, що займаються виконанням Державного бюджету України (Державна казначейська служба), створено правову базу, за допомогою якої регламентується процес виконання державного бюджету, приймаються закони та нормативні акти, що регулюють відносини між державою і юридичними та фізичними особами, між ланками бюджетної системи у процесі виконання Державного бюджету України.

Питанням обліку та аналізу доходів та витрат та ефективності використання бюджетних коштів присвячені праці Атамаса П.И., Голікова В.І., Гуцайлук Л.П., Джоги Р.Т., Зіміної І.А., Іванченко Ю., Каневої І.Т., Лушин В. А. Матвеевої В.О., Сідень О.І., Ткаченко І.Т., Сопка В., Фатеева М.В., Юрій С.І інших.

Необхідність здійснення державою видатків обумовлюється цілою низкою факторів, основними з яких є: утримання державних установ; рівень розвитку регіонів держави; зв'язки видатків із загального державного бюджету з видатками з місцевих бюджетів; форми надання бюджетних коштів;

Дослідження ефективності використання видатків бюджету є важливою темою, оскільки видатки є гарантом економічного розвитку країни та відображають фінансовий стан держави.

Видатки Державного бюджету — кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів передбачених відповідним бюджетом [1, ст.2, п.13].

В використанні бюджетних коштів важливу роль відіграє їх облік. Ефективність використання бюджетних коштів набуває особливого значення при обмеженості державних ресурсів. Державний бюджет за 2006-2010 роки був виконаний з дефіцитом. У 2006 році бюджет був виконаний з дефіцитом у 3,3 млрд. грн., в 2007 році з дефіцитом - 9,8 млрд. грн. і зріс на 6,5 млрд. грн. У 2008 році Державний бюджет України було виконано з дефіцитом у сумі 12,5 млрд. грн., в 2009 році дефіцит становив 19,8 млрд. грн. Дефіцит бюджету в 2010 році склав 64 млрд. грн.. Дана величина у 2010 році була найбільшою за останні 5 років. На 2011 рік дефіцит Державного бюджету заплановано в розмірі 38,6 млрд. грн.. В цих умовах дана тема набуває особливої актуальності. При розгляді даної теми була виділена основна, на нашу думку, проблематика – контроль за ефективним використанням бюджетних коштів при складанні та виконанні бюджету.

За словами російського науковця С. Лушина: „зростання ефективності витрат бюджету аналогічне зростанню ресурсів, але без збільшення податкового тягаря і державної заборгованості, тому це зростання слід розглядати як умову успішного розвитку економіки, культури і країни загалом“ [2, ст.351]

Аналізуючи законодавство України у частині складання та виконання бюджету, були розглянуті проблеми, що виникають при використанні бюджетних коштів, питання відповідальності та заходи впливу до суб'єктів господарювання за порушення бюджетного законодавства.

Бюджет є центральна ланка фінансової системи. У 2001 р. в Україні був прийнятий Бюджетний кодекс України - перше кодифіковане джерело підгалузі фінансового права. З 01.01.2011 року вступив в дію новий Бюджетний кодекс.

Для запровадження ефективного державного контролю за витрачанням коштів бюджетними установами, що фінансуються з Державного і місцевих бюджетів із 1997 р. було здійснено перехід на фінансування цих установ на основі кошторису.

Нормативним документом, який регулює порядок складання кошторису є Постанова Кабінету Міністрів України " Про порядок складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ" (зі змінами та доповненнями) від 28.02.02 №228. Фінансування установ без затвердженого в установленому порядку кошторису забороняється. Правові основи складання, затвердження та виконання кошторису бюджетних установ визначені Кабінетом Міністрів України. Під час обліку виконання кошторису застосовується касовий метод, тому бюджетні установи вдаються до поширеної практики витрачання невикористаних коштів наприкінці року через ризик зменшення асигнувань на наступний рік, що не сприяє ефективному використанню державних ресурсів.

Відповідно до Бюджетного кодексу України основна ідея застосування програмно-цільового методу бюджетування полягає у встановленні безпосереднього зв'язку між виділеними бюджетними коштами і результатами їх використання. "При складанні та виконанні бюджетів всі учасники бюджетного процесу мають прагнути досягнення цілей ... при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів" [1, ст.7].- це є принцип ефективності та результативності. Але при цьому термін "цілі" зводиться лише до переліку установ, які фінансуються за рахунок коштів державного бюджету.

На жаль, формування бюджету починається не з глобальної проблеми, розподіляючись на окремі завдання, а з конкретних завдань, які намагаються вмістити в межі однієї або декількох державних цільових програм. Формування бюджету у розрізі державних цільових програм більше відповідало б сутності програмно-цільового методу. [3, Наукові праці НДФ 1 (42):2008].

Керівник бюджетної установи відповідає за організацію ефективної системи внутрішнього контролю за фінансовою та господарською діяльністю, яка передбачає дотримання вимог цілеспрямованого, ефективного і економічного управління функціями кожного структурного підрозділу [1, ст.26], проте згаданий пункт не має чітких критеріїв ефективності чи неефективності функціонування.

При складанні та затвердженні кошторисів, на нашу думку, необхідно розраховувати статті витрат виходячи з існуючих потреб у фінансуванні. Розпорядникам бюджетних коштів всіх рівнів необхідно обґрунтовано та присягливо підходити до планування бюджетних показників. Хотілося би відмітити, таку негативну тенденцію, що часто у відповідності до планів асигнувань, левова частка видатків припадає на кінець бюджетного року.

Для забезпечення ефективного використання бюджетних коштів необхідний постійний державний фінансовий контроль. Державний фінансовий контроль здійснюється низкою державних органів і все частіше виходить за межі традиційної ролі перевірки дотримання нормативів та фінансової ревізії і комплексного аналізу економічних наслідків використання державних коштів. Його мета полягає у сприянні загальному керівництву видатками, забезпечуючи ефективне використання бюджетних коштів. [4, ст.306]

Бюджетним кодексом визначені повноваження органів, відповідальних за контроль в частині дотримання бюджетного законодавства.

Одним з повноважень Рахункової палати є здійснення контролю за "ефективністю використання та управління коштами Державного бюджету України"[1, ст. 110], органи Державної контрольно-ревізійної служби України мають контролювати "цільове та ефективне використання коштів державного

бюджету та місцевих бюджетів"[1, ст. 113]. На практиці контроль за ефективністю зводиться лише до контролю за відповідністю та дотриманням певних процедур бюджетного процесу.

За вчинення бюджетних правопорушень застосовуються заходи бюджетно-правової відповідальності.

Стаття 116 Бюджетного Кодексу дає визначення порушення бюджетного законодавства. У процесі складання та виконання кошторису самими поширеними порушеннями бюджетного процесу є: включення недостовірних даних до бюджетних запитів, порушення встановлених термінів подання бюджетних запитів або їх неподання, невідповідність платежів взятим бюджетним зобов'язанням та відповідним бюджетним асигнуванням, нецільове використання коштів. У відповідності до здійсненого порушення бюджетного законодавства передбачені заходи впливу [1, ст.117; ст.118], які являють собою попередження про неналежне виконання бюджетного законодавства, зупинення операцій з бюджетними коштами, призупинення бюджетних асигнувань, зменшення бюджетних асигнувань. Рішення про застосування заходів впливу за порушення бюджетного законодавства приймається Міністерством фінансів України, Державним казначейством, органами Державної контрольно - ревізійною службою. Посадові особи, з вини яких допущено порушення бюджетного законодавства, несуть цивільну, дисциплінарну, адміністративну або кримінальну відповідальність [1, ст.121].

Для забезпечення контролю за цілющим та ефективним використанням бюджетних коштів 17.03.2011 року набула чинності Постанова КМУ №255 „Про затвердження Порядку зменшення бюджетних асигнувань розпорядником бюджетних коштів“, в якій розроблений механізм зменшення бюджетних асигнувань розпорядником бюджетних коштів у разі вчинення ними порушення бюджетного законодавства. Проте хочеться відмітити, що часто при затвердженні кошторисів бюджетним установам розподіл помісячних асигнувань не відповідає потребам установи. Наприклад відомі випадки, коли видатки на оплату за складний газ розбиваються пропорційно на весь рік. А насправді використання газу проходить тільки в опалювальний сезон, що призводить до порушення бюджетного законодавства в частині перевищення фактичних видатків над затвердженими помісячними асигнуваннями.

Для забезпечення ефективності використання бюджетних коштів основними напрямками фінансової політики, вважаємо, мають бути: здійснення постійного державного контролю органами, на які покладено такі обов'язки; жорстка економія бюджетних витрат шляхом посилення постійного контролю за витрачанням коштів бюджетів усіх рівнів; впровадження укрупнених фінансових норм витрат на фінансування освіти, охорони здоров'я, культури, підготовки кадрів та інших витрат; фінансування з бюджету тільки під державні програми та державне замовлення; розробка та обґрунтування принципів державної політики доходів для бюджетів різних рівнів; розширення кола учасників ринку державних цінних паперів з метою збільшення неемісійних джерел покриття дефіциту бюджету; забезпечення повного та своєчасного погашення зовнішнього і внутрішнього державного боргу та його обслуговування.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України № 2456 – VI від 08. 07. 2010./Відомості Верховної Ради (ВВР), 2010, N50-51 від 24.12.2010, ст. 572
2. Государственные и муниципальные финансы : Учебник / Под ред. С. И. Лушина, В. А. Слепова. – М.: Экономист, 2007. – 763 с [http://www.e-college.ru/books/xbook107/book/index/index.html?go=part-006*page.htm]
3. Проблеми ефективності використання бюджетних коштів органами виконавчої влади в Україні. Панченко О. В. аспірантка Науково-дослідного фінансового інституту Міністерства фінансів України, директор ТОВ "ІнвестКонсалтинг" Бюджетна політика. Наукові праці НДФІ 1 (42)*2008
4. Казначейська система: Підручник / Юрій С.І., Стоян В.І., Мац М.Й. – Тернопіль, 2002. – 394

Оксана Дутка,

Наук. кер.- Федорюк А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У СФЕРІ ВАЛЮТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Перехід незалежної України до ринкової економіки з багатоманітністю форм власності і господарювання, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності і надання суб'єктам підприємництва права самостійного виходу на зовнішній ринок обумовили становлення нових суспільних відносин, зокрема в сфері валютного регулювання, які потребують належного їх правового регулювання. За роки ринкових перетворень створено фактично новий інститут фінансового права, норми якого принципово по-новому регулюють відносини у сфері використання іноземної валюти в господарському обігу.

Відносини у сфері зовнішньоекономічної діяльності регулюються валютним законодавством. До складу валютного законодавства належать Конституція України, міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, закони України, що регулюють відносини в сфері валютного регулювання і валютного контролю, а також прийняті відповідно до цих законів нормативно-правові акти [5, с.16].

Згідно Декрету КМУ «Про систему валютного регулювання та валютного контролю» валютні операції – це операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, за винятком

операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України; операції, пов'язані з використанням валютних цінностей в міжнародному обігу як засобу платежу, з передаванням заборгованостей та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності; операції, пов'язані з ввезенням, переказуванням і пересиланням на територію України та вивезенням, переказуванням і пересиланням за її меж валютних цінностей [1, п.1.ст.1].

Валютні операції в процесі здійснення суб'єктами господарської діяльності часто здійснюються з порушеннями чинного законодавства. До таких правопорушень відносять: здійснення операцій з валютними цінностями без одержання генеральної чи індивідуальної ліцензії Національного банку України; невиконання уповноваженими банками функцій агента валютного контролю; несвоєчасне подання, приховування або перекручення звітності про валютні операції; невиконання резидентами вимог щодо декларування валютних цінностей та іншого майна; порушення порядку розрахунків у валютних операціях за зовнішньоекономічними договорами (контрактами); одержання резидентом кредиту в іноземній валюті без реєстрації кредитного договору. За вчинення зазначених вище правопорушень до юридичних осіб застосовуються такі фінансові санкції: штраф, пеня, позбавлення ліцензії НБУ на право здійснення операції та виключення банку з Республіканської книги реєстрації банків. [1, п.2 ст.16]. Проте застосування відповідальності за порушення валютного законодавства має ряд проблем, що зумовили актуальність даної роботи.

Однією з проблем регулювання валютних відносин є розосередження контрольних функцій між різними державними органами влади.

Дотримання фізичними та юридичними особами встановленого законодавством порядку здійснення валютних операцій забезпечується уповноваженими органами, до яких належать: Національний банк України, уповноважені банки, Державна податкова інспекція України, Міністерство зв'язку України, Державний митний комітет України. Повноваження зазначених органів закріплені різними нормативними актами, які практично не пов'язані один з одним і не створюють єдиної системи. Про це яскраво свідчать чисельні факти незаконних переказів та пересилок валютних цінностей за кордони України, приховування незаконно, а також законно зароблених валютних коштів від обов'язкового продажу, а також обов'язкового декларування, наприклад, при перетинанні державного кордону України, проведення незаконних валютних операцій, зв'язаних з тіншовим обігом валютних коштів всупереч вимогам діючого валютного законодавства. [6, с.58]

Таким чином, розосередження контрольних функцій в галузі регулювання валютних відносин між різними державними органами влади не сприяє ефективному застосуванню відповідальності за порушення валютного законодавства.

Виходячи з даної ситуації зрозуміло, що було б значно простіше і ефективніше створити (наприклад на базі НБУ) єдиний державний орган, який би безпосередньо здійснював функції валютного контролю і валютного регулювання, а також координував би дії інших державних органів в цій сфері, інших господарюючих суб'єктів, кредитно-фінансових установ незалежно від форми власності та підлеглості. [5, с.18]

Створення подібного органа державної влади дозволить підвищити ефективність державного валютного контролю, а також персоніфікувати відповідальність державних службовців, здійснюючих контролюючі функції.

За порушення правил про валютні операції передбачена адміністративна та кримінальна відповідальність. Проте правова природа фінансових санкцій, що застосовуються за вчинення валютних правопорушень була і залишається дотепер дискусійною. Отже, слід визначити, до якого виду відповідальності належать фінансові санкції.

На теперішній час як практикуючі юристи, так і науковці дедалі все частіше піднімають питання щодо необхідності законодавчого введення так званої «фінансової відповідальності», до якої і відносять фінансові санкції. Поряд з цим прихильники іншої думки стверджують, що валютне правопорушення – це різновид адміністративного правопорушення (проступку), оскільки санкції, що застосовуються до суб'єктів валютного правопорушення мають адміністративно-правову природу.

Немає єдності в розумінні юридичної природи фінансових санкцій і в судовій практиці. Зокрема, господарські суди різних рівнів у справах за участю Національного банку України постановили кілька рішень, згідно з якими фінансові санкції кваліфікуються в одних випадках як санкції цивільно-правової відповідальності, а в інших – як санкції адміністративної відповідальності. При цьому слід додати, що навіть при кваліфікації зазначених праводієносин як адміністративних суди при визначенні строків накладення адміністративного стягнення застосовують різні правові акти [7, с. 23].

Отже, можна зробити висновок, що дотепер науковці мають протилежні погляди з цього питання: від визнання фінансово-правової відповідальності окремим видом юридичної

відповідальності до повного заперечення наявності цього виду юридичної відповідальності.

Вважаємо, що доцільно законодавчо закріпити фінансову відповідальність та фінансові санкції віднести саме до цього виду, що в майбутньому буде допомагати застосуванню відповідальності не тільки за порушення валютного законодавства, а й інших фінансових правопорушень.

Варто вказати на те, що актуальною проблемою валютного законодавства є проблема встановлення строків накладання фінансових санкцій в цій сфері.

Виникнення цієї проблеми зумовлено тим, що строки притягнення до відповідальності, що закріплені в Кодексі України про адміністративні правопорушення (далі - КУпАП), не придатні для застосування по відношенню до юридичних осіб. Такий висновок випливає з аналізу рішення Конституційного суду України від 30 травня 2001 року № 7-рп/2001 зі справи № 1-22/2001 (справа про відповідальність юридичних осіб). Аналогічне рішення міститься і в оглядовому листі Вищого господарського суду України від 27 листопада 2001 року № 01-8/1289 "Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних із застосуванням валютного законодавства" [7, с. 25]. Проте вважаємо, що застосування процесуальних строків, передбачених КУпАП до правопорушень в сфері валютного законодавства, є цілком можливим і доречим, особливо з огляду на те, що норми Кодексу про адміністративні правопорушення мають поширюватися не лише на громадян, а й на юридичних осіб в особі їх керівників та інших відповідальних осіб.

В результаті проведених досліджень, можна дійти висновку, що для вітчизняної правової науки розробка проблем застосування відповідальності за порушення валютного законодавства в умовах розвитку ринкової економіки значною мірою є новим напрямом наукового пошуку. Це зумовлює відсутність комплексних системних монографічних досліджень, а фрагментарне висвітлення зазначеної проблеми не вирішує її. В той же час правозастосовча практика державних органів, на які покладено здійснення контрольної діяльності за використанням валютних цінностей, свідчить про об'єктивну необхідність розробки та правового закріплення дієвого ефективного державного механізму здійснення контролю за використанням валютних цінностей, а також гарантій, спрямованих на прискорення процесу валютних надходжень та стримування вивозу валюти з країни, забезпечення виконання вимог законодавства щодо здійснення валютних операцій, запобіганню порушенням валютної дисципліни та удосконалення інституту юридичної відповідальності за валютні правопорушення.

Можна запропонувати декілька шляхів уникнення численних протиріч, що виникають при застосуванні відповідальності за валютні правопорушення: розширити коло суб'єктів адміністративної відповідальності за рахунок включення до нього юридичних осіб; передбачити умови відповідальності і стягнення, які можуть накладатися за вчинення правопорушень у сфері валютного законодавства; встановити чіткий порядок притягнення до адміністративної відповідальності за валютні правопорушення (визначити компетентні органи, строки притягнення) та порядок оскарження рішень про накладення відповідних стягнень.

Необхідно наголосити, що лібералізація юридичної відповідальності за порушення валютного законодавства буде сприяти розвитку ринкових валютних відносин, що ґрунтуються на вільному попиту та пропозиції, що зумовить залучення в нашу країну глобальних іноземних інвестицій, а також сприятиме подальшій інтеграції у Європейський Союз.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: Прийнята на 5 сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, N 30, ст. 141.
2. Кодекс України про адміністративні правопорушення N 8074-10 від 07.12.84. // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1984, додаток до N 51, ст.1122.
3. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 року № 959 - XII // Відомості Верховної Ради (ВВР) № 29 1991, ст. 377.
4. Декрет КМУ від 19 лютого 1993 р. «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993, N 17, ст.184.
5. Горбенко Ганна Валентинівна контроль в Україні // Юридичний журнал № 2/2005, ст. 16 - 19
6. Лотенко Т. О. Проблеми валютного регулювання // Економіка. Фінанси. Право. - №11/2005, ст. 57-59.
7. Пльєшова Олена, Кравченко Людмила Проблеми адміністративної відповідальності юридичних осіб у сфері валютного законодавства // Юридичний журнал № 8/2009, ст. 22 - 26.

Ольга Дячук,

Наук. кер.- Федорюк А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Держава для реалізації своїх функцій і завдань повинна мати державні фінанси. Вони є основним засобом впливу на формування, розподіл і використання централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів, а також забезпечення умов розширеного відтворення. Фінансова сфера діяльності держави, особливо в умовах економічної кризи, є однією з найважливіших. Наявність фінансового контролю об'єктивно обумовлена тим, що

фінансам як економічній категорії притаманні не тільки розподільча, а й контрольна функції. Тому використання державою для виконання своїх функцій фінансового інструментарію вимагає здійснення відповідних контрольних заходів.

Фінансові ресурси вимагають суворого обліку і контролю. З переходом до ринкових відносин змінюється форми власності, а отже, змінюється і фінансова політика. Тому організація та правове забезпечення фінансового контролю потребують удосконалення.

Метою даної роботи є оцінка сучасного стану державного фінансового контролю та виявлення напрямків його вдосконалення.

Теперішній стан справ у сфері державного фінансового контролю не може задовольняти суспільство, оскільки економіка держави несе значні збитки в результаті недотримання фінансово-бюджетної дисципліни підприємствами, установами й організаціями. Тому виникнення і становлення фінансового контролю зумовлене суспільною необхідністю. Основними причинами такого становища є відсутність дієвих механізмів контролю за бюджетними коштами, недосконалість діючої законодавчої бази з питань державного фінансового контролю.

Серед наукових досліджень вітчизняних учених, в яких висвітлено проблеми державного фінансового контролю, заслуговують на увагу праці: Алісов Є.О., І.А. Белобжецький, Білуха М., Ю.М. Бажал, Воронова Л.К., Кадькаленко С.Т., Кінашук Л. та ін. Однак слід зазначити, що у своїх публікаціях ці науковці здебільшого розглядають окремі практичні аспекти організації і функціонування державного фінансового контролю.

Як в теоретичному, так і в практичному значенні питання формування системи державного фінансового контролю в Україні набуває особливо важливого значення, оскільки вона є однією зі складових устрою влади в державі, необхідним елементом демократичного керування суспільними, і насамперед фінансовими ресурсами.

Фінансовий контроль забезпечує додержання законів і фінансової дисципліни, адже фінансова діяльність у державі регламентується законними і підзаконними актами.

Правовою основою здійснення фінансового контролю є Конституція України, в якій визначені принципи, основні права, обов'язки державних органів і громадських організацій в галузі контролю. Питання фінансового контролю знайшли свій вираз у законах України, указах Президента України, постановах Кабінету Міністрів, інструкціях, наказах міністерств, статутах та інших актах, які регламентують правове положення органів влади, громадських організацій [4, с.57].

На сьогодні контроль, як зазначає М. Білуха, – це система спостереження і перевірки відповідності процесу функціонування об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням, встановлення результатів управлінського впливу на керований об'єкт виявлення відхилень, допущених у ході виконання цих рішень [3, с.6].

Деяко інша точка зору на фінансовий контроль у Кінашука Л., який визначає фінансовий контроль як діяльність фінансових органів і недержавних організацій щодо забезпечення законності, фінансових дисципліни і доцільності при мобілізації, розподілі та використанні грошових коштів і пов'язаних з цим матеріальних цінностей [2, с.82]. Отже, можна сказати, що фінансовий контроль — це один із видів фінансової діяльності держави з перевірки суб'єктів господарювання всіх форм власності шляхом застосування встановлених чинним законодавством методів контрольної діяльності для виявлення недоліків у фінансовій звітності підприємств, установ, організацій в процесі створення, розподілу, використання грошових фондів.

Офіційна позиція щодо державного фінансового контролю в Україні ще не окреслилась. Так, у Конституції України про всі гілки державної влади сказано багато, але нічого не сказано про важливу функцію, яку виконує Рахункова палата, забезпечуючи владу важелями управління державою, тобто здійснюючи контрольну функцію. [1, Ст 85]

Крім того, у конкретній статті Конституції України доцільно закріпити поняття державного контролю з урахуванням принципу розподілу влади (законодавчої і виконавчої) та особливостей державного устрою країни. У відповідних главах і статтях Конституції потрібно було б визначити, які державні органи влади та посадові особи користуються правом контролю, в яких сферах і яким чином вони його здійснюють. Крім Президента України, це стосується Верховної Ради, її постійних комісій і комітетів, Кабінету Міністрів і Прокуратури України.

Водночас фінансова діяльність держави здійснюється через особливі органи, які реалізують і скеровують її відповідно до наданих повноважень. Це спеціально створена система фінансово-кредитних органів для управління фінансами та здійснення контролю у цій сфері, компетенція якої охоплює всі ланки фінансової системи – бюджет, позабюджетні цільові фонди, децентралізовані фонди підприємств, установ, організацій, страхування та кредитування. До таких органів відносять Міністерство фінансів України, Державне казначейство України, Національний банк України, їх територіальні відділення, управління, Державна митна служба. Спеціальні повноваження у сфері фінансового контролю покладено на органи державної

податкової служби та Контрольно-ревізійної служби України.

Нині недостатньо налагоджена співпраця органів державного відомчого та незалежного фінансового контролю, координація їх дій. Разом з тим, діяльність органів державного фінансового контролю ускладнюється і внаслідок недосконалості та суперечливості чинного законодавства і нормативно-правових актів, які дають змогу по-різному трактувати та розцінювати фінансові операції, показники господарської та бюджетної діяльності, а також надто низького рівня належного попереднього та поточного контролю як з боку органів управління, так і розпорядників бюджетних коштів усіх рівнів.

Із вищезазначеного можна зробити висновок, що в країні склалася, з одного боку, надмірно розгалужена, а з іншого – недостатньо мобільна та дієздатна система органів державного фінансового контролю. Серед усіх проблем, пов'язаних із здійсненням державного фінансового контролю, центральне місце посідає проблема ефективності, а саме ефективності використання бюджетних коштів і державної власності та ефективності самого державного фінансового контролю.

Основними завданнями державного фінансового контролю являються:

- контролю за законністю, доцільністю, своєчасністю та цільовим призначенням і використанням державних фінансових ресурсів (у тому числі бюджетних дотацій, субвенцій, кредитів, тощо);
- контролю за забезпеченням фінансової безпеки держави (у бюджетному процесі);
- контролю за забезпеченням конкурентних умов у всіх сегментах внутрішнього ринку (конкурентного середовища);
- контролю за забезпеченням оптимізації цін у монопольних галузях економіки;
- контролю за законністю і правильністю надання та використання податкових, митних та інших фінансових пільг і переваг, які надаються суб'єктам господарювання;
- контролю за обігом державних коштів в кредитній системі;
- контролю за організацією грошового обігу в цілому;
- контролю за повнотою та своєчасністю виконання банківською системою відповідних операцій з перерахування бюджетних коштів;
- контролю за правильним та економічно обґрунтованим розподілом всіх видів платежів затвердженого бюджету, правильністю і обґрунтованістю розрахунків кошторису призначень;
- контролю за станом, обслуговуванням та погашенням державного зовнішнього і внутрішнього боргу;
- фінансової експертизи проектів міжнародних договорів України, нормативно-правових актів та інших документів, які стосуються державних коштів;
- оцінки фінансового стану та ефективності систем управління і контролю в бюджетних установах, державних і казенних підприємствах, а також підприємств, де є частка державного майна;

➢ контролю за діяльністю органів державної виконавчої влади

Так система державного фінансового контролю має бути цілісною виключно тому, що її «фундаментом» повинні бути єдині принципи, норми та нормативи побудови та функціонування і розв'язання завдань, що стоять перед нею з чітким визначенням контролюючих органів та їх прав, обов'язків і повноважень. Проте основним принципом діяльності кожного контролюючого органу в системі повинен бути принцип незалежності та об'єктивності [2, ст.46].

Варто зазначити, що на даний час державний фінансовий контроль в Україні знаходиться в далеко не ідеальному стані, враховуючи чимало вище перелічених вад. Разом з тим, варто прийняти до уваги той факт, що кількість фінансових порушень не зменшується також через відсутність жорсткої адміністративної відповідальності за бюджетні правопорушення та не відшкодування спричинених збитків, неможливість притягти винних осіб до кримінальної відповідальності, або робиться це вибіркоким методом.

Отже, ефективний фінансовий контроль за управлінням державними коштами є найважливішим чинником зміцнення довіри суспільства до державної влади, засобом консолідації влади і суспільства в досягненні єдиної мети – забезпечення добробуту громадян і стабільності державної влади. Очевидно, що такий контроль лише тоді користуватиметься довірою громадян, коли він буде об'єктивним і незалежним від тих органів виконавчої влади, які розпоряджаються державними коштами.

Список використаних джерел:

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. - 1996. - № 30. - Ст. 141.
2. Алісов Е.О., Воронцова Л.К., Кадьялєнко С.Т. та ін. Фінансове право: Підручник. – Кер. авт. кол. і відп. ред. Воронцова Л.К. – Видання друге, виправлене та доповнене – Х.: Фірма «Консум», 2007. – 496 с.
3. Блуха Т.М. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту: Підручник. – К., – 1996. – С.320.
4. Кіянчук Л. Види фінансового контролю: проблеми класифікації в правовій літературі // Підприємництво, господарство і право. 2006.-№1.- С.57-59.

Ольга Жанківська,

Наук. кер. - Федорюк А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Основою людського розвитку є вища освіта. Вона забезпечує індивідуальний розвиток особистості, майбутнього фахівця, формує інтелектуальний, духовний та виробничий потенціал держави.

Проблеми фінансування вищої освіти в Україні розглядали такі відомі вчені, як В. Андрущенко, В. Свтушевський, І. Каленюк, К. Корсак, В. Кремень, В. Куценко, В. Луговий, О. Навроцький, Ю. Ніколенко, Є. Ніколаєнко, Л. Воронова, А. Дайновський, Л. Савченко, Г. Сапаргалієв, С. Струмилін, Е. Баянов, А. Таранов, М. Тульчинський тощо.

Основним джерелом фінансування витрат на освіту, науку і культуру в Україні є Державний бюджет.

З початком 2001 р. збільшено видатки на освіту в державному бюджеті. Державна політика в галузі вищої освіти і науки спрямована на суттєве покращення оплати праці педагогічних і науково-педагогічних працівників. З 1 січня 2003 р. запроваджено виплати надбавок за вислугу років педагогічним і науково-педагогічним працівникам, допомоги на оздоровлення при наданні щорічної відпустки. У 2010 р. згідно прийнятої постанови №1130 від 5.10.2009 р. КМУ зобов'язувався з 1 січня вчителям, вихователям ЗНЗ, викладачам і майстрам виробничого навчання професійно-технічних навчальних закладів та ВНЗ I – II рівня акредитації державної та комунальної форми власності, керівникам та заступникам керівників зазначених закладів, посади яких віднесені до посад педагогічних працівників, установити надбавку до заробітної плати у розмірі 20 % посадового окладу. Ця постанова втратила чинність з 23 березня 2011р. в зв'язку з прийняттям нової №373 «Про встановлення надбавки педагогічним працівникам дошкільних, позашкільних, загальноосвітніх, професійно-технічних навчальних закладів, вищих навчальних закладів II-III рівня акредитації, інших установ і закладів незалежно від їх підпорядкування».

У 2010 р. Мінсоцті оголосило про зменшення у 2011р. обсягу прийому у ВНЗ за державним замовленням на 42%. У своєму листі (№ 1/9-3 від 06.01.2011) МОНМС пояснює різке скорочення державного замовлення тим, що у 2011 році "чисельність випускників старшої школи скоротиться порівняно з 2010 роком на 142,6 тисяч осіб (на 42,1%) з 338,4 тисяч осіб до 195,8 тисяч". У постанові сказано, що після закінчення бакалаврської програми міністерство встановлює квоти: лише 90% випускників можуть продовжити навчання, 10% априорі вважається, що вони не здатні здобути повну вищу освіту. Далі розподіляється, що 60% повинні йти на навчання на фахівців, а 30% - на магістрів, а по Болонській декларації, яку свого часу підписав міністр освіти України, у нас не повинні бути готуватися фахівці, ми повинні перейти на європейську систему: бакалавр, магістр, доктор Згідно прогнозованих показників у 2011-2012 роках відбудеться зростання частки позабюджетних коштів до 9,4%, у продовж цих років посилюватиметься значущість бюджетної діяльності в системі вищої школи.

Вища освіта є одним із небагатьох благ, яке має позитивні зовнішні ефекти для суспільства і за яке населення погоджується платити. Так, приблизно 2/3 батьків погоджуються нести серйозні фінансові витрати, для того щоб дати своїм дітям якісну вищу освіту. З огляду на це, уряду необхідно посилити контроль за виконанням у повному обсязі норм Конституції України та вимог законів України «Про освіту», «Про вищу освіту», інших нормативно-правових актів, що стосуються сфери вищої освіти, щоб не допустити безконтрольної комерціалізації вищої освіти.

Згідно зі ст. 64 Закону України «Про вищу освіту» основними джерелами фінансування закладів вищої освіти державної форми власності є кошти загальнодержавного та місцевих бюджетів, кошти галузей економіки, державних підприємств і додаткові надходження. Додатковими джерелами фінансування є: кошти, одержані з інших джерел за надання освітніх послуг відповідно до основної діяльності; плата за додаткові освітні послуги; плата за наукові дослідження та інші роботи, виконані на замовлення; доходи від реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, оренди приміщень, тощо.

Діяльність університетів нині регулюється великою кількістю законодавчих актів. Так, згідно зі ст.51 Бюджетного кодексу України, відповідно до затвердженого бюджетного розпису розпорядники коштів Державного бюджету України одержують бюджетні асигнування. Затвердження змін до кошторисів вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації державної і комунальної форм власності у зв'язку зі зміною обсягів доходів і видатків відповідно до затвердженого бюджетного розпису здійснюється керівниками цих закладів. Зазначена норма дає змогу вищим навчальним закладам заощадити від 1,5 до 2,5млн.грн. щорічно [2].

Отже, з бюджетів міст, областей, районів відповідні ради при перевиконанні своїх бюджетів зможуть надати допомогу ВНЗ. Така допомога може надаватися на усунення техногенних

ситуацій, соціальну допомогу студентам, викладачам, ремонт гуртожитків, придбання житла.

Стаття 12 Закону України «Про плату за землю» звільняє від плати за землю вітчизняні заклади культури, науки, освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення, фізичної культури та спорту, які повністю утримуються за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів [3, Ст.12].

Існує кілька підходів до зміцнення системи бюджетного фінансування освіти: встановити мінімальні частки витрат державного і місцевого бюджетів на освіту; ввести цільові податки або встановити в рамках існуючих податків і податкових ставок певної частки податкових надходжень виключно цільового призначення; встановити мінімальні нормативи державних витрат, обчислених у грошовому еквіваленті на одну особу або як частка ВВП на сферу освіти в цілому; розширити перелік видів видатків, що входять до поняття захищених статей бюджету, видатками на освіту.

У першого підходу досить низькі шанси на реалізацію. Видатки на освіту передбачено було встановити відповідно до вимог Закону України «Про освіту», але не нижче 15,6 % від загальних видатків зведеного бюджету України. Досвід свідчить, що на практиці ця вимога не виконується.

Другий підхід теж постійно дискутується, спроби його впровадити - марні. За поданням Президента України було прийнято Закон України «Про додаткові заходи щодо фінансування загальної середньої освіти», яким передбачено закріплення трьох місцевих податків на утримання закладів освіти. Однак поширена думка, що введення спеціальних податків, або цільовий напрямок податкових надходжень гарантував стабільність бюджетного фінансування освітньої сфери, не виправдовує себе.

Третій варіант було реалізовано в Законі України «Про освіту». Згідно з п.2 ст. 61 цього Закону потрібно забезпечувати бюджетні асигнування на освіту в розмірі 10 % національного доходу, але це положення з року в рік не виконується.

Активно використовується також четвертий підхід - розширення переліку захищених статей бюджету.

За результатами наших досліджень розроблені на національному рівні нормативи витрат на освіту мають передбачати для кожного регіону свій обсяг фінансування. Для цього на регіональному рівні потрібно встановити нормативи витрат за окремими статтями витрат ВНЗ та нормативи витрат, необхідних для надання переліку освітніх послуг з розрахунку на одного студента.

Отже, з метою стабілізації освітньої галузі, на нашу думку, необхідно проконтролювати виконання чинного законодавства України і довести фінансування освіти до 10 % від ВВП.

Список використаних джерел:

1. Конституція України. Затверджена ВРВ 28.06.96р. №254/96-ВР. Відомості ВРВ, - 1996. - №90.
2. Бюджетний кодекс України. Затверджений ВРВ 21 червня 2001 р. №2542-III. Відомості Верховної Ради України. - 2001. - №37 - 38. - 189 с.
3. Про плату за землю. Закон України від 3 лип. 1992 р. // Відомості Верховної Ради України. - 1992. - № 38. - Ст. 12.
4. Про вищу освіту. Закон України від 17 січ. 2002 р. // Відомості Верховної Ради України. - 2002. - № 20. - Ст. 64.
5. Журавський В. С. Вища освіта як фактор державотворення і культури в Україні / В. С. Журавський. - К.: Ін Юре, 2003. - 415 с.
6. Ніколаєнко С. М. Вища освіта - джерело соціально-економічного і культурного розвитку суспільства / С. М. Ніколаєнко. - К.: Знання, 2005. - 319 с.
7. Освіта і наука в Україні : матеріали до VIII Світового конгр. українців / [упор. О. С. Сухолитиць, Л. М. Борденюкова, М. К. Глоба]. - К.: Укр. центр дух. культури, 2002. - 912 с.
8. Лапіна Т.В. Фінансування вищої освіти України в контексті інтеграційних процесів: Економічний простір - №15, 2008р. - 117 с.
9. http://osvita.ua/vnz/high_school/15188

Діана Жук,

Наук. кер.- Федорюк А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО ПРАВОПОРУШЕННЯ

Податкова система будь-якої правової держави не може функціонувати без інституту відповідальності. Проте, як показує українська практика, застосування норм відповідальності за вчинення податкових правопорушень залишається одним з головних спірних питань у відносинах держави з платниками податків. Податкове законодавство України знаходиться в стадії становлення і, відповідно, страждає багатьма недоліками, прорахунками і прогалинами. Правовідносини у сфері оподаткування стосуються істотних інтересів практично всього населення країни, а отже вимагають ґрунтовних наукових досліджень, всебічного, повного й об'єктивного обґрунтування необхідних змін існуючої податкової системи. І хоча в 2010 році був прийнятий Податковий кодекс, питання податкового правопорушення залишається в центрі уваги сучасних науковців.

Мета статті полягає у визначенні поняття та наданні правової характеристики складу податкового правопорушення.

Дане питання досліджували такі вчені-правознавці як А. Н. Матузова, М..П. Кучерявенко, О.Ф. Скажун, Р.Ю Герцова, Бондаренко О.І. та ін.

Виклад матеріалу. Правова поведінка виявляється у формі дій, що впливають на відносини між суб'єктами, чи у формі їх бездіяльності. Оскільки правова поведінка здійснюється суб'єктами, то вони повинні адекватно усвідомлювати обставини, характер поведінки й мати змогу здійснювати свою волю, скеровувати свої вчинки; це поведінка, що може породжувати юридичні наслідки, тобто приводити до виникнення, зміни або припинення суб'єктивних прав і юридичних обов'язків у певних суб'єктів. Правова поведінка — це соціальна поведінка особи (дія або бездіяльність) свідомо волевого характеру, яка є врегульованою нормами права і спричиняє юридичні наслідки.[8,с.174]

Таким чином, правопорушення є проявом протиправної поведінки, різновидом правової поведінки, протиправна поведінка при цьому виступає антиподом правомірної поведінки. Насамперед, слід зазначити, що протиправна поведінка здійснюється у сфері права, але, на відміну від правомірної поведінки, вона є не формою свободи, а формою несвободи чи свавілля. Протиправна поведінка, оскільки вона має антиправову природу, входить до механізму правового регулювання тільки як юридичний факт, тобто як конкретна обставина, що є однією з причин виникнення охоронних правовідносин.

Пропорушення є діянням людини, що може виражатися у двох варіантах поведінки: активній дії суб'єкта або юридично значимій бездіяльності. Причому така поведінка може бути віднесена до правопорушення тільки за умови її суспільної небезпеки, тобто за умови, що дією або бездіяльністю спричиняється шкода. Заподіюючи шкоду суспільству, правопорушник створює певну юридичну небезпеку або зловживає правом. Протиправність у цьому випадку саме і є юридичним вираженням суспільної небезпеки діяння, його шкідливості для суспільства. Протиправне діяння при цьому стає правопорушенням тільки у разі вільного волевиявлення правопорушника, коли воно є винною поведінкою [9,с.527-528]

В юридичній літературі фінансове правопорушення визначається як винне, здійснене діяння, що порушує норми фінансового права, за яке законодавством встановлено фінансово-правову відповідальність[5,с.75].

Підстави юридичної відповідальності в ряді випадків розмежовують на нормативні й фактичні [6, 362]. Як нормативні підстави відповідальності при цьому виділяється сукупність відповідних правових норм, на підставі яких встановлюється відповідальність у даній сфері відносин. До фактичних підстав відповідальності, по суті, зводять саме вчинене правопорушення, що обумовлює застосування санкцій. Природно, у цьому випадку до такої диференціації слід ставитися як до якоїсь теоретичної абстракції, оскільки таке їх розмежування можливе тільки на рівні теоретичної моделі, оскільки фактичні підстави можуть бути реалізовані за наявності нормативних. Діяння особи розглядається як правопорушення тільки в тому випадку, коли дана конструкція вкладена у відповідну правову форму, тільки в тому випадку, якщо дана дія або бездіяльність визнається правопорушенням відповідною правовою нормою.

Фінансове правопорушення, як і будь-яке інше, характеризується сукупністю ознак, до яких належать протиправність, винність, антисуспільність та карність.

Фінансове правопорушення є фактичною підставою для притягнення до фінансово-правової відповідальності і внаслідок цього характеризується сукупністю об'єктивних і суб'єктивних ознак, які у своїй сукупності утворюють склад фінансового правопорушення.

Склад фінансового правопорушення - це встановлені нормами фінансового права ознаки (елементи), сукупність яких дозволяє вважати протиправне діяння фінансовим правопорушенням. До цих ознак (елементів) належать об'єкт фінансового правопорушення, суб'єкт правопорушення, об'єктивна сторона правопорушення, суб'єктивна сторона правопорушення.

Економіст В.П. Загородній називає правопорушенням у сфері оподаткування "протиправною дію, яка призвела до невиконання суб'єктами податкових правовідносин, встановлених законодавчими нормами й положеннями" [4,с.492]. Втім, з юридичної точки зору це визначення є недосконалим, оскільки, по-перше, не відповідає основоположним моментам теорії права і, по-друге, не розкриває суті цієї категорії правопорушень, зокрема, не вказує на її специфічні ознаки.

Більш вдалим видається визначення податкового правопорушення, запропоноване О.І. Бондаренком та П.П. Баранцевим. Згідно з цим визначенням, податкове правопорушення – це протиправна дія або бездіяльність винної особи, якою не виконуються обов'язки, порушуються права та законні інтереси учасників податкових правовідносин, за що встановлена юридична відповідальність [2,с.100]. Але з цього визначення видно, що відповідальність застосовується тільки до осіб, які порушують права учасників податкових відносин, а щодо невиконання чи неналежного виконання обов'язку по сплаті податків, цього положення у визначенні бракує, а від так воно є неповним.

Податковий Кодекс України визначає податкове правопорушення як протиправні діяння (дія чи бездіяльність) платників податків, податкових агентів, та/або їх посадових осіб, а також посадових осіб контролюючих органів, що призвели до невиконання або неналежного виконання вимог, установлених цим Кодексом та іншим законодавством, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи.[1]

Втім, як випливає з вищеведеного, цьому визначенню бракує відсівки на винність протиправного діяння у сфері оподаткування. Необхідно відзначити, що відсутність вказівки на винність податкового правопорушення відображає певну тенденцію, що склалася у чинному українському законодавстві та правозастосовчій практиці.

Наприклад, як свідчить аналіз Кодексу Внутрішніх Доходів Сполучених Штатів Америки, податковим правопорушенням визнається тільки винне діяння, причому вина тут виступає лише у формі умислу [3, с.18]. Відповідно до статті 106 Податкового кодексу Російської Федерації вина є необхідним елементом податкового правопорушення. Стаття 110 цього кодексу зазначає, що винним у вчиненні податкового правопорушення визнається особа, що вчинила протиправне діяння умисно або з необережності.[7] Отже, за законодавством цих країн винність є основною ознакою, яка відрізняє податкові правопорушення від так званих об'єктивно-протиправних дій (країна необхідність тощо).

Враховуючи вітчизняні теоретичні та законодавчі розробки, а також досвід законодавчого закріплення поняття та ознак податкових правопорушень, який накопичений у зарубіжних країнах, видається необхідним дати визначення податкового правопорушення з обов'язковою вказівкою на таку ознаку, як винність діяння у сфері оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 року N 2755-VI//Офіційний вісник України від 10.12.2010 - 2010 р. - № 92. - том 1. - стор.9.
2. Бондаренко О.І., Баранцев П.П. Ринок нерухомості. Оподаткування.-К., 2006.
3. Гершова Р.Ю. Кримінальна відповідальність за податкові злочини в Україні. 12.00.08./ Інститут держави і права ім. Корсацького.- К.: 2003.
4. Загорський В.П. Налогов і податковий контроль. – К.: А.С.К., 2000.
5. Карасова М.В., Крохляна Ю.А. Финансовое право. – М.: Издательство НОРМА 2001.
6. Кустова М. В., Нопча О. А., Шевелєва Н. А. Налоговое право России. Общая часть: Учебник / Отв. ред. Н.А. Шевелєва. М.: Юристъ, 2001.
7. Налоговый кодекс Российской Федерации. Вводится в действие с 1 января 1999 г. // Мво юстиции Рос. Федерации. – М.: Изд. Группы НОРМА-ИНФРА-М, 1998. – ч. 1. – 1998.
8. Скакун О.Ф., Подберезский М.Ф. Теория держави і права. – Харків: Право, 1996.
9. Теория государства и права: Курс лекций / Под ред. А. Н. Матузова и А. В. Малько. М., 1997.

Зіновія Захарюк,

Наук. кер. – Федорюк А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРАВОВИЙ СТАТУС КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

В утвердженні ринкової економіки важливу роль відіграють комерційні банки, які є одним із інструментів її становлення у нашій державі. Комерційні банки, незважаючи на їх поширеність у світі, є новим явищем для України, оскільки стали створюватися у той час, коли держава стала на шлях проведення економічних перетворень. У даний час вони є головною ланкою вітчизняної банківської системи. Банки істотно впливають на розвиток усіх галузей і сфер економіки, кредитуючи суб'єктів господарювання. Вони також надають споживчі кредити для громадян, обсяг яких з року в рік збільшується.

За час свого існування комерційні банки стали одним з основних компонентів ринкової економіки, головним джерелом її поступального розвитку. У ринкових умовах з банківською справою постійно стикаються майже всі члени суспільства. За цих обставин діяльність комерційних банків набула великого значення, а тому питання, які стосуються організаційно-правових засад їх діяльності, належать до найбільш актуальних [8, с.28].

Окремі аспекти організації й діяльності комерційних банків висвітлювались у працях українських учених – юристів, зокрема: Є.О. Алісова, Є.В. Карманова, О.О. Качана, А.О. Костюченко, В.Л. Кротока, Я.О. Лочман, О.П. Орлюк, С.В. Очкурєнка, Є.М. Патрушева, А.О. Селіванова, Р.Б. Шишки, а також деяких фахівців з банківської справи, однак слід зауважити, що на даний час в Україні немає наукового дослідження, у якому в узагальненому вигляді, комплексно були б розглянуті питання, що стосуються організаційно-правових засад функціонування комерційних банків. Ось чому назріла потреба проаналізувати досвід роботи останніх, опрацювати рекомендації і пропозиції щодо вдосконалення їх діяльності та перспектив розвитку. Саме тому розробка цієї проблеми має як наукове, так і практичне значення.

Мета статті полягає в комплексному розгляді теоретичних і практичних проблем функціонування комерційних банків; в обґрунтуванні необхідності й розробці пропозицій по вдосконаленню їх діяльності.

Відповідно до поставленої мети у процесі дослідження вирішувалися такі завдання: з'ясувати

правове забезпечення діяльності комерційних банків і розробити пропозиції щодо його вдосконалення; узагальнити організаційно-правові засади застосування правових заходів впливу до комерційних банків та їх посадових осіб за порушення банківського законодавства.

Об'єктом дослідження виступають суспільні відносини, що виникають у процесі організації й діяльності комерційних банків, їх взаємодія з державними та недержавними інституціями.

Методологічною основою дослідження стали діалектико-матеріалістичний метод, і спеціальні методи пізнання. Підґрунтям дослідження виступає діалектичний метод, використання якого дало можливість розглядати відносини, що виникають у сфері банківської діяльності у їх взаємозв'язку і взаємозалежності та динаміці розвитку.

Інформаційною базою дослідження є Конституція України, закони України, укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, нормативно-правові акти Національного банку України, а також довідкові матеріали і статистичні дані стосовно діяльності комерційних банків, опубліковані в періодичних виданнях.

Термін «комерційний банк» має широке поширення. Він виник на ранніх етапах банківської справи, коли банки обслуговували переважно торгівлю, товарообмінні операції та платежі. Основними клієнтами були тоді торговці звідси й назва «комерційний банк». Банки кредитували транспортування, зберігання та інші операції, пов'язані з товарним обміном [7, с.320].

З розвитком промислового виробництва виникли операції по короткостроковому кредитуванню виробничого циклу: позички поповнення оборотного капіталу, утворення запасів сировини та готових виробів, виплати заробітної плати та ін. Строки кредитування поступово збільшувалися, частина банківських ресурсів почала використовуватися для вкладення в основний капітал, цінні папери тощо. Тобто термін «комерційний» в назві банку втратив початковий зміст. Сьогодні він означає «діловий» характер банку, що зорієнтований на обслуговування усіх видів господарчих агентів незалежно від їх роду діяльності [6, с.230].

Велике значення у підтримці та зміцненні законності у банківській сфері належить правовим заходам впливу, які можуть застосовуватися до порушників. Правові заходи впливу здійснюються в інтересах суспільства і правопорушника, оскільки сприяють запобіганню нових правопорушень.

Національний банк України, з метою захисту інтересів вкладників чи інших кредиторів, здійснює систематичний нагляд за діяльністю комерційних банків, дотримання ними норм і вимог чинного банківського законодавства та нормативно-правових актів НБУ. У разі порушення банками або іншими особами, які є об'єктом перевірки НБУ вимог банківського законодавства, Національний банк застосовує заходи впливу адекватно допущеним порушенням [4, с.44].

НБУ може застосовувати заходи впливу і до банківських установ, що ведуть банківську діяльність в інших державах. При цьому Національний банк співпрацює з відповідними органами цих держав і можливе це тільки в двох випадках: коли перевіряється ліцензія установи на право ведення діяльності або коли перевіряються права на здійснення банківської діяльності.

Таким чином, як свідчить практика найбільш поширенішою відповідальністю, що застосовується за порушення виявлені в сфері банківської діяльності є адміністративна.

Крім того, за порушення в сфері банківської діяльності чинним законодавством передбачена дисциплінарна, кримінальна та цивільно-правова відповідальність. Залежно від змісту правопорушення і вирішується питання про притягнення порушників (юридичних або фізичних осіб) до того чи іншого виду відповідальності.

Сучасні комерційні банки виступають в ролі посередників в переміщенні грошових коштів від кредиторів до позичальників і від продавців до покупців. Банківський механізм розподілу і перерозподілу капіталу по сферам і галузям дозволяє розвинути господарство в залежності від об'єктивних потреб виробництва і сприяє структурній перебудові економіки.

Для визначення суті і специфіки комерційних банків велике значення має їх класифікація. Сучасна банківська практика поділяє комерційні банки за різними ознаками. Так, згідно з Законом України «Про банки і банківську діяльність» банки в Україні створюються на основі будь-якої форми власності, зокрема, як державні, колективні, кооперативні та змішані.

Однак, іноземні банки якісно відрізняються від українських високим рівнем менеджменту, професіоналізмом, досвідом роботи на фінансовому ринку. Вони також приваблюють клієнтів більшими позиками, кращим рівнем обслуговування, можливістю зв'язку клієнтів з іноземними партнерами.

На даний час, відповідно до тих вимог НБУ, що існували раніше до статутного капіталу банків понад 65 відсотків загальної кількості банків України становлять малі і середні банки. Однією із проблем у цьому зв'язку є невідомо значне ставлення деяких науковців до малих банків.

Практика показує, що для розвитку економіки потрібні різні за розміром банківські установи, оскільки саме невеликі банки можуть успішно співпрацювати з невеликими підприємствами, а великі банки досить часто не дуже охоче обслуговують малий та середній бізнес [7, с.303;]. А

взагалі банки потрібні різні, головне, щоб вони були прибуткові. А отже, потрібні людям і державі.

Сьогоднішній стан банківської системи України свідчить про невисокий ступінь концентрації її банківського капіталу. Тут існує об'єктивна причина – фактор часу, який не дозволяє підвищити рівень капіталізації комерційних банків, а тому в даний час він залишається досить низьким. Дехто із науковців пропонує підвищити вимоги НБУ до капіталізації комерційних банків. Ця пропозиція, на нашу думку є слушною [4, с.45]. Але вимоги щодо збільшення комерційними банку статутного капіталу повинні мати виважений характер, щоб не породити монополістичних тенденцій у кредитній сфері, сприяючи розвитку великих багатопіліїних банків при одночасному скороченні невеликих банківських установ. Це може зашкодити формуванню ефективної, збалансованої структури банківської системи. В цьому питанні, з нашого погляду, необхідно дотримуватися певної збалансованості у розвитку різних видів банків: великих, середніх, малих.

Для здійснення банківської справи на належному рівні ще бракує законодавчої бази, яка відповідає б сьогоднішнім реаліям функціонування банківської системи. У зв'язку з цим пропонується прийняти ще низку законів. Подальший розвиток банківської системи значною мірою залежить від удосконалення банківського законодавства шляхом його кодифікації, та прийняття на цій основі Банківського кодексу України.

Подальший розвиток банківської системи багато в чому залежить від удосконалення банківського законодавства та адаптації його до стандартів Євросоюзу. Важливим чинником упорядкування банківського законодавства на наукових засадах є його систематизація й кодифікація, та прийняття у зв'язку з цим Банківського кодексу України.

Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000р. //Відом. Верхов. Ради України. – 2001. - № 5-6. – Ст.30 (в наступних змінах та доповненнях).
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо форми створення банків та розміру статутного капіталу: Закон України від 14 вересня 2006 р. //Відом. Верхов. Ради України. – 2006. - №943. – Ст. 414.
3. Другов О. Регіональні аспекти функціонування банківської системи України // Вісн. Нац. банку України. – 2004. - №10. – с.42-45.
4. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2006р. //Вісн. Нац. банку України. – 2006. - №2. – с.49.
5. Усолин В.М. Современный коммерческий банк. Управление и операции. – М.: Антидор, 1998. – 318с.
6. Любунь О.С., Равський К.Е. Банківський огляд: Підручник. – К.: Центр навч. літер., 2005. – 416с.
7. Яременко Ю. Чи потрібні Україні невеликі банки? //Вісн. Нац. банку України. – 2000. - № 12. – с.30.

Анна Катаранчук,

Наук. кер. - Федорюк А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРОБЛЕМИ ВИКОНАННЯ РІШЕНЬ МІЖНАРОДНИХ АРБІТРАЖНИХ СУДІВ В УКРАЇНІ

Міжнародний арбітраж є однією з кількох форм вирішення конфліктів, що можуть утворюватись внаслідок укладання міжнародних угод. Використання арбітражу зросло за останні десятиріччя разом зі значним збільшенням об'ємів міжнародної торгівлі, і, як наслідок, кількості спорів, що виникають між партнерами та державами.

Дана тематика є досить актуальною з огляду на те, що в наш час міжнародний арбітраж розвивається надзвичайно швидкими темпами. Це пов'язано в першу чергу з ростом міжнародної торгівлі, співробітництва в галузі виробництва, науки і техніки, іноземних інвестицій як у розвинених країнах, так і у країнах з економікою, що розвивається. Торгівля та капіталовкладення набули транснаціонального характеру. Але між організаціями та компаніями, що здійснюють міжнародне співробітництво, можуть виникати різного роду розбіжності та спори, які не завжди можна врегулювати шляхом безпосередніх перемовин.

Також, про актуальність даної теми свідчить велика кількість науковців, що її досліджували: Мальський М.З., Мацяк М.М, Лукашук І. І, Смирнов І. Н., Бомешко Б. Г., Маракуца Г.С, Анисимов Л.Н.

Міжнародний арбітражний суд займається розв'язанням спорів різного характеру. В залежності від цього є різні їх класифікації.

У міжнародному праві та доктрині досить поширений поділ спорів на юридичні (правові) та політичні (неправові). Вважається, що предметом правового спору є конфлікт сторін щодо тлумачення або застосування існуючої міжнародно-правової норми. Коли ж спір зводиться до вимоги однієї зі сторін змінити зміст чинної норми, він не є правовим. Мета такої класифікації — виокремити спори, які здатен вирішити суд як орган, що за своєю природою тільки застосовує право, але не створює його. Утім ця класифікація вважається занадто академічною через відносний характер відмінності між цими видами спорів. Дійсно, навряд чи міжнародний спір може бути виключно правовим, тому що він завжди має політичний вимір; з іншого боку, зіткнення політичних інтересів суб'єктів міжнародного права має вирішуватися на основі норм міжнародного права.

Отже, міжнародний спір можна визначити як формально (об'єктивно) виражену суперечність

між суб'єктами міжнародного права з питання факту або права. Міжнародний спір - це юридичний факт, констатація наявності якого вимагає від його учасників та інших заінтересованих суб'єктів міжнародного права реалізації принципу мирного вирішення міжнародних спорів [1, Р.6, ст.38]. До різновидів мирного вирішення спорів варто відносити переговори та консультації.

Арбітражне вирішення міждержавних спорів економічного характеру є одним із мирних засобів їх розв'язання. Нині арбітражне вирішення міжнародних економічних спорів широко використовується у практиці міжнародного співробітництва. Значний внесок у розвиток міжнародного арбітражу внесли Перша (1899 р.) і Друга (1907 р.) Гаазькі конференції миру, які були скликані за ініціативою і при активній участі російського уряду. На цих конференціях були прийняті Конвенції про мирне розв'язання міжнародних зіткнень, на основі яких за період з 1907 по 1914 р. було укладено 86 арбітражних угод [4, с.102]. Варто зазначити, що звернення до арбітражу є добровільним, здійснюється шляхом укладання спірними сторонами особливої міжнародної угоди, що називається компромісом.

Звернення до арбітражу є добровільним, здійснюється шляхом укладання спірними сторонами особливої міжнародної угоди, що називається компромісом. У ній сторони регламентують: порядок визначення складу арбітрів; предмет спору; компетенцію арбітражу; процедуру розгляду справи; характер і джерела норм, на підставі яких має бути ухвалене рішення; порядок винесення рішення; юридичну обов'язковість рішення.

У жодній державі іноземні арбітражні рішення не мають безпосередньої виконавчої сил. Для їх примусового виконання потрібне відповідне розпорядження компетентного органа цієї країни - як правило, суду. За загальним правилом для виконання арбітражні рішення повинні бути представлені в компетентний суд, який у певній формі приймає одне з двох рішень: визнати і привести арбітражне рішення у виконання або відмовити у визнанні та приведенні його у виконання.

Якщо розглядати міжнародний арбітраж з позиції України, тоді, варто зазначити, що в Україні не встановлено процесуальний порядок розгляду справ про визнання та виконання міжнародних арбітражних рішень. При розгляді таких справ українські судді керуються нормами Цивільно-процесуального та Господарського кодексу України, який не дає відповіді на питання, що виникають в ході такого процесу. Коли постала ця проблема, українські судді звернулися за досвідом до іноземних колег, проводили консультації, і зараз намагаються вивести розгляд цього питання на належний рівень. Проте ці заходи не вирішують основної проблематики. Навіть після позитивної ухвали суду вітчизняний виконавець не може прийняти міри: законодавство не надає йому повноважень проводити розрахунки та вимагає виконання лише безумовних рішень.

Визнання та виконання рішень міжнародних арбітражів в Україні є досить рідкісним явищем в юридичній практиці вітчизняних правників.

Порядок визнання та виконання міжнародних арбітражів відповідно до змісту Нью-Йоркської Конвенції зводиться до виконання певних дій та вимог. Так, суб'єкт спору, на користь якого винесене рішення арбітражу, подає до компетентного органу оригінал арбітражного рішення або його належним чином засвідчену копію та оригінал арбітражної угоди або її належним чином засвідчену копію. Якщо документи, подані заявником, відповідають зазначеним вимогам, компетентному органу залишилось лише перевірити, чи немає в нього законних підстав для відмови у визнанні та виконанні рішення міжнародного арбітражу. До речі, якщо арбітражне рішення або арбітражна угода викладені мовою, яка не є офіційною мовою України, заявник повинен надати компетентному органу легалізований переклад [5, с.184].

Підставами, які можуть стати причиною для відмови заявникові, є такі обставини:

- > Арбітражна угода про вирішення спору в певному арбітражі з будь-якої причини визнана недійсною, наприклад, сторони угоди були недієздатними або умови арбітражної угоди є недійсними в силу дії закону, якому сторони підпорядкували таку угоду;
- > Сторона, проти якої винесено рішення, не була належним чином повідомлена про арбітражний розгляд або була позбавлена можливості надати свої пояснення та заперечення;
- > Арбітражне рішення винесене зі спору, який не передбачений арбітражною угодою або виходить за її межі;
- > Вимоги до складу арбітражу чи самого арбітражного процесу не відповідали таким, що встановлені в арбітражній угоді або вимогам процесуальних законів, відповідно до яких відбувався арбітражний розгляд;
- > Рішення арбітражу ще не набуло законної сили чи втратило її.

Варто зазначити, що саме боржник повинен розтлумачити суду докази наявності підстав для відмови.

На даний час українське національне законодавство більш-менш детально регулює порядок

визнання та виконання міжнародних арбітражів в Україні, що прописано в Цивільному процесуальному кодексі України від 01.01.2005. На відміну від старого Цивільного процесуального кодексу, який містив лише одну статтю з питань визнання та виконання міжнародних арбітражів, в чинному Процесуальному кодексі це питання розписано досить змістовно і складає цілий розділ із 12 статей.

До 6 вересня 2005 діяв Закон України «Про визнання та виконання в Україні рішень іноземних судів». Як під час дії Закону України «Про визнання та виконання в Україні рішень іноземних судів», так і з набранням чинності Цивільним процесуальним кодексом України компетентним органом щодо розгляду питань визнання та виконання міжнародних арбітражних рішень в Україні є суди загальної юрисдикції. Однак у чинному законодавстві змінюється принцип підсудності справ про визнання та виконання рішень міжнародних арбітражів. Так, якщо в Законі, який утратив чинність, такі питання розглядалися апеляційним судом Автономної Республіки Крим, апеляційними обласними, Київськими та Севастопольськими міськими апеляційними судами за місцезнаходженням боржника або його майна, то Цивільний процесуальний кодекс України від 01.01.2005 визначив, що питання визнання та виконання рішення міжнародного арбітражу розглядається місцевим судом загальної юрисдикції за місцезнаходженням боржника або його майна. В результаті передачі повноважень апеляційних судів до місцевих судів та у зв'язку з відсутністю у суддів місцевих судів будь-якої практики з визнання та виконання рішень міжнародних арбітражів в Україні, більшість суддів були не готові до вирішення зазначених питань. У нашій практиці траплялися випадки, коли судді відмовлялися приймати такі клопотання або сумнівалися в підсудності цієї компетенції, посилаючись на те, що подібна процедура або взагалі не передбачена законом, або підсудна, наприклад, господарському суду. В багатьох випадках доводиться ретельно розписувати підстави для звернення саме до цього суду.

Також до компетенції державного суду входить розгляд клопотань про скасування арбітражного рішення. Існує встановлений перелік підстав для скасування рішення, що підлягають доказуванню стороною, яка заявила клопотання про скасування: одна із сторін в арбітражній угоді була певним чином недієдатною; ця угода є недійсною за законом, якому сторони цю угоду підпорядкували, а у разі відсутності такої вказівки - за законом України; одна із сторін не була належним чином повідомлена про призначення арбітра чи про арбітражний розгляд або з інших поважних причин не могла подати свої пояснення; рішення винесено щодо не передбаченого арбітражною угодою спору або такого, що не підпадає під її умови, або містить постанови з питань, що виходять за межі арбітражної угоди, проте, якщо постанови з питань, які охоплюються арбітражною угодою, можуть бути відокремлені від тих, що не охоплюються такою угодою, то може бути скасована тільки та частина арбітражного рішення, яка містить постанови з питань, що не охоплюються арбітражною угодою; склад третейського суду чи арбітражна процедура не відповідали угоді сторін або імперативним положенням законодавства України та міжнародним договорам. [3].

Неможливість здійснення реального захисту свого права, навіть за умови отримання відповідного рішення суду свідчить про нагальну необхідність реформування системи виконання судових рішень в Україні. В той же час необхідно зазначити, що при вирішенні питання про запровадження певних новацій, необхідно враховувати українські реалії та рівень правової свідомості громадян.

Список використаних джерел:

1. Закон України про зовнішньоекономічну діяльність від 16.04.91 в ред. від 23.06.09. // ВВР України
2. Закон України про міжнародний комерційний арбітраж. // ВВР України
3. Статут Організації Об'єднаних Націй від 26 червня 1945 р. // Internet-ресурс – <http://www.zakon.rada.gov.ua/>.
4. Мальський М.З., Мадух М.М. Теорія міжнародних відносин: Підручник. – К., 2007. // М.З. Мальський, М.М. Мадух
5. Виконання рішень міжнародних арбітражів в Україні. – «Юридична газета» // 23 грудня 2008 р. № 51-52 (184)

Михайло Кокошко,

Наук. кер.- Федорук А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Успіх будь-якого суспільства на шляху до стабільного розвитку багато в чому залежить від того, наскільки міцним є зв'язок між людьми, які приймають рішення, і суспільством взагалі, наскільки враховуються думки простих громадян при підготовці нормативно-правових актів, що зачіпають їх інтереси.

Метою написання статті є дослідження особливостей державного фінансового контролю суб'єктів господарювання в Україні, зокрема в Чернівецькій області.

Завданням статті є дослідження та аналіз стану дотримання вимог законодавства про

регуляторну політику всіма регуляторними органами в Україні, визначення типових помилок і переход до розробка практичних рекомендацій для створення якісного та ефективного регуляторного середовища в Україні, а відтак, і всієї системи державного управління фінансовою діяльністю підприємств.

Передумовою появи в Україні регуляторної політики була перебудова економіки країни та всього суспільства від адміністративно-командної системи до принципово іншої - соціально-орієнтованої ринкової моделі.

Проблеми й особливості реалізації засад державної регуляторної політики висвітлені у наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних учених як: В.Авер'янова, Дж.Боузана, І.Барчука, С.Береславського, Г.Білоус, Г.Богданова, К.Вашенка, В.Воротіна, В.Главацького, І.Голосніченко, Т.Гринчук, Б.Данилишина, Я.Демченкова, М.Долішнього, Ю.Єханурова, Б.Кемпл, І.Коліушка, Р.Куйбіди, М.Лаціби, Д.Ляпіна, К.Ляпіної, Дж.Майкенза, В.Мацолі, А.Мельник, В.Мікловди, О.Мірошниченка, М.Нудельмана, В.Приходько, І.Підлуської, Є.Солодкого, Ю.Седик, О.Татаревського.

Реформування системи державного управління отримало назву „адміністративна реформа” і розпочалося у 1998 році - Указом Президента України було затверджено „Концепцію Адміністративної реформи в Україні”. [1, с. 54]. Її метою стало поетапне створення такої системи державного управління, яка мала забезпечити становлення України як високорозвинутої, правової, цивілізованої європейської держави з високим рівнем життя, соціальною стабільністю, культури та демократії, що в результаті дозволить їй стати впливовим чинником у світі та Європі.

У системі державного регулювання економіки найважливішими інструментами впливу є засоби, направлені на досягнення умов повної зайнятості, ефективного використання наявних ресурсів; засоби бюджетно-податкової політики тощо.

Її важливішими функціями є: забезпечення раціонального функціонування транспортної системи; реформування системи загальнодержавних інститутів (податкової системи, зв'язку, інформатики, освіти, вирішення соціальних проблем); організація природоохоронної діяльності; організація єдиного економічного простору і забезпечення умов стабільного функціонування національного ринку; відстоювання економічних інтересів у світовому господарстві. [8, с. 66]

Проте, не можна не відзначити ступінь співпраці суб'єктів підприємницької та господарської діяльності з органами державної влади, зокрема, на прикладі Чернівецької області.

Суб'єктам господарювання постійно надається консультативна допомога з питань реалізації державної регуляторної політики. Для цього у представництві Держкомпідприємства України у Чернівецькій області та Чернівецькому міському центрі захисту приватних підприємств і підприємств малого бізнесу працює телефон довіри, у районних державних адміністраціях діють інформаційно-консультативні центри.

Питання виконання органом виконавчої влади засад державної регуляторної політики та підприємництва постійно висвітлюються в ЗМІ.

В рамках забезпечення досліджень щодо стану впровадження державної регуляторної політики, Головне управління економіки обласної державної адміністрації співпрацює з “Гарячою лінією”, яка функціонує при Чернівецькому міському центрі захисту приватних підприємств і підприємств малого бізнесу.

Необхідно зазначити, що громадські організації підприємців Чернівецької області, також беруть активну участь в обговоренні проектів розпоряджень та діючих регуляторних актів, зокрема: Чернівецький міський центр захисту приватних підприємств і підприємств малого бізнесу; Товариство “Український Народний Дім”; Обласна спілка промисловців та підприємців; Чернівецька міська організація приватних підприємств “Віра-Єдність-Допомога” та інші.

Таким чином, в Чернівецькій області налагоджена тісна співпраця між обласною державною адміністрацією і підприємницькими та громадськими структурами краю, а також постійно надсилаються пропозиції до центральних органів виконавчої влади щодо внесення змін або удосконалення норм чинного законодавства України, якими регулюються питання здійснення підприємницької діяльності та відповідно процедур державної регуляторної політики. [4]

Бізнесова спільнота має відігравати провідну роль у процесі дерегулювання. Адже саме сигнали, що надходять від бізнесу, стають приводом для детальнішого аналізу. Сьогодні є численні приклади скасування регуляторних актів на всіх рівнях на основі звернень підприємницького активу.

Саме спільними зусиллями держави і громадськості буде пройдено цей шлях і Україна стане по-справжньому відкритою для ефективного бізнесу, привабливою для масштабних інвестиційних проектів.

Поки що за рівнем прямих іноземних інвестицій в Україні особливого прориву не сталося. Так, зростання обсягів є, але і сусіди активно працюють над залученням капіталу. [7, с. 94]

Сфера малого й середнього підприємництва особливо гостро відчуває економічну

неефективність, непрофесійність, командно-адміністративний характер управлінський дій влади та конкретних посадових осіб, що приймають рішення.

Органи виконавчої влади в рамках реалізації єдиної державної регуляторної політики мають роль «виконавців» - тобто саме на них покладена безпосередня реалізація заходів, спрямованих на впорядкування нормативного регулювання господарської діяльності.

Оцінка ефективності проектів регулювань і діючих регуляторних актів займає особливе місце серед заходів, що спрямовані на створення системи прийняття доцільних та ефективних регулювань. [5, с. 137]

Разом з тим, на сьогоднішній день існує ряд суттєвих проблем, що потребують детального вивчення та пошуку шляхів їх розв'язання. Серед них: 1) відсутність системного та цілісного підходу до реалізації державної регуляторної політики у більшості регуляторних органів; 2) незавершеність регламентування процесу регуляторної діяльності на рівні законодавчої влади; 3) низька обізнаність громадян, суб'єктів господарювання, їх об'єднань щодо їх повноважень як безпосередніх учасників регуляторного процесу; 4) недостатній рівень роботи громадських організацій суб'єктів господарювання щодо провадження державної регуляторної політики та залучення до цієї роботи міжнародних експертних організацій; 5) невирішеність на загальнодержавному рівні питання фінансування заходів з реалізації державної регуляторної політики [6, с. 161].

Система державного регулювання повинна, насамперед, опиратися на створення економічних стимулів діяльності ринкових агентів, які забезпечують збалансованість їх інтересів з інтересами держави. В системі державного регулювання необхідно пропорційно і системно опиратися на всі ресурси і знаряддя державної політики, а не лише на нормативні механізми, ефективність яких не забезпечена достатніми процедурами відповідальності та гальмується проявами тінювого управління й поширення корупції.

Не здійснивши насамперед радикального "очищення" регуляторного середовища, недоцільно вдаватися до нової й настільки масштабної нормотворчої діяльності, результати й продукти якої, потрапивши в середовище системно-недосконалих регуляторів та негативних факторів, можуть бути знівельовані, втратять значну частину свого управлінського потенціалу і, врешті-решт, не зможуть досягти визначених цілей.

В Україні необхідно здійснювати не "косметичний ремонт" системи державного регулювання, а радикально реформувати її структуру, регуляторні процедури, саме середовище прийняття рішень, закласти механізми максимального розподілу влади, перехресних повноважень та жорсткі механізми контролю за діяльністю розробників регуляторних актів, які наділені владою і уповноважені діяти від імені держави.

Отже, підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що проблеми регулювання фінансової діяльності в Україні включають:

1. Високі регуляторні ризики, що послаблюють конкуренцію та зменшують обсяг інвестицій.
2. Високі операційні витрати через складні, багатоетапні процедури і правила, які часто мають довільне тлумачення і створюють підґрунтя для корупції.
3. Регуляторні бар'єри, що обмежують вихід нових підприємств на ринок і конкуренцію.
4. Система стримування та протидії.

Список використаних джерел:

1. Адміністративна реформа - історія, очікування та перспективи / Упоряд. В.П.Тимошук - К.: Факт, 2002. - 100 с.
2. Бальчирович Л. Свобода і розвиток. Економія вільного ринку - Львів, 2000. - 334с.
3. Про державний комітет України з питань розвитку підприємства: Указ Президента України №737/97 від 29.07.1997 р. // <http://www.rada.gov.ua>.
4. Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва: Указ Президента України №89/2000 від 22.01.2000 р. // <http://www.rada.gov.ua>.
5. Мале підприємство України: процес розвитку - К.: Інститут Конкурентного Суспільства, 2001.-256с.
6. Бліщук К.М., Матвішин Є.Г. Економічний аналіз державної політики: основні поняття, підходи та застосування: Навчальний посібник. - Львів: ЛРДУ НАДУ, 2007.- 268 с.
7. Грабовак Б.Є. Економічне прогнозування і планування: Навчальний посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2003.-188 с.
8. Економічний розвиток і державна політика. Практикум / Глагола О. Дідківська С., Лесер Б. та ін. за заг. ред. І.Розгултенка. - К.: Вид-во «К.І.С.», 2002.

Маргарита Леонєць,

Наук. кер.- Федорюк А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

НЕДОЛІКИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ ВІДНОСИН ПОЗИКИ

В Україні викликає необхідність зміни правового регулювання розвиток ринкових відносин, який складається з приводу руху грошових коштів як необхідної умови існування будь-якої економіки, що базується на товарно-грошовому виробництві. Одним із інструментів регулювання цих відносин і виступає позика.

На даний час в українському суспільстві відбуваються кардинальні суспільно-економічні зміни, які зумовлюють необхідність переосмислення поняття позики і її місця в системі цивільно-правових інститутів.

В деяких роботах розглядалися лише окремі аспекти цивільно-правового регулювання позикових відносин, зокрема договору банківського кредиту (Ю. І. Чалий), кредитних спілок (О. П. Орлюк), факторингу (Я. О. Чапчадзе), договору банківського вкладу (Є. В. Карманов), кредитних відносин (Л. Г. Рябко), акредитиву (Н. В. Агафонов).

Позика - це один з найдавніших елементів цивільного права, який займає важливе місце в системі традиційних інститутів цивільного права. Надання грошей і речей в борг на умовах кредиту чи позики є невід'ємним і необхідним атрибутом більшої частини відносин майнового характеру.

В обігу цінностей рух позикових коштів, після натурального обміну і грошового обігу, займає третій ступінь, який свідчить про більш високий розвиток суспільного господарства. Завдяки відносинам позики незначні частки капіталу, розпорозені серед населення, об'єднуються нерідко для створення великих підприємств; при його сприянні безкапітальні, але талановиті та підприємливі люди легше можуть стати самостійними, можливими господарями [4, с. 45].

Нормативне визначення позики міститься в ч. 1 ст. 374 Цивільного кодексу України у вигляді договору, за яким «одна сторона (позикодавець) передає другій стороні (позичальникові) у власність (в оперативне управління) гроші або речі, визначені родовими ознаками, а позичальник зобов'язується повернути позикодавцеві таку суму грошей або рівну кількість речей того ж роду і якості». З цього можна зробити висновок, що даний договір є безоплатним, двостороннім і реальним, оскільки в частині другій цієї статті прямо передбачено, що договір позики вважається укладеним з моменту передачі грошей або речей. Договір позики позиції зобов'язального права є однією з підстав виникнення цивільно-правового зобов'язання.

Норми, за допомогою яких контролюють позикові відносини, містять положення, які неоднозначно оцінюються в судовій практиці та в цивілістичній науці, яка ще не сформулювала завершених юридичних конструкцій щодо багатьох аспектів договору позики і його різновидів. У зв'язку з цим виникає потреба визначення сутності правової природи позикових відносин для напрацювання рекомендацій щодо вдосконалення їх правових засад [3, с. 101].

В Україні, як і в будь-якій іншій державі регулятором будь-яких відносин є закон, тобто обов'язкові правила поведінки, відображені в актах законодавства. Чітке розмежування сфер дії актів законодавства забезпечує регламентацію відносин у суспільстві та можливість застосування санкцій до суб'єктів, які порушили їхні вимоги.

Під час укладення, виконання, припинення договорів позики застосовують певні норми законодавства, що регулюють сферу правових відносин, постає ряд спірних моментів через сфери дії вказаних законодавчих актів.

Відносини, що виникають при укладенні, виконанні, припиненні договору позики регулюються цивільним і фінансовим законодавством. У Цивільному кодексі України зазначено засади укладення, порядку виконання та припинення договору позики (статті 1046—1053) [1, ст. 356]. В свою чергу Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" (далі — Закон) встановлює, що надання коштів у позику є фінансовою послугою та визначає правові засади надання таких послуг, здійснення регулятивних і наглядових функцій щодо діяльності, пов'язаної з їх наданням [2, ст. 4].

Тому, розглянувши вище сказане постала потреба в теоретичному дослідженні проблем про вплив згаданих законодавчих актів на правовідносини, що виникають під час укладення, виконання і припинення договорів позики згідно з нормами цивільного або фінансового законодавства.

Відповідно до статей 1046 і 1048 Цивільного кодексу України за договором позики одна сторона (позикодавець) передає у власність другій стороні (позичальникові) грошові кошти або інші речі, визначені родовими ознаками, а позичальник зобов'язується повернути кошти (суму позики) або таку ж кількість речей того ж роду й такої ж якості. Позикодавець має право на одержання від позичальника процентів від суми позики, якщо інше не встановлено договором або законом.

Тому, фінансова послуга — це операція з фінансовими активами, що здійснюється в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, — і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, із метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів (пункт 5 частини першої статті 1 Закону).

Згідно з пунктом 1 статті 1 Закону фінансова установа — це юридична особа яка відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг та котра віднесена до відповідного реєстру в порядку, встановленому законом. До переліку фінансових установ належать страхові компанії,

установи накопичувального пенсійного забезпечення, банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, інвестиційні фонди й компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг [2, ст. 1].

При цьому Закон відносить до виключного переліку фінансових послуг і послугу з надання коштів у позику, в тому числі й на умовах фінансового кредиту, та встановлює, що право на здійснення цієї операції мають фінансові установи, а також, якщо це прямо передбачено законом, фізичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності.

Тому, незважаючи на те, що надання коштів у позику є фінансовою послугою, згідно Закону, сама по собі позика, правовий режим якої визначений Цивільним кодексом України, не може вважатися фінансовою послугою, оскільки має певні відмінності від позики, правовий режим котрої визначається Законом.

По-перше, відмінністю є те що, суб'єктом договору позики може бути будь-яка фізична або юридична особа, яка має цивільну дієздатність; а фінансові послуги надаються фінансовими установами, а також, якщо бути точним до закону, то фізичними особами — суб'єктами підприємницької діяльності. Закон не передбачає можливості надання фінансових послуг фізичними особами, які не є суб'єктами підприємницької діяльності.

По-друге, мету суб'єкта надання позики згідно Цивільного кодексу України не визначено, а метою суб'єкта надання фінансової послуги є збереження реальної вартості фінансових активів або отримання прибутку.

Також у Законі передбачено укладення договору про надання фінансових послуг в письмовій формі. В свою чергу статтею 1047 Цивільного кодексу України зазначено, що договір позики укладається в письмовій формі, тільки в тому випадку, якщо його сума не менш як у десять разів перевищує встановлений законом розмір неоподатковованого мінімуму доходів громадян, а у випадках, коли позикодавцем є юридична особа, — незалежно від суми [5, с. 125].

Аналіз розглянутої законодавчої бази дає можливість зробити висновок про те, що Закон не поширюється на відносини, які виникають між фізичними особами, які не є суб'єктами підприємницької діяльності, у процесі укладення, виконання і припинення договорів позики.

Отже, відносини, що виникають при укладенні, виконанні, припиненні договору позики, укладеного з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів юридичною особою або фізичною особою — суб'єктом підприємницької діяльності, які діють у інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, регулюються певною законодавчою базою.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV // ВВР. — 2003. — № 40—44.
2. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 № 2664-111 // ВВР. — 2002. — № 1.
3. Азаулук А. В. Договір позики в нотаріальній практиці // Мала енциклопедія нотаріуса. — К., 2007. — № 2.
4. Безпалубий І. А. Договір позики та його співвідношення з кредитним договором // Мала енциклопедія нотаріуса. — К., 2007. — № 4.
5. Воронова Л. К. Фінансове право України: Підручник. — К.: Президент, Моя книга, 2006. — 448 с.

Сергій Максимчук,

Наук. кер. - Федорук А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Розбудова незалежної України об'єктивно потребує входження її у світове господарство на організаційно-економічних засадах ринкових відносин, на принципах рівноправності і загальної вигоди у співробітництві. Дипломатичне визнання нашої молоді держави більшістю країн світу прискорює і урізноманітнює розвиток її зовнішньоекономічних відносин. Разом із тим, оскільки для світової економіки характерна постійна зміна кон'юнктури, проблема розробки та здійснення програми заходів щодо підтримки експорту країни на світовому ринку, збільшення або принаймні збереження його питомої ваги у світовій торгівлі завжди актуальна для будь-якої країни світу.

Актуальність роботи зумовлена сучасними потребами економічного життя України, направлених на побудову ринкового господарства, появу нових структур виробництва; побудову економічних зв'язків з іншими країнами. У зв'язку з цим, з боку суб'єктів економічної діяльності, виникає потреба в аналізі особливостей процесу міжнародної торгівлі і факторів, що впливають на її кінцевий результат для кожної зі сторін. Тому, виникає необхідність визначити найбільш оптимальні умови зовнішньоекономічного контакту як з погляду експорту, так і імпорту.

Процес змін, що спостерігається в даний час в Україні, проникнув в усі сфери економічного життя. У цих умовах експортно-імпортні операції стають однією з основ товарного обігу в Україні і джерелом валютних надходжень організацій – резидентів. У зв'язку з великою увагою, що приділяється сьогодні зовнішньоторговельним операціям з боку суб'єктів економічної діяльності,

виникає потреба в аналізі особливостей процесу міжнародної торгівлі і факторів, що впливають на її кінцевий результат для кожної зі сторін, та правовому регулюванні експортно-імпортних операцій. Ці обставини зумовили вибір, актуальність теми даної роботи, її мету й основні напрямки.

Метою даної роботи є розробка основних методологічних та організаційних основ удосконалення експортно-імпортних операцій та їх правовому регулюванні в умовах розвитку ринкової економіки в Україні.

Предметом роботи є особливості організації експортно-імпортних операцій та розробка напрямів їх удосконалення.

Теоретичну-інформаційну та нормативну основу дослідження складають Конституція України, положення, програми та інші законодавчі акти з організації експортно-імпортних операцій, а також вітчизняні та закордонні видання, статистичні дані, щодо зовнішньоекономічної діяльності. При написанні роботи використовувалися праці таких вітчизняних – Власюк О.С., Михно І., Сіренко В., Новицький В.Є, Паламарчук В., Р.М. Камаєва, Бандурки А.М та зарубіжних економістів – Гіль Чарльз В.Л., Котлера Ф.,А., Сміта Б., Гольда Б. та ін.

Основою регулювання діяльності підприємств України на зовнішніх ринках є Закон „Про зовнішньоекономічну діяльність”, який дає визначення основним термінам, застосовуваним у практиці зовнішньоекономічної діяльності; закріплює основні принципи і правила здійснення зовнішньоекономічної діяльності; визначає коло суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, їх права та обов'язки; дає перелік можливих видів зовнішньоекономічної діяльності; законодавчо закріплює регулювання зовнішньоекономічної діяльності; регулює економічні відносини України з іншими державами та міжнародними міжурядовими організаціями; захищає права та інтереси держави і суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; зумовлює відповідальність України як держави і суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності при порушенні ними Законів України чи обов'язків, пов'язаних з виконанням контракту, а також визначає застосовувані до них санкції [4, ст.34].

Правове регулювання експортно-імпортних операцій суб'єктів господарювання здійснюється державою шляхом використання певних заходів, які залежно від характеру та різновиду застосованих прийомів, відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», можуть бути поділені на: тарифні — засновані на використанні митного тарифу; нетарифні — регулювання адміністративного характеру, які не пов'язані з використанням митного тарифу (квоти, ліцензії, субсидії, антидемпінгові заходи, торгові договори тощо).

Застосування тарифних заходів ґрунтується на нормативних положеннях вже згаданих нормативно-правових актів, що регулюють порядок здійснення зовнішньоекономічної діяльності, а також Закону України від 15 лютого 1992 року «Про єдиний митний тариф» та Гармонізованої системи опису та кодвання товарів, введеної Брюссельською конвенцією в 1983 році, яка являє собою номенклатуру, котра включає товарні позиції і субпозиції та цифрові коди, що до них належать, згруповані за певними ознаками за групами та розділами.

Щодо заходів нетарифного регулювання в наш час існує не менше п'ятдесяти форм та методів нетарифних обмежень.

Регулювання експортно-імпортних операцій спеціальними нормативно-правовими актами пов'язані із впливом цих операцій на економіку держави і повинно бути спрямоване на забезпечення активного зовнішньоекономічного балансу України. Для обмеження або заохочення експорту або імпорту окремих груп товарів, захисту вітчизняних товаровиробників в Україні запроваджено режим ліцензування, передбачений ст.16 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», а також механізми захисту національного товаровиробника від субсидованого та демпінгового імпорту. Так, Верховною Радою України 22 грудня 1998 року були прийняті закони «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту», «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україні».

Ліцензування і квотування експорту та імпорту запроваджуються Україною самостійно в особі її державних органів у випадках, передбачених ч. 5 та ч. 6 ст. 16 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», у тому числі в разі значного порушення рівноваги за певними товарами на внутрішньому ринку України, особливо за сільськогосподарською продукцією, продуктами рибальства, продукцією харчової промисловості та промисловими товарами народного споживання першої потреби.

По кожному виду товару встановлюється лише один вид ліцензії.

Ліцензії видаються центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики на підставі заявок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності [4, ст.251].

Важливим елементом експортно-імпортних операцій є самостійне встановлення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності ціни на товар. Однак у закріпленні законодавством випадках

регулювання ціноутворення при експортно-імпорتنних операціях в Україні здійснюється шляхом встановлення нормативно-правовими актами індикативних, фіксованих або граничних рівнів цін за зовнішньоторговельними угодами.

В умовах сучасної економіки ринок сам по собі не може забезпечити повної економічної стабільності, активну роль в її стабілізації зобов'язана відігравати держава. Це має відбуватись шляхом формування відповідної державної економічної політики з ефективним використанням економічних, правових та адміністративних важелів. Оскільки базовими елементами механізму координації системи господарства є ринок і держава, важливого значення набуває проблема їхнього раціонального співвідношення, яке не є сталим і залежить від багатьох умов: рівня економічного розвитку, специфіки виробництва, менталітету нації.

Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності в регулюванні експортно-імпорتنних операцій проявляються у: нестабільній нормативно-правовій базі, тобто нестабільному законодавстві, яке постійно змінюється і не удосконалюється а навпаки робить «крок на зад»; небажанні органів влади відійти від старого стилю управління, їх намагання шляхом невідповідних адміністративних та правових методів управління економікою досягти зміни ситуації на краще у найближчому майбутньому без врахування негативних наслідків таких дій для суспільства у більш віддаленій перспективі; намагання органів влади уникнути обов'язкового погодження з органами Антимонопольного комітету рішень, що підлягають такому погодженню, зокрема, з питань цінового регулювання у кризових явищах в економіці; повільних темпах запровадження ринкових методів регулювання економіки, про що свідчить зростання апарату управління та сталість правових методів управління; порушенні принципу самостійності і рівності учасників при здійсненні експортно-імпорتنних операцій; зростанні корупції, що проявляється у гальмуванні показників української економіки.

Отже реформи, які проводяться сьогодні в Україні не мають аналогів у світовій практиці; відбулася зміна суспільно-політичного устрою, впорядкованого економічного механізму, що було наслідком кардинальних змін у сфері регіональної економіки. Механізм регулювання зовнішньоекономічних зв'язків на рівні держави і окремих її регіонів недосконалий, а його основний важіль – митно-тарифне регулювання, вимагає всебічного дослідження і економічного аналізу. Тому, ми вважаємо, що найближчим часом потрібно вжити таких заходів: українська економіка вимагає зараз створення чіткої системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Це спричинено такими факторами, як ліквідація державної монополії на зовнішній торгівлі, залучення до участі в експортно-імпорتنній діяльності великої кількості підприємств, фірм; стабілізувати законодавчу базу, що полегшить регулювання експортно-імпорتنних операцій; удосконалити митно-тарифний механізм, який необхідний насамперед для захисту вітчизняного виробника, особливо в умовах нестабільної національної економіки. Всі ці умови, певною мірою, будуть сприяти чіткому та злагодженому регулювання експортно-імпорتنних операцій та приводити нашу економіку до ладу.

Отже, головні складові елементи системи зовнішньоекономічної експортно-імпорتنної стратегії України – це стабільна законодавча база, удосконалений митно-тарифного механізм, створення потужного експортного сектора, національна конвертована валюта, залучення іноземних інвестицій на основі створення спільного підприємництва, лібералізацію імпорту, проведення зарубіжної підприємницької діяльності, розбудову розгалуженої системи зовнішньоекономічного менеджменту, гнучку податкову, цінову, депозитну, кредитну, фінансову і валютну політику; поступову інтеграцію економіки в європейські і світові господарські об'єднання та організації; кадрове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Закон України „Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991 року №956-ХІ.
2. Закон України „Про внесення змін до ЗУ „Про зовнішньоекономічну діяльність.” – 16.11.2006, № 260.
3. Місю І., Сренко В. – До питання про ефективність міжнародного товароробінку України з країнами СНД// Е-ка України. – 2004. – № 2. – С. 80.
4. Розвиток зовнішньої торгівлі України та її економічна безпека /В.Г. Андрійчук, О.С. Власюк, А.І. Мокій, В.Л.Титаренко; За ред. В.Г. Андрійчука: Моногр. – К.: НІСД, 2005. – 148 с. – (сер. „Екон. стратегії”; Вип. 4).

Тетяна Мельничук,

Наук.кер. – Федорюк А.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ НА РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Однією із складових економічної політики будь-якої країни є стимулювання розвитку малого підприємництва, тобто, його підтримка. Тому що саме його розвиток певним чином формує конкурентні умови виробництва продукції та забезпечує соціально-економічну стабільність

суспільства та держави загалом. Таке твердження зробила насамперед виходячи з того, що знаючи, яку частину в обсязі виробництва мале підприємництво займає в розвинутих країнах, думаю потрібно вважати цей вид діяльності чи не найголовнішим індикатором стану і динаміки розвитку ринкових відносин.

Актуальність даної теми полягає в тому, що в зв'язку з прийняттям нового Податкового кодексу України всі заговорили на тему, що це негативно відіб'ється на малому бізнесі і можливо призведе до його занепаду.

Метою даної роботи є висвітлення проблем розвитку малого підприємництва сьогодні, у зв'язку з прийняттям нового Податкового кодексу і нововведенням, які були здійснені, вивчення нормативно-правового механізму оподаткування суб'єктів малого бізнесу та його впливу на подальші соціально-економічні результати.

Підприємницька діяльність відіграє важливу роль в економічному житті суспільства, тому досліджуване питання привертає увагу вітчизняних науковців, таких як О.В. Балабенко, І.М. Бурденко, О.В. Кравченко, І.В. Барановська, В.А. Орлова, А.М. Соколовська та інших.

Наведені вище автори у своїх працях розглядали труднощі становлення малого бізнесу в Україні як наслідок того, що в теоретичному і практичному плані залишаються до кінця не вирішеними проблеми наукового та методичного забезпечення послідовної та стабільної податкової політики, стосовно малого підприємництва, удосконалення їхньої системи оподаткування та, звичайно, організації планування податкових наслідків здійснення підприємницької діяльності.

Головними суб'єктами ринкової економіки на даний момент стають суб'єкти підприємницької діяльності, оскільки саме вони становлять рушійну силу економіки і є основою розвитку інноваційного середовища. У зв'язку з подіями, які відбуваються в Україні приділяється особлива увага з боку держави до розвитку малого бізнесу.

Розвитку малого підприємництва передують низка економічних і організаційних чинників, серед неабияке має механізм оподаткування[2]. А оскільки в Україні система оподаткування м'яко кажучи потребувала змін, то 3 грудня 2010 року Президент України підписав Податковий кодекс, ухвалений Верховною радою з урахуванням главою держави пропозицій, а з 1 січня 2011 року Податковий кодекс, за винятком низки його окремих норм, набув чинності.

Як відомо, Законом України від 19.10.2000р №2063-III «Про державну підтримку малого підприємництва» одним із основних напрямків державної підтримки малого підприємництва визначено запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності.

Податковий кодекс руйнує усі переваги спрощеної системи оподаткування і наближує її до загальної системи оподаткування, тому що в реальності в ньому запропоновано збільшити кількість податків та зборів для підприємців, що працюють за спрощеною системою, тобто назва залишається та сама, а сама процедура сплати податків та звітування суттєво ускладнюється[3].

В ньому зазначено, що за спрощеною системою зможуть працювати юридичні особи (фірми), що мають не більше ніж 50 найманих працівників та дохід не більше ніж 1 мільйон гривень на рік, та фізичні особи (приватні підприємці), що мають не більше ніж 5 найманих працівників та дохід не більше ніж 200 тисяч гривень на рік.

Ставка єдиного податку, яку тепер встановлюють місцеві ради за місцем державної реєстрації підприємств чи підприємців, залежно від виду діяльності, не може становити менше ніж 20 гривень та більше ніж 200 гривень на місяць. В кодексі передбачено, що ставка єдиного податку для фізичних осіб теж може коливатися в межах від 20 до 200 гривень, але за умови, що дохід підприємця вміщується в певні межі – від 200 до 2000 гривень на місяць, бо ставку податку визначатимуть як 10% від доходу. З цього слід зробити висновок, що запроваджуючи обмеження доходу, Податковий кодекс заперечує саму ідею приватного підприємництва – можливість отримати справедливий винагороду за хорошу роботу. У такому разі зникає бажання підприємця докладати більших зусиль задля одержання більшого прибутку, а ця обставина, цілком зрозуміло, суттєво гальмує економічне зростання.

Проте негативним явищем для спрощеної системи в Податковому кодексі є збільшення кількості податків та зборів, які буде змушений платити підприємць, і відповідно, збільшення документообігу підприємця та витрат його часу на податкові процедури. Тобто, тепер підприємць, що працює за єдиним податком, звільнено від 16 видів податків та зборів, а згідно з Податковим кодексом, насправді, звільнено лише від 4 видів податків та зборів.

Також негативним явищем можна вважати доступність до спрощеної системи оподаткування.. Рівень до 300 тисяч річного доходу, який сьогодні викладений, не відповідає реальності. Оскільки можна нагадати, що в свій час було 500 тисяч – це було прийнято, коли курс гривні був десь на рівні 5 гривень за долар. Зараз, по суті, ми втричі зменшуємо базу, яка дозволяє фізичним особам-підприємцям мати доступ до спрощеної системи. Цю величину треба переглядати, щоб розширити коло людей, які сьогодні б мали можливість працювати на спрощеній системі

оподаткування, а не йти на біржу праці і реєструватися як безробітні.

Щодо переваг, то вони є, але лише для середнього і великого бізнесу в оподаткуванні. З 2011 року зменшується ставка податку на прибуток із 25 до 19%, потім адекватно з 2014 року до 18%, а потім до 17%. На жаль, тільки з 2014 року зменшується на 3% податок на додану вартість із 20 до 17%, до цього часу це не відбувається[1].

Все таки, ключовим питанням в даній статті виступає саме мале підприємство. В деякій мірі, здається, що діяльність малого бізнесу вирішили призупинити. В першу чергу, у прикінцевих положеннях чітко написано, що з 2016 року він перестає існувати. Глава 1 розділу 14 чітко передбачає, що таке фізичні особи-підприємці, тобто малий бізнес. І з 2016 року, згідно цього кодексу, таких підприємців - фізичних осіб уже не має бути, бо навіть самого визначення не буде існувати в Податковому кодексі[1].

Ще одне обмеження підприємницької свободи в Податковому кодексі – обмеження місця провадження підприємницької діяльності. Тепер підприємець може провадити свою діяльність хоч по всій Україні (п. 3 Наказу Державної податкової адміністрації України від 29 жовтня 1999 року № 599 передбачає, що підприємець може провадити діяльність і за місцем реєстрації, і по всій території України). Натомість Кодекс зменшує можливість вибору місця діяльності: ним має стати безпосереднє місце виконання робіт чи надання послуг або місце проживання. У ст. 4014 проекту Кодексу саме так і зазначено: [...] місцем виконання робіт, надання послуг є місце, де особа, яка виконує роботи, надає послуги, організувала свою господарську діяльність або має постійне представництво, яке надає послуги, або (у разі відсутності такого місця) – місце проживання чи постійної адреси такої особи.

Щодо прогнозів наскільки зміняться доходи до бюджету і доходи підприємців після запровадження Податкового кодексу немає, то і не має сумніву, що половина підприємців підуть у «тінь».

Отже, у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу виникає дискримінація підприємців і підприємств, які працюють на єдиному податку, створено штучний і шкідливий для економіки загалом і особливо для малого бізнесу бар'єр між ними і підприємствами, які працюють за загальною схемою оподаткування. Частина цих підприємств відмовиться працювати з підприємцями-фізичними особами та малими підприємствами, які працюють на єдиному податку, а інша здійснюватиме її за допомогою схем, що дозволяють максимально ухилитися від оподаткування. Крім того, малі підприємства, які спеціалізуються на торгівлі імпортними товарами потраплять у повну залежність від великих компаній, за якими закріплюється право імпорту. Водночас це ще більше послаблює і без того слабку економіку, зменшує кількість малих підприємств, збільшує безробіття й тінізацію економіки; збільшення податкового тиску на бізнес, яке ще більше зажене його у «тінь», змушує винайти нові схеми нелегального ведення справ, спровоковує зростання цін, скорочення робочих місць, виплату «зарплати у конвертах»; збереження зловживань у сфері перерахування та відшкодування ПДВ; ускладнення бухгалтерського обліку у малому бізнесі потягне за собою збільшення кількості ненавмисних або спеціально спровокованих податковою порушень та відповідних штрафних санкцій. В свою чергу, це зумовить додаткове зменшення кількості підприємців-фізичних осіб та малих підприємств.

Таким чином, не зважаючи на вище зазначені проблеми, можна запропонувати наступні методи полегшення діяльності малого підприємництва: в першу чергу потрібно збільшити рівень річного обсягу доходу хоча б до 1 мільйону, дозволити збільшення кількості працюючих на малих підприємствах до 80 чоловік, при цьому не збільшуючи ставки податків і саму кількість податків, а навпаки вводити заохочувальні пільги, щоб мало призвести до зменшення безробіття; також обов'язково потрібно полегшити реєстрацію малих підприємств і звичайно полегшити їх припинення діяльності, тому що практика показує, що продовжити діяльність малого бізнесу легше ніж його ліквідувати або реорганізувати; спростити ведення документації і дозволити збільшити можливість вибору місця діяльності. Отже, можна зазначити, що прийнятий Податковий кодекс не є досконалим, його недоліки уже негативно впливають на розвиток малого бізнесу і він потребує значимий змін та доповнень.

Список використаних джерел:

1. Новий Податковий кодекс України. [Електронний ресурс]. – Доступний за http://advokat-ua.com.ua/podatkovy_kodeks_proekt.html.
2. Саварна О. Удосконалення законодавства з питань оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності / Саварна О. // Право України. – 2009. – №7. – С. 46-49.
3. Ярошенко Ф. О. Реформування Податкової системи України в контексті прийняття Податкового Кодексу / Ярошенко Ф. О. // Фінанси України. – №7. – 2010. – С. 3-9.

ВСТАНОВЛЕННЯ І РЕАЛІЗАЦІЯ ЮРИДИЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ПОДАТКОВІ ПРАВОПОРУШЕННЯ

Податкові надходження є пріоритетним джерелом поповнення дохідної частини державного та місцевих бюджетів, що забезпечують стабільне функціонування фінансової системи країни, тому проблема подолання податкових правопорушень є актуальною і важливою на сьогоднішній час.

Найефективнішими методами подолання правопорушень у сфері оподаткування є встановлення та реалізація юридичної відповідальності, в системі якої одними з основних є адміністративна й кримінальна. Інститут адміністративної відповідальності має особливо важливе значення, адже дає змогу попереджувати вчинення злочинів у сфері оподаткування шляхом встановлення відповідальності за менш значні правопорушення.

Проблеми співвідношення й дослідження самостійності адміністративної та кримінальної відповідальності тією чи іншою мірою торкнулися в своїх наукових дослідженнях такі вчені: Л.П. Брич, Н. Вороная, П.Т. Гега, Л.М. Доля, О.О. Дудоров, М.П. Кучерявенко, М.О. Мацелик, Г.В. Петрова, А.В. Роздайбіда, С.О. Сергєєв, П.В. Цимбал, В.К. Шкарупа та інші.

У більшості досліджень, які присвячені проблемам юридичної відповідальності за податкові правопорушення, виділяються певні класифікаційні ознаки, що притаманні тому чи іншому виду відповідальності. Менше уваги приділяється питанням співвідношення, порівняння та поєднання адміністративної та кримінальної відповідальності, але саме ця проблема вимагає більш глибоких, комплексних наукових досліджень.

Трансформація адміністративної і кримінальної відповідальності в самостійні види відповідальності викликано не предметом правового регулювання, а такими юридичними критеріями, як: рівень суспільної небезпеки податкового злочину, особлива компетенція органу державної влади, який здійснює застосування заходів, що властиві цим видам юридичної відповідальності, особливий характер заходів державного примусу, характер провадження у справах про правопорушення у сфері оподаткування, джерело правового регулювання того чи іншого виду відповідальності, головним чином у вигляді Кримінального кодексу України і Кодексу України про адміністративні правопорушення.

Отже, податкове правопорушення залежно від своїх юридичних ознак і особливостей може приймати форму кримінального злочину й адміністративного проступку.

Метою даної роботи є дослідження особливостей адміністративної та кримінальної відповідальності за правопорушення у сфері оподаткування.

Встановлення адміністративної відповідальності за податкові правопорушення має на меті спонукати платників податків суворо, повно й у строк виконувати свої зобов'язання щодо формування державного та місцевих бюджетів. Від цього залежить розвиток фінансової системи, а отже, економічна, політична, соціальна стабільність суспільства і економічне зростання держави. Підставою для реалізації адміністративної відповідальності за порушення у сфері оподаткування виступає наявність складу адміністративного правопорушення – винної умисної або необережної дії або бездіяльності, що зазіхає на охоронювані законом суспільні відносини, за що законодавством передбачена адміністративна відповідальність. Такі діяння закріплені Кодексом України про адміністративні правопорушення. До адміністративної відповідальності можуть бути притягнуті посадові особи, а також громадяни, які винні в порушенні податкового законодавства. Адміністративній відповідальності підлягають особи, що досягли до моменту здійснення правопорушення шістнадцятирічного віку і є осудними [6; С. 228].

Варто відзначити, що санкції за адміністративні правопорушення у сфері оподаткування можуть застосовуватися як судом, так і безпосередньо податковими органами, у випадках, передбачених законом.

Особливостями адміністративних санкцій є: відсутність тяжких правових наслідків, застосування відносно менш тяжких податкових правопорушень, не тягнуть судимості.

З усіх видів адміністративних стягнень за податкове правопорушення податкові органи уповноважені застосовувати виключно штраф, який накладається в межах, встановлених за здійснення відповідних правопорушень, у сумах, кратних певному показнику (мінімальному розміру заробітної плати, неоподаткованому мінімуму доходів).

При застосуванні такого стягнення законодавець диференціює поняття "момент здійснення" залежно від типу правопорушень. Для звичайних правопорушень при обчисленні строку накладення стягнення таким є момент здійснення правопорушення, при здійсненні правопорушення, що триває, – момент його виявлення. Правопорушеннями, що тривають, визнаються такі, які характеризуються безперервним здійсненням єдиного складу певного

діяння. Строк, протягом якого може бути накладене стягнення, той самий в обох випадках – два місяці.

За ухилення від сплати податків, інших обов'язкових платежів у значних розмірах платники відповідно до ст. 212 Кримінального кодексу України можуть бути притягнуті до кримінальної відповідальності. Вона характеризується деякими особливостями: суб'єктами є фізичні особи (платники податків або посадові особи), встановлюється на підставі кримінально-правових норм, характеризується певними процесуальними особливостями. Крім того, до кримінальної відповідальності у сфері оподаткування притягаються суб'єкти злочину тільки в судовому порядку [5, с. 341].

Проаналізувавши основні класифікаційні ознаки юридичної відповідальності за податкові правопорушення, можна з'ясувати місце адміністративної відповідальності за правопорушення у сфері оподаткування серед інших видів юридичної відповідальності, зокрема, кримінальної: адміністративна відповідальність відрізняється від кримінальної за фактичними підставами притягнення до відповідальності: однією з фактичних підстав адміністративної відповідальності є склад адміністративного правопорушення, а однією з фактичних підстав кримінальної відповідальності є склад злочину; виховний вплив адміністративної відповідальності ґрунтується, насамперед, на швидкості реалізації покарання. Міри адміністративної відповідальності застосовуються, як правило, відразу після встановлення винного. Це пов'язано з тим, що ознаки того чи іншого адміністративного правопорушення легко встановлюються і не вимагають такого ґрунтовного розгляду, як при притягненні до кримінальної відповідальності. Крім того, для кримінальної відповідальності законодавець установив досить великі, порівняно з адміністративною, строки давності, після закінчення яких особа може бути звільнена від такої [7, с. 228]; за колом суб'єктів як до адміністративної, так і до кримінальної відповідальності можуть притягатися виключно фізичні особи. Деякі вчені висловлюють позицію щодо віднесення до кола суб'єктів адміністративної відповідальності юридичних осіб. Так, М. Мацелик зазначає, що "за колом суб'єктів відмінність адміністративної відповідальності від кримінальної полягає в тому, що до адміністративної відповідальності можуть притягуватись не тільки фізичні особи, але й установи та організації" [6, с. 228].

Саме поняття "вина організації" є досить дискусійним, оскільки юридична особа як правова фікція до вчинюваних нею діянь не володіє розумом та психікою, а відповідно, класичне розуміння вини щодо організації в чистому вигляді непридатне; кримінальна відповідальність накладається виключно судом, адміністративні заходи за правопорушення у сфері оподаткування застосовуються податковими органами і лише у певних випадках судом; для адміністративної відповідальності характерною є відсутність тяжких правових наслідків і судимості, на відміну від кримінальної.

Доцільно зупинитися також на питанні закріплення в адміністративному законодавстві правових норм, які б встановлювали адміністративну відповідальність за податкові правопорушення, що передбачені і Кримінальним кодексом України, але мають меншу суспільну небезпечність та шкідливість. Багато статей передбачає кримінальну відповідальність лише в разі завдання державним інтересам певної шкоди у великих, значних розмірах або в разі завдання істотної шкоди, яка має конкретний грошовий еквівалент. У разі настання шкоди в меншому, ніж визначений кримінальним законодавством, розмірі, кримінальна відповідальність не настає. Більше того, багато складів податкових правопорушень, передбачених Кримінальним кодексом України, не мають аналогічних складів податкових проступків, закріплених адміністративним законодавством України.

Тобто якщо внаслідок порушення податкового законодавства завдано шкоди на одну копійку менше, ніж передбачено Кримінальним кодексом України, то за деякими видами податкових правопорушень вина особа не буде нести навіть адміністративну відповідальність [4, с. 65].

У свою чергу, ці недоліки національного законодавства спричинюють зростання кількості податкових правопорушень та тінізацію значної частини економіки держави. Необхідно розробити комплексне й системне законодавство, яке б встановлювало відповідальність за протиправні посягання на соціальні цінності, пов'язані з оподаткуванням, урахувати всі види правопорушень адміністративним законодавством з метою вирішення основних проблем: кожного правопорушника повинно бути піддано примусовим засобам у межах і в рамках закону; міри, які спрямовані на боротьбу з порушниками у сфері оподаткування, не повинні торкнутися того, хто не вчинив нічого протиправного.

Проведене дослідження дає змогу зробити висновок про те, що чинна і перспективна нормативно-правова база адміністративної та кримінальної відповідальності за правопорушення у сфері оподаткування потребує приведення у відповідність з існуючими реаліями. Обрана тема потребує комплексних наукових досліджень, які мають бути спрямовані на виявлення колізій та прогалин у податкову законодавстві взагалі.

Список використаних джерел:

1. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984. № 8073-X // Відомості Верховної Ради Української РСР (ВВР) 1984, додаток до №51, ст.1122.
2. Кримінальний Кодекс України від 05.04.2001. № 2341-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2001. №25-26, ст.131.
3. Дудоров О.О. Ухилення від сплати податків: кримінально-правові аспекти : монографія / О.О. Дудоров. – К.: Істина, 2006. – 648 с.
4. Іванов І.С. Інститут вилучення в податковому праві: теорія і практика / І.С. Іванов. – М.: Проспект, 2009. – 160 с.
5. Кучерявенко М.П. Податкове право України: Академічний курс : підручник / М.П. Кучерявенко. – К.: Правова єдність, 2008. – 701 с.
6. Мащелик М. Особливості адміністративної відповідальності за ухилення від оподаткування в податковому законодавстві України / М. Мащелик // Науковий вісник : збірник наукових праць Академії державної податкової служби України. – 2003. – № 1 (19). – С. 227–231.
7. Роздайба А.В. Проблеми законодавчого регулювання адміністративної відповідальності за податкової правопорушення / А.В. Роздайба // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності : збірник наукових праць. – Донецьк : Донецький інститут внутрішніх справ при Донецькому національному університеті, 2003. – Вип. 1. – С. 60–68.

Наталія Пантелеєва,

Наук. кер. – Федорук А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРОБЛЕМА НЕЗАКОННОЇ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ГРОШЕЙ, ОТРИМАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ ТА ЇЇ ВИРІШЕННЯ НА МІЖНАРОДНОМУ РІВНІ

Поняття незаконної легалізації грошей і відмивання грошей— терміни, що виникли у США в 30-ті роки ХХ ст. у зв'язку з прийняттям у країні закону, який забороняв вільний продаж алкогольних напоїв. Одним із негативних наслідків "сухого закону" стала контрабанда алкоголю, доходи від якої вкладалися в розвиток мережі пралень, отримуючи таким чином легальний статус.

Відмивання "брудних" грошей є складним економіко-правовим явищем, яке не має кордонів. Воно вийшло за межі злочину в традиційному розумінні. Відмивання – це заключний етап злочину, і в більшості випадків воно прямо не пов'язане з первісним (предикатним) злочином.

Для протидії відмиванню брудних грошей в 1989 році згідно рішення «великої сімки» була створена ФАТФ – міжнародна група по протидії відмиванню брудних грошей, це міжурядова організація. На сьогоднішній день до неї входять 31 країна і дві міжнародні організації.

Міжнародна організація із боротьби з відмиванням коштів (ФАТФ) оцінює реальні обсяги тіншової економіки у високорозвинених країнах на рівні 17 % валового внутрішнього продукту (ВВП), у країнах, що розвиваються, – 40 % ВВП, у країнах з перехідною економікою – понад 20 % ВВП. Тіншовий капітал, проникаючи у сферу економічної діяльності, використовує дефіцитні ресурси з легального сектора економіки на шкоду суспільним інтересам. За оцінками Світового банку, у сфері світової тіншової економіки щорічно виробляється товарів та надається послуг на 8–10 трлн дол. США [2, с.81].

Отже, проблема набула глобального характеру, і поряд із незаконним обігом наркотичних засобів, викликає найбільшу стурбованість світового співтовариства.

Проблема боротьби з відмиванням грошей у світовому масштабі набула сьогодні важливого значення, посилаючись на місце в економіко-правовій науці. Цій проблематиці присвячено праці таких українських та зарубіжних учених економістів, як О. І. Барановський, К.В.Юртаєва А.А. Музика, Р. Й. Чайковський та ін.

Відмивання грошей – це злочинна діяльність, переважно міжнародного масштабу, що характеризується умисним приховуванням дійсного походження (джерела) майна чи фінансових коштів шляхом незаконного їх використання (привласнення, передачі, володіння, розміщення, переміщення тощо) з метою легалізації злочинних доходів [3, с.90]. Тому цей вид злочинної діяльності відносять до злочинів міжнародного характеру, боротьба з якими сьогодні є одним із пріоритетних напрямків міжнародної діяльності.

Метою даної роботи є дослідження правового регулювання «відмивання грошей».

На міжнародному рівні для підвищення ефективності боротьби з відмиванням "брудних" грошей прийнято ряд міжнародних угод. Найважливішими з них є Конвенція ООН "Про боротьбу з незаконним обігом наркотичних засобів та психотропних речовин", що прийнята 19 грудня 1988 року, і в якій вперше на міжнародному рівні було дано визначення відмивання грошей [1,с.90], та Конвенція Ради Європи "Про відмивання та конфіскацію доходів від злочинної діяльності" від 8 листопада 1990 року [2,с.99]. Ці дві конвенції об'єднали зусилля країн у боротьбі з відмиванням грошей та стали правовою основою їх міжнародного співробітництва. Положення цих міжнародно-правових угод сприяли: зближенню кримінально правової оцінки відмивання грошей в законодавствах країн-учасниць; зближенню національних заходів боротьби з відмиванням грошей; встановленню форми та процедури міжнародного співробітництва у боротьбі з відмиванням грошей.

У відповідь на зростання проблеми відмивання грошей, в 1989 р. на зустрічі керівників країн Великої Сімки в Парижі було створено Групу з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF). лави держав або урядів країн Великої Сімки та президент

Європейської Комісії скликали Групу з розробки фінансових заходів, до складу якої увійшли країни – члени Великої Сімки, Європейська Комісія та вісім інших країн. Сорок рекомендацій визначають загальні засади заходів боротьби з відмиванням грошей і призначені для універсального застосування. Вони дають повний набір контрзаходів щодо відмивання грошей і охоплюють систему кримінального законодавства та систему примусового виконання законодавства, фінансову систему та її нормативно - правову базу, а також міжнародне співробітництво.[4,с.34]

Передумови поширення тінізації економічних відносин в Україні виникли ще за часів колишнього СРСР. Особливо стрімким було нагромадження тінювих капіталів за роки так званої перебудови (1985—1991 рр.). У результаті зі здобуттям незалежності Україна отримала у спадок вже сформований тінювий сектор, в якому містилося досить вагоме кримінальне ядро. Додаткові умови для розвитку тінювої кримінальної діяльності створювали сплотована галузева та регіональна структура економіки, її надмірна монополізація. Позначилися й відчутні помилки у здійсненні реформ, зокрема тих, що стосувалися прискореної лібералізації та приватизаційних процесів, розбудови фінансового сектору. За підрахунками експертів 55 % українського валового внутрішнього продукту виробляється в тіні, при цьому гроші через бюджет не спрямовуються на соціальні потреби: підтримку вчителів, медиків, пенсіонерів, армії. У країнах Балтії, наприклад, 43 % ВВП розподіляється через бюджет, у Польщі — 49 %, а в Україні через публічні фінанси розподіляється лише 23—29 % внутрішнього валового продукту [10,с.7].

Проблема тінізації економічних відносин актуальна для всіх без винятку країн світу. Більше того, за даними іноземних експертів, у глобальному масштабі ця проблема має тенденцію до загострення. За оцінками Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), тінізація економіки за останні 5 років зростала щорічно на 6,2 %, а загальне економічне зростання становило у середньому 3,5 %. Ця негативна тенденція входить в антагоністичну суперечність з інтересами довгострокового соціально-економічного розвитку будь-якої країни.

Особливе місце у протидії відмиванню грошей має бути відведене такій специфічній проблемі, як об'єктивне з'ясування походження грошей, що вносяться як застава при заміні заборгованих заходів щодо певних осіб. Річ у тім, що відсутність такої процедури може не лише спричинити умови для використання як застави "брудних" грошей, а й стати своєрідною формою їх відмивання [8].

Ось чому для вирішення цієї проблеми експерти пропонують передбачати в законодавчій процедурі застосування низки норм, послідовне виконання яких виключило б можливість внесення як застави "брудних" грошей. Серед них, зокрема, можна виділити: обов'язок особи, яка застосовує заставу, перевірити законність походження внесених грошових сум; можливість у випадку, коли сума застави перевищує розмір валового сукупного річного доходу фізичної особи, що оподатковується за мінімальною ставкою, обмежитися усними роз'ясненнями щодо походження і джерел отримання внесених на депозит сум; необхідністю документального підтвердження звинувачуванням, підозрюваним, іншою особою або організацією легальності суми застави, якщо вона перевищує розмір валового сукупного річного доходу фізичної особи, що оподатковується за мінімальною ставкою; прийняття як достатнього документального підтвердження легальності походження грошей, що вносяться як застава, копії декларації, яка свідчить про те, що внесена сума не перевищує суми всіх видів нарахованих доходів за попередній календарний рік, або іншого фінансового документа, що свідчить про сплату із внесеної суми всіх передбачених законом податків та інших платежів; поширення на третіх осіб наведеної вище норми про документальне підтвердження легальності походження грошей, що вносяться як застава, у разі зазначення їх як заставодавців; повернення внесеної застави у випадку відсутності належного підтвердження легальності походження грошових коштів у дохід держави.

Запорукою успішної боротьби з "відмиванням" грошей, одержаних незаконним шляхом, є встановлення розміру збитків, завданих злочиним власникам та державі. У сучасних економічних умовах єдиним засобом визначення завданих збитків є судово-економічна експертиза в рамках чинного кримінально-процесуального законодавства з наступною перевіркою попередньо одержаного результату в суді загальної юрисдикції.

Основним завданням боротьби з відмиванням грошей має стати не повна ліквідація цього виду злочинності, а також усіх причин та умов, які його породжують (чого неможливо досягти в доступному для огляду майбутньому навіть теоретично), а встановлення жорсткого соціального контролю над цим явищем.

Такий контроль має будуватися, спираючись не лише і, можливо, навіть не стільки на силові методи й прийоми, скільки на інтелектуальний потенціал, спрямований на створення науково обґрунтованої, теоретично грамотної і придатної для практичного виконання програми боротьби з відмиванням "брудних" грошей.

Проблема легалізації незаконних доходів може бути вирішена лише в комплексі з проблемами організованої злочинності, комп'ютерних злочинів, економічного шахрайства, контрабанди, незаконного обігу наркотиків, спиртного та зброї, організованого проституції тощо. Слід підкреслити, що жодна правоохоронна структура не в змозі самотужки зруйнувати імперію "брудних" грошей, запобігти їх відмиванню. Тому про вузьководомість підходів та інтересів тут не може бути й мови. Для цього потрібна дієва координація зусиль усіх зацікавлених у протидії утворенню та відмиванню "брудних" грошей структур.

Одним з основних завдань, що стоять перед Україною на сучасному етапі, є її входження до спеціалізованих міжнародних організацій з боротьби з легалізацією незаконно отриманих грошей. Йдеться насамперед про такі організації, як FATF та Egmont Group.

Якщо з Egmont Group вже все визначено (наша держава є членом цієї організації), то питання участі України у FATF є дуже сумнівним. Лише на наступному пленарному засіданні буде поставлено питання про можливість надання Україні статусу спостерігача. Про доцільність участі чи неучасті не йдеться, оскільки відповідь є однозначно позитивною. Зараз стоїть питання бути чи не бути Україні в авангарді визначення міжнародної політики протидії відмиванню коштів, і відповідь є скоріше негативною. Чого не допустить перш за все Росія, яка бажав представляти інтереси всього колишнього СРСР у FATF.

Сьогодні питання міжнародного регулювання боротьби з легалізацією незаконних прибутків не є вичерпними. Найчастіше вони виникають в зв'язку з неоднорідністю національних законодавств з цього приводу та недосконалістю міжнародно-правого регулювання боротьби зі злочинами міжнародного характеру. Тому на сьогоднішній час необхідним є об'єднання зусиль держав та вчених різних країн світу на шляху до вироблення теоретичних принципів вирішення спірних питань в цій галузі та побудови ефективної системи контролю за злочинами міжнародного характеру.

Список використаних джерел:

1. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів і психотропних речовин від 16 березня 1989 р. Конвенція ратифікованою Постановою ВР N 1000-XII від 5.04.91//zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_006
2. Конвенція Ради Європи "Про відмивання та конфіскацію доходів від злочинної діяльності" від 8 листопада 1990 року. оновленою ратифіковано з завадами і застереженнями Законом N 2698-VI від 17.11.2010//Урядовий кур'єр від 15.12.2010 - № 235
3. Барановський О. І. "Відмивання" грошей: сутність та шляхи запобігання. – Х.: Форт, 2003. – 472 с.
4. Музика А.А. Кримінально-правова боротьба з незаконним обігом наркотичних засобів в Україні // Правові проблеми боротьби зі злочинністю. – Кн.1. – Харків: Східно-регіональний центр гуманітарно-освітніх ініціатив, 2002. – С.73-106.
5. Сорос Рекомендації Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF)/Урядовий кур'єр від 25.09.2003 - №179
6. Чайковський Р. Й. Транснаціональний характер та регіональні особливості процесу відмивання грошей//Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки-2008.-№6.-С.154.
7. Юрцева К.В. Кримінально-правові аспекти міжнародної боротьби з легалізацією (відмиванням) незаконних прибутків// Право і безпека. – 2003. – Т.2. – №1. – С. 153 – 157
8. <http://www.justsian.com.ua/article.php?id=1299>
9. <http://ru.wikipedia.org>
10. Урядовий кур'єр 2005 р. – С. 7

Василина Петрачук,

Наук. кер.- Федорюк А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

Склад і структура міжбюджетних відносин повністю залежить від економічної політики держави. Міжбюджетні відносини є складовою в складній економічній системі міжбюджетного регулювання, де створюється взаємозв'язки між бюджетами різних рівнів та економічна спроможність бюджетної системи держави.

Метою написання статті є правова діяльність у бюджетній сфері.

Механізм міжбюджетного правого регулювання розглядали науковці О. Гетьманець, Н. Губерська, О. Демків, О. Заверуха, А. Заець, В. Кравченко, В.Малько, І.О. Музика, В. Оларін, М. Піскотін та ін.

На думку В. Кравченка, міжбюджетні відносини є формою взаємозв'язків і взаємозалежності між окремими ланками системи місцевих бюджетів, а також між місцевими бюджетами та державним бюджетом України [6, с.257].

Ми теж стверджуємо, що міжбюджетні відносини має тісний зв'язок між різними рівнями місцевих бюджетів, адже якщо не буде взаємопов'язання, не буде як таких відносин.

На переконання О. Гетьманця — це децентралізовані зв'язки рівноправних, незалежних суб'єктів бюджетних відносин, діяльність яких згідно з нормами бюджетного права регулюється спеціальними методами, що розмежовують повноваження з надання споживачам гарантованих бюджетами соціальних послуг [5, с.214].

Справді, міжбюджетні відносини – це децентралізовані зв'язки між бюджетами нищих рівнів, тобто місцевих бюджетів, дії відповідно регулюються нормами права, що відповідно до чинного

законодавства регулює і розмежовує повноваження між бюджетами.

О.Лилик, І.Луїна вважають, що це — відносини між державою, АР Крим та місцевим самоврядуванням щодо розподілу повноважень органів державної влади та органів місцевого самоврядування. видаткових зобов'язань і дохідних джерел між бюджетами різних рівнів [2, с.14].

На нашу думку вірним тлумаченням міжбюджетних відносин є О.Лилика і І.Луїна на відміну від попередніх вчених відповидає повністю Бюджетному Кодексу. Саме словосполучення „міжбюджетні відносини“ по своїй суті й означає відносини між різними ступенями бюджетів, а саме між державним і місцевим. Звісно будь – які відносини сворюються заради чогось чи когось, в даному випадку заради розподілу видаткових зобов'язань і дохідних джерел.

Підставою для існування міжбюджетних відносин є: визначений у чинному законодавстві держави поділ повноважень між державною виконавчою владою та органами місцевого самоврядування; гарантія з боку держави фінансування наданих повноважень органам місцевого самоврядування; діючий порядок розмежування доходів і видатків між рівнями бюджетної системи і видами бюджетів; фінансова підтримка місцевих бюджетів у зв'язку із значними коливаннями рівнів податкового потенціалу окремих територій та об'єктивними розбіжностями в розмірах видатків [4, с.121].

Доречно підмітив О.Є.Макаренко, що без гарантій і фінансової підтримки з боку держави місцеві бюджети не зможуть залишатись „дієздатними“. Оскільки, міжбюджетні відносини є елементом державного регулювання і створились на фундаменті правочинства, то звісно всі його основні характеристики будуть відповідати законодавству.

А. Колодій, В. Копейчиков, С. Лисенков, В. Пастухов, О. Тихомиров до основних способів правового регулювання міжбюджетних відносин включають заохочування, дозволи, заборони та зобов'язання. Заборони встановлюють певну міру поведінки суб'єктів, покладаючи на осіб обов'язок утримуватись від вчинення певних дій, що протирічать нормам права. Вони — важливий засіб забезпечення організованості суспільних відносин, створення перешкод для небажаної, суспільно небезпечної чи шкідливої поведінки. Заохочування постає необхідним способом правового регулювання міжбюджетних відносин, тому що в правових нормах, які регулюють бюджетну сферу, доцільно закладати стимули: 1) з метою підвищення зацікавленості місцевих органів влади у створенні умов для забезпечення місцевих бюджетів власними доходами, а також у збільшенні державних доходів; 2) щодо підвищення ефективності та раціональності бюджетних видатків; 3) заохочення розвитку інвестиційної сфери на місцях [7, с.260].

Дані науковці правильно підмітили, щодо основних способів правового регулювання, бо всі перелічені шляхи удосконалюють, розвивають дані відносини.

На думку О.Козьменко у чинному бюджетному законодавстві (у першу чергу положеннях Бюджетного кодексу України) спосіб правового заохочування не набув широкого застосування, що негативно впливає на практику формування доходів і використання видатків місцевих бюджетів, і формує недоліки у практиці міжбюджетних відносин. У цьому сенсі є лише окремі позитивні приклади заохочення у правовому полі, що не впливають на загальну тенденцію нехтування названим способом правового регулювання [3, с.154].

Ми погоджуємось з переліченими недоліками, бо наша державна правова база є не досить розвиненою. Вона тільки починає розвиватися, тому законодавство має „свої“ недоліки, але згодом воно видозміниться, стане більш обширним.

Отже, дійдемо висновку, що словосполучення «правове регулювання» застосовується нами у сенсі сукупності правових норм, які регламентують відносини. «Міжбюджетні відносини» за своєю сутністю розглядаються нами також і в сенсі загальносоціального права як інструмент фінансового забезпечення інтересів і праяв громадян суспільства у сфері задоволення гарантованих потреб і доступу до благ. Отже, міжбюджетні відносини є правовим явищем за своєю сутністю та природою.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: Затверджена ВРУ від 8 лютого 2010 року №2456 – VI. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Лилик О. Поняття та сутність міжбюджетних відносин / Лилик О. // Наукові праці НДФУ. – 2008. – № 1 (16). – с. 13-22.
3. Кузьменко О. Методологічні основи праворозуміння поняття, сутності та правової природи міжбюджетних відносин / Кузьменко О. // Право України. – 2009. – №5. – с.149 – 155.
4. Макаренко О.Є. Правові, економічні та політичні аспекти формування міжбюджетних / Макаренко О.Є. // Право України. – 2009. – №4. – с.120 – 125.
5. Гельманець О.П. Фінансове право: підруч. / вид. ред. О.П.Гельманець, професор, канд. екон. наук, доцент. — Х.: Експрад, 2008. — с.424. Бібліог.: с. 420-423.
6. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України : навч. посіб. / за ред. В.І. Кравченко -К.: Знання, 2008. -с.352. Бібліог.: с.349 – 351.
7. Колодій А.М. Теорія держави і права: Навч. посіб. / А.М.Колодій, В.В. Копейчиков, С.Л.Лисенков та ін.; За заг. ред. С. Л. Лисенкова. – К., 2008. – с. 258. Бібліог.: с.255 – 257.

Алла Процьків,

Наук. кер. - Федорюк А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ЗАСОБИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Державне регулювання підприємництва є напрямком державної політики, спрямованим на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та способом, що встановлюються Конституцією та законами України.

Мета даної статті полягає у загальній характеристиці засобів державного регулювання підприємницької діяльності та їх правової регламентації та виявлення недоліків і удосконалення засад державного регулювання підприємництва в Україні.

Проблеми пошуку ефективних механізмів державного регулювання підприємницької діяльності актуалізуються в працях вітчизняних науковців: З. Варналя, Л. Воротиної, В. Воротиної, А.Мокія, М.Козоріз, С. Реверчука, Н. Реверчук, Л. Лігоненко та ін.

Державні органи на різних рівнях впливають на підприємницьку діяльність, тому результати її здійснення залежать від держави.

Держава і підприємство вступають у відносини, в яких кожна зі сторін має значний вплив. Держава має потребу в підприємстві, оскільки ринкова система забезпечує її (без особливих додаткових витрат) матеріальними ресурсами, послугами і товарами, фінансовою підтримкою державних програм і т.п.

У свою чергу, підприємство має потребу в державі, оскільки йому необхідне законодавство, що регламентує правила економічної діяльності, її безпеки, захисту і стабільності, а також функціонування монетарної системи, стабільної економічної і соціальної інфраструктури.

Підприємство покладається на конституційний захист і державну підтримку підприємства як основного інституту суспільства, що забезпечує одержання прибутку, зайнятість населення і підвищення його життєвого рівня.

Державне регулювання економічного життя, підприємницької діяльності здійснюється за допомогою певних інструментів (методів) впливу на економічне життя суспільства в цілому і на підприємницьку діяльність зокрема. До таких інструментів можна віднести: прийняття певних правових актів, спрямованих на практичну реалізацію можливостей державного регулювання за окремими напрямками; організацію діяльності правових структур (суди, прокуратура та ін.), що забезпечують дотримання на практиці всіх положень чинних правових актів; використання економічних і адміністративних важелів (інструментів): податкова система, амортизаційна політика, державне кредитування, державні субсидії, стандартизація, сертифікація продукції, ліцензування окремих видів підприємницької діяльності, державне регулювання цін, порядок реєстрації підприємницьких структур (полегшення процедури реєстрації для певного виду суб'єктів підприємницької діяльності), оголошення підприємств банкрутами (очищення економічного простору від неконкурентоспроможних підприємств), штрафи та інші санкції, що застосовуються як засоби економічного впливу на юридичних і фізичних осіб з метою досягнення цілей державного регулювання [4, с.78].

Орган державного управління будують свої відносини з підприємцями, використовуючи податкову та фінансово-кредитну політику (включаючи встановлення ставок податків і процентів по державних кредитах, податкових пільг, цін і правил ціноутворення, цільових дотацій, валютного курсу, розмірів економічних санкцій); державне майно і систему резервів, ліцензії, концесії, лізинг, соціальні, екологічні та інші норми і нормативи; науково-технічні, економічні та соціальні республіканські регіональні програми; договори на виконання робіт і поставок для державних потреб.

Базою нормативно-правового забезпечення є законодавчі та інші нормативно-правові акти, відповідні норми цивільного, кредитно-фінансового, податкового, адміністративного, трудового та інших галузей чинного законодавства, основним з яких Господарський Кодекс України. Центральним органом, який забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері розвитку та підтримки підприємства, є Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємства. Головне завдання цього органу - формування підприємницької політики, а передовсім - узагальнення практики застосування законодавства з питань підприємницької діяльності, опрацювання пропозицій, спрямованих на вдосконалення його. Крім того, комітет сприяє розвитку малого підприємства, системи консультативної та

інформаційної підтримки його і готує пропозиції щодо впровадження та вдосконалення механізмів фінансово-кредитної підтримки підприємництва та його зовнішньоекономічної діяльності, координує систему підготовки та перегідготовки кадрів тощо. В Україні створено значну кількість громадських організацій, які мають на меті сприяння підприємству.

Недоліком цієї нормативно - правової системи є відсутність актуалізації уваги та відповідно забезпечення економічної безпеки підприємництва на всіх рівнях ієрархії управління економікою [2, с.14].

Сьогодні в Україні у підприємницькому секторі важливу роль відіграють підприємства малого і середнього бізнесу. Малий та середній бізнес допомагає державі вирішувати економічні (створення конкурентного середовища, функціонування приватного капіталу, привабливість для іноземних інвестицій), соціальні проблеми (створення додаткових робочих місць, вирішення проблем бідності). Проте, значними перешкодами на шляху його розвитку на даний час є надмірне податкове навантаження, яке значно посилилося із прийняттям нового Податкового кодексу. Велика кількість підприємств невдоволена такими змінами Податкового кодексу, саме тим що: фіксований податок скасовується взагалі; прощена система оподаткування з 01.01.2016 скасовується, а до того часу - втрачає свою актуальність; вилучено широкий спектр видів діяльності, що підлягають спрощеній системі оподаткування; знижено до 300 000 грн. можливий для спрощеної системи оподаткування оборот; збільшено ставку єдиного податку. Основна маса платників вимушена буде платити 1500 грн., оскільки фізичні особи, які провадять господарську діяльність не за місцем державної реєстрації, а на всій території України, сплачують податок за ставкою 1500 грн із розрахунку на календарний місяць; витрати, понесені у зв'язку із придбанням товарів та інших активів у фізичної особи-підприємця, забороняється вносити до складу витрат, відповідно із платниками єдиного податку ніхто працювати не буде; запроваджено вражаючий перелік нових штрафів.

Ці, та інші умови Податкового кодексу ставлять в скрутне становище розвиток малого та середнього бізнесу - основу підприємницького сектора, що може поставити питання про часткове згортання їх діяльності, адже працювати на збиток підприємцям не вигідно. А частина бізнесу, яка продовжує свою діяльність з новим Податковим кодексом, може перейти у тінь.

Регуляторна політика органів державного управління у більшості регіонів та на субрегіональному рівні є недостатньо ефективною через її неповну відповідність принципам. Соціально-економічна політика прозорості, підзвітності, громадської активності, саморегульованість системи, достатність інституційної бази для публічного діалогу, обрані на загальнодержавному рівні заходи з реформування засад регуляторних відносин на місцевому рівні не виконуються або виконуються формально; асоціативні підприємницькі об'єднання часто не спроможні справити реальний вплив на формування регуляторного клімату, що призводить до погіршення рівня економічної безпеки підприємництва в Україні.

Велике значення має надання законного статусу і державна регламентація організаційно-правових форм суб'єктів підприємницької діяльності або, іншими словами, державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності в установлених державою організаційно-правових формах. Це означає офіційний доступ до участі в торговельному обороті.

Державна реєстрація суб'єктів підприємництва є одним із найбільш юридично значущих засобів регулювання, що безпосередньо впливає на економіку країни. Це комплекс складних послідовних стадій, що поєднують як приватноправові, так і публічно-правові важелі впливу.

Правові основи державної реєстрації суб'єктів підприємництва закріплені в Цивільному кодексі України, Господарському кодексі України, а також Законі України «Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб - підприємців» від 15.05.2003 р. Новий Закон є комплексним законодавчим актом, що регулює відносини, пов'язані з реєстрацією всіх юридичних осіб і фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності. Це призводить до спрощення регулювання, вироблення єдиних принципів, підходить до всіх підприємців.

Створення суб'єкта підприємницької діяльності неможливе без використання публічних засобів впливу. Публічноправові засоби і методи впливу використовуються з метою реалізації публічних інтересів. Сфера створення суб'єктів підприємництва є сферою, в якій приватні та публічні інтереси об'єктивно можуть вступати у протиріччя. Крім того, публічні методи впливу, імперативні норми необхідні для закріплення юридичної рівності економічно нерівних осіб. На стадії державної реєстрації державний вплив виявляється, по-перше, при встановленні імперативних правил і процедур реєстрації, по-друге, визначенням компетентного органа, що здійснює дії щодо реєстрації суб'єкта [3, с.90].

Отже, важливе значення малого і середнього бізнесу для розвитку економіки визначає необхідність пильної уваги держави до його формування і функціонування. Основою економічного зростання є буде середній клас, саме на ньому тримається економіка будь-якої держави, саме він і стане великим стартом відродження. На нашу думку сьогодні в Україні

повинні бути втіленими ряд наступних заходів для того, щоб удосконалити існуючі систему регулювання підприємницької діяльності. Держава повинна проводити державне закупівлі для збільшення збуту продукції вітчизняних підприємців. Слід створити систему реалізації проєктів за коштами міжнародної технічної допомоги; збільшити фінансові ресурси, призначені для фінансування заходів, передбачених програмами підтримки підприємництва в Україні. Слід також створити механізм участі суб'єктів підприємництва у обговоренні і розробленні рішень органів державної влади у сфері державного регулювання підприємництва, та, що особливо важливо - моніторингу системи. Також, ще одним кроком у сфері покращення розвитку малого та середнього підприємництва з боку державної влади має стати спрощення системи державної реєстрації суб'єктів підприємництва, тобто зменшення переліку необхідних документів.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України : [Електронний ресурс]: Затверджений ВРУ від 12 грудня 2010 року №2755 – VI. - Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Василюк Т.Г. Удосконалення державного регулювання підприємницької діяльності в Україні. Стратегічні пріоритети, №1(10), 2009 р.
3. Добровольська В. Засоби державного регулювання підприємницької діяльності // Підприємництво, господарство і право.-2008.- №2.-С.89-94.
4. Доліжская В. В. //Предпринимательское право. - М., 2004.
5. Коротенко Н.П. Порівняльна характеристика ДРЕ в Україні та країнах ЄС. Державне регулювання підприємництва. Розвиток підприємництва// Актуальні проблеми економіки.- 2008.-№2.-С.4-13.
6. М'яких І.М. Проблеми розвитку бізнесу на малих підприємствах в Україні// Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2009. - № 28. - с. 185 - 189.

Аліна Процьків,

Наук. кер. - Федорюк А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПОНЯТТЯ, ОБ'ЄКТИ ТА ВИДИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ПОРУШЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ

Фінансові відносини є дуже важливими в суспільстві і порушення які здійснюються в цій сфері негативно впливають на весь процес його життєдіяльності. Органи державної влади запобігають правопорушенням у фінансовій сфері, виявленню й усуненню відносин, що сприяють їх вчиненню.

На сьогодні ця тема є дуже актуальною, адже здійснюється велика кількість правопорушень у сфері фінансового законодавства. Усі ці правопорушення негативно впливають не тільки на сферу фінансових відносин, але і на економіку цілому. Актуальність обумовлена також недостатнім рівнем розробки ефективності відповідальності за порушення фінансового законодавства.

Питанням правового регулювання фінансових відносин приділяється недостатньо уваги. Лише окремі правові аспекти розроблені у науково - теоретичних дослідженнях, зокрема в роботах В. Колпакова, О. Остапенка, М.П. Кучерявенко, Ю. П. Битяка, Л. К. Воронової, Н. В. Бекерської та ін.

Можна назвати кілька видів правопорушень із фінансових питань: 1) приховування в обліку валютних та інших доходів, непродуктивних витрат і збитків (заниження в обліку обсягів реалізації продукції чи послуг; заниження прибутку; приховування кредиторської чи дебіторської заборгованості); 2) відсутність бухгалтерського обліку або ведення його з порушенням установленого порядку (відсутність або неналежне оформлення бухгалтерських облікових документів; неповне чи несвоєчасне відображення в облікових документах господарських операцій; неправильне нарахування виплата заробітної плати, надбавок, допомог, премій; неправильне відображення в обліку розрахунків з бюджетом; внесення недостовірних даних до реєстрів бухгалтерського обліку і первинних документів або несвоєчасне їх складання); 3) несвоєчасного або неякісного проведення інвентаризації грошових коштів і матеріальних цінностей. Порушуються відносини щодо проведення інвентаризації; 4) порушення правил ведення касових операцій (відсутність або неналежне ведення касової книги; неправильне оформлення касових документів; завищення ліміту готівки в касі; використання готівки не за цільовим призначенням; несвоєчасне здавання готівки в установи банку; не проведення раптових ревізій каси тощо); 5) перешкоджання працівникам державної контрольно-ревізійної служби у проведенні ревізій та перевірок; 6) невжиття заходів щодо стягнення з винних осіб відшкодування збитків від недостач, розтрат, крадіжок і безгосподарності (несвоєчасне відшкодування збитків, неввішкодування збитків до закінчення строку позовної давності, невжиття заходів щодо відшкодування таких збитків у встановленому законодавством порядку (наказом керівника, через суд) від недостач, розтрат, крадіжок і безгосподарності тощо)[13, с. 61].

Порушення фінансового законодавства має такі обов'язкові ознаки: а) антисоціальний характер, що виявляється у суспільній небезпечності (якщо правопорушення є злочином, що передбачений Кримінальним кодексом) або суспільній шкідливості; б) протиправність; в)

винність; г) караність [12, с.149].

Теоретичне дослідження правової природи порушень фінансового законодавства, а також безпосередні практичні потреби застосування відповідальності за їх вчинення ставлять вимогу щодо законодавчого закріплення конститутивних (об'єктивних і суб'єктивних) ознак цих правопорушень. Сукупність таких передбачених законом юридичних ознак, які визначають вчинене діяння правопорушенням, охоплюється таким теоретичним поняттям, як склад правопорушення.

Склад правопорушення включає такі елементи: а) об'єкт правопорушення; б) об'єктивна сторона правопорушення; в) суб'єкт правопорушення; г) суб'єктивна сторона правопорушення.

Теоретично обґрунтованим підходом до визначення об'єкта правопорушень є його диференціація на загальний, родовий і безпосередній. Загальним об'єктом фінансових правопорушень є врегульовані нормами фінансового права суспільні відносини у сфері фінансової діяльності держави, тобто в процесі формування, розподілу й використання грошових коштів бюджетів і державних цільових фондів. Зазначимо, що ці відносини є публічно-правовими, врегульованими імперативними фінансово-правовими нормами. Саме тому методологічно неправильним є асимілювання різних за правовою природою суспільних відносин, яке спостерігалось при визначенні терміна "законодавство з фінансових питань" у п. 1.5.1. Інструкції про порядок проведення ревізій і перевірок органами державної контрольно-ревізійної служби в Україні як "сукупності чинних на будь-який момент контрольного періоду законів та інших нормативно-правових актів держави, якими регулюються процеси утворення, розподілу та використання фінансових ресурсів держави, а також грошові, кредитні й товарообмінні відносини".

Для того, щоб правильно визначити родовий об'єкт фінансових правопорушень, слід виходити із системи фінансового права як об'єктивно існуючої сукупності фінансово - правових інститутів, які об'єднують норми, що регулюють відносно відокремлені групи специфічних фінансових відносин. Цей підхід покладено в основу законодавчого відокремлення видів фінансових правопорушень (порушення бюджетного, податкового, валютного законодавства тощо).

Безпосереднім об'єктом фінансових правопорушень виступають конкретні відносини, на які посягає правопорушник. Прикладами таких об'єктів можуть бути: механізм бюджетного планування, порядок цільового використання бюджетних коштів, вимоги до ведення бухгалтерського обліку та складання звітності про виконання бюджетів; стосовно порушень податкового законодавства - встановлений порядок ведення податкового обліку, правильність нарахування та своєчасність внесення до бюджетів сум податків і зборів або порядок здійснення операцій з активами, які перебувають у податковій заставі [12, с.150].

Об'єктивна сторона фінансового правопорушення характеризує його зовнішній прояв. Обов'язковою ознакою об'єктивної сторони є діяння у формі дії (активної поведінки) або бездіяльності (пасивної поведінки). Закріплення об'єктивної сторони правопорушення є практичною реалізацією його протиправності. Діяння завжди вказується в диспозиції фінансово-правової норми або безпосередньо впливає з її змісту. Зокрема, об'єктивна сторона бюджетного правопорушення, передбаченого ст. 119 Бюджетного кодексу України, полягає у нецільовому використанні бюджетних коштів, тобто витрачання їх на цілі, що не відповідають бюджетним призначенням, установленим законом про Державний бюджет України, чи рішенням про місцевий бюджет, виділеним бюджетним асигнуванням чи кошторису. Іноді законодавець деталізує об'єктивну сторону правопорушень закріпленням її факультативних ознак, пов'язуючи з цим міру відповідальності: відповідно до п. 17.1.7 ст. 17 Закону України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" розмір штрафу за порушення строку сплати узгодженої суми податкового зобов'язання залежить від тривалості затримання такої сплати платником податків [4, с. 65].

Основною ознакою об'єктивної сторони значної кількості порушень фінансового законодавства є протиправна бездіяльність. Це зумовлено тим, що зобов'язані суб'єкти фінансових правовідносин не виконують власних обов'язків. Наприклад, змістом податкового обов'язку в широкому розумінні є обов'язок платника податків вести податковий облік, своєчасно і в повному обсязі сплачувати податки і збори (обов'язкові платежі), а також подавати до податкового органу податкову звітність. Тому, в разі неподання податкової декларації у строки, визначені законодавством, платник податків сплачує штраф (п. 17.1.1 ст. 17 Закону України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами"). Бездіяльність, що полягає в невиконанні резидентами вимог щодо порядку та строків декларування валютних цінностей та іншого майна, яке перебуває за межами України, передбачених ч. 1 ст. 9 Декрету Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю", тягне за собою накладення штрафу згідно з Положенням про валютний контроль, затвердженим постановою Правління Національного банку України від 08.02.2000 р.

№49 [9, с.87].

З огляду на викладене слід зазначити, що порушення у сфері фінансового законодавства тягнуть за собою адміністративну та кримінальну відповідальності, тому слід чітко їх регламентувати. Також варто запровадити окрему відповідальність за порушення саме фінансового законодавства. Доцільним було б взяти деякі аспекти із адміністративної та кримінальної відповідальності для того, щоб було легше визначити певні межі відповідальності за порушення фінансового законодавства, це дасть змогу краще регулювати діяльність фінансових відносин.

Список використаних джерел:

1. Кодекс України про адміністративні правопорушення [Електронний ресурс]: Затверджений ВРУ від 7 грудня 1984 року № 8073 – X. - Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Цивільний Кодекс України [Електронний ресурс]: Затверджений ВРУ від 16 січня 2003 року № 435 – IV. - Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
3. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: Затверджений ВРУ від 8 липня 2010 року №2456 – VI. - Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
4. Державну Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" від 08.02.2000 р. № 49 – с. 65
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 2000р. № 996 – XIV // Відомості ВРУ. - 2000. - № 40. - с.365.
6. Про ведення інвентаризації державного майна. Постанова КМУ від 15 липня 2001 р. № 757 //Офіційний вісник України. - 2001. - № 13. с.110.
7. Про державну контролну - ревізійну службу України : Закон України від 26 січня 2003р. № 2939 - XII // Відомості ВРУ. - 2003. - № 13. - с.110.
8. Про затвердження Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України : Постанова Правління НБУ від 18.06.2003р. №255 // Офіційний Вісник України від 1.10.03р. -№929. – с. 84.
9. Постанова Правління НБУ «Про встановлення граничної суми готівкового розрахунку» від 9 лютого 2005 р. № 32 та ст. 33 Закону України «Про Національний банк України» – с. 87
10. Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами: Закон України від 6 вересня 2005 року N 2801-IV. // Відомості ВРУ. - 2005. - № 12. – с. 11.
11. Суржен Р. Експерт - аналіз законодавчих і нормативних актів. - 2000. № 46(256).
12. Ровчаківський Ю. Поняття та види відповідальності за порушення фінансового законодавства України. Право України 2010 № 11, с.147 – 151.
13. Рогаль - Левчицька. М Поняття об'єкта порушення законодавства з фінансових питань. Право України 2009 №1. с.58 – 62.

Ліана Рогальська,

Наук. кер.- Федорук А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРАВОВІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Ефективність функціонування держави, органів місцевого самоврядування оцінюються за станом економіки, розвитком соціальної сфери. А саме однією з ланок системи контролю є фінансовий контроль, який можна розглядати у декількох аспектах: як невід'ємну складову частину фінансової діяльності держави, органів місцевого самоврядування; як спеціальну галузь контролю, що здійснюється як на державному, так і на місцевому рівнях.

Мета даної статті – це огляд форм, методів та завдань фінансового контролю, а також визначення особливостей правового регулювання фінансового контролю.

Об'єктом дослідження виступають суспільні відносини, що виникають у сфері організації фінансового контролю в Україні та регулюються Конституцією України, Бюджетним кодексом України, Законами України "Про Рахункову палату", "Про державну податкову службу в Україні" та багатьма іншими законами, постановами Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, указами Президента України.

Щодо проблематики даної теми, то варто зазначити, що на сьогоднішній день у науковій літературі не існує єдиного погляду на визначення поняття фінансового контролю, тому воно визначається по-різному. Особливу роль у вивченні аспектів цієї проблематики відіграють праці: Грачевої Е.Ю., Рябко Л.Г., Рыбачука І., Кінащука Л.Л., Пацюрківського П.С., Белобжецький І.А., Стефанюка І. та інших.

Відповідно до Закону України "Про систему державного фінансового контролю в Україні" визначаються єдині правові та організаційні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні, систему органів державного фінансового контролю і механізм їх взаємодії. Цей Закон не регулює питання недержавної сфери фінансового контролю в Україні.

На думку А.В. Шаповалова, під фінансовим контролем слід розуміти одну із форм управління фінансами, особливу сферу контролю, зумовлену формуванням і використанням фінансових ресурсів в усіх структурних підрозділах економіки держави, що передбачає перевірку господарських і фінансових операцій щодо їх законності, економічної доцільності та досягнення позитивних кінцевих результатів [3,с.34]. Але це визначення не містить точних вказівок на осіб, які повинні здійснювати контроль і в чій інтересах його повинні здійснювати, а сама форма контролю передбачає тільки перевірку.

Розвиваючи дану проблематику треба сказати, що на сьогоднішній день шляхом створення різних міжнародних організацій, що працюють над розробкою єдиних вимог до фінансового

контролю, існує необхідність проведення всебічного фінансового контролю, у тому числі органами державної влади й місцевого самоврядування, та додержання законності у розподілі, використанні та мобілізації фінансових ресурсів закріплено у нормах Конституції України. Це обумовлено розвитком суспільства, внаслідок динамічних інтеграційних процесів у сфері фінансового контролю.

Отже, виникає потреба у поєднанні і взаємодії двох аспектів фінансового контролю: у першому аспекті фінансовий контроль - це регламентована нормами права діяльність державних, місцевих, громадських та інших суб'єктів з перевірки своєчасності та точності фінансового планування, обґрунтованості та повноти надходжень до відповідних фондів коштів, правильності та ефективності їх використання; у другому аспекті - це вид контролю за законністю і доцільністю дій у галузі мобілізації, розподілу та використання державних місцевих фондів коштів, який здійснюється в установленому правовими нормами порядку усією системою органів державної влади, а також органів місцевого самоврядування та спеціально створеними контрольними органами за сприяння громадських організацій, трудових колективів та громадян [4, с.46].

Тому важливим є поєднання цих аспектів у єдину систему, що призведе до точного формулювання поняття фінансового контролю, а також чіткого визначення його функцій та завдань. Тому що кожен з наведених аспектів не виражає конкретного визначення даного поняття, а воно є дещо ширшим.

Також вагомим є визначення таких форм здійснення фінансового контролю:

1. Разові, або періодичні, випробування. У цій групі вони об'єднують одиничні форми контролю, які проводяться переважно під час випробувань щодо якісних характеристик об'єктів. Сюди відносять: сертифікацію, атестацію, акредитацію, ліцензування, експертизу.

2. Перевірки - це основні форми контролю, які використовуються під час проведення контрольних заходів, а саме: державний фінансовий аудит, інспектування, ревізії, перевірка і аудит.

3. Безперервне відстеження діяльності економічних систем, що передбачає такі форми проведення безперервного контролю, як фінансовий моніторинг та інші форми безперервного нагляду.

Вище названі форми відображають проведення контролю в різних напрямках суспільного життя. І тому вибір форми контролю залежить від об'єкта, на якому буде проводитись так званий фінансовий контроль. Необхідним є також виявлення основного змісту фінансового контролю, а саме: перевірка виконання органами державної влади і місцевого самоврядування функцій з мобілізації, розподілу використання фінансових ресурсів відповідно до своєї компетенції; *перевірка виконання юридичними та фізичними особами фінансових зобов'язань перед державою і органами місцевого самоврядування; *перевірка правильності використання підприємствами, установами, організаціями державної та комунальної форми власності фінансових ресурсів, що перебувають у їх господарському відданні чи оперативному управлінні; перевірка дотримання правил здійснення фінансових операцій, розрахунків і зберігання коштів підприємствами, установами, організаціями [4 с.45-46].

Отже, основний зміст фінансового контролю полягає загальній перевірці виконання своїх завдань та функцій органами влади, а також установами, підприємствами, організаціями. А його головними завданням являється підтримка фінансової дисципліни, запобігання фінансовим правопорушенням та застосування заходів примусу за їх недодержання. Тому для вирішення проблеми реалізації завдань фінансового контролю відбувається зміцнення фінансової дисципліни всіх учасників фінансово-правових відносин.

Щодо методів, то вони можуть бути поділені на три основні групи: документальні: перевірка за формальними ознаками; перевірка за змістом; арифметична перевірка; нормативна перевірка; зустрічна перевірка; фактичні: інвентаризація; контрольний обігр; обстеження; лабораторні аналізи якості; контрольний запуск; хронометраж: отримання письмових пояснень.

Варто зауважити, що значення методів фінансового контролю полягає в тому, що вони є важливим засобом забезпечення законності та доцільності проведення фінансової діяльності; виконання усіма суб'єктами, що здійснюють фінансову діяльність, приписів держави, органів місцевого самоврядування у цій сфері; своєчасного наповнення бюджетів та цільових позабюджетних фондів коштів; суворого й точного дотримання усіма учасниками фінансової діяльності своїх обов'язків перед державою, органами місцевого самоврядування; виявлення фактів порушення фінансового законодавства, неналежного виконання учасниками фінансової діяльності своїх обов'язків та притягнення винних до відповідальності.

Щодо правового регулювання фінансового контролю, то воно здійснюється нормами фінансового права. У юридичній літературі склалася думка про фінансовий контроль як інститут Загальної частини фінансового права. До цього слід додати, що фінансовий контроль є, мабуть, єдиним структурним підрозділом фінансового права, правові норми якого містяться як у

Загальній, так і в Особливій частинах, тобто структура фінансового контролю є досить складною. До Загальної частини фінансового права варто віднести фінансово-правові норми, що регулюють загальні принципи, цілі й завдання, організацію і порядок здійснення фінансового контролю, характеристику його видів і методів. Щодо фінансово-правових норм, що передбачають певну специфіку здійснення фінансового контролю в різних сферах фінансової діяльності, то вони цілком справедливо належать до Особливої частини. Конкретизацію ж їх специфічних завдань і змісту відображено в інституціональних правових актах (наприклад, у Бюджетному кодексі України, Законі України "Про аудиторську діяльність").

Таким чином, ознайомившись з основними аспектами та питаннями правових засад організації фінансового контролю, визначено, що головним у фінансовому контролі є не виявлення, фіксування порушень, незаконних витрат засобів і безгосподарності, а попередження запобігання.

Для ефективного здійснення фінансового контролю необхідні критерії, своєрідні еталони, з якими в ході контролю порівнюється діяльність, що перевіряється. Для фінансового контролю такі критерії визначаються фінансовим законодавством і іншими нормативними актами, що регламентують фінансову діяльність. Зокрема, такі критерії містяться насамперед в Конституції України, в Законах України "Про державну податкову службу в Україні", "Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні", "Про аудиторську діяльність" та в ряді інших, а також в указах Президента України, постановвах Кабінету Міністрів України, наказах та інструкціях міністерств і відомств, у статутах і положеннях, що регламентують правове становище і компетенцію державних органів, громадських організацій, органів місцевого самоврядування і містять в собі правові норми, які регулюють контрольні повноваження компетентних органів.

Отже, іншими словами фінансовий контроль можна визначити як спостереження фактичного стану показників фінансової діяльності суб'єктів фінансових праводівнісних в порівнянні із заданими показниками, а також варто зазначити, що ефективний фінансовий контроль сприяє прискоренню економічного, соціального розвитку країни, тому його функції та завдання потрібно вдосконалювати та розширювати.

Список використаних джерел:

1. Про систему державного фінансового контролю в Україні: Закон України.
2. Бавикю О.Є. Правове регулювання державного фінансового контролю // Теорія фінансового права №94, - 2009
3. В.П. Нагребельний – Фінансове право України: поняття, сутність і призначення фінансового контролю.
4. Фінансове право України: Навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. /Л. К. Воронцова, М. П. Кучерявенко, Н. Ю. Пришва та ін.; - К.: Правова єдність, 2009. - 395с.
5. Репелько О.О. Методологічні підходи до розмежування форм і методів фінансового контролю // Науковий вісник НАДУ, №2. - 2009.
6. Дрозд І. К. Державний фінансовий контроль : навч. посіб. / І. К. Дрозд, В. О. Шевчук. - К. : ТОВ "Імекс-ЛТД", 2007. - 304 с.

Антоніна Романюк

Наук. кер.- Федорюк А. Л.,

Чернівцький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Однією із основних умов успішного розвитку держави, сьогодні є не вигідне географічне положення, не володіння певними природними запасами і навіть не існування потужного промислового комплексу на її території, а володіння фундаментальними науковими знаннями. У зв'язку з цим відомо, що деякі промислово розвинені країни обмежують експорт високотехнологічними товарами, чи продукцією, що містить ноу-хау, а ряд країн, що раніше майже не володіли науково-дослідним потенціалом, сьогодні розвивають його досить швидкими темпами. Україна володіє великим науковим потенціалом, розвитку якому заважають ряд факторів, основним з яких є недосконалість нормативно-правової бази.

Незважаючи на те, що на сьогоднішній день в Україні діють ряд спеціальних законів у сфері інтелектуальної власності, які дають змогу регулювати відносини щодо набуття, здійснення та захисту прав на всі об'єкти права інтелектуальної власності. Норми законодавства регулюються відповідними механізмами, які містяться майже у 100 відомчих нормативно-правових актах, а також, законодавство в цій сфері включає відповідні укази президента України та постанови і розпорядження суду, існує чимало проблем пов'язаних з регулюванням прав інтелектуальної власності, чимало питань у цій сфері досі залишаються нерегульованими, а ті, що регулюються, стикаються з великою кількістю перешкод пов'язаних із недоробітками уряду на юридичному рівні.

В Україні проблема врегулювання прав охорони інтелектуальної власності є досить актуальним питанням, перш за все це пов'язано з тим, що сьогодні вже існують і продовжують створюватися велика кількість різноманітних інститутів, союзів, фондаций вчених, у сфері розвитку інтелектуальної власності. Чимало вітчизняних науковців у своїх працях розкрили проблему

охорони права інтелектуальної власності, а саме: В. Локтев, Сляднева Г.О., Харитонова О.І., Андрощук Г.О тощо.

Метою даної роботи є дослідження стану та розвитку законодавчих механізмів регулювання прав інтелектуальної власності в Україні, а також визначення основних кроків та проблем у напрямку створення національної інтелектуальної власності.

У цілому, законодавство у сфері інтелектуальної власності прагне захистити інтереси авторів та інших творців інтелектуальних товарів і послуг шляхом надання їм певних визначених, обмежених у часі прав, що дозволяють контролювати використання їхньої творчої діяльності. Причому ці права стосуються не матеріального об'єкта, в якому може бути втілений результат творчої праці, а продукту діяльності людського розуму як такого.

Інтелектуальна власність, що охороняється зараз у більшості країн світу, в сучасних умовах є одним з наймогутніших стимуляторів прогресу в усіх галузях розвитку суспільства. Необхідним елементом соціально-економічного прогресу держави є наявність сучасної, міжнародно-визнаної системи охорони об'єктів інтелектуальної власності. В Україні центральним органом виконавчої влади з питань правової охорони інтелектуальної власності є Державний департамент інтелектуальної власності при Міністерстві освіти і науки, молоді та спорту України, який забезпечує реалізацію державної політики у сфері охорони прав на об'єкти інтелектуальної власності та спрямовує діяльність таких закладів, як Державне підприємство "Український інститут промислової власності" (Укр-патент), Державне підприємство "Українське агентство з авторських і суміжних прав", Інститут інтелектуальної власності та права, Державне підприємство "Інтелзахист". Також Україна є членом Бернської конвенції з охорони літературних і художніх творів, Паризької конвенції з охорони промислової власності (1991р.), Мадридської угоди про міжнародну реєстрацію знаків (чинна в Україні з 1991 р.), Протоколом щодо Мадридської угоди про міжнародну реєстрацію знаків (чинна в Україні з 2000 р.), членом Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) та учасником 18 із 26 універсальних міжнародних конвенцій та договорів у цій сфері[4].

Закон України "Про авторське право і суміжні права" відповідає вимогам Угоди TRIPS щодо поширення ретроактивного захисту авторського права; запровадження ретроактивного захисту суміжних прав; скасування застережень щодо суспільного надбання, зроблених Україною під час її приєднання до Бернської конвенції; надання національного режиму захисту інтелектуальної власності виробникам фонограм шляхом внесення змін до документів про приєднання України до Женевської конвенції; запровадження більшої прозорості на основі вимоги опублікування інформації про порушення авторського права, а також про винесення відповідних судових рішень; вдосконалення механізму захисту прав інтелектуальної власності[5].

Незважаючи на ратифікацію низки міжнародних угод, а також на доповнення внутрішнього законодавства з питань захисту прав інтелектуальної власності, на сьогоднішній день найбільшою проблемою залишається відсутність реальних механізмів виконання цього законодавства, що й призводить до звинувачень України в порушенні на її території прав інтелектуальної власності, низькому рівні їх захисту.

У 2001 р. Україна була занесена до списку першочергових зарубіжних країн, які не здійснюють належного захисту прав інтелектуальної власності. У лютому 2002 р. Міжнародний альянс захисту інтелектуальної власності відніс Україну до одних із найнебезпечніших країн-піратів

До основних проблем можна віднести, ті що стосуються права регулюванням відносин, що виникають між суб'єктами інноваційної діяльності при створенні об'єктів інтелектуальної власності: специфікації прав власності на результати науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, що фінансуються за рахунок державного бюджету або через державні заклади; забезпечення патентної чистоти продуктів інноваційної діяльності; колективного управління авторськими та суміжними правами тощо. Також не належним чином врегульовано питання пов'язане із придбанням й оплатою майнових прав на використання об'єктів інтелектуальної власності, комерційного використання інтелектуальної власності як нематеріальних активів: нерозвиненості інститутів, що забезпечують комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності; передачі на комерційних засадах прав на об'єкти інтелектуальної власності; розвитку франчайзингу, трансферу технологій за кордон, налагодження системи інноваційного аудиту; формування життєздатного та ефективного інноваційного ринку, венчурного капіталу, сучасних форм кооперації інноваційного бізнесу (технополісів, технопарків); удосконалення механізму оцінки і передачі прав на об'єкти інтелектуальної власності тощо.[5]

Проблеми забезпечення надійної та ефективної охорони та захисту прав інтелектуальної власності, економіко-правового стимулювання розвитку індустрії інформаційних технологій, в тому числі відсутності узгодженої цілісної системи охорони та захисту прав інтелектуальної власності, дієвих механізмів захисту від піратства.

Так, для прикладу, Закону України "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг" від 15

грудня 1993 року, не дає чіткого визначення умов дострокового припинення дії свідоцтва на знак для товарів та послуг у зв'язку з невикористанням або недостатнім використанням знаку в Україні [2]. Закон України "Про захист від недобросовісної конкуренції", у якому у стаття 4 недобросовісна конкуренція визначається як використання чужих знаків для товарів і послуг та інших позначень, яке може призвести до змішування з діяльністю іншого підприємця, отже дане визначення дає підстави вважати, що дія статті поширюється лише на випадки прямого використання знаків або інших позначень, які належать іншій особі[1]. Таким чином, прямого використання позначень, які, хоч і не є тотожними з чужими знаками та позначеннями, але є схожими з ними настільки, що здатні ввести в оману споживача, не вважаються недобросовісною конкуренцією з цього впливає що основною метою прийняття даного закону було впровадження положень Паризької конвенції про охорону промислової власності.

Вдосконалення законодавства про захист від недобросовісної конкуренції, на сьогоднішній день є найважливішим кроком на шляху до вдосконалення законодавства про права інтелектуальної власності.

В Україні, також, фактично відсутній механізм недопущення на митну територію товарів, які імпортуються з порушенням прав інтелектуальної власності. Світова практика свідчить, що такий механізм є одним із найважливіших елементів ефективної системи захисту прав інтелектуальної власності. Згідно з чинним законодавством, товари, імпорт яких здійснюється з порушенням прав інтелектуальної власності, не підлягають пропуску через митний кордон України (стаття 74 Митного кодексу України). Перелік товарів, що підпадають під дію зазначеної норми, має затверджувати Верховна Рада за поданням Кабінету Міністрів[3]. Однак передбачити, які саме товари імпортуватимуть з порушенням прав інтелектуальної власності, практично неможливо, таким чином дана стаття практичного застосування немає.

Таким чином, варто зазначити, що недосконалість вітчизняного законодавства призводить до виникнення великої кількості не вирішених питань, врегулювання яких на сьогоднішній день неможливе, це пов'язано перш за все із відсутністю спеціалізованих судових органів для вирішення суперечок щодо прав інтелектуальної власності. Судова система України не здатна ефективно вирішувати справи з питань інтелектуальної власності через відсутність у суддів спеціальних знань у цій галузі, зокрема у сфері винаходів та корисних моделей. Варто зазначити, що сучасні тенденції розвитку законодавства України в сфері інтелектуальної власності відображають загальносвітові економічні процеси. Спрямовання державної політики на приєднання до Європейського Союзу обумовлює необхідність подальшої адаптації української системи законодавства до європейських стандартів. Саме тому, на сьогоднішній, день пріоритетним завданням всіх органів державної влади повинно бути не лише подальше вдосконалення законодавства у сфері інтелектуальної власності, а й чітке дотримання цього законодавства.

Список використаних джерел:

1. Закон України. «Про захист від недобросовісної конкуренції». Відомості Верховної ради України № 237 від 7. 06. 1996
2. Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів та послуг» Відомості Верховної ради України № 2188-14 від 21.12.2000
3. Проект ЗУ «Про внесення змін до Митного кодексу України». Відомості Верховної Ради України від 17.02.20011.
4. Сляднева Г.О. Право інтелектуальної власності / Сляднева Г.О. – О. Фенікс, 2009
5. Харитонова О.І. Проблеми права інтелектуальної власності / Харитонова О.І. – О. Фенікс, 2008

Мирослава Рудяк,

Наук. кер. - Федорюк А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Реформування економічних відносин у напрямку ринкових перетворень в Україні охоплює тією чи іншою мірою всі сфери діяльності суспільства, зокрема і державний фінансовий контроль, а також найважливішу ланку та невід'ємну його складову частину – бюджетний контроль. Проблеми, що виникають у сфері бюджетного контролю, вельми багатогранні та багатогранні, а тому їх аналіз залишається актуальним.

Нормами чинного Бюджетного кодексу України регулюється нормативно-правове забезпечення бюджетного контролю. Але ці норми лише частково враховують особливості контрольної діяльності органів державної влади і органів державного фінансового контролю, рідко повторюються і лише частково розкривається сутність і механізм бюджетного контролю. Недосконалість чинного законодавства і обмеженість доступу розроблення проблем бюджетного контролю породжує численні бюджетні правопорушення [2, с. 48].

Для України сказане вище є досить важливим, адже однією із найголовніших функцій державного управління за дотриманням бюджетного законодавства є контроль за формуванням,

розглядом, затвердженням та виконанням бюджетів.

Найбільший внесок у розвиток бюджетного права зробили відомі вчені-юристи Л. К. Воронова, В. В. Безчеревних, М. М. Піскотін, Н. І. Хімичева, С. Д. Ципкін, М. В. Карасьова, О. М. Горбунова, Н. А. Куфакова.

Проте аналіз наукових робіт з питань бюджетного контролю дає підстави стверджувати, що ці проблеми не отримали остаточного вирішення. Дослідження основ фінансового контролю проводилися комплексно, проте практично не торкалися окремого його виду – бюджетного контролю, оскільки аналізувалися лише окремі специфічні характеристики його прояву. Недостатньо вивчені і досліджені сучасні проблеми розвитку державного бюджетного контролю, пов'язані з недосконалістю його законодавчої бази і з організацією контрольної діяльності в бюджетному процесі на принципах самостійності та відповідальності учасників бюджетного процесу. Не отримали розвитку питання визначення і узгодженості повноважень контролюючих суб'єктів у бюджетному процесі. У сучасній Україні ці питання стоять дуже гостро і потребують наукового аналізу та пошуку шляхів їх вирішення.

Метою статті є систематизація проблем у сфері бюджетного контролю та визначення напрямків їх подолання.

Організаційні форми бюджетного контролю повинні відповідати вимогам ч. 2 ст. 19 Конституції України [1, с. 9], у якій відмічено: «Органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України». Призначення бюджетного контролю полягає у сприянні реалізації фінансової політики держави, забезпеченні процесу формування, розподілу та ефективного використання фінансових ресурсів, що надходять у розпорядження держави й акумулюються в Державному бюджеті України та державних цільових фондах.

На нашу думку бюджетний контроль повинен бути спрямований на дотримання принципів законності, доцільності та ефективності у розпорядчій та виконавчій фінансовій діяльності державних органів.

Серед вітчизняних і закордонних учених існують різні, у тому числі суперечливі, точки зору стосовно переліку проблем, що виникають у сфері бюджетного контролю, їх пріоритетності та напрямів подолання. Критичний аналіз практики контролю на стадії виконання бюджетів свідчить про те, що він здійснюється за повнотою і своєчасністю надходження доходів та законним і цільовим використанням коштів бюджетів, проте, дівість контролю за ефективним використанням коштів є досить низькою. Це зумовлено, передусім, тим, що в Україні на практиці не повною мірою реалізується така форма бюджетного контролю як аудит ефективності, разом з тим основою контролю є інспектування. Такий контроль спрямований на виявлення правопорушень і притягнення винних в їх вчиненні осіб до відповідальності, а не на оцінку результатів, досягнутих в управлінні бюджетними коштами. Потреба в інспектуванні на сьогодні в Україні є виправданою і зумовлена надзвичайно низьким рівнем фінансової дисципліни у бюджетній сфері, відсутністю системного контролю та аудиту, проте, його проведення через значний проміжок часу, після прийняття управлінських рішень та здійснення операцій з бюджетними коштами ускладнює, а в багатьох випадках унеможливує усунення порушень [4, с.45].

Таким чином бачимо, що основною проблемою бюджетного процесу є неефективність контролю за витрачання фондів. І тому проведення інспектування є нагальною потребою на сьогоднішній день.

Відповідно до Конституції України контроль за виконанням Державного бюджету України покладається на Верховну Раду України, але цей орган має контрольні повноваження не тільки відносно однієї стадії бюджетного процесу. На виконавчу владу покладається складання проектів бюджетів, але контроль парламенту та представницьких органів влади на цій стадії не передбачений, що обмежує їх права і негативно впливає на виконання бюджетів. Не участь парламенту в підготовці матеріалів до проекту бюджетного закону приводить до необхідності внесення змін до бюджету на стадії його виконання, що відбувається безперервно і має негативні наслідки [1, р. IV, Ст. 85].

Так як на Верховну Раду України покладається основне завдання – складання проекту бюджету, то її дії повинні враховувати всі аспекти функціонування економіки загалом. Вважаємо за потрібне надання парламенту контрольних функцій на стадії розробки проекту бюджету для уникнення будь-яких помилок, а при їх виявленні – негайне їх усунення.

Головне в діяльності державного контролю – визначення критичних меж стійкості системоутворюючих інститутів суспільства: бюджету, безпеки, інформаційних ресурсів, екології, здійснення моніторингу поточного стану основоположних інститутів відносно виявлених критичних меж стійкості. Саме у цьому полягає різниця між державним контролем і контролем, здійснюваним такими органами, як, наприклад, контроль-ревізійне управління міністерств і

відомств, фіскальні, наглядові структури вбудовані в систему управління конкретних відомств і завжди будуть керуватися відомими принципами.

Однією з головних проблем реалізації бюджетного контролю є недостатнє законодавче забезпечення формування в державі цілісної системи фінансового контролю. Це стосується: загальної процедури бюджетного контролю; переліку органів та суб'єктів, яким делеговано право на здійснення бюджетного контролю; механізму внутрішнього контролю за дотриманням чинного законодавства в бюджетній сфері.

Не менш важливою проблемою є дублювання контрольно-ревізійних дій між органами, на які покладено здійснення контрольних функцій. До цих органів належать: Державна контрольно-ревізійна служба, Рахункова палата, органи державної податкової служби, Державного казначейства України, фінансові управління при Державних адміністраціях, контролюючі підрозділи Пенсійного фонду тощо [5, с. 30].

Для вирішення цієї проблеми доцільно провести низку заходів, серед яких: по-перше, чітко регламентувати функції, права і відповідальність фінансових органів при погодженні кошторисів витрат і штатних розписів; по-друге, запровадити нові та вдосконалити чинні нормативи щодо планування видатків і використання бюджетних коштів та матеріальних цінностей; по-третє, визначити предмет і обсяг фінансового контролю, який стосовно бюджетних коштів мають здійснювати головні розпорядники бюджетних коштів, підрозділи відомого контролю, фінансові органи та органи Державного казначейства, встановити відповідальність посадових осіб за невиконання або неналежає виконання цих функцій.

Однією із не менш важливих проблем є відсутність системного контролю, тобто відповідності попереднього, поточного і наступного контролю. В наш час фінансовий контроль з боку органів державної контрольно-ревізійної служби носить каральний і виховний характер, але не має превентивного характеру, що дало б змогу запобігти зловживань у фінансово-бюджетній сфері. З огляду на це одним із напрямів удосконалення фінансового контролю є підвищення дієвості поточного контролю з боку органів казначейства в координації з органами виконавчої влади та державної податкової адміністрації. Ефективність превентивних, а не подальших заходів важко переоцінити [6, с. 30].

Для вирішення вище наведених проблем доцільно було б залучати органи ДКРС до здійснення попереднього контролю на стадії формування кошторисів доходів і видатків бюджетних установ, або уповноважити фінансові органи та органи Державного казначейства здійснювати крім поточного ще й попередній контроль за формуванням фінансових ресурсів бюджетних установ та організацій.

У здійсненні своїх контрольних функцій перед органами ДКРС постає проблема відсутності єдиної інформаційної системи контролю, тобто доступу до баз даних інших фінансових контролюючих органів. Для встановлення дієвого контролю за всіма напрямками витрачання бюджетних коштів від витрат на утримання установ і організацій до їх витрачання на соціально важливі цілі. Вкрай необхідним є встановлення систематичного обміну інформацією між усіма фінансовими і контролюючими органами, які забезпечують виконання бюджету [5, с. 15].

В даному випадку необхідна єдина інформаційна база. Щоб вирішити цю проблему доцільно комп'ютеризувати систему фінансового контролю в Україні з доступом до локальних і глобальних мереж передачі інформації, що дасть змогу зекономити робочий час і не турбувати зазначені органи постійними письмовими запитами.

Нинішні умови економічного розвитку держави потребують упровадження в життя нових напрямів і методів здійснення контрольних функцій, однією з яких є аналітична робота щодо проведення аналізу ефективності використання бюджетних коштів на предмет виявлення основних чинників, що призводять до неефективного використання фінансових ресурсів. Низьким залишається рівень аналітичної роботи в низових ланках державної контрольно-ревізійної служби, внаслідок чого не повністю визначаються причини порушень і, відповідно, не вживаються заходи щодо їх усунення. Серйозною перешкодою для здійснення аналізу матеріалів ревізій та перевірок є відсутність єдиної методологічної бази. Тому потрібно розробити об'єднану методологію аналізу матеріалів ревізій та перевірок, яка б дала змогу працівникам ДКРС проводити узагальнення та аналіз матеріалів ревізій за останні 2-3 роки [3, с. 50].

Такий підхід дозволить би визначити основні причини порушень та запобігати їм у майбутньому. В подальшому дані аналізу нижчестоящих ланок контрольно-ревізійної служби доцільно використовувати вищестоящим (контрольно-ревізійними управліннями) та групувати й узагальнювати їх на рівні Головкиру.

Важливим напрямком удосконалення контрольно-ревізійної та аналітичної роботи є запровадження автоматизації проведення ревізій та перевірок за допомогою персональних ЕОМ. Для цього потрібно: по-перше, залучити до роботи над програмами забезпечення контрольно-ревізійного процесу фахівців-програмістів зі знаннями дисципліни ревізії, контролю й обліку; по-

друге, на економічних навчаннях в контрольно-ревізійних відділах набиратись практичних навиків роботи з персональними електронно-обчислювальними машинами. Важливими є також кадрові питання органів ДКРС, де у зв'язку з економією бюджетних коштів спостерігається неуккомплектованість ревізійного апарату, неналежне матеріальне стимулювання працівників ДКРС, що призводить до надмірного перевантаження контролерів-ревізорів, підвищення плінності кадрів.

Перспективи удосконалення фінансового контролю залежать від його якості на всіх його етапах і своєчасності адекватного реагування фінансових органів, головних розпорядників кредитів та органів влади на результати подальшого контролю, тобто на виявлені факти нецільового і неефективного використання бюджетних коштів шляхом ужиття заходів для відшкодування незаконних витрат, регулювання обсягів фінансування і приведення у відповідність із нормативно-правовими актами, що регулюють бюджетний процес.

Загалом з метою мінімізації дублювання в роботі органів державного фінансового контролю, у тому числі в бюджетній сфері, і недопущення виникнення неконтрольованих сфер фінансових відносин доцільно законодавчо закріпити такі форми взаємодії між ними, як: узгодження нормативно-правових актів, що встановлюють або замінюють статус, функції, права та обов'язки суб'єктів контролю, процедур здійснення контролю; координація дій при плануванні, організації та проведенні бюджетного контролю; проведення загальних організаційних заходів щодо контролю, делегування представників суб'єктів контролю в склад колегіальних органів, що утворюються за їх участю; обмін інформацією, що є необхідною для проведення контролю, та інформацією про його результати [3, с.100.].

На нашу думку, для того, щоб зменшити дублювання в роботі органів державного фінансового контролю і не допустити виникнення певних неконтрольованих сфер фінансових відносин між ними, потрібне чіткіше і жорсткіше регулювання взаємовідносин суб'єктів контролю.

Отже, бюджетний контроль є функцією насамперед державної влади, яка за допомогою сукупності законодавчих норм і владних інституцій, призначених для нагляду за легітимністю й доцільністю діяльності фінансово-господарських суб'єктів державного сектору, здійснює перевірку змісту і результатів фінансово-розпорядчих дій усіх органів влади та операцій з виконання бюджету. При цьому бюджетний контроль, як і бюджетний процес у цілому, засновується на засадах транспарентності (прозорості) і широкій участі громадськості. Виникнувши в епоху боротьби представницьких органів з королівським абсолютизмом, контроль бюджету поступово перетворився в загальносуспільну інформаційну, організаційну й управлінську систему, невід'ємну і дуже важливу складову бюджетного менеджменту. Завдяки впорядкуванню державних витратків та гарантуванню надходжень доходів бюджетний контроль забезпечив політичний авторитет влади й економічну силу держави.

Основними напрямками вдосконалення бюджетного контролю в сучасних умовах економіки України повинні стати: створення єдиного правового поля розвитку системи бюджетного контролю та законодавчого закріплення за його суб'єктами контрольних функцій, формування нових та вдосконалення чинних процедур бюджетного контролю, удосконалення методів бюджетного контролю, оптимізація організаційних структур бюджетного контролю, створення адекватної сучасним умовам інформаційно-комунікаційної інфраструктури та ін.

Список використаних джерел:

1. Конституція України (з офіційними тлумаченнями Конституційного Суду України) / Відповід. ред. канд. юрид. наук С. Б. Чехович. – К: Ліга – К, 2005. – 96 ст.
2. Бюджетний Кодекс України: Закон України від 21.06.2001р. №2542-III із змінами та доповненнями. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, N 50-51, ст.572
3. Головань М.М. Державний фінансовий контроль і його реформування/ Фінанси України. – 2009. – № 9. С.133-140.
4. Дорош Н.І. Державний фінансовий контроль: зарубіжний досвід і шляхи вдосконалення / Н.І. Дорош // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 49-50.
5. Каленський М.М. Контрольно-ревізійна служба – суб'єкт державного фінансового контролю підприємницької діяльності / М.М. Каленський, І.Б. Стефанік. – К.: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2005. – 203 с.
6. Лиховський О.П. Від "де-факто" до "де-юре" / О.П. Лиховський // Фінансовий контроль. – 2004. – № 1. – С. 30-32.

Юрій Сабадах, Володимир Геленюк,

Наук. кер.- Коваленко Н.Ю.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ГАРАНТІЇ ТРУДОВИХ ПРАВ В НЕДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У будь-якій сфері господарства ефективні рішення щодо людських ресурсів є запорукою розвитку і досягнення поставлених цілей. Проте в нашому суспільстві існують певні тенденції до утиску трудових прав людини в недержавних організаціях. Так звані «зарплатки в конвертах», неформальні працівники, недодержання трудових гарантій, – все це існує щодня.

Одним з основних завдань здійснення реформи трудового законодавства України є

проведення його кодифікації. Висвітлення проблемних питань проекту Трудового кодексу України слід відзначити як архітатуральне завдання науки трудового права, оскільки це дозволить своєчасно удосконалити його структуру та окремі норми, уникнути багатьох неточностей та прогалин, вилучити з тексту норми, які вочевидь спрямовані на обмеження трудових прав працівників та ліквідацію їх гарантій, передбачених чинним нім трудовим законодавством.

Недержавні підприємства мають змогу регулювати самостійно усі процеси праці, проте все ж такі існують і мінімальні державні гарантії. В проекті Трудового кодексу України запроваджується категорія «суб'єкти малого підприємництва», на які поширюються особливі умови регулювання. Обґрунтування нововведень полягає в тому, що у такому колективі більшу вагу матимуть договірні відносини між працівниками та керівництвом. Окрім того, підкреслюється, що зняття ряду соціальних зобов'язань спростить процедуру управління підприємством і стимулюватиме розвиток дрібного бізнесу. Прогнозується, що таке нововведення має сприяти викориненню тіньової праці, оскільки зменшення вимог роботодавця повинно стимулювати його наймати робочу силу на законних підставах, забезпечуючи інші соціальні права. Офіційне працевлаштування повинно наділити працівників повноцінним правом на страхування, відпустку та збереження заробітної плати на момент втрати працездатності.

Згідно проекту ТКУ передбачається, що на цих підприємствах працівник попереджатиметься про наступне звільнення не пізніш як за два тижні. Про зміну істотних умов трудового договору працівник теж повинен бути повідомлений не пізніш як за два тижні. Про зміну заробітної плати повідомляється за один місяць. У чинному законодавстві ці строки складають 2 місяці. Стаття 13 проекту ТКУ дає можливість роботодавцю деякі нормативні акти підприємства приймати самостійно за відсутності профспілок. На приватних підприємствах, в основному, профспілки відсутні. На інших підприємствах профспілки в більшості захищають інтереси не найманих працівників, а роботодавців. До відома працівників не доводиться всіх нормативних документів, які зачіпають трудові та соціальні права та інтереси. Норми надають роботодавцю більше влади над трудовим колективом. Наприклад, у ст. 301 проекту ТКУ зазначено, що роботодавець – суб'єкт малого підприємництва самостійно затверджує правила внутрішнього трудового розпорядку. За нині діючим КЗпП України правила внутрішнього трудового розпорядку затверджуються трудовим колективом і профспілкою за поданням роботодавця.

Окремі положення вступають у суперечність із чинними законами. Наприклад, згідно з нормами проекту ТКУ, не встановлюється броня для прийняття на роботу осіб, які потребують соціального захисту, та норматив робочих місць для працевлаштування інвалідів. Зараз роботодавці повинні створювати пільгові місця для інвалідів на підприємствах, на яких працює як мінімум 8 чоловік. Чинне законодавство передбачає покладення на підприємця обов'язку створити хоча б одне робоче місце для інвалідів, якщо на підприємстві працює не менше 8 осіб. За порушення вказаних нормативів передбачено накладання щорічних штрафних санкцій, сума яких визначається у розмірі середньої річної заробітної плати на відповідному підприємстві за кожне робоче місце, не зайняте інвалідом. У прикінцевих та перехідних положеннях проекту ТКУ не сказано про внесення змін до наведеного закону. Цікаво, що норма, яка звільняє роботодавця від «зайвих» соціальних зобов'язань, має доволі евфемистичну назву – «прийняття на роботу».

«Особливі» умови регулювання загрожують ще одній категорії працівників, які потребують соціального захисту, – неповнолітнім, адже звільнення неповнолітніх працівників суб'єкта малого підприємництва за ст. 303 проекту ТКУ проводить без отримання згоди служби у справах дітей.

Варто зазначити, що у чинній редакції проекту ТКУ не прописано, чи може на таких підприємствах – суб'єктах малого підприємництва, бути укладено колективний договір. У ст. 300 проекту ТКУ лише вказано, що на підприємства поширюються мінімальні соціальні гарантії, встановлені колективними угодами. Невідомо якими правами будуть наділені профспілки. Привертає увагу той факт, що процедура звільнення не передбачає узгодження з профспілкою.

Отже, із вступом в дію проекту ТКУ недержавні підприємства мають змогу регулювати самостійно усі процеси праці, проте все ж такі існують і мінімальні державні гарантії, які закріплюються законом.

Список використаних джерел:

1. Конституція України // ВВРУ. – 2005. – №2. – ст. 44.
2. Кодекс законів про працю : чинне законодавство зі змінами та доповненнями станом на 15 вересня 2010р. – К.: Паливода А. В, 2010. – 88 с.
3. Трудовий кодекс України : проект Закону України від 04.12.2007 р. №1108 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc34?id=&pf3511=309478&pf35401=113402
4. Воронєцький М.В. Нездоліки проекту Трудового кодексу України. [Електронний ресурс] / М.В. Воронєцький. Режим доступу : <http://zahist.wordpress.com/2010/05/19/brosюра-tk/>
5. Проект Трудового Кодексу: метод батога і пріаника [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://biznes-pro.com/index.php?page=9&id=976>
6. Проект трудового кодексу: за і проти. Возукаїнська газета «Шахтар України». - №20 (518). – 2010. - 28 травня 2010 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://slu.pripu.org/post/5722/>

Мирослава Семенко,

Наук. кер. - Федорюк А.Л.,

Чернівцький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

СКЛАД ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Актуальність теми полягає в тому що аналіз структури фінансової відповідальності, здійснений з метою визначення елементів, застосування яких має покращити ефективність цього виду юридичної відповідальності. Обґрунтовується положення про те, що заохочення та реалізація санкцій, як елементи позитивної та негативної складових фінансової відповідальності, є одними з найбільш діючих засобів її формування та реалізації.

Загальновідоме правило «Відсутність покарання є причиною рецидиву» діє й у системі фінансового права. Тобто одним з необхідних факторів ефективного функціонування фінансової системи є забезпечення юридичної фінансової відповідальності. Однією з причин сучасного фінансового занепаду, на мою думку, є відсутність дієвої системи фінансової відповідальності передусім у бюджетній та банківській сфері. Такий стан речей пояснюється недосконалістю норм фінансового права та безвідповідальною поведінкою суб'єктів фінансових відносин.

Завданням дослідження є аналіз структури фінансової відповідальності щодо визначення елементів, активне застосування яких має покращити її ефективність.

Можна сказати, що юридична й фінансова відповідальність стіваються між собою як категорії роду і виду. Ознаки, властиві родовому поняттю юридичної відповідальності, обов'язково проявляються у видових поняттях. Сама юридична відповідальність виступає як видове поняття відносно соціальної відповідальності. Отже, при характеристиці юридичної відповідальності необхідно враховувати ознаки, що визначають соціальну відповідальність, які в понятті юридичної відповідальності знаходять свій специфічний прояв [7, с. 55].

Соціальну відповідальність розглядають у єдності позитивного й негативного аспектів. Як вид соціальної відповідальності, юридична відповідальність має характеризуватися наявністю відповідних аспектів реалізації. А дослідження поняття «фінансова відповідальність» повинне ґрунтуватися на правилах логіки, відповідно до яких ознаки, відзначені у родових поняттях відповідальності (юридичної і соціальної), повинні знаходити своє відображення й у видового поняття. Тому, якщо ми відзначаємо позитивний і негативний аспекти у загальносоціального поняття, то вони повинні знайти своє втілення й у видовому понятті фінансової відповідальності.

Вважається, що введення центрів відповідальності дало змогу докорінно змінити систему менеджменту, що істотно підвищило ефективність виробництва. Тобто створення центрів дає змогу скоротити виробничі витрати, збільшити прибуток підприємства, створити кадровий склад керівників середньої ланки, які більш пристосовані до нинішніх кризових умов. Центри відповідальності працюють із великою відповідальністю і самостійністю, але водночас вони залишаються частиною цілісного організму великого господарства. Але слід зауважити, що ефективна діяльність на основі центрів відповідальності, на нашу думку, може мати сенс у великих та середніх організаціях, де чітко визначені сфери відповідальності та статті затрат і доходів для кожного потенційного центру.

Відповідне розуміння змісту поняття юридичної відповідальності розповсюджене у вітчизняній теорії права. Юридична відповідальність поділяється на перспективну (позитивну) і ретроспективну (негативну). Позитивна юридична відповідальність – сумлінне виконання своїх обов'язків перед громадянським суспільством, правовою державою, колективом людей та окремою особою [5, с. 197].

На нашу думку, юридична відповідальність – це нормативний, формально визначений, гарантований і забезпечений державним примусом, переконанням або заохоченням юридичний обов'язок суб'єктів суспільних відносин з дотримання приписів правових норм, що реалізується в правомірній поведінці, наслідком якої є схвалення або заохочення, а у випадку здійснення правопорушення – обов'язковий осуд правопорушника, обмеження майнового або особистого немайнового характеру, що реалізується в охоронних правовідносинах відповідальності.

На формування поняття «фінансова відповідальність» великий вплив здійснили як загальна теорія юридичної відповідальності, так і теорія адміністративної відповідальності. Фінансова відповідальність є різновидом юридичної відповідальності, а остання, у свою чергу, – різновидом соціальної відповідальності. Отже, у зміст фінансової відповідальності входить і позитивний аспект її реалізації. Одночасно необхідно зауважити, що позитивний аспект реалізації фінансової відповідальності прямо закріплений у фінансовому законодавстві. Законодавець вживає термін «відповідальність» не тільки в негативному, але й у позитивному значенні – як відповідальність за майбутні й теперішні дії. Так, відповідно до ст.ст. 6, 7 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» керівник підприємства зобов'язаний створити необхідні умови для правильного ведення бухгалтерського обліку [2, с.12].

Позитивний аспект реалізації фінансової відповідальності платників податків закріплений у ст. 67 Конституції України: «Кожен зобов'язаний сплачувати податки і збори в порядку і розмірах, встановлених законом». Проаналізувавши ці та інші норми фінансового права, можна дійти такого висновку: позитивний аспект фінансової відповідальності проявляється як правовий обов'язок суб'єкта діяти у суворій відповідності до вимог фінансового законодавства. Слід зазначити, що ця позиція відбиває загальнотеоретичну концепцію позитивної юридичної відповідальності як різновиду правового обов'язку, але з урахуванням специфіки фінансового законодавства.

Фінансова відповідальність є елементом фінансово-правового статусу фізичних і юридичних осіб, на яких поширює свій вплив фінансове законодавство. Фінансові зобов'язання представляють собою реалізацію конституційно встановленої міри належної правової поведінки, що передбачає сплату законно встановлених податків і зборів. Звісно, як стверджують, право – не тільки міра свободи, але й міра відповідальності особистості [2, с. 20].

Для сфери фінансової відповідальності необхідно сформулювати поняття фінансово-правового обов'язку, яке б включало обов'язки суб'єктів бюджетних, валютних, податкових, банківських правовідносин. Таким чином, поняття фінансово-правового обов'язку є узагальнюючим і включає в себе різноманітні обов'язки, закріплені в нормативно-правових актах фінансового законодавства. Об'єднати всі ці обов'язки в одну групу (групу фінансових обов'язків) дозволяє їхня реалізація в рамках фінансових правовідносин. Податкові, бюджетні, банківські публічні, валютні правовідносини є різновидом фінансових правовідносин.

У нормах, які передбачають фінансову відповідальність, формуються обов'язки суб'єктів фінансових правовідносин; визначається правова модель поведінки та її юридичні наслідки. Характер відповідальності залежить від дій суб'єкта фінансових правовідносин.

Поняття позитивного аспекту реалізації фінансової відповідальності необхідно визначити через категорію «фінансовий обов'язок». Якщо обов'язок по дотриманню приписів фінансової норми відсутній, відповідно, відсутня і фінансова відповідальність. Фінансово-правова норма виступає формальною підставою фінансової відповідальності. Нормативність і юридичний характер позитивної фінансової відповідальності впливають безпосередньо з її закріпленості у фінансовій нормі у вигляді певної моделі поведінки й діяльності організації. Фінансова відповідальність формалізується фінансовими нормами, її встановлення має місце до факту правомірної або протиправної поведінки [8, с.129].

Державний примус, закріплений у санкції фінансової норми, виступає обов'язковою ознакою позитивного аспекту реалізації фінансової відповідальності. На відміну від негативного аспекту реалізації фінансової відповідальності державний примус тут реалізується на психологічному рівні як погроза настання негативних наслідків у випадку порушення вимоги диспозиції. Тому позитивний аспект реалізації фінансової відповідальності покликаний відбити зв'язок диспозиції, санкції й правомірної поведінки.

На волю й свідомість учасників фінансових правовідносин впливають норми фінансової відповідальності. Вплив виходить із правила поведінки, що міститься в диспозиції фінансової норми, і втілюється в усвідомлення самого правила суб'єктом. Його результатом стає вироблення певного внутрішнього психічного ставлення. Але почуття обов'язку й відповідальності не є самою позитивною фінансовою відповідальністю, вони лише характеризують її суб'єктивну сторону. Державний примус, у випадку відповідальної поведінки суб'єкта фінансових правовідносин, діє тільки на психологічному рівні у вигляді погрози застосування санкції, що передбачає міру фінансової відповідальності. Фінансова відповідальність підтримує нормальне функціонування регулятивних фінансово-правових відносин, і одночасно сама реалізується в них [3, с.204].

Забезпечення позитивного аспекту реалізації фінансової відповідальності можливе за допомогою заохочувальних фінансових санкцій, питання про які є актуальними, але практично воно мало досліджене. Наступні ознаки позитивного аспекту реалізації фінансової відповідальності: нормативність; формальна визначеність, чіткість і деталізованість; наявність фінансового обов'язку з дотримання приписів норм фінансового законодавства; фінансово-правомірна поведінка; забезпеченість державним переконанням, примусом або заохоченням.

Досліджуючи негативний аспект реалізації фінансової відповідальності, можна сказати що суб'єкт не дотримується приписів фінансових норм, порушує їх, то виникає негативна відповідальність. З моменту здійснення фінансового правопорушення фінансова відповідальність виникає у вигляді обов'язку правопорушника зазнати осуду і понести несприятливі наслідки немайнового й майнового характеру, передбачені санкцією фінансової норми. Однак один лише обов'язок не може характеризувати фінансову відповідальність у цілому. Обов'язок виступає атрибутом (частиною) правовідносин. У визначення фінансової відповідальності необхідно включити як обов'язок фінансового правопорушника понести несприятливі правообмеження, передбачені санкцією норми фінансової відповідальності, так і реалізацію фінансової санкції,

тобто безпосереднє отримання правопорушником несприятливих наслідків. У такій конструкції реалізація санкції, що передбачає міру фінансової відповідальності, виступає частиною правовідносин, що виникають між правопорушником і компетентними органами. Реалізація санкції означає реалізацію негативного аспекту фінансової відповідальності, що виражається в несприятливих обмеженнях майнового або організаційного характеру. Негативний аспект реалізації фінансової відповідальності спрямований у майбутнє, щоб не допустити повторного фінансового правопорушення [5, с. 24].

Визначаючи один з видів фінансової відповідальності, В.А. Свірдов вказує: «Податкова відповідальність являє собою заснований на податковому правопорушенні примус платників податків, платників зборів, податкових агентів та інших осіб до виконання обов'язків шляхом застосування вповноваженими податковими органами відповідних санкцій». Юридична відповідальність у сфері валютного законодавства – це застосування до правопорушника передбачених санкціями норм валютного законодавства засобів державного примусу, що виражаються у формі обмежень організаційного або майнового характеру. Н.В. Саттарова пише: «Фінансово-правову відповідальність можна визначити як застосування до порушника фінансово-правових норм засобів державного примусу уповноваженими державними органами, що покладають на правопорушника додаткові обтяження майнового характеру».

Примус у фінансовому праві – це система встановлених законодавством засобів попередження фінансових правопорушень, припинення діяльності, яка порушує законодавство й відновлення коштів держави чи інших суб'єктів фінансових правовідносин. Ототожненню в науці фінансового права всіх примусових заходів з фінансовою відповідальністю сприяє суперечливість самого фінансового законодавства. Наприклад, у ст. 118 «Заходи, що застосовуються до розпорядників та одержувачів бюджетних коштів за вчинені ними бюджетні правопорушення», яка входить до гл. 18 Бюджетного кодексу «Відповідальність за бюджетні правопорушення», встановлюються такі заходи: 1) застосування адміністративних стягнень до осіб, винних у бюджетних правопорушеннях відповідно до закону; 2) зупинення операцій з бюджетними коштами [4, с. 10].

Узагальнюючи результати структурного аналізу, фінансову відповідальність можна визначити як юридичний обов'язок суб'єктів фінансових правовідносин з дотримання приписів норм фінансового законодавства, що реалізується в правомірній поведінці, а у випадку здійснення фінансового правопорушення – обов'язок правопорушника понести осуд і обмеження майнового або немайнового характеру.

Отже, фінансова відповідальність є різновидом юридичної відповідальності, отже, у її структуру входять позитивний і негативний аспекти її реалізації. Позитивний аспект фінансової відповідальності проявляється як правовий обов'язок суб'єкта діяти у суворій відповідності до вимог фінансового законодавства. Забезпечення позитивного аспекту реалізації фінансової відповідальності можливе за допомогою заохочувальних фінансових санкцій. Заохочення – один з найбільш діючих засобів формування позитивної відповідальності у фінансових правовідносинах. Заохочувальна санкція виступає мірою позитивної відповідальності, противагою пені, штрафу й іншим негативним санкціям. Важливо, щоб реальними цілями заходів щодо контролю за виконанням фінансового законодавства були не тільки виявлення правопорушень, але й констатація правомірної поведінки та її схвалення. Окремі види юридичної відповідальності є невід'ємними елементами різних галузевих режимів правового регулювання.

Список використаних джерел:

1. Конституція України К.: Преса України, 2010. – 80с.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 2009 р. № 996-XIV // ВВР України. – 2009. – № 40. – Ст. 365.
3. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2009 р. № 2121-III // ВВР України. – 2009. – № 5-6. – Ст. 30.
4. Про регулювання грошово-кредитних відносин: Постанова Правління Національного банку України від 13.01.2005 р. № 7 // Вісник податкової служби України. – 2005. – № 27. – С. 12.
5. Кудрявцев В.Н. Закон, поступок, ответственность. – М., 2006.; Хачатуров Р.Л., Ягупян Р.Г. Юридическая ответственность. – Тольятти, 2007.
6. Косоголов Р., Марков В. Свобода и ответственность. – М., 2008.; Ильин И.А. Путь к оневидности. – М., 2007.; Диденко Н.Г., Селиванов В.Н. Право и свобода // Правоведение. – 2001. – № 3. – С. 24-26.; Рижер П. Герменевтика, этика, политика. Московские лекции и интервью. – М., 2009.
7. Копейников В.В. Загальна теорія держави і права. – К., 2000.
8. Хачатуров Р.Л., Ягупян Р.Г. Юридическая ответственность. – М., 2009.

Сергій Скидан,

Наук. кер. – Федорюк А. Л.,

Чернівцький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРОБЛЕМИ ЛІЦЕНЗУВАННЯ В УКРАЇНІ

В умовах ринкових відносин однією із пріоритетних цілей держави є забезпечення безпеки громадян від негативних наслідків цивілізованого ринку. Ліцензування – один із засобів державного регулювання, що дозволяє державі досягти зазначеної мети. Ліцензія – це дозвільний документ, який підтверджує наявність у суб'єкта господарської діяльності

можливостей і передумов для здійснення конкретного виду діяльності. Ліцензування дозволяє державі здійснювати контрольні функції через непрямий державний вплив, що базується перш за все, на встановленні правових основ ліцензування. Система ліцензування в Україні знаходиться в процесі становлення. Про це свідчить велика кількість проблем та суперечностей, що виникають навколо питання ліцензування деяких видів господарської діяльності, а також суперечливий та складний процес формування системи органів ліцензування, що проходить з невикористаними витратами та збоями, що відображає проблеми і труднощі української економіки в період трансформації.

Актуальність даної роботи пояснюється трансформаційними процесами в нашій країні, а зокрема в становленні системи ліцензування.

Метою даної роботи є визначення основних проблем в Україні, пов'язаних із ліцензуванням.

Завдання даної роботи полягає у виявленні основних проблем ліцензування та пошук шляхів їх вирішення, посилаючись на попередній досвід.

Розробленість даного питання в літературі просліджується в роботах таких науковців як Громов О., Шпамер А. яка розглядала сутність та призначення спеціального порядку ліцензування деяких видів господарювання, Петрига Д, розглядає ліцензію, як нематеріальний актив та інші.

Як вже зазначалось процес формування системи органів ліцензування, що проходить з невикористаними витратами та збоями, що відображає проблеми і труднощі української економіки в період трансформації створили необхідність постійного внесення великої кількості змін і доповнень до діючих законів стосовно ліцензування, які розглядалися у Верховній Раді України дуже повільно до розробки єдиного закону прямої дії – Закону України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності". від 1 червня 2000 р.[5, с.7]. До речі останні доповнення та зміни від 19.10.2010.

Введення в дію механізму реалізації даного закону відобразило й коло поточних проблем, які потребують свого вирішення, а саме:

➢ виведення з-під дії Закону України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" діяльності, пов'язаної з оптовою і роздрібною торгівлею алкогольними напоями та тютюновими виробами, уможливило розвиток україн негативних явищ (за цього в жодному законі, що регламентує на даний час операції з алкоголем і тютюном, не визначені навіть норми анулювання ліцензій).

➢ за півроку дії закону після початку його введення до нього було внесено шість змін, а наданий момент - 56. А це в свою чергу говорить про не досконалість даного закону та веде до збільшення видів господарювання, що підлягають ліцензуванню. Такими визнано випуск та проведення лотерей, здійснення нових видів будівельної та освітньої діяльності, автоперевезень, а водночас виведено з-під дії цього закону виробництво і торгівлю етиловим, коньячним і плодovým спиртом, торгівлю алкогольними напоями та тютюновими виробами. Проте до статей заданого закону, що визначають правила поведження з ліцензіями, не внесено жодних змін.

➢ спостерігаються спроби вивести з-під дії Закону – єдиного закону прямої дії, в якому чітко прописані всі процедури щодо ліцензування, – окремі види господарської діяльності, а саме операції з цінними паперами, нафтою та газом, проведення лотерей тощо. Ці спроби не можна розцінювати інакше як намагання забезпечити суб'єктам підприємницької діяльності в цих сферах особливі, як правило, необґрунтовані умови, що говорять про певні вигоди окремим зацікавленим особам.

➢ проявляють активність певні сили, котрі, намагаються відкрито погіршити системи ліцензування, пробують ревізувати законодавчо визначену нову систему ліцензування, маючи на меті ввести додаткові і зазвичай безпідставні вимоги до ліцензіата.

➢ більшість відомств намагаються вести додаткові вимоги стосовно отримання ліцензій. Тому досі в Мінні не зареєстровано усі ліцензійні умови.

➢ відсутня відповідальність посадових осіб органів ліцензування у сфері ліцензування.[6, с.56]

Для здійснення роботи з ліцензування господарської діяльності у системі органів внутрішніх справ виділено працівників у відповідних управліннях, Головних управліннях та окремих підрозділах, проте відсутня системність цієї діяльності. Відомчі нормативні акти, розроблені для регламентації ліцензійної роботи органів внутрішніх справ, не стосуються питань внутрішньої взаємодії, кадрового і матеріально-технічного забезпечення, статусу та правового становища ліцензійної роботи, а також працівників, що її здійснюють. Відсутнє поняття ліцензування господарської діяльності органами внутрішніх справ. Зазначені обставини різко знижують результативність діяльності органів внутрішніх справ щодо ліцензування господарювання, а також ефективність контролю у цьому напрямі, і як наслідок виникають суперечності у регульованні роботи органів ліцензування. Дані відомчі нормативні акти не повною мірою

відображають баланс інтересів органів ліцензування та господарюючих суб'єктів. За порушення порядку ліцензування і ліцензійних умов [3, с. 25]. Стосовно суб'єктів господарювання встановлено чіткі заходи відповідальності (штрафні, анулювання ліцензії тощо). А от за затримку у видачі ліцензії, невидачу ліцензії, порушення інших вимог законодавства орган ліцензування максимум може нести відповідальність у формі відновлення порушеного права суб'єкта господарювання. Такі заходи, в принципі, важко назвати формою відповідальності, оскільки вони не тягнуть для органів ліцензування негативних наслідків, а лише зобов'язують за судовим рішенням виконати те, що вони мають виконувати відповідно до своїх обов'язків.

В зв'язку з цим постає питання узгодження в цій частині інтересів держави та суб'єктів, діяльність яких підлягає ліцензуванню. Такого узгодження можна досягти шляхом введення додаткових інститутів впливу на органи ліцензування в разі порушення ними норм законодавства про ліцензування.

З іншого боку, розглядаючи сучасну ситуацію ліцензування в Україні бачимо таку тенденцію, серед важливих переваг нової системи ліцензування господарської діяльності потрібно виділити таку: усі процедурні питання щодо видачі ліцензій, їх переоформлення, видачі дублікатів ліцензій, застосування санкцій чітко регулює закон. Завдяки цій обставині процедури ліцензування стають більше прозорими, а чиновники втрачають можливість встановлювати додаткові вимоги до підприємців [4].

Для покращення стану ліцензування в Україні було змінено порядок видачі ліцензії: новий порядок у сфері ліцензування підприємницької діяльності; рішення про видачу або відмову у видачі ліцензії приймається не пізніше 30-ти днів з дня одержання заяви та відповідних документів; впроваджена єдина уніфікована процедура оформлення, видачі, припинення, скасування та поновлення дії ліцензії; передбачена можливість продовження дії ліцензії на новий термін за заявою суб'єкта підприємницької діяльності.

Навіть із деякими змінами, які відбуваються у процесі уніфікації ліцензування і спрощення їх механізмів існує ряд проблем: проблеми, які виникають у зв'язку з недосконалістю правового поля такі як, відсутність загального законодавчого акту, який би регулював сферу ліцензування (на даному етапі ця діяльність регламентується 23-ма законами); проблеми, які виникають у регіонах, такі як недостатнє фінансування, відсутність офіційних роз'яснень деяких нормативних актів; це проблеми, які виникають через зловживанням органів, які видають ліцензії (вимагання непередбачених законодавством документів, несанкціоновані вимоги перераховувати кошти у позабюджетні фонди та ін.)

Дані проблеми можна вирішити передусім через приведення нормативних актів відомств у відповідність із діючим законодавством; прийняті єдиного закону, який би регламентував сферу ліцензування; запровадження позавідомчого принципу ліцензування підприємницької діяльності, який передбачає передачу функції ліцензування, майже половини ліцензованих видів діяльності, місцевим органам виконавчої влади (облдержадміністраціям з наданням їм права при необхідності делегувати повноваження районним органам).

Варто також зазначити і те, що позитивні зміни вже відбуваються, особливо в сфері регулювання господарської діяльності, зокрема про скорочення переліку її видів, заняття яким згідно чинного законодавства законодавством потребує отримання ліцензії. Після набуття чинності зазначеними змінами, не підлягатимуть такі види діяльності: пошук корисних копалин, видобування корисних копалин із родовищ; виробництво дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння; виробництво пестицидів; турагентська діяльність та інші.

Закон набрав чинності 17.11.2010р. (з дня офіційного опублікування). З цього моменту щодо суб'єктів господарювання, які раніше отримали ліцензію на вид діяльності, який виключено з переліку тих, що ліцензуються, контроль за дотриманням ними ліцензійних умов здійснюватись вже не повинен, незважаючи на те, що строк дії ліцензій ще не закінчився.

Для того, щоб певним чином систематизувати та впорядкувати систему ліцензування видів господарської діяльності, перш за все потрібно забезпечити: розширення сфери дії Закону України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" на види діяльності, механізм ліцензування яких встановлено спеціальними законами України. Таким чином, особливості ліцензування певної сфери діяльності можуть або визначатися спеціальним законом, або ж мають бути враховані в Законі України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності"; встановлення принципу пріоритетності норм спеціальних законів, якими окреслено особливості ліцензування окремих видів господарювання, над загальними нормами Закону України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності"; введення адміністративної чи карної відповідальності за невиконання вимог ліцензійного законодавства; обов'язкового обговорення проектів нормативно-правових актів в громадських організаціях; обов'язкового оприлюднення проектів ліцензійних умов на здійснення певних видів господарської діяльності (частково ця вимога вже ніни реалізується); створення глобальної мережі ліцензування (Єдиного ліцензійного

реестру), яка б мала зв'язок з іншими державними реєстрами України, що стосуються сфери підприємництва; розширення повноважень Держпідприємництва як спеціально уповноваженого органу в сфері ліцензування в частині накладання штрафів, погодження проєктів нормативно-правових актів щодо ліцензування тощо; створення філії експертно-апеляційної ради в регіонах; впорядкування дозвільної системи в сфері господарської діяльності, зокрема введення за явного принципу видачі дозволів стосовно провадження тих видів діяльності, які законодавчо не підлягають ліцензуванню (передовсім у сфері роздрібної торгівлі); оприлюднення всіх ліцензійних умов і правил. [2, с. 14]

Отже, система ліцензування в Україні знаходиться в процесі становлення. Про це свідчить велика кількість проблем та суперечностей щодо питання ліцензування деяких видів господарської діяльності в Україні, а також суперечливий та складний процес формування системи органів ліцензування. Та для покращення стану ліцензування в Україні відбуваються такі процеси, як зміни та доповнення до вже існуючих законів, створення та зміна порядку видачі ліцензії і таке інше. Адже тільки при наявності ліцензії можна займатись тими чи іншими видами господарської діяльності. Ведення успішного бізнесу не можливе без чіткої законодавчої бази, без систематизованої врегульованої системи внутрішніх справ, що і призводить до неточностей у системі ліцензування країни, проте попри певні труднощі в країні все ж таки впроваджується нова, гармонізована з відповідними європейськими нормами, система ліцензування деяких видів господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" від 01.06.2000 № 1775-ІТ
2. Громов, О. Потургуєм ліцензіями? //Обзор украинского рынка. - 2009. - №3. - с.14 – 16
3. Економічні реформи сьогодні // -2005. -№93 - с.23 - 25
4. Окремі проблеми у сфері ліцензування // Юридичний журнал.-2003.- №7. - електронне джерело, режим доступу: <http://www.justinlan.com.ua/article.php?id=448>
5. Петрига Д. Як ліцензія з валових витрат перетворилась у нечактивів //Все про бухгалтерський облік.- 2008. - №95 - с.6-9
6. Шпюмер А. Сутність і призначення спеціального порядку ліцензування деяких видів господарської діяльності //Підприємство, господарство – 2009. - №7 - с. 54-58

Людмила Тимчук,

Наук. кер.- Федорюк А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПЕРВИННОГО ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Дослідження проблеми правового регулювання організації та здійснення фінансового моніторингу має науково-практичне значення: на сьогодні відсутні комплексні дослідження цієї проблеми, а існуючі правові знання потребують систематизації та узагальнення. Проведення такого дослідження дозволить виявити прогалини у чинному законодавстві, сформулювати відповідні пропозиції щодо вдосконалення правової бази з даного питання.

Питанням щодо протидії та запобігання легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму розглядалися О.М.Бандуркою, С.А.Буткевичем, Ю.В.Дубко, В.П.Смельяновим, В.А.Журавлем, О.В.Київцев, А.О.Клименком, І.Є.Мезенцевою, Є.В.Павліченко, О. П. Рябченко тощо. Разом із тим, питання правового регулювання відносин щодо організації та здійснення фінансового моніторингу не отримали достатнього наукового висвітлення.

У галузі теорії права значення категорії «правове регулювання» досліджували такі фахівці: В. І. Гойман, В. М. Корельський, В. В. Лазарев, М. Н. Марченко, В. Д. Перевалов, О. Ф. Скакун та ін. Так, М. Н. Марченко під правовим регулюванням суспільних відносин розуміє лише одну з форм впливу права на суспільні відносини – вплив за допомогою спеціфічних правових засобів: норм права, правовідносин, актів реалізації. В. В. Лазарев наголошує на здатності права бути регулятором суспільних відносин. Р. В. Єнгибарян і Ю. К. Краснов під правовим регулюванням розуміють застосування норм права, інших юридичних засобів для впливу на суспільні відносини з метою їх упорядкування й прогресивного розвитку, а також впливу на поведінку людей.

Право є найважливішим засобом регулювання відносин індивідів, соціальних груп, усього суспільства в цілому, в ньому закріплюються права і свободи особистості, воно саме виступає як соціальна цінність зазначає С.О.Комаров. О. Ф. Скакун дотримується позиції, за якою правове регулювання - це здійснюване державою за допомогою права і сукупності правових засобів упорядкування суспільних відносин, їх юридичне закріплення, охорона й розвиток [7, с 529].

Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» визначає межі моніторингової діяльності, встановлюючи, насамперед, які доходи мають злочинне походження. Такою визнана будь-яка економічна вигода, одержана внаслідок учинення суспільно небезпечного протиправного діяння, що передує легалізації (відмиванню доходів).

Законом встановлено два рівні фінансового моніторингу : первинний та державний. Первинний мають проводити всі підприємства, установи та організації, які відповідно до законодавства здійснюють фінансові операції (перелік таких суб'єктів встановлено ст. 4 Закону). Суб'єктами державного фінансового моніторингу (за винятком Держфінмоніторингу України), які відповідно до законодавства виконують функції регулювання та нагляду за суб'єктами первинного фінансового моніторингу, є Національний банк України, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, спеціально уповноважений орган виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг.

У законі закріплено перелік осіб, які підлягають ідентифікації, а також порядок ідентифікації осіб, які вчиняють фінансові операції, порядок реєстрації інформації про таких осіб та операції, процедуру надання інформації уповноваженому органу, а також адміністративну відповідальність за невиконання або неналежне виконання цих процедур. Закон також дозволяє суб'єктові первинного моніторингу відмовитися від проведення операції, яка підлягає обов'язковому фінансовому моніторингу.

Держфінмоніторинг України має такі повноваження: збір, аналіз та обробка інформації про відповідні фінансові операції; забезпечення функціонування єдиної державної інформаційної системи у сфері запобігання та протидії відмиванню доходів; направлення до правоохоронних органів матеріалів щодо певних фінансових операцій; сприяння виявленню у фінансових операціях ознак використання доходів тощо. З метою реалізації повноважень Держфінмоніторинг наділяється певними правами при отриманні відповідної інформації.

Види фінансових операцій, що підлягають обов'язковому та внутрішньому фінансовому моніторингу: внесення або зняття депозиту (внеску, вкладу); переказ грошей з рахунку на рахунок; обмін валюти; надання послуг з випуску, купівлі або продажу цінних паперів та інших видів фінансових активів; надання або отримання позики або кредиту; страхування (перестраховування); надання фінансових гарантій та зобов'язань; довірче управління портфелем цінних паперів; фінансовий лізинг; здійснення випуску, обігу, погашення (розповсюдження) державної та іншої грошової лотереї; надання послуг з випуску, купівлі, продажу й обслуговування чеків, векселів, платіжних карток, грошових поштових переводів та інших платіжних інструментів; відкриття рахунку [3].

У Законі України «Про державне регулювання ринку цінних паперів України» слід вказати на відсутність повного окреслення напрямів фінансового моніторингу на ринку цінних паперів. Так, відсутня вказівка на здійснення фінансового моніторингу, який на сьогодні провадиться на підставі Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом», не згадується контроль фінансового стану емітентів та учасників, які займаються професійною діяльністю на ринку цінних паперів, контроль їх матеріально-технічного та кадрового забезпечення, відсутня вказівка на здійснення державного контролю у сфері спільного інвестування, передбаченого Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)». А здійснення контролю поліграфічної бази з випуску цінних паперів (п. 17 ст. 8 Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів України» та моніторинг руху інвестицій в Україну та за її межі через фондовий ринок (п. 1 8 ст. 8 Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів») визначені як повноваження Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

У різних статтях Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів України» містяться вказівки на сферу компетенції Комісії, які окреслюють загальні риси предмета контролю, що здійснюється Комісією, і визначають напрямки контролю на ринку цінних паперів. Але вони викладені хаотично. Так, ч. 11 ст. 6 Закону передбачає здійснення Комісією контролю за виконанням прийнятих нею актів законодавства. Стаття 7 Закону до завдань Комісії відносить контроль випуску й обігу цінних паперів та їх похідних на території України, додержання законодавства у цій сфері. Система державного контролю на ринку цінних паперів має вигляд: 1) контроль діяльності емітентів на ринку цінних паперів, який включає: контроль правомірності прийняття рішення про випуск цінних паперів та дотримання порядку випуску цінних паперів; контроль виконання емітентами обов'язків, покладених на них законом, та зобов'язань, узятих на себе за умовами випуску цінних паперів; контроль фінансового стану емітентів; 2) контроль діяльності професійних учасників ринку цінних паперів, який включає: контроль дотримання ліцензійних умов та законодавства, що регулює порядок провадження відповідного виду професійної діяльності; контроль професійного рівня учасників діяльності на ринку цінних паперів; контроль фінансового стану професійних учасників ринку цінних паперів; 3) контроль у сфері спільного інвестування; 4) фінансовий моніторинг; 5) контроль дотримання законодавства про захист економічної конкуренції, у якому розрізняють загальний контроль і спеціальний контроль (контроль правомірності придбання пакетів акцій).

Таким чином, проведення фінансового моніторингу на ринку цінних паперів має комплексний

характер і являє собою врегульовану нормами права діяльність державних органів та саморегулюючих організацій ринку цінних паперів (у частині реалізації делегованих контрольних повноважень) зі спостереження за показниками стану й функціонування ринку цінних паперів, фінансовими операціями на ньому, показниками фінансового стану та фінансових результатів діяльності учасників ринку цінних паперів.

Правове регулювання відносин у сфері організації та здійснення фінансового моніторингу стосується визначення меж цих відносин, повноважень державних органів, процесуального порядку здійснення фінансового моніторингу. На сьогоднішнє законодавство, норми якого регулюють відносини у зазначеній сфері, потребує вдосконалення здійснення фінансового моніторингу на ринку цінних паперів.

Список використаних джерел:

1. Конституція України. Затверджена ВРУ 28.06.96рр. №254/96-ВР. Відомості ВРУ. – 1996. - №930.
2. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні : Закон України від 30 жовт. 1996 р. № 448/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. - 1996. - № 51. - Ст. 292.
3. Про заборону та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом : закон України від 28 липня. 2002 р. № 249-ІV // Відомості Верховної Ради України. - 2003. - № 1. - Ст. 2.
4. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) : закон України від 15 берез. 2001 р. № 2299-ІІІ // Відомості Верховної Ради України. - 2001. - № 21. - Ст. 103.
5. Общая теория государства и права : в 2 т. Т. 2: Теория права. / [под ред. М. Н. Марченко]. - М. : Зерцало, - 2000. - 436 с.
6. Енлибарян Р. В. Теория государства и права / Р. В. Енлибарян, Ю. К. Краснов. - М. : Юрист, 1999. - 242 с.
7. Комаров С. А. Общая теория государства и права: учебник / Комаров С. А. - М. : Юрист, 1998. - 379 с.
8. Скакун О. Ф. Теория держави і права : підручник / Скакун О. Ф. ; пер. з рос. - Х. : Консум, 2001. - 656 с.

Надія Чернецька,

Наук. кер. - Федорук А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ФІНАНСОВЕ ПРАВО У СИСТЕМІ УКРАЇНСЬКОГО ПРАВА

Фінансове право – одна із галузей права, на яку суттєво вплинули зміни, що відбуваються у нашій державі. Сьогодні проблеми сучасного фінансового права – це проблеми вдосконалення української державності та прискорення економічного розвитку. Україна вступила в нове тисячоліття з твердим наміром побудувати державу з ринковою економікою. Значення держави в економіко-правовому житті суспільства посилюється у двох напрямках.

Фінансове право у системі українського права розглядають такі науковці як: Ю.Н. Белошапко, В.П. Мозолін, Ю.А. Ровинський, Л.К. Воронова, М.П. Кучерявенко, О.М. Горбунова.

Значення фінансового права у системі українського права пояснюється тим, які суспільні відносини перебувають у сфері його регулювання. Суспільні відносини, що виникають у процесі діяльності держави та органів місцевого самоврядування, зумовленої функціонуванням фінансової системи, потребують упорядкування. Чіткого визначення прав та обов'язків суб'єктів, які беруть у них участь, а також їх відповідальності у випадку порушення встановленого порядку, тобто у правовому врегульованні відносин.

Фінансові відносини, які існують тільки у формі правовідносин, виникають та функціонують у сфері фінансової діяльності держави, органів місцевого самоврядування та мають грошовий характер; є різновидом майнових відносин, що мають публічний характер, оскільки виникають з приводу публічних фондів коштів; одним із суб'єктів цих відносин виступає держава в особі органів законодавчої або виконавчої влади, або органів місцевого самоврядування, фінансово-кредитних органів, наділених владними повноваженнями стосовно іншої сторони; виникають, змінюються та припиняються лише на підставі нормативно – правового акта [2, с. 6].

На нашу думку фінансові відносини регулюються правом, це Бюджетний Кодекс, закон України « Про державний бюджет» та інших законопроектів. На сьогодні в Україні існує багато законів-документів на основі яких створюються фінансові відносини. Фінансові законопроекти є основою будь-якої фінансової діяльності держави і місцевого самоврядування.

Сьогодні збільшується масив фінансово-правових норм, розширюється коло суспільних відносин, що підпадають під предмет фінансово-правового регулювання [4, с. 16].

Звісно, зараз відбувається збільшення фінансово-правових норм, оскільки держава розвивається, вдосконалюється і потребує більш обширних законів, що буде відповідати потребам населення. Фінансовому праву властива розвинена та складна сукупність об'єктивних закономірностей дозволяє розглядати предмет фінансового права як сукупність суспільних відносин, що виникають між державою та іншими суб'єктами у процесі мобілізації, розподілу та використання публічних централізованих і децентралізованих фондів держави і органів місцевого самоврядування з метою реалізації завдань публічного характеру, здійснення фінансового контролю. У зв'язку з фінансовою діяльністю держави й органів місцевого самоврядування, крім фінансових, виникають й інші суспільні відносини, які не належать предмету регулювання фінансового права і, відповідно, регулюються іншими галузями права [3, с. 12].

І справді, фінансова діяльність як один суб'єкт не може існувати. У своїй діяльності задіює й інші відносини, а відповідно будь-які відносини чи то фінансові чи суспільні регулюються відповідними галузями права.

Головним із питань фінансово-правової науки залишається, зокрема, метод правового регулювання. Окремі науковці поряд з імперативним методом пропонують як метод фінансово-правового регулювання і диспозитивний метод. Учені обґрунтовують свою позицію тим, що галузь фінансового права володіє унікальним методом правового регулювання, поєднуючи в собі елементи імперативного та диспозитивного методу, із переважанням владних способів юридичного впливу, або констатують, що у зв'язку з розвитком держави в нових економічних та державно-політичних умовах розширюється застосування диспозитивного методу правового впливу на фінансові відносини, притаманного цивільному праву, «проникає» у сферу фінансового права, що свідчить про допустимість законодавцем певною мірою поєднання приватних і публічних інтересів. На різних етапах розвитку суспільства вченими по-різному визначалося місце фінансового права в системі галузей права. Серед основаних теоретичних позицій учених можна виділити такі. По-перше, теорія заперечення самостійності фінансового права. Стверджувалося, що це частина державного та адміністративного права чи навіть тільки адміністративного. Представники даної теорії (Г.Ф. Шершеневич, С.С. Студенікін, Ю.Н. Белашапко, В.П. Мозолін) в її основу клали такі аргументи, як відсутність самостійного виду юридичної відповідальності і самостійного методу правового регулювання. По-друге, теорія комплексного характеру фінансового права. Досліджуючи поняття та види правових інститутів, учені довели, що при зведенні норм різних галузей права в рамки єдиного нормативно-правового акта з метою найбільш повного та різнобічного регулювання конкретної сфери суспільних відносин не відбувається механічної трансформації, злиття різних видів суспільних відносин у новий вид та різних методів регулювання цих відносин [5, с. 31].

На нашу думку при розвитку держави в цілому призводить і до розвитку тих частин з яких вона складається, в даному випадку – фінансове право. Сьогодні у фінансовому праві, виправляються всі недоліки в законодавстві і доводяться до досконалого рівня.

Економічні перетворення, посилюючи роль фінансового механізму, викликали необхідність у більш глибокій та розширеній правовій регламентації його функціонування, зумовили розвиток фінансового права як особливої галузі права. Специфіка фінансового права дозволяє відмежувати його від інших галузей у системі українського права та виявляти взаємодію його норм з нормами інших галузей, що властиво всім складовим системи права. Фінансове право як публічна галузь права тісно пов'язане з конституційним, адміністративним, цивільним, кримінальним, господарським правом.

Отже, на сьогодні у вітчизняній юридичній науці самостійність фінансового права як галузі права не викликає сумніву. Визначення місця фінансового права в системі українського права, уміння відмежувати його від інших галузей права, актуалізація фінансово-правового регулювання суспільних відносин, виникнення нових фінансово-правових інститутів мають суттєве і теоретичне, і практичне значення, оскільки сприяють удосконаленню фінансового законодавства, чіткості і організації і результативності фінансової діяльності держави та органів місцевого самоврядування.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: Затверджена ВРУ від 8 липня 2010 року №2456 – VI. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Воронова Л. К. Наука фінансового права та її сучасні завдання // Л.К. Воронова // Фінансове право. – № 1. – 2008. – С. 5-10.
3. Кучерявенко Н. П. Курс валютного права / Н. П. Кучерявенко // Фінансове право. – Х.: Легас, 2009. – С. 11 – 14.
4. Пришва Н. Ю. Проблемні питання предмета та об'єкта фінансового права / Н. Ю. Пришва // Фінансове право. – № 1. – 2009. – С. 16 – 20.
5. Рукавишнікова І. В. Метод фінансового права / І. В. Рукавишнікова / - 2-е изд., перераб. и доп. – М. НОРМА, 2009. – С. 30 – 36.

Іван Шутақ,

Наук. кер. - Федорюк А. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

ЛІЦЕНЗУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЗАСІБ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Господарська діяльність певної країни потребує державного регулювання для того, щоб узгодити приватні інтереси конкретних суб'єктів господарювання з інтересами всього суспільства. Особливо важливим засобом регулювання є ліцензування господарської діяльності. З одного боку – це конструювання механізму ліцензування, з другого – створення та удосконалення діючого механізму ліцензування діяльності суб'єктів господарювання державними органами виконавчої влади при реалізації таких форм державного регулювання господарською діяльністю, як управління, контроль і нагляд.

Досі ліцензування не було окремим предметом наукового дослідження, в загальних рисах про нього згадувалось у працях О.Агапова, Ж.Ібнєвої, О.Олейника, В.Кудашкіна, В.Латтева, А.Цихоцької. Тому завданням даної статті є дослідження ліцензування як засобу державного регулювання господарської діяльності для удосконалення його застосування в практичній діяльності.

Одночасно із закріпленням на законодавчому рівні підприємницької діяльності в Україні з'явилося ліцензування, як засіб державного регулювання господарських відносин. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 01.06.2000 р. регулює загальний порядок ліцензування окремих видів діяльності. Окремими законами передбачено особливий порядок ліцензування деяких видів діяльності. Ліцензування як засіб державного регулювання у сфері господарювання спрямований на забезпечення єдиної державної політики у сфері господарювання та захист економічних і соціальних інтересів держави, суспільства й окремих споживачів.[3]

Ліцензування здійснюється по волі суб'єкта господарської діяльності. Передумовою ліцензування певної діяльності є державна реєстрація. В установчих документах має бути безпосередньо вказано предмет діяльності суб'єкта господарювання й зазначенням тих видів (виду) діяльності, що підлягають ліцензуванню. Саме з моменту отримання ліцензії суб'єкт господарської діяльності набуває спеціальної правосуб'єктності щодо виконання ліцензованої діяльності, тобто можливості здійснення окремих видів діяльності тільки за наявності спеціального дозволу (ліцензії), виданого уповноваженим державою органом влади при додержанні певних умов.[1]

Правосуб'єктність суб'єкта господарювання доктринально визначається як господарська компетенція, тобто сукупність встановлених законодавством і набутих у господарських правовідносинах прав та обов'язків. Вона є особливою властивістю, політико-юридичним станом визначеної особи і включає три елементи: правоздатність — здатність мати суб'єктивні права і юридичні обов'язки; дієздатність — здатність реалізувати права й обов'язки своїми діями; деліктоздатність — здатність нести юридичну відповідальність за свої дії.

Важливою властивістю правосуб'єктності є її гарантованість державою: відповідні державні органи зобов'язані забезпечити кожному суб'єкту можливість повного і безперешкодного здійснення прав, а також виконання обов'язків, обумовлених його правосуб'єктністю.[2]

Ліцензування слугує встановленню особливого державного контролю за здійсненням таких видів господарської діяльності, які мають певні особливості, що пов'язані з реалізацією найважливіших публічних інтересів. До них передусім слід віднести забезпечення суспільної, економічної, екологічної безпеки. Цієї мети можна досягти контролем за дотриманням суб'єктом господарювання, що отримав ліцензію умов, на яких вона була йому видана. Органи, що здійснюють ліцензування, мають змогу оперативно реагувати на допущені порушення, призупиняючи або анулюючи ліцензії. Це дає змогу вважати ліцензування дуже ефективним засобом державного регулювання економіки.

Проте надмірна кількість видів діяльності, що підлягають ліцензуванню, обмежує можливість підприємців займатися відповідною діяльністю, ускладнює їх участь на конкурентному ринку, негативно впливаючи на розвиток підприємництва в цілому. Обґрунтовуючи необхідність державного регулювання господарської діяльності через ліцензування, можна назвати кілька основних причин і зумовлених ними цілей такого втручання: державний облік суб'єктів, що здійснюють певний вид діяльності; захист інтересів громадян і безпеки держави; захист інтересів суспільства в цілому; забезпечення державного контролю за здійсненням такої діяльності [4, с.43].

Аналіз чинного законодавства України з ліцензування та літературних джерел дає змогу визначити критерії, за якими окремі види господарської діяльності підлягають ліцензуванню. Хоча в самому Законі «Про ліцензування певних видів діяльності» ці критерії не зазначені, але дослідники та вчені цього напрямку виділяють такі критерії: шкідливий вплив на здоров'я населення, навколишнє природне середовище; використання вичерпних корисних копалин; обмеження впливу на суспільство небезпечних чинників господарської діяльності; забезпечення прав та інтересів громадян; забезпечення безпеки на виробництві при будівництві та експлуатації окремих об'єктів; висока прибутковість господарської діяльності.

Ліцензування окремих видів діяльності обмежує кількість суб'єктів, що займаються тим чи іншим видом діяльності, та визначає умови і вимоги щодо її здійснення. Тому прорахунки, допущені в організації роботи з ліцензування, можуть призвести до великих економічних і соціальних втрат, створити перешкоди на шляху становлення і входження на ринок нових суб'єктів господарювання, що є негативним для ринку. [5]

Входження на ринок нових суб'єктів господарювання є необхідним процесом в системі економічного та соціального розвитку господарських відносин, але разом з цим цей процес

потребує чіткого та детального регулювання з боку держави. Звідси виникає головна проблема в сфері ліцензування що полягає у відсутності потрібного балансу між державним регулюванням господарської діяльності і створюваними в процесі реформ новими ринковими механізмами. В Україні має місце надзвичайне втручання держави в економіку, намагання контролювати (ліцензувати) всю господарську діяльність, а з іншого боку проявляється слабкість держави в такій важливій справі, як створення нормальних умов для господарської діяльності в ринковій економіці, в захисті права людини на заняття підприємницькою діяльністю.

Розглядаючи інтереси держави, такий засіб державного керівництва, як ліцензування, повинен, з одного боку, забезпечити захист суспільства від шкідливих наслідків господарювання, в тих випадках, коли цей вид господарської діяльності вимагає дотримання особливих умов її ведення, а з іншого - не бути перепорою для розвитку підприємницької діяльності, штучно обмежуючи доступ на ринок, процедурно і фінансово ускладнюючи можливість розпочати і здійснювати відповідну діяльність.

Отже, ліцензування як засіб державного регулювання господарської діяльності має бути спрямоване на реалізацію інтересів усіх учасників цього процесу. Суб'єктам підприємництва забезпечити більш спрощений вихід на ринок підприємницьких структур, зниження ліцензійних зборів та інших витрат пов'язаних з отриманням ліцензії; споживачам — гарантії від проникнення на ринок небезпечних для життя і здоров'я, неякісних товарів і послуг; державі — розвиток і цивілізоване функціонування ринку; створення належних умов дотримання балансу інтересів суб'єктів господарювання. Вдосконалення порядку ліцензування господарської діяльності сприятиме законності здійснення господарської діяльності та можливості притягнення суб'єктів господарювання до відповідальності за порушення вимог Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності».

Список використаних джерел:

1. Про ліцензування певних видів господарської діяльності закон України від 05.03.2010 р // ВВР України, 2010, N 36, ст.299..
2. Зайчук О. В., Оніщенко Н. М. Теорія держави і права.
3. Славин М.М. Адміністративно-правове регулювання економічних відносин. - М 2001. - С.218.
4. Шломер А. Ліцензування господарської діяльності // Підприємцтво, господарство і право. -2004. - № 2. - С.41-45.
5. Щербина В.С., Пронська Г.В., Вінник О.М. Господарське право: Практикум / За заг. ред. В.С.Щербини. - К., 2001. - 320 с.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ЯК НАУКА ТА СУЧАСНА ЕКОЛОГІЧНА ПОЛІТИКА

Проблеми раціонального природокористування і охорони навколишнього середовища є зараз чи не найактуальнішими. Науково-технічна революція надто ускладнила взаємовідношення суспільства з навколишнім середовищем. Свого критичного рівня досяг вплив людини на всі без винятку складові частини біосфери. Застосовуючи різноманітні технічні засоби, за значно короткої проміжок часу людство різко змінило глин природних процесів [3, с. 5].

Вичерпність багатьох природних ресурсів створює певні труднощі в забезпеченні людини матеріальними благами, забруднення навколишнього природного середовища призводить до порушення нормальних умов існування живих організмів, до зростання економічних збитків та виникнення інших негативних наслідків, вимагає перегляду відносин між людиною та довкіллям.

Предмет економіки природокористування – дослідження механізму суспільних відносин з приводу охорони навколишнього середовища і залучення природних ресурсів в процес виробничо-господарської діяльності людини.

Сутність природоохоронної діяльності полягає у взаємодії виробничих сил, що постійно розвиваються, з навколишнім середовищем. Це комплекс заходів по охороні, раціональному використанню і відтворенню живої (рослинний і тваринний світ) та неживої (ґрунти, води, атмосфера, надра, клімат і ін.) природи [1, с. 12, 13].

Економіка природокористування спрямована на отримання і практичне використання нових знань у галузі регулювання взаємовідносин між соціально-економічним розвитком суспільства, а також використанням природних ресурсів. Це наука про раціональне та ефективне використання природних ресурсів, наука про організацію дійової системи охорони навколишнього природного середовища.

Основними завданнями економіки природокористування є: дослідження економічних закономірностей використання суспільством (обмежених та вичерпних) природних ресурсів із метою задоволення своїх потреб; розробка методів оцінки природних ресурсів із метою включення їх в економічні розрахунки їхньої вартості; створення економічних механізмів управління раціональним використанням природних ресурсів і охороною навколишнього середовища; розробка методів розрахунку економічної ефективності капітальних вкладень у раціональне використання природних ресурсів, а також охорону навколишнього середовища, використання нової техніки та технологій, проектів, господарських рішень тощо; визначення перспектив розвитку виробництва з урахуванням екологічних факторів; прогноз змін стану навколишнього природного середовища; комплексне використання сировини і вторинних ресурсів.

Природоохоронні заходи мають не тільки певний економічний ефект, а й соціальний, бо зменшується кількість хворих, підвищується продуктивність праці, облагороджується ландшафт і т.п.

Найважливіша вимога сучасності – екологізація економіки – визначає більш різноманітний підхід до проблем стану навколишнього природного середовища, розуміння ролі природи в житті людини, а також екологізація усього соціально-економічного розвитку, яка спрямована на зняття потреб підприємств в природних ресурсах.

Головними компонентами екологізації економіки є: формування інтернаціонального міжрегіонального ринків екологічних факторів і цінностей; перехід на нову систему ціноутворення, яка враховує екологічні фактори, збитки і ризик; розширення системи платності природокористування; підпорядкування економіки виробництва граничним екологічним вимогам і принципам збалансованості природокористування; зміна і екологічна орієнтація структури потреб і стандартів [2, с. 24, 216].

З метою розв'язання суперечностей, що виникли між суспільством і природою в умовах прискореного руйнування біосфери нашої планети, необхідно побудувати господарську діяльність на принципах, які б передбачали узгодження соціальних і економічних потреб людини, а також спроможності біосфери задовольнити ці потреби без загрози для свого власного існування.

Список використаних джерел:

1. Царенко О.М., Несветов О.О., Казацкий М.О. Основи екології та економіка природокористування. Навчальний посібник – Суми: «Університетська книга», 2007. – 592 с.
2. Макарова Н.С., Гармідер Л.Д., Михальчук Л.В. М 15 Економіка природокористування: Навчальний посібник – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 322с.
3. Гирусов Э.В. Экология и экономика природопользования. Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 456 с.

Юлія Бежан

Наук. кер. - Канут Н.С.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Екологічна політика України визначається за "Основними напрямками державної політики в галузі охорони навколишнього середовища, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки", затвердженими Верховною Радою України у 1998 р. Цей документ передбачає довгострокову стратегію розв'язання екологічних проблем в Україні на національному, регіональному, місцевому та об'єктному рівнях.

В економічній літературі питанням збалансування еколого-економічних інтересів у сфері раціонального природокористування присвячено багато наукових робіт. Значний вклад в дослідження еколого-економічних проблем з інвестування зробили Н.М. Андреева [1], І.О.Александров, Б.В. Буркинський [2], О.Ф. Балацький, В.В. Горлачук, Т.П. Галушкіна, І.Г.Гречановська, О.М. Громова, Б.М. Данилишин, В.Г. Ковальов, Н.Г. Ковальова, О.О. Лапко, Л.Г. Мельник, Є.В. Мішенін, В.А. Паламарчук, В.М. Степанов, О.В. Садченко, В.М. Трегобчук, С.К. Харічков та ін.

Нагальним завданням політики у сфері охорони довкілля є проведення інституційної реформи державної системи охорони довкілля та використання природних ресурсів; запровадження механізмів та інструментів екологічної політики, реалізація пріоритетних національних і державних програм з метою створення умов для сталого збалансованого розвитку держави; створення державної системи регулювання екологічної безпеки як невідмінної складової національної безпеки України. У цій галузі визначено конкретні пріоритетні завдання: удосконалення економічних механізмів охорони природи та природокористування з метою формування умов для концентрації фінансових ресурсів та їх цільового використання; суттєве підвищення ефективності застосування мінерально-сировинної бази та інших природних ресурсів; створення державної системи моніторингу довкілля та управління використанням природних ресурсів; забезпечення безпеки функціонування АЕС; реалізація екологічних програм, спрямованих на поліпшення якості повітря, води, розвиток заповідної справи та створення цілісної екомережі, запровадження і дотримання принципів екологічно збалансованого розвитку; запровадження нових правових інструментів з метою розширення можливостей участі громадськості у розв'язанні природоохоронних проблем.

Головне завдання Концепції сталого розвитку України - це забезпечення можливостей інтеграції екологічної політики у стратегію соціально-економічних реформ. В Україні здійснюються роботи щодо створення єдиної державної системи використання і відтворення природних ресурсів, спрямовані насамперед на розвиток системи ведення кадастрів природних ресурсів, удосконалення нормативно-правового забезпечення дозвільно-ліцензійної діяльності природокористування. Незважаючи на ускладнення, що виникли під час створення об'єктів природно-заповідного фонду у зв'язку з проведенням земельної реформи, площі територій природно-заповідного фонду продовжують збільшуватися. Триває удосконалення законодавчої бази у сфері екологічної безпеки та поводження з відходами. Основна мета екологічної політики України - гарантування екологічної безпеки життєдіяльності громадян України; впровадження належних матеріальних, процедурних, інституційних та інших необхідних заходів щодо її регулювання та встановлення організаційно-юридичних умов для реалізації і захисту права людини на безпечне для життя і здоров'я довкілля.

Верховна Рада України ухвалила Закон «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики до 2020 року». Згідно з ухваленим Законом, Кабінету Міністрів України доручено розробити та затвердити до 31 березня 2011 року Національний план дій з охорони навколишнього природного середовища. Закон «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики до 2020 року» визначає мету і принципи державної екологічної політики, стратегічні цілі та завдання, інструменти і етапи реалізації національної екологічної політики. Розробка Стратегії державної екологічної політики до 2020 року є пріоритетним заходом діяльності української частини Ради з питань співробітництва між Україною та ЄС та важливою передумовою підписання Угоди «Про асоціацію між Україною та ЄС». Визначено, що основними принципами національної екологічної політики є: забезпечення збалансованості екологічних, економічних та соціальних інтересів суспільного розвитку держави; інтеграція екологічних цілей у галузеву політику на тому ж рівні, що економічні та соціальні цілі; забезпечення екологічної безпеки і підтримання екологічної рівноваги на території України, подолання наслідків Чорнобильської катастрофи; сприяння усвідомленню суспільством необхідності збереження навколишнього природного середовища для майбутніх поколінь; участь громадськості у

формуванні та реалізації екологічної політики; невідворотність відповідальності за порушення законодавства про охорону навколишнього природного середовища; пріоритетність вимог "забруднювач навколишнього природного середовища та користувач природних ресурсів платять повну ціну"; розподіл благ для населення від використання природних ресурсів і забезпечення доступу до них на справедливій основі; достовірність екологічної інформації.

Завданнями поліпшення екологічної ситуації та підвищення рівня екологічної безпеки, зокрема, є: створення систем екологічного управління та підготовки державних цільових програм охорони навколишнього природного середовища для окремих галузей національної економіки, що передбачають технічне переоснащення виробничого комплексу в результаті реалізації інноваційних проєктів; впровадження енергоефективних і ресурсозберігаючих технологій, маловідходних, безвідходних та екологічно безпечних технологічних процесів; визначення основних засад державної політики щодо запобігання змінам клімату, розроблення та поетапне виконання національного плану заходів щодо пом'якшення наслідків зміни клімату на період до 2020 року; створення до 2015 року екологічно та економічно обґрунтованої системи платежів за спеціальне використання та збору за забруднення водних ресурсів з урахуванням механізму стимулювання суб'єктів господарювання до раціонального водокористування; встановлення до 2020 року екологічно та економічно обґрунтованих тарифів на послуги з водопостачання; удосконалення і впровадження до 2015 року технологічних процесів підготовки питної води та очищення стічних вод, а також забезпечення контролю за станом систем централізованого водопостачання та водовідведення для зменшення втрат води та поліпшення її якості; удосконалення механізму стимулювання суб'єктів господарювання до раціонального землекористування та відновлення природних ландшафтів і екосистем, рекультиваци і відновлення непридатних до використання земель, що утворилися внаслідок порушення встановленого режиму їх використання; удосконалення до 2015 року планів землеустрою і просторового планування міських і сільських територій з метою розроблення до 2020 року регіональних програм сталого розвитку землекористування тощо.

У сучасних умовах економічної та фінансової нестабільності розвитку України охорона НПС та раціональне використання природних ресурсів залишаються вагомими чинниками (орієнтирами) у прийнятті ефективних господарських рішень на всіх рівнях національної економіки (державному, регіональному, локальному) з метою забезпечення сталого розвитку. Раціональне природокористування вимагає науково обґрунтованого розроблення та виваженого застосування сучасних інструментів стимулювання, недосконалість яких не дозволяє у повній мірі реалізувати основні напрями реформування економіки України та її регіонів з урахуванням екологічного фактору.

До основних причини недостатнього інвестиційного забезпечення охорони НПС та раціонального природокористування, на нашу думку, належать: недосконала законодавча та нормативна база країни у сфері природокористування; недостатня екологічна спрямованість податкової системи країни; неефективна робота контролюючих органів у сфері природокористування; недостатнє фінансування природоохоронних заходів, що призводить до зростання показників забруднення довкілля, великий рівень морального та фізичного зносу основних фондів природоохоронного призначення; низький рівень вітчизняних технологій, висока матеріало- та енергоємність національного продукту; обмежене використання вітчизняними виробниками світових досягнень у сфері забезпечення охорони НПС та раціонального природокористування.

Результати дослідження вказують на те, що в сучасних умовах інвестиційне забезпечення у сфері охорони НПС та раціонального природокористування знаходиться на низькому рівні: спостерігається розбалансованість розвитку інвестиційної сфери та задоволення нагальних потреб природокористування, яка додатково супроводжується мінімальним (нижче допустимого, у порівнянні з розвиненими країнами світу) рівнем фінансування природоохоронних заходів.

Важливе місце у механізмі стимулювання інвестиційної діяльності у сфері природокористування відводиться економічним інструментам, використання більшості з яких, враховуючи їх вплив на трансформацію еколого-економічної поведінки суб'єктів господарювання, не дозволяє в повній мірі реалізувати стратегію сталого розвитку. Вирішення суперечностей економічного стимулювання інвестиційної діяльності у сфері охорони НПС та раціонального природокористування має відбуватися на основі послідовного розроблення та запровадження нових методів, у першу чергу, позитивної мотивації, з урахуванням регіональних особливостей природокористування, основною метою яких повинне бути заохочення суб'єктів господарювання до екоконструктивної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Андреева Н.Н. Экологически ориентированные инвестиции: выбор решений и управление : [монография] / Н.Н. Андреева. – Одесса: ИРЭЭИ НАН Украины. – 2006. – 536 с.
2. Бурянский Б.В., Степанов В.Н., Харичков С. К. Экономико-экологические основы регионального природопользования и развития : [монография] / Б.В. Бурянский, В.Н. Степанов, С.К. Харичков. – Одесса: ИРЭЭИ НАН Украины. – 2006. – 208 с.

- [монографія] / Б.В. Буркинський. – Одеса: ИПРЭИ НАН України. – 2005. – 575 с.
3. Статистичний щорічник України за 2007 рік / За ред. Осауленка О.Г. – К.: Консултант. – 2008. – 572 с.
4. Аналітична доповідь «Довідля України у 2008 році» / Державний комітет статистики України; під заг. кер. Ю.М. Остапчука. – К., 2007.
5. Андреева Н.М. Теоретико-методологічні засади екологізації інвестиційної діяльності: Автореф. канд. док. наук: 08.00.06 / Н.М. Андреева, Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень. – Одеса, 2007. – 33 с.
6. Постанова Кабінету Міністрів України від 17 вересня 1996 року №91147 «Про затвердження переліку видів діяльності, що належать до природоохоронних заходів // Програмний комплекс „Експерт-орист”. – 2004.
7. Бобільев С.Н., Ходжаєва А.Ш. Економіка природорозумовання: [учебник] / С.Н.Бобільев – М.: ИНФРА-М. – 2004. – 501с.
8. Федчук О.М. Збори за забруднення довкілля як основне джерело фінансування природоохоронних заходів [Електронний ресурс] // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2007. – № 4. Режим доступу до журн.: <http://nuwm.tv.ua/methods.aspx/402ek.html>. – С. 342-353.

Надія Беца

Наук. кер. – Хариневич Д.О

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

РОЛЬ ПРОФСПІЛОК У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Стан сучасного ринку праці неодноразово показував роль і значення професійних спілок забезпечення постійного поліпшення умов життя і праці працівників.

На основі комплексного аналізу досягнень науки трудового права, вітчизняного законодавства полягає у тому щоб визначити правові дефініції, розкрити сутність та особливості захисту профспілками соціально-трудова прав працівників в сучасних умовах, сформулювати нові підходи і внести пропозиції щодо удосконалення відповідного нормативно-правового забезпечення, а також правозастосовчої практики в цій сфері.

Проблеми діяльності профспілок були досліджені в працях багатьох вчених, зокрема представників науки трудового права й науки управління в галузі організації та діяльності контролюючих-наглядових органів: Александрова М.Г., Андреева В.С., Бандурки О.М., Венедиктова В.С., Гарашука В.М., Гоца В.Я., Гінзбурга Л.Я., Жернакова В.В., Іванова С.О., Лавриненка О.В., Лазор Л.І., Лівшиця Р.З., Островського Л.Я., Пашерстника А.Є., Пашкова О.С., Пилипенка П.Д., Прокопенка В.І., Процевського О.І., Скобелкіна В.М., Ставцевої О.І., Стависького П.Р., Сироватської Л.О., Хуторян Н.М., Шеломова Б.О., та ін. Проте, незважаючи на інтенсивність та широкий спектр досліджень, присвячених різним аспектам діяльності профспілок у реалізації й захисті прав працівників, їх діяльність і правове регулювання сьогодні не має достатнього наукового обґрунтування [1, с. 83].

Соціально-економічні трансформації, які відбуваються в країні, докорінно змінили основу функціонування профспілок в суспільстві. Профспілки ведуть пошук нових форм і методів роботи, шляхи конструктивного співробітництва з органами влади, роботодавцями.

Попередня діяльність профспілок у радянській системі базувалась на наданні значних матеріальних благ і послуг працівникам через так звані суспільні фонди споживання, систему соціального страхування, якою одноосібно управляли профспілки, та добре розвинуту матеріальну базу оздоровлення, відпочинку, фізичну культуру і спорту. Ця користь зацікавленість громадян була головним мотивом участі у профспілках, а права і свободи мали вторинне значення. За нинішніх ринкових умов, коли відбулось розмежування учасників виробничого процесу та власників і найманих працівників з їх специфічними інтересами та потребами, на перший план висувається потреба активної захисної діяльності організації профспілок та активної ролі кожного члена профспілки [1, с. 67].

Головне завдання профспілок – домагатися, щоб у працюючої людини в сучасних економічних умовах було місце праці, нормальні умови для роботи, гідна заробітна плата. Сила людей, об'єднаних спільною стратегією здатна примусити будь-якого керівника звернути увагу на проблеми працюючої людини. У свою чергу, партнерство між ними передбачає формування нової соціально-економічної організації виробництва та праці, яка б змогла подолати обмеженість застосування особистих можливостей працівників, їх творчої активності й ініціативи [3, с.28-29].

Основним завданням профспілок є представництво і захист інтересів працівників перед власником. Виходячи з цих задач, основними функціями діяльності профспілок виступають захисна і представницька, які доповнюються контрольними повноваженнями за додержанням законодавства про працю.

Законом України „Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності” визначені права та обов'язки профспілок, які передбачають здійснення представництва і захист трудових, соціально-економічних прав та інтересів членів профспілок в органах державної влади та органах місцевого самоврядування, у відносинах з роботодавцями. Конкретні зобов'язання кожна профспілка прописує в своїй статуті [2, с.34].

Центральна Рада Профспілки з перших своїх кроків після створення почала вивчати проблемні питання працюючих в соціальній сфері, в тому числі і проблему оплати праці.

У перспективі роль профспілки буде неухильно зростати, тому що, як ми змогли

переконатися, профспілки залишаються чи ледве не єдиним органом, що стоїть на захисті прав і інтересів працюючих. Єдине, що профспілкам необхідно удосконалювати методи роботи. Але починати треба не з чистої сторінки. Необхідно вивчати і брати до уваги уроки, пройдені профспілками інших країн світу, розвивати вже наявні в кожній членській організації паростки нового.

Отже, слід зазначити, що останнім часом профспілки виходять за межі своїх безпосередніх завдань по захисту економічних інтересів, розширюючи сферу своєї діяльності як організація громадянського суспільства. Тепер профспілки діють як багатофункціональна суспільна організація, яка виражає загальногромадянські інтереси, надаючи підтримку не членам профспілок і іншим соціальним категоріям громадян. Таким чином, виявляючи свою суспільну активність, профспілки вже прямо і безпосередньо діють як асоціації громадянського суспільства, надаючи йому зі свого боку самоврядного імпульсу.

Список використаних джерел:

1. Нікіфоров В.Ю. Соціальна природа профспілок та їх місце в системі громадських організацій // Право і безпека. – Харків, 2005. №1. – С-125.;
2. Законом України „Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності“;
3. Голобуцький О., Докучкін В., Кулик В. Сучасний профспілковий рух в Україні.-К.: Укр.перспектива, 1996.-59 с.

Анна Петух, Василь Мельник

Наук. кер. – Григоренко І.В.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

ВИКОРИСТАННЯ НОВІТНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ВИГОТОВЛЕННІ ТЕКСТИЛЮ ДЛЯ ОДЯГУ

Нині вже існують текстильні матеріали, одяг з яких в недалекому майбутньому автоматично підігріватиметься, охолоджуватиметься, підтримуватиме певну температуру тіла людини за екстремальних умов, зніматиме втому або алергію, відштовхуватиме електричні заряди, бруд. Білізна з вологопоглинаючим кремом; костюми, сукні, які відштовхують рідину, і практично будуть чистими; деякі речі зможуть лікувати рани та інфекційні захворювання, контролювати найважливіші життєві функції організму людини; знаходити шлях у незнайомих місцях; спостерігати за поведінкою дітей; перетворювати пал'ята чи куртки у міні-комп'ютери – це новітні напрямки виготовлення одягу з текстильних матеріалів, які мають покращені властивості завдяки застосуванню нових видів сировини, технологій виготовлення і обробки. Реалізувати подібне і зробити дійсною можна через інтеграцію в текстильне виробництво hi-tech технологій, провідну роль в цьому матимуть нанотехнології [1, с. 5].

На сьогодні в текстильній промисловості провідних країн упроваджується виробництво нановолокон і завершальна обробка тканин на нанорівні. Волокна, наповнені наночастинками, мають знижену усадковість, горючість, підвищену міцність, витривалість та зносостійкість. Хімічні волокна набувають високих електро- і теплопровідних властивостей, хімічної активності, стійкості до УФ-випромінювання, підвищеної міцності і витривалості при згині.

Асортимент текстильних виробів із захисними функціями включає трикотажну білизну, спортивні вироби, спецодяг і одяг для військових [2].

Сучасні тенденції застосування нанотехнологій у сфері текстилю дають змогу поліпшити його властивості не тільки за допомогою наноматеріалів, а й на етапах заключної обробки наноемульсіями і нанодисперсіями. При цьому матеріалам надаються такі властивості, як водо- і маслостійкість, м'якість, стійкість до забруднення, антистатичність, термостійкість, формостійкість, антибактеріальні ефекти тощо. Дослідні лабораторії проводять дослідження щодо нанесення на поверхню бавовняних, вовняних, шовкових і синтетичних тканин наночару, який діятиме протягом всього «життєвого циклу одягу» і не пропускати ультрафіолетове проміння [1, с. 5].

Суттєво збільшується асортимент повсякденного одягу завдяки інтеграції в текстиль мікронаноелектроніки, MEMS (мікроелектромеханічних систем), гібридизації та біомітричних систем. Мікро- і наноелектроніку, MEMS в текстилі застосовують як засіб зв'язку та персональний комп'ютер, для моніторингу стану тіла людини через вбудовані датчики. Дизайнер компанії «France Telecom» Елізабет де Сеневіль розробила на основі світловипромінюваних діодів низку гнучких дисплеїв, які вшивають у одяг і використовують як записники. Крім того, проводиться передача на мобільний телефон зображення з нашивок на одязі у вигляді MMS [1, с. 6].

Компанія «International Fashion Machines» виготовляє тканину із запатентованої «електронної» пражі-набору провідних і непровідних ниток, покритих чорнилами, які змінюють колір залежно від температури ниток. Плаш, який має такий дисплей, змінюватиме колір залежно від погоди [1, с. 6]. Сучасна нанотехнологія використовує також метод біоміметики, за допомогою якої утворюється полімерний гідрофобний шар, що здатний відштовхувати краплі води, примушуючи їх скочуватися по тканині й збирати бруд. Це нове покриття нешкідливе для тканин та довкілля і дає змогу надати тканинам корисних властивостей: від поглинання неприємних запахів до знищення мікроорганізмів. Завдяки біометричній нанотехнології споживачі через 5-10 років зможуть використовувати легкі трикотажні покривала, які акумулюють тепло вдень, а вночі віддають його людині; рушники, які не треба сушити тощо. Розумний килимок для фіззарядки, зроблений з фотонного текстилю, реагує на лінощі й стає брутально червоним, стимулюючи людину прискорювати виконання вправ. Компанія «Sun Dry» розробила модель купальника з наноматеріалу, який не поглинає воду, а скидає її як шкіру. Ця нанотканина нешкідлива для шкіри людини, не деформується під промінням сонця і швидко висихає [1, с. 7].

Нові технологічні матеріали для створення комфортного і функціонального одягу мають такі назви: «Космето-текстиль». Він містить капсули з косметичними речовинами для надання вологості шкірі, поглинання неприємних запахів, схуднення, непомітної депіляції волосся, стимуляції мікроциркуляції крові; «Тестикаменти». Це матеріали, які мають протизапальні, протимікробні або анальгетичні дії, знімають біль у м'язах, стимулюють кровообіг. Застосовують їх для виготовлення футболки, шортів, пов'язок для суглобів і попереку.

В Японії з'явилися джинси, які зволожують шкіру людини. У Франції компанія «Variance» виготовляє бюстальтери Hydrabra із зйомними прокладками з підтягуючими і зволожуючими властивостями (їх оброблено екстрактом коричневих водоростей), а також колготки Beactiva, які зволожують, розслабляють м'язи і мають ефект схуднення тощо [1, с. 7].

В даному дослідженні наведено лише невелику кількість результатів наукових досягнень, які в майбутньому сприятимуть розширенню асортименту комфортного і розумного одягу.

Список використаних джерел:

1. Дрегвяс Е.П., Рибальченко В.В. Використання новітніх технологій у виготовленні текстилю для одягу // Лега промисловість.- 2009.-№4.- С.5-7
2. www.newchemistry.ru.

Сергій Сірик,

Наук. кер. - Шарко В.В.,

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ
ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВЗУТТЯ В УКРАЇНІ**

Сучасний ринок взуття вражає своїм різноманіттям, однак українські виробники поступово втрачають на ньому свої позиції: все більше імпортних виробів, нерідко не найкращого гатунку.

Як свідчать дані результатів аналізу матеріалів з'їздів працівників легкої промисловості, пленумів центрального комітету галузевої профспілки, публікацій у засобах масової інформації, протягом останніх років в Україні зроблено багато висновків і внесено пропозиції щодо розв'язання проблем якості та конкурентоспроможності продукції вітчизняної легкої промисловості[5, с. 51].

Свого часу президія Академії проблем якості [6, с. 45] дійшла висновку, що концептуальні підходи до розв'язання проблем якості будь-якого товару слід розробляти з урахуванням як мінімум трьох аспектів: сучасного стану ринку товарів (взуття); напрямку і характеру певних дій; можливості практичної реалізації обраних дій з цього напрямку.

Так, на підставі дослідження стану сучасного ринку взуття було доведено [7;8], що його формування здійснюється під впливом багатьох взаємопов'язаних факторів, кожен з яких у певній ситуації може як стимулювати, так і стримувати його розвиток. До таких факторів належать: обсяг і структура вітчизняного виробництва взуття та його імпорту, стан ринку сировини та взуттєвих матеріалів, кількість населення за його ставево-віковим складом, ціни на взуття тощо. Беручи до уваги певні позитивні зрушення, які відбуваються нині у взуттєвій промисловості України, на жаль, ще не можна робити висновки, що ситуація цілком нормалізувалася. Це певною мірою пов'язано з подоланням тривалої руйнівної економічної кризи в Україні. Так, відомо, за умов загальної кризи з початку 1990-х рр. було скасовано пільги з оподаткування та державні дотації на виробництво товарів (наприклад: товарів для дітей), що загалом призвело до помітного спаду обсягів виробництва взуття зокрема.

Тому метою даної роботи - було об'єктивне дослідження конкурентоспроможності галузі виробництва взуття в Україні, можливостей і перспектив її розвитку, аналіз проблем та пропозицій стосовно їх розв'язання та розгляд можливих шляхів розв'язання проблем забезпечення якості взуття.

На стан вітчизняного ринку шкіряного взуття взагалі негативно вплинуло: по-перше, на місцевому ринку є велика кількість норм і стандартів, яких потрібно дотримуватися і яким повною мірою не може відповідати навіть високоякісне (наприклад, італійське) взуття; по-друге, низька платоспроможність населення, яка спонукала збільшення розриву між потребами та попитом на шкіряне взуття; по-третє, суттєве зменшення сировинних ресурсів та залежність від завезення імпортних взуттєвих матеріалів; по-четверте, морально застаріле устаткування взуттєвих підприємств; по-п'яте, дефіцит бюджету та утрата державного контролю за цінами[3, с. 5].

Крім того, одним із чинників на нашу думку негативного впливу на наслідки роботи вітчизняних взуттєвих підприємств є присутність на українському ринку значної кількості взуття, що вже раніш було у використанні. За даними митної статистики, протягом останніх років імпорту такого взуття, на жаль, постійно зростає. Відомо, що формування концептуальних підходів до забезпечення якості та конкурентоспроможності взуття неможливе, якщо обмежуватись розглядом явищ тільки на певний момент часу, особливо, якщо вони кризові. Позитивна динаміка поліпшення якості та конкурентоспроможності взуття, на наш погляд, можлива за умов негайного вирішення концептуальних питань, зосереджуючи увагу власне на меті розроблення концептуальних підходів.

З'ясування характеру певних дій з цього напрямку можливе завдяки розробленню теоретико-методологічних засад забезпечення якості на конкурентоспроможності взуття, що передбачають:

1. З'ясування наявності необхідних виробничих умов для забезпечення якості та конкурентоспроможності взуття, а в разі необхідності розглянути можливості для їх створення;
2. Проведення оцінювання якості та конкурентоспроможності взуття вітчизняного та імпортного виробництва з метою подальшого їх створення;

3. З'ясування вимог та побажань споживачів певних типологічних груп щодо якості та безпеки взуття;

4. Оцінювання на постійній основі ступеня задоволеності споживачів якістю та безпекою взуття;

5. Визначення можливих практичних аспектів підвищення ступеня задоволеності споживачів взуття;

6. Дослідження кон'юнктури ринку сучасних взуттєвих і хімічних матеріалів, які за своїми характеристиками можуть бути використовуваним у виробництві взуття;

7. Проведення науково-обґрунтованого вибору матеріалів для цілеспрямованого комплектування деталей взуття;

8. Проведення антропометричних досліджень стоп для вдосконалення стандартизації розмірів взуттєвих копилів;

9. З'ясування значення системи технічного регулювання у розв'язанні проблем, пов'язаних із захистом прав споживачів на якісне та безпечне взуття тощо.

Вважаємо, що як критерії оцінки ефективності запропонованих заходів практичної реалізації обраних дій із забезпечення якості, безпеки та конкурентоспроможності взуття може бути певна ступінь задоволеності споживачів [9, с. 55], як одного із засобів відображення їхніх вимог.

До речі, учені та фахівці багатьох країн світу; дійшли висновку, що постійне прагнення до виконання вимог споживачів, яке забезпечується створенням сталої довіри завдяки ухавуванню їхніх побажань, заслуговує на постійну увагу.

Для забезпечення ефективного управління якістю продукції (взуття) на будь-якому взуттєвому підприємстві важливо усвідомлювати основні принципи управління якістю та адекватно відображати їх у системі управління якістю. Серед встановлених восьми принципів управління якістю, які визначають філософську і методологічну основу сучасної системи управління, найвище керівництво для поліпшення показників діяльності підприємства має використовувати ці принципи, зокрема принцип орієнтація на замовника (споживача), який окреслює цільову (зовнішню) спрямованість системи управління якістю та передбачає постійне визначення очікувань споживачів. Впевнено заявляти, що цей принцип виконувати можна тільки за умови дотримання певних вимог, зокрема, проведення соціологічних досліджень серед споживачів (батьків, дітей) з метою виявлення їх ставлення до якості взуття як вітчизняного, так і імпортного виробництва, а також з'ясування їх переваг і очікувань.

В Україні зареєстровано понад 200 підприємств, товариств і приватників, які виготовляють взуття. Працюють вони переважно у Львові, Києві і Харкові. Втім, масовим випуском продукції займаються лише 7, серед яких - фірми „Прогрес" м. Львів, „Возко" м. Київ, „Крок" м. Житомир, „Акцент" м. Чернівці, „Ніко" м. Миколаїв, „Кияни" м. Київ, „Аспект" м. Макіївка Донецька обл. [1, с.35]. У 2009 р. показник щорічного продажу із розрахунку на одного жителя країни становив 2,7 пари взуття на людину. Аналогічні дані для США - 6,9 пари; Франції - 6,6; Австралії - 5,4; Італії - 4,3; Польщі - 4,2; Чехії - 3,8; Іспанії - 3,6. У 2009 р. підприємства України виготовили загалом 1170,9 тис. пар взуття. Дивно, що при такій, досить значній, кількості побачити вітчизняне взуття на українських прилавках майже неможливо. Пояснення просте: працюють підприємства переважно на давальницькій сировині, а отже, й не розпоряджаються своєю продукцією на власний розсуд, вона здебільшого йде за кордон.

Потужності вітчизняної промисловості дозволяють виробляти до 320-330 млн. пар взуття щорічно. Проте останнім часом використовуються вони лише на 10-12%. Серед великого розмаїття можна побачити польське, словацьке, індійське, італійське, китайське, пакистанське, португальське і турецьке взуття, однак, як правило, все воно виготовлено на італійських лініях і обладнанні. Частина ринку взуття в Україні у 2008-2009 рр. була розподілена так: 75% внутрішнього ринку китайське взуття; до 5 - турецьке і польське взуття; 1,5 - Західноєвропейські країни; 0,5 - Росія і Білорусія; решта - вітчизняне взуття [2,4].

Для підвищення конкурентоспроможності українського взуття на глобальному і регіональному ринках потрібно вдатися до таких заходів:

1. Знизити собівартість шляхом заміни імпортних матеріалів на вітчизняні для того, щоб забезпечити доступність українського взуття широким верствам населення. Імпорт деталей, сировини і фурнітури призводять до 30% зростання ціни на готове взуття. Тому необхідно забезпечити виробників українською сировиною, можливості виробництва сировини і матеріалів в Україні є, варто лише підтримувати ці підприємства.

2. Підвищити конкурентоспроможність України в цій галузі шляхом виходу виробників на міжнародні ринки, оскільки збільшення експорту українського взуття надає додаткові фінансові можливості для боротьби за внутрішній ринок.

3. Проводити міжгалузеві ярмарки-продажі продукції легкої промисловості для того, щоб споживач зрозумів, що він повинен вкладати гроші у вітчизняну, а не „китайську" економіку.

4. Розробляти нові моделі, які будуть задовольняти смаки споживачів та підвищати попит на вітчизняне взуття.

Всі перераховані заходи у сукупності дозволять підвищити конкурентоспроможність українського взуття як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Загалом щодо тенденцій взуттєвого ринку, то фахівці відзначають, що упродовж останніх 5-6 років „взуттєвий парк” пересічної української сім’ї скоротився в середньому у 1,5 рази. Так, практично щорічно, за підрахунками фахівців, взуттєвий гардероб пересічні українці оновлюють лише на 16-17%, замість необхідних 38-40% [3, с. 4-6].

Незважаючи на те, що вітчизняні виробники сьогодні зустрічаються з багатьма проблемами, починаючи від нестачі сировини та матеріалів і закінчуючи проблемами з дизайном, статистика свідчить, що виробництво зростає з року в рік. Варто відзначити, що проблема забезпечення якості та конкурентоспроможності взуття може бути розв’язана лише на державному рівні за умов спільних зусиль держави, місцевих органів управління, представників виробництва та споживачів.

Як відзначають експерти, у наступному році очікується зростання продажу взуття приблизно на 20-30%. Загальна ситуація на ринку буде залежати від дєвості заходів, спрямованих проти „сірого” імпорту та зниження митної вартості. Причому, якщо останній показник залишиться на стабільно низькому рівні, то український ринковий сегмент може опинитися під загрозою чергового нашестя дешевої продукції азійського виробника.

Список використаних джерел:

1. Березин В.И. Отраслевой обзор производителей обуви // Бизнес. - 2008. - № 49. - С. 34-37.
2. Бондаренко С, Бойків В. Про механізм формування конкурентоспроможності продукції промислового підприємства // Економіст. - 2009. - № 9. - С. 58-59.
3. Остапенко І.В. Ринковий сегмент взуття // Бізнес. - 2008. - № 12. - С. 4-6.
4. Ростова А.С. Популярності вітчизняної взуттєвої промисловості // Бізнес. - 2008. - № 6. - С. 15-16
5. Омельченко В.Д. Проблеми щодо конкурентоспроможності продукції української легкої промисловості // Лека промисловість. - 2002. - С. 51-52.
6. Глишев А.В. Концептуальні підходи к решению проблемы качества в современных условиях и задачи АПК // Стандарти і качество. - 1996. № 12. - С. 44-50.
7. Бородиня О. Актуальні проблеми легкої промисловості // Лека промисловість. - 2003. - № 1. - С. 4-5.
8. Инфраструктура товарного ринку [Текст]: Підручник / за ред. О.О. Шубіна. - Кн. 3: Непродовольчі товари. - К.: Знання, 2007. - 741 с.
9. Сарданькова О.М. Європейський досвід щодо задоволення вимог споживачів // Лека промисловість. - 1998. - № 2. - С. 55.

Юлія Федун,

Наук. кер. - Клименко В.І.,

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

ЗАСОБИ ЗАХИСТУ ЛІКЕРО-ГОРІЛЧАНИХ ВИРОБІВ ВІД ПІДРОБОК

Сьогодні, виходячи на вільний ринок України, товар здобув нову властивість, мова йде про конкурентоспроможність товару, тобто здатність товару конкурувати серед собі подібних. Конкуруючи між собою фірми намагаються якомога повніше задовольнити потреби споживачів і отримати від них більше грошей. Всесвітньо відомі фірми намагаються максимізувати кількість грошей споживачів за свій якісний товар, але на ринку є й фірми, що шляхом обдурювання споживачів бажують отримати від покупців гроші за неякісний, а іноді і фальсифікований товар.

Тому проблема встановлення натуральності товарів, виявлення фальсифікованих товарів на сучасному етапі формування вільного ринку в Україні, є занадто актуальною.

Незважаючи на те, що в Україні прийнято закон «Про захист прав споживачів»[1], а в кожній області створені товариства споживачів, фактично індивідуальний споживач залишається сам на сам у протистоянні з виробниками й підприємцями різного рівня.

Метою дослідження є визначення основних засобів захисту лікєро-горілчаних виробів від підробок та з’ясування компетенції органів у сфері запобігання, боротьби підробок та фальсифікації цих товарів.

В 2010 році ДП «Укрметрестандарт» провів ряд перевірок продукції, що реалізовувалися в Україні, і визначив, що харчову продукцію найчастіше фальсифікували в порівнянні з іншими категоріями. За словами генерального директора Державного Підприємства «Укрметрестандарт» Михайла Мухаровського, найбільше претензії в 2010 р. були до харчової продукції[4].

Як правило, і під час сертифікації, і під час держнагляду харчова продукція бракується через невідповідність її показникам безпеки, вкладення сировини, не передбаченою рецептурою і вказаною в маркуванні, тобто фальсифікованою. Найбільше виявили фальсифікації молочних продуктів, ковбасних виробів і морозива. Менше фальсифікують соняшникову олію, лікєро-горілчані вироби[4]. Багато великих підприємств з виробництва лікєро-горілчаних виробів для захисту своєї продукції від підробок передбачають нанесення на ковпачок або пляшечку написів або шифрів напilenням водонерозчинної фарби. Штампа дати розливу, який наноситься

заводом-виробником на кожну пляшку (на зворотній або зовнішній бік етикетки, на скло пляшки, на термоусадковий ковпачок тощо), має бути чітким і зрозумілим. Тару з гвинтовою пробкою заливують зазвичай до середини шийки. Ковпачок з гвинтовим різьбленням не повинен прокручуватися навколо своєї осі. На заводі-виробникові такі пляшки бракуються.

Для захисту продукції виробники спиртних напоїв застосовують: захист укрупорки, захист етикеток, захист пляшки, захист торгової марки. Захист укрупорки (ковпачки, корки, алюмінієві капсули для шампанського) - найбільш дієвий засіб. Технічний хитрощів тут маса. Дійшло навіть до того, що була розроблена унікальна технологія захисту лікєро-горілчанних виробів від підробки - "співоча пробка". Вона містить мікроелектронних чіп з блоком пам'яті, елемент живлення і мініатюрний музичний синтезатор. Все це монтують в стандартну пляшкове пробку. Підробка продукції виключена - при розтині пробки модуль повністю руйнується.

Наприклад на сьогоднішній день компанія Nemiroff є безумовним лідером по захисту своєї продукції від фальсифікату. Ще в червні 2002р., прагнучи захистити високу якість своєї продукції від спроб фальсифікації, фахівці компанії Nemiroff першими на території країн СНД розробили і запровадили на своєму підприємстві унікальну систему лазерного гравіювання[3]. Суть такого захисту полягає в тому що, з боку контретикетки на шийці кожної пляшки (незалежно від її ціни і вигляду), а також на ковпачку лазером вигравійовані дата і час розливу. Значення цих цифр, які розташовуються строго одні над іншими, повинні співпадати. Крім того, чіткі, рівні цифри повинні бути вигравійовані на склі і випалені на ковпачку, а не нанесені фарбою. Завдяки цим написам, які не можна знищити, кожна пляшка - оригінальна. А фірмову тару неможливо використовувати для розливу фальсифікованої горілки.

В лютому 2007г. існуюча система захисту якості продукції Nemiroff була доповнена ще одним рівнем - контролем розтину. Споживачі цілком заслужено стали називати його «детектором правди», а фахівці - «світловою прем'єрою в Україні»[3]. Дія «детектора правди» полягає в тому, що під верхньою частиною ковпачка розташовано червоне кільце - контроль розтину. Його не видно, коли пляшка закрита. Коли ковпачок повертається вгору, червоне кільце з'являється і вже не зникає. При цьому знову повернути його під ковпачок, приклавши навіть неймовірні зусилля, неможливо - кільце все одно буде видне зовні. Поява «детектора правди» у момент першого прокручування ковпачка - однозначний сигнал: усередині пляшки - справжній Nemiroff, а споживач відкрив її першим. Всередині система ковпака оснащена клапаном унікальної конструкції і спеціальною кулькою, які оберігають штоф від повторного наповнення і забезпечують рівномірне наливання навіть охолодженої горілки.

Таким чином, визначивши проблеми та способи захисту лікєро-горілчанних виробів від підробок дозволяє виробникам якнайкраще захистити свою продукцію, аби отримати якнайбільше споживачів і заповнити їх в якісному виборі продукції.

Список використаних джерел:

1. Закон України від від 02.12.2010 N 2741-VI (2741-17) «Про захист прав споживачів»
2. <http://www.nemiroff.ua/>
3. <http://www.ukrctsm.kiev.ua/>

Маргарита Чехмєструк, Наталія Чебишева,
Наук. кер. - Тернова А.С.,

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА СПЕЦОДЯГУ В УКРАЇНІ

Сучасний ринок спецодягу та засобів охорони праці нині набуває обертів і за оцінкою спеціалістів має великий потенціал. Попит на спецодяг та засоби індивідуального захисту постійно збільшується, тому зростає кількість учасників ринку і щоб утримати лідерські позиції, компанії вводять більш жорсткі вимоги до якості своєї продукції. Використовуються новітні технології, сучасні тканини і матеріали, збільшується асортимент даної продукції. З розвитком ринку зростає і вимогливість споживача. Тож товар має бути не тільки якісним, а й доступним, як у плані коштів, так і в плані постачання.

Спецодяг - це формений одяг, який спеціально розроблений і призначений для особливих умов праці. Він забезпечує особливий захист, маскуванню, ізоляцію від зовнішніх впливів і чинників, а також дотримується різних правил і стандартів. Спецодяг включає в себе різні види уніформи — комбінезони, фартухи, халати, костюми, головні убори та взуття, корпоративний одяг, які повинні забезпечувати комфорт і зручність, захист, гігієну та чистоту [1].

В даний час ринок спецодягу України бурхливо розвивається. Вся справа в тому, що кожне підприємство хоче мати своє «обличчя». Це прагнення виражається в підборі уніформи для своїх співробітників, відмінної від уніформи інших підприємств. Мається на увазі наступне: перш за все, це нанесення свого логотипу на одяг та вибір фірмових кольорів, які будуть використовуватися

при виготовленні уніформи. Чималу роль відіграє вибір моделі, оригінальні рішення в області крою та підбору тканин, з яких буде виготовлятися одяг.

Сьогодні в Україні діє більше 1000 підприємств, що займаються виробництвом спецодягу, і процвітають з них ті, кому вдається вирішити поставлені замовником завдання. Крім вимоги оригінального і сучасного виду спецодягу, величезне значення для покупця має ціна виробу. І так як головну роль у визначенні собівартості продукту грають витрати на покупку сировини, пошук тканин з оптимальним співвідношенням «ціна-якість» був і буде завжди гостро стояти перед виробниками спецодягу.

На українському ринку представлено робочий одяг як імпортного, так і вітчизняного виробництва. За словами фахівців, вітчизняна продукція, безперечно, займає ліву частку ринку (за деякими оцінками - до 90% у кількісному вираженні), що пов'язано з більш високою ціною конкурентоспроможністю. Проте останнім часом фахівці відзначають тенденцію зниження цін на імпортну продукцію, що пояснюється прагненням імпортерів збільшити частку на цьому ринку. За словами операторів, сьогодні на українському ринку робочого одягу пропозиція значно перевищує попит. На думку виробників, зниження ціни - далеко не завжди найнадійніший спосіб в боротьбі з конкурентами [3].

Для виготовлення робочого одягу використовують як вітчизняну так і імпортну суміш волокон: бавовна - поліефір, бавовна - поліестер, з підвищеною міцністю, стійкістю до розриву і стирання, тканини «Ортон», «Грета», «Класика», «Комета», брезенти з різними видами спеціальних обробок: масло- і водо- відштовхуючою, маслобензостійкою, водотривкою, кислотну - лугостійкою та інші. Для тих, хто працює в темний час доби, розробляють спеціальні куртки, жилети й штани зі світловідбивними елементами, які додають одягу «сигнальної функції», знижуючи тим самим виробничий травматизм [4]. На думку фахівців, сьогодні переважна більшість робочого одягу шиться з імпортних тканин. Частка спецодягу, пошитого з продукції українських мануфактурщиків, складає всього 10-15%. Решта одягу виробляється з тканин, виготовлених в Росії, Білорусі, Польщі, Голландії, Кореї, Гонконгу, країнах Середньої Азії та інших.

Сталася зміна і в структурі ринку: раніше 80% від загального обсягу продажу одягу становила, виготовлена з дешевих тканин, і тільки 20% - одяг з більш дорогих. Зараз обсяги середнього і дешевого сегментів розділилися по 40% і 50% відповідно, 10% припадає на елітний сегмент.

Ціновий діапазон на звичайний і фірмовий робочий одяг настільки великий (від 120 до 400 грн), що дає можливість споживачеві будь-якого достатку зробити оптимальний вибір. Розцінки на спецодяг евростандарту багато в чому залежать від типу використаної тканини, але орієнтовані цифри такі: халат — 30-55 грн., жилет — 30-45 грн., напівкомбінезон — 60-90 грн., літній костюм — 180 грн., зимовий костюм — 280 грн., кашкети 15-20 грн., а рукавиці й рукавички — 2-20 грн. (залежно від складу й наявності додаткового покриття) [3].

Зараз на українському ринку спецодягу можна виділити наступні тенденції: 1) незважаючи на те, що згідно зі статистичними даними кількість працездатного населення в Україні знижується, потреба в робочому одязі з кожним роком збільшується приблизно на 15-20%; 2) динамічне зростання попиту на спецодяг і відносно низький поріг «входження в бізнес» приваблює нових виробників і операторів ринку. За даними аналітиків, щорічно на український ринок спецодягу приходить мінімум десяток нових гравців. Так, тільки в столиці працює понад 10 великих виробників спецодягу і близько 70 - середніх і невеликих підприємств; 3) сьогодні на українському ринку робочого одягу відбувається не тільки кількісний, але і якісний стрибок. Ростає не тільки попит на спецодяг, а й вимоги замовників до якості спецілки. Так, якщо ще пару років тому для більшості клієнтів визначальним чинником при виборі робочого одягу була ціна, то сьогодні багато замовників готові «розщедритися» на якісний товар [1].

Провідні компанії, що працюють на українському ринку спецодягу, вже подбали про представлення своєї продукції в мережі Інтернет - багато підприємств вже обзавелися власними сайтами, на яких докладно представлений асортимент пропонованої продукції, вказані ціни на різні вироби, розміщені фотоматеріали, інформація про додаткові послуги, які зможе надати споживачеві компанія і т.д.

На думку аналітиків, розвиток і постійне оновлення асортименту робочого одягу приведе до того, що одним з головних критеріїв її оцінки споживачем буде відповідність цього одягу європейській якості, функціональності і корпоративному стилю підприємства [2].

Список використаних джерел:

1. <http://www.marketing-ua.com/articles.php?artid=1303>
2. <http://www.legprom.biz/news/4/373.html>
3. <http://www.finanals.ru/ltra/318/3802.html>
4. <http://www.pantex.com.ua/uk/statst/vybor-tkani-dlja-spetsodezhdy/>

Аліна Чигрин, Анна Карабій,

Наук. кер. – Тернова А.С.,

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

ДО ПИТАННЯ ПРО ГАРАНТІЇ ВИРОБНИКІВ ВЗУТТЯ ДЛЯ МОЛОДІ

Сучасне взуття виготовляють з використанням складних технологій і широкого спектру матеріалів, які можуть по-різному реагувати на умови його експлуатації. Це об'єктивна причина надання споживачеві інформації про гарантійні строки експлуатації взуття, регламентовані законодавчо-нормативними документами.

Щодо регламентованого часу використання взуття, то воно включає в себе два поняття. Це, зокрема, гарантійний строк носіння (експлуатації) взуття – тривалість експлуатації взуття, виражена у днях, протягом якої не виникають будь-які істотні недоліки окремих деталей взуття, а також строк служби взуття – календарний строк використання конкретної пари взуття за призначенням, протягом якого виробник гарантує його безпечність і несе відповідальність за істотні недоліки, що виникли з його вини. Для взуття строк служби практично дорівнює гарантійному строку експлуатації взуття (ГСЕВ). З позицій сучасного товарознавства ГСЕВ є однією з його найважливіших характеристик, оскільки відображає здатність конкретної пари взуття зберігати функціональне призначення протягом встановленого терміну експлуатації чи зберігання за певних умов, а також спроможність цієї пари взуття задовольняти потребу даного споживача у часі. Тому ГСЕВ – вагома складова частина якості взуття, що істотно впливає на його конкурентоспроможність.

Перевірки суб'єктів контролюючими органами господарювання вказують, що основними порушеннями вимог законодавства про захист прав споживачів під час реалізації взуття є відсутність інформації про гарантійний термін носіння.

Метою даного дослідження є аналіз результатів дослідження реальних гарантійних строків експлуатації, які декларувалися продавцем під час продажу конкретної пари взуття конкретному споживачеві й тривалості експлуатації взуття до виникнення недоліків в межах гарантійного строку експлуатації.

Об'єктом дослідження були вироби реального наявного гардеробу взуття, молоді м. Вінниця. Дослідження проводили анкетуванням 257 осіб респондентів віком 18-23 роки, які придбали чи розпочали експлуатацію взуття протягом 2010 р. (орієнтовно з 01.01.2010 р. по 01.01. 2011 р.). Досліджено 594 пари взуття.

Дослідження показали, що в торговельній мережі, яка реалізує взуття в м. Вінниця, до січня 2011 р. фактично найчастіше мали місце такі ГСЕВ: «без гарантій виробника», 1 тиждень, 10 днів, 14 днів, 1 місяць, 2 місяці. Після 01.01. 2010 р., коли законодавчо ГСЕВ в Україні скоротили до 30 днів, практично жоден продавець не дає гарантій, більших за цей термін.

Хоча практика європейських держав з високим рівнем соціального захисту населення свідчить, що ГСЕВ мають тенденцію до значного зростання (з усіма юридичними наслідками, зокрема це - обмін неякісного взуття в межах ГСЕВ, повернення грошей за неякісне взуття тощо). Наприклад, на підшуву Krushers її виробники надають гарантію 12 місяців [2].

Практично кожен другий респондент (46,8%) купує взуття, яке має гарантійні строки експлуатації і погоджується на тривалість гаранта виробника протягом 2 місяців. Водночас, майже третина молодих людей погоджуються мати взуття, ГСЕВ якого виробник встановлює лише 1 місяць (27,2%) і майже третина (26%) купують взуття, яке взагалі не має гарантій виробника [1].

Приблизно у половині респондентів (46,2%) найчастіше виявлені недоліки виникали на 4-6-му тижнях експлуатації взуття; приблизно однаковою є частота виникнення недоліків на 2-4-му (18,7%) і на 6-8-му тижнях (20,6%); найрідше (14,5%) недоліки виникають у разі експлуатації взуття до 2-х тижнів [1].

У юнаків і дівчат означені характеристики мають певні особливості: в межах 2-х тижнів недоліки виникають у взутті 4,1% дівчат і 10,4% юнаків, а в межах 6-8-ми тижнів, навпаки, - у 13,7% дівчат і 6,9% юнаків. Таким чином, з дослідженого гардеробу взуття 86,3% взуття юнаків і 79,4% взуття дівчат відповідають встановленим з 01.01.2010 р. ГСЕВ в межах 30 днів.

Таким чином: 1) майже кожен п'ятий (19,4%) молодий споживач взуття в м. Вінниця не знає про існування ГСЕВ або не надає їм належного значення; 2) найчастіше недоліки взуття виникають на 4-6-му тижнях його експлуатації молодими людьми.

Беручи до уваги безумовне експлуатаційне і вагоме економічне, соціальне та психологічне значення ГСЕВ, доцільним є повернення до практики заохочення його збільшення і закріплення законодавчо, як це практикують країни з високим рівнем соціального захисту населення.

Список використаних джерел:

1. www.vzuttya.blogspot.com.
2. www.webcache.googleusercontent.com

ДЛЯ НОТАТОК

ДЛЯ НОТАТОК

Матеріали
III Всеукраїнської студентської Інтернет-конференції
«Сучасний стан, ретроспективи та перспективи
розвитку економічної системи України»,
29 квітня 2011 року. – Чернівці, 2011. – 512 с.

www.conf-cv.at.ua

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Чернівці, Центральна площа, 7

Відповідальні за випуск: *Козменко А.В.*
Луник Н.Т.
Галамашевич С.О.

Комп'ютерна верстка та макетування:
Козменко А.В.
Луник Н.Т.
Галамашевич С.О.

Макет обкладинки *Галамашевич С.О.*

Підписано до друку 29.04.2011.
Тираж 100.

Віддруковано поліграфічним підприємством "АНТ Лтд"
58003, м. Чернівці, вул. Зелена, 5А