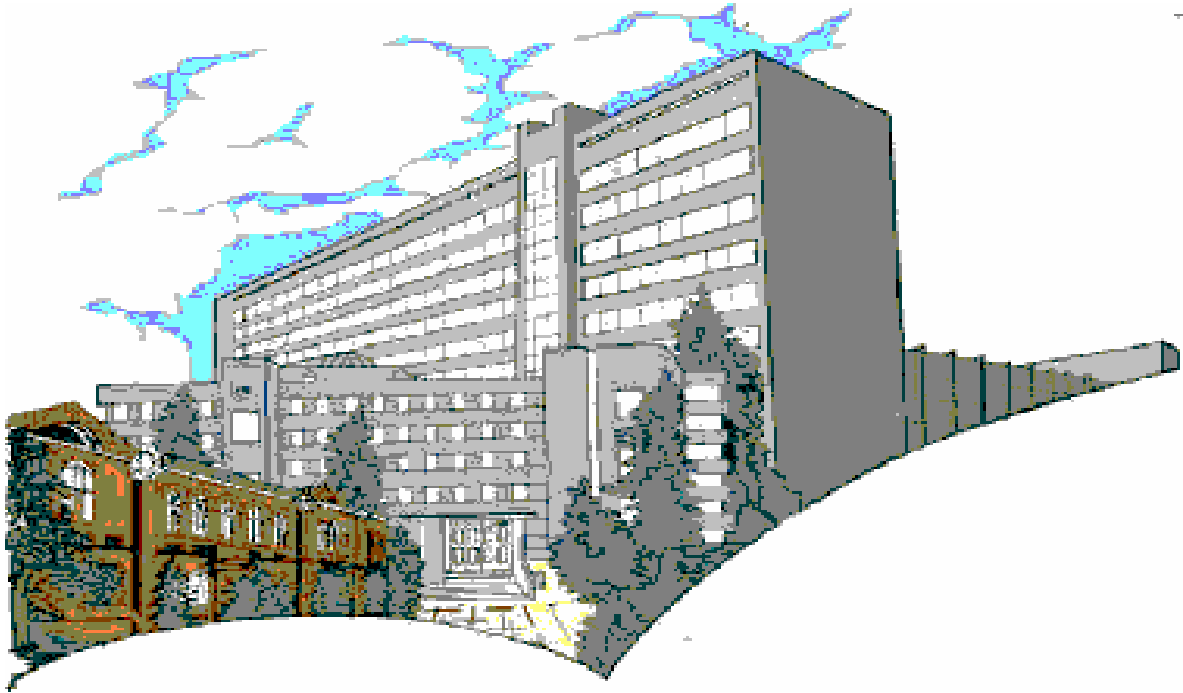


**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІКО-ЮРИДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**



Міжнародна науково-практична конференція

**“СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ
ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ:
СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ”**

18 - 19 листопада 2010 року

м. Херсон

Рекомендовано до друку Вченою радою
Херсонського державного університету
(протокол №6 від 31.01.2011 н.р.)

Сучасні тенденції економічної теорії і практики: світовий досвід та вітчизняні реалії: Зб. наук.-метод. праць. – Херсон: Видавництво ХДУ, 2011. – 410 с. Видавництво друкарня «Графіка», пр. Ушакова, 48, оф. 7.

Висновки і пропозиції, викладені у збірнику, знайшли відображення у матеріалах і виступах авторів під час роботи Міжнародної науково-практичної конференції у листопаді 2010 року в м. Херсоні.

Для вчених, викладачів, аспірантів, студентів, фахівців в галузі економіки, права, працівників органів влади.

Редакційна колегія:

Тюхтенко Н.А. (декан економіко-юридичного факультету, кандидат економічних наук, професор кафедри економічної теорії, академік Академії економічних наук України, головний редактор); Шапошников К.С. (завідувач кафедри економічної теорії, кандидат економічних наук, доцент, заступник головного редактора); Едвін Португал (професор Державного університету штату Нью Йорк в Потсдамі, член редколегії); Гарднер Грегорі (професор Державного університету штату Нью Йорк в Кентоні, член редколегії); Журлов А.М. (доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії, член редколегії); Мармуль Л.О. (доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії, член редколегії); Демченко О.Г. (завідувач кафедри економіки підприємства, кандидат економічних наук, доцент, член редколегії); Задорожня Н.О. (завідувач кафедри теорії держави та права, кандидат філософських наук, доцент, член редколегії); Стратонов В.М. (завідувач кафедри галузевого права, кандидат юридичних наук, професор, Заслужений юрист України, член редколегії); Волосковець Н.Ю. (аспірант, асистент кафедри економічної теорії, технічний редактор).

Рецензенти:

Редькін О.С., заступник директора з наукової роботи, завідувач кафедри фінансів Одеського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі, доктор економічних наук, професор, академік АНВШУ, заслужений діяч науки і техніки України;

Лозова Т.І., доктор економічних наук, професор, професор кафедри управління підприємствами зв'язку Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій, академік АТЗУ.

Відповідальний за випуск: декан економіко-юридичного факультету, професор Тюхтенко Н.А.



Частина I

Сучасні проблеми економічної теорії

РОЗВИТОК СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ ЯК ШЛЯХ ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

Анісімов В.

Рада по вивченню продуктивних сил
України НАН України

Однією з головних ознак сучасної високорозвиненої економіки будь-якої країни є забезпечення високих життєвих стандартів для населення. Галузі, що спрямовують свою діяльність безпосередньо на досягнення вказаної мети, вітчизняною економічною наукою та практикою традиційно об'єднуються в соціальну сферу. Проте в Україні на сьогодні, як відомо, названа сфера не забезпечує належної якості життя. Певною мірою це пов'язано із тим, що протягом довгого часу в попередній період виділення коштів на розвиток названої сфери здійснювалося за так званим залишковим принципом, теоретичним підґрунтям якого було її трактування як невиробничої сфери, що лише споживає суспільний продукт [1, С. 24-25].

Загалом, сучасна економічна наука розглядає результати діяльності соціальної сфери (що, як правило, мають вигляд послуг), як суспільно значущі блага [2, С. 6; 3, С. 36-43] чи необхідні товари [4, С. 114], корисний ефект від споживання яких для окремого індивіда не завжди усвідомлюваний, однак на рівні всього суспільства він є очевидним. Тому суспільство, використовуючи засоби державної влади, організовує безоплатне і, в окремих випадках обов'язкове, споживання певних суспільно значущих благ. Передусім, це надання визначеного рівня повної загальної освіти, а також здійснення протиепідемічних заходів.

Джерелом ресурсів щодо надання суспільно значущих благ є бюджети різних рівнів – державний та місцеві. Бюджетні ресурси використовуються для виробництва ще цілого ряду суспільних благ, споживання яких неможливо індивідуалізувати – як, наприклад, національна оборона, а також спрямовуються на субсидування виробництва індивідуальних (приватних) товарів, що рекомендуються державними органами до споживання окремими категоріями громадян – як, наприклад, підручники, й окрім того, бюджетні ресурси забезпечують трансфертні платежі – пенсії та виплати відповідно до законодавчо гарантованого рівня соціального забезпечення. При цьому

економічна сфера, яка охоплює ресурси усіх видів – матеріальні, кадрові, фінансові, що спрямовуються на реалізацію потреб виникаючих у процесі функціонування суспільства, сучасною економічною наукою трактується як суспільний сектор [3, С. 12-13].

Названий сектор, поряд з приватним, є невід'ємною частиною сучасної високорозвиненої економічної системи. На відміну від приватного сектору, діяльність якого регулюється ринковими механізмами через попит і пропозицію, регулювання суспільного сектору відбувається на основі бюджетно-податкових механізмів. Головними моментами при цьому є, як збалансування надходжень і видатків, так і врахування наслідків щодо витрачання останніх у контексті інтересів усього суспільства.

Найбільш оптимальним способом урахування інтересів суспільства, як складної за структурою спільноти громадян, є процедура демократичного голосування на змагальних виборах, згідно якій певні політичні групи, висуваючи програму формування та використання ресурсів суспільного сектору, конкурують щодо отримання голосів виборців-платників податків у дохідну частину бюджету. Отже, важливим регулятором діяльності суспільного сектору економіки також є політичний механізм. Вказаний аспект зумовлює активну розробку світовою науковою думкою теоретичних моделей, які надають політичним процесам економічної інтерпретації з метою обґрунтування відповідних колективних рішень, що підвищують загальний добробут [2, С. 52-81; 4, С. 189-218]. Проте ефективна діяльність суспільного сектору на цих засадах можлива лише за наявності високоорганізованого громадянського суспільства, для якого держава з її апаратом являє собою інструмент щодо реалізації інтересів його громадян. Тобто головним суб'єктом діяльності суспільного сектору є суспільство, а не держава, що власне і визначає його назву.

Натомість в українській економічній науці на сьогодні переважаючим є розуміння суспільного сектора як державного [2, С. 10], що об'єктивно відображає існуючі реалії домінування держави над суспільством, яке внаслідок, обумовленої багатьма причинами, недостатньої зрілості, доки не здатне до здійснення ефективного контролю за державними владними органами. Показово, що на відміну від високорозвинених країн, питання оподаткування та витрачання бюджетних коштів ще не стали провідними для наших громадян під час голосування за ту, чи іншу політичну силу.

Поряд із тим, у вітчизняній економічній практиці набуло поширення використання такого еквіваленту поняття суспільний сектор, як бюджетна сфера. Оскільки соціальна сфера є найбільшою складовою бюджетної сфери, то цей термін також часто вживають на її позначення, підкреслюючи тим самим джерело надходжень на соціальний розвиток, але фактично не створюючи альтернативи колишнім уявленням, що обумовлюють при цьому застосування «залишкового» принципу.

Однак у той же час новим, адекватним місцю соціальної сфери в сучасній економіці, стало б її бачення як складової суспільного сектору, що відтак посприяло б здійсненню конструктивних практичних заходів, спрямованих на подальший розвиток названої сфери.

Таким чином, як видається, існує потреба у формулюванні вітчизняною економічною науковою думкою ідеї про необхідність розвитку суспільного сектору української економіки, що створило б нову наукову парадигму в рамках якої стала б можливою розробка теоретичних і практичних напрямів діяльності стосовно розв'язання нагальних проблем соціальної сфери України.

Список використаних джерел:

1. Куценко В.І. Соціальна сфера: Реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики): Монографія / Куценко В.І. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2008. – 818 с.
2. Мельник А.Ф. Публічний сектор і державна політика в демократичному суспільстві: Монографія / А.Ф. Мельник, О.В. Длугопольський – Тернопіль: Економічна думка, 2008. -240 с.
3. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора: Основы теории государственных финансов: Учебник для вузов / Якобсон Л.И. – М.: Аспект Пресс, 1996. – 319 с.
4. Стігліц Дж.Е. Економіка державного сектора / Стігліц Дж.Е.; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – 854 с.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОЕКТА РАЗВИТИЯ ОПЕРАТОРОВ СВЯЗИ

Бабур И.П.

Бурименко Ю.И.

Одесская национальная академия зв'язку
ім. О.С. Попова

Высокий уровень конкуренции в сфере услуг связи, динамично развивающийся рынок и не стабильные экономические условия обуславливают необходимость перехода операторов связи на проектно-ориентированный принцип развития. Такой принцип развития предъявляет высокие требования к технологической зрелости команд менеджеров в области профессионального управления проектом. Зрелость команд определяется прежде всего способностью разработать программу развития организации на основе проектно-ориентированного принципа. Для ее создания необходимо располагать обобщенным критерием экономической эффективности результатов по всем направлениям развития.

Проектно – ориентированный принцип развития состоит в систематической разработке и реализации научно обоснованных проектов, направленных на совершенствование форм организации и эффективного управления инновационно-инвестиционной деятельности предприятия. Этим вопросом в последнее время посвящено немало исследований как общетеоретического, так и практического характера.

При реализации проектно-ориентированного развития в качестве первого шага необходимо осуществить структуризацию программы развития. Ее суть сводится к декомпозиции программы на составляющие компоненты. Такая

структуризация необходима для того, чтобы программой развития можно было эффективно управлять на всех этапах ее жизненного цикла по направлениям развития. При этом возникает задача формирования соответствующего пакета проектов. В общем случае эта задача заключается в отборе из множества имеющихся или планируемых инвестиционно-инновационных проектов наиболее подходящего для данного направления развития пакета проектов. Такой отбор должен осуществляться на основе сравнительного анализа проектов. Обычно критерием отбора служит величина чистой приведенной стоимости проекта NPV.

Поиск оптимальных структур программного развития оператора связи (ПРОС) исходя из критерия эффективности функционирования, является достаточно сложной задачей. На пути ее решения стоит ряд так же непростых задач. Это прежде всего задача пересчета и перечисления возможных структур (ПРОС), формирование обобщенного критерия эффективности функционирования, построение математической модели и др.

Определим конфигурацию (ПРОС) как совокупность непустых множеств B , Q и матрицы H

$$K = \langle B, Q, H \rangle,$$

где B – множество проектов; Q – возможные варианты вхождения проектов в программу; $H = \{h_{ij}\}$ – симметрическая матрица смежности неориентированного графа Γ , определяющего вариант программы развития.

Очевидно, что общее число задействованных в конфигурации ПРОС связей определится по формуле :

$$P = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^{q_B} \sum_{j=1}^{q_B} h_{ij}, \quad (1)$$

где q_B – общее число вершин графа.

Формально структуру ПРОС можно определить как совокупность конфигурации и вектор связи M , определяющий характер связей между проектами:

$$\lambda = \langle K, M \rangle = \langle B, Q, H, M \rangle, \quad M = (m_1, \dots, m_l, \dots, m_p),$$

где $m_l \in D$ – множество различных видов отношений, допустимых в l й связи.

В ранее опубликованных работах получена следующая формула для числа вариантов программ S , содержащей n – проектов (при k эквивалентных) и общем числе вершин графа Γ :

$$S = \sum_{i=1}^{q^*} \sum_{j=1}^{G(i)} \prod_{l=1}^i m_{jl},$$

$$G(i) = \sum_{j=0}^{k^*} A_{q-j}^{i-j} C_q^j C_{n-k}^{i-j}, \quad (2)$$

где $q^* = \min(n, q)$; $k^* = \min(i, k)$; $G(i)$ – число различных конфигураций программы, содержащих i – связей между проектами;

m_{jl} – число различных видов связей в l – ой связи на j -й конфигурации.

Введенные понятия и расчетные формулы (1), (2) позволяют метризовать множество возможных структур программы Λ с числом вариантов S путем введения следующей функции расстояния между структурами $\rho: \Lambda \times \Lambda \rightarrow R^+$

$$\rho(\lambda_i, \lambda_j) = \max_{u \in U} |F(\lambda_i, u) - F(\lambda_j, u)|, \quad (3)$$

где $F(\lambda, u)$ - векторный критерий эффективности функционирования (ПРОС) со структурой λ и параметром управления u ; U – допустимое множество параметров управления (экономических, технологических и др.)

Мера (3) позволяет упорядочить структуры (ПРОС) относительно некоторой базовой структуры λ_0 с $F(\lambda_0, u) = 0$ при $\forall u \in U$, что дает

$$\rho(\lambda_0, \lambda) = \rho(\lambda) = \max_{u \in U} |F(\lambda, u)|.$$

Последнее соотношение позволяет ставить и решать задачу поиска стационарной оптимальной структуры ПРОС из условия

$$\max_{\lambda \in A} \rho(\lambda)$$

В программах (ПРОС), обычно $F(\lambda, u)$ определяет совокупное значение чистых приведенных стоимостей пректов программы со структурой λ и инвестициями u :

$$F(\lambda, u) = \sum_{i=1}^n NPV_i(\lambda, u).$$

Расчет значений NPV приведены ранее в работах авторов.

$F_2(\lambda, u)$ – оценочный показатель эффективности реализации программы развития.

$$F_2(\lambda, u) = \sum_{i=1}^n \frac{УЧП_i}{T_i + A_i + M_i},$$

Где по i -му проектам

УЧП- объем условно-чистой продукции;

T – стоимость труда;

A – сумма амортизационных отчислений;

M – стоимость материалов, сырья, услуг на стороне.

Список використаних джерел:

1. Бурименко Ю.И. Системы объектов переменной структуры и проблемы их оптимизации/Бурименко Ю.И. Оптимальное управление, геометрия и анализ: III Всесоюзная школа «Понтрягинские чтения», 3-5 июня 1990г.: тезисы докл.- Кемерово, 1990.-С.116.

2. Бурименко Ю.И. Некоторые проблемы исследования управляемых систем объектов переменной структуры/ Бурименко Ю.И.//Кибернетика и вычислительная техника.-К.: Наука, 1992.-Вып.95.-С.80-85.

КУЛЬТУРНО-ЕСТЕТИЧНА СКЛАДОВА ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ

Байша К.М.

Херсонський державний університет

Одним із найголовніших та найрезультативніших вкладів держави є освіта, як найбільш довготривала та найдорожча інвестиція. Економічний вимір освіти забезпечує безліч різних галузей. Проте на навчання мільйонів студентів та

педагогів припадає лише 13,6% державного бюджету. Завдяки своєму великому значенню, економічні перспективи освіти часто висвітлюються, дискутуються у розвинених країнах світу. Не зважаючи на цю значущість, економічна освіта не забезпечується екстенсивно. Однак, проявляються позитивні кореляції між економічною освітою та економічним зростом. Особи, які отримують економічну освіту мають можливість більш раціонально створювати альтернативи у власному житті.

«Чарівник країни Оз» Франка Баума часто використовується як педагогічний інструмент у викладанні економіки. Персонажі та історії у книзі розкривають грошово-кредитну експансіоністську політику популіста кінця XIX століття. Книга може показати тему грошей, банкінгу та економічних класів більш зрозумілим та приємним шляхом. У відомому «Робінзоні Крузо» Дефо ми, економісти, стикаємося із існуванням й прикладами дуже істотних економічних концептів та теорій поряд із безліччю соціально-психологічних описів.

«Наш час», класична стрічка Чарлі Чапліна перетворює економічні та психологічні ефекти промислових технологій, таких як ефективність і ефект масштабу від трагедії до комедії і надає важливу інформацію для економічного розвитку світу. Точно також, фільм під назвою "Це прекрасне життя" показує, як Фінансова система може дійти колапсу, якщо всі вкладники поспішають забрати свої гроші з банків.

Освітнє використання гумору йде від Вавилонських часів. Воно укріплює комунікації між викладачем та студентом, робить заняття більш цікавим та неформальним, допомагає у кращому розумінні тем та концепцій, вивчення яких буде проходити більш продуктивно.

На додаток до економіки, стосунки – ще одна складова людської історії. Звичайно, за приклад можна прийняти досвід покаяння грішників за дорученням на початку християнської церкви, а також аналогічна практики в Ісламі. За словами Вебера, який приходить до розуміння відносин «економіка – релігія» дещо з іншої точки зору, дух капіталізму частково збігається з протестантизмом. Іншими словами, капіталістична ментальність притаманна протестантській етиці. Найбільш важливою складовою в економічному житті протестантської етики, що займається успішною економічною діяльністю та доходом релігійної діяльності, виступає усвідомлення того, що регулярна та методична роботи в одній професії є свого роду релігійний боргом.

Навчання і розуміння економіки, як одної з найпрогресивніших галузей науки, яка направляє та формує людину, іншими словами, економічна освіта має велику важливість. Коректність фінансових рішень, що приймаються окремою особою та успіх макроекономічних показників залежать значною мірою від цього. Тому, не кажучи вже про класичну техніку представлення, важливо прийняти нові методи, які зроблять курси економіки приємнішими і більш зрозумілими для студентів, будуть заохочувати їх активну участь. На додаток до декількох педагогічних технік, використання прикладів з літератури, театру, кіно, гумору та інших гуманітарних наук, які є фактично частиною повсякденного життя, так же як і економіка є дуже корисними в економічній

освіті. Розуміння і викладання економіки, використовуючи такі популярні роботи буде набагато легше, ефективніше, і приємніше.

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКІВ ОЛІГОПОЛІЇ

Білорусов О.С.

Київський національний університет
ім. Т.Г.Шевченка

Теорія олігополії виникла внаслідок розвитку економічної думки, безперервного процесу накопичення та узагальнення економічних знань в області функціонування ринкових структур. Область її інтересів охоплює сферу недосконалої конкуренції – поведінка учасників, можливий результат їх взаємодії, її вплив на суспільний добробут і державне втручання.

Дослідження ринків олігополії починається з формалізації некооперативних моделей поведінки відповідних ринкових структур. Нижче в хронологічній послідовності представлений аналіз розвитку теорії олігополії починаючи з представників неокласичної школи.

Термін «олігополія», що визначається як «ринок небагатьох», був застосований Томасом Мором у 1516 році у праці «Утопія». А перша спроба створити теорію олігополії була зроблена в роботі «Дослідження математичних принципів теорії багатства» (1838 р.), опублікованій Антуаном Огюстеном Курно, де покладено початок розвитку теорії олігополії, описана кількісна модель дуополії, визначена необхідність враховувати поведінку конкурентів при визначенні своєї ринкової стратегії.

Подальший розвиток теорія олігополії знайшла у праці Жозефа Бертрана «Модель цінової конкуренції на олігополістичному ринку» у 1883 році. Його модель описує поведінку фірм на олігополістичному ринку, що конкурують за рахунок зміни рівня цін на свою продукцію. Висновок моделі – фірми будуть призначати ціну, яка дорівнюватиме граничним витратам, як і фірми в умовах довершеної конкуренції – отримав назву "парадокс Бертрана".

Часом пізніше в модель олігополістичної конкуренції були внесені доповнення. Так у праці Френсіса Еджуорта «Чиста теорія монополії» (1897 р.) було проаналізовано негативний вплив монополії на конкуренцію та ціноутворення. Та найголовнішим його висновком був той, що монополія з часом призведе до знищення механізмів саморегулювання.

Йозеф Шумпетер, якого вважають ідеологом підприємництва, у 1911 році у своїй блискучій праці «Теорія економічного розвитку» піддав критиці ідеал досконалої конкуренції на тій підставі, що в реальності умови досконалої конкуренції відсутні, і зумовленого стану рівноваги, особливо якщо мова йде про олігополії, на ринку теж немає. Й.Шумпетер дійшов висновку, що тільки крупні олігополістичні утворення здатні здійснювати технічний прогрес.

Реалістичний погляд на механізми функціонування ринків і процес формування цін в межах неокласичної теорії було представлено в працях «Теорія монополістичної конкуренції: реорієнтація теорії вартості» та

«Економічна теорія недосконалої конкуренції» Е.Чемберліна та Дж.Робінсон (1933 р.). Вченим вдалося аргументувати основну зміну тогочасної економічної системи – світ панування вільної конкуренції відійшов у минуле та перетворився на ідеальний образ прихильників ринкового господарства та ліберальної традиції [2].

У 1934 році починає життя асиметрична дуополія Штакельберга, яка розглядає олігополію – як ринкову форму без рівноваги (праця Гейнриха фон Штакельберга «Markrform und Gleichgewicht»)

У своїй теорії ігор та економічної поведінки (1944 р.) О. Моргенштерн та Д. Непман провели математичний аналіз принципів оптимізації ухвалення рішень, пропонують рішення дилеми – як можливість діяти за правилами гри, або порушити їх [1].

У 1951 році Джо Бейн та Едвард Мейсон проводять галузеві дослідження і виводять парадигму «структура – поведінка – результат», дають пояснення концепції бар'єрів, стверджують що конкуренція є частиною структури ринку.

І нарешті у 1964 році Джордж Джозеф Стіглер застосовує класичну картельну теорію до аналізу ринків з кількома продавцями, та у своїй праці «Теорія олігополії» робить переконливий висновок, що змова виробників внутрішньо нестійка [3].

Зазначені праці стали початком розбудови сучасних мікроекономічних теорій організації ринків та ринкових ситуацій. Теорії недосконалої та монополістичної конкуренції сприяли побудові більш загальної мікроекономічної теорії, їх внесок значною мірою проявився у поліпшенні викладу теорії фірми, узагальненні маршаллівської моделі, удосконаленні аналізу монополії і форм промислової практики.

Останніми десятиліттями теорія ігор почала використовуватися як ефективний інструмент аналізу взаємодії невеликого числа суб'єктів-гравців – фірм-олігополістів. Таким чином, кожна з фірм в умовах олігополії має визначитися з власною стратегією поведінки на ринку.

Внаслідок складності взаємодії між ринковими суб'єктами, єдиної моделі олігополістичної конкуренції, яку можна було би охарактеризувати як універсальну, не існує – всі моделі описують окремі ситуації за визначених заздалегідь умов функціонування ринку.

Сучасні економісти використовують термін «олігополія» для позначення певного типу будови ринку, при якому сторона пропозиції представлена невеликим числом порівняно крупних підприємств-продавців однорідної продукції або близьких субститутів. Інакше кажучи, олігополія визначається як ринкова структура, в якій в процесі виготовлення та реалізації товару домінує декілька фірм, а входження нових виробників у ринок ускладнене чи неможливе.

Список використаних джерел:

1. Нейман.Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. – М.: Наука, 1970. – 780 с.
2. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М.: Прогресс, 1983. – 397 с.

3. Стиглер Дж. Теория олигополии // Теория фирмы. – СПб., 1995. (Вехи экономической мысли; Вып. 2) – С. 372.

КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНОГО ЦЕНТРУ ПЕРЕПІДГОТОВКИ ТА ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ ЩОДО НАДАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Білорусов С.Г.

Херсонський обласний центр
перепідготовки та підвищення кваліфікації
працівників органів державної влади, органів
місцевого самоврядування, державних
підприємств, установ і організацій

Формування ринкових відносин з питань надання освітніх послуг у сфері державного управління, розширення зв'язків з країнами з Євросоюзу та СНД в межах освітнього простору зумовлюють стрімке зростання як попиту на підвищення кваліфікації фахівців з боку замовників навчання, так і вимог щодо рівня їх професійної кваліфікації [1].

В існуючому конкурентному середовищі головним стратегічним завданням навчальних закладів системи післядипломної освіти державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування стає забезпечення конкурентоспроможності пропонованих освітніх послуг, в тому числі отримання магістерської підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації.

Головним управлінням державної служби України наголошено на необхідності розроблення узгоджених позицій всіх замовників з удосконалення системи професійного навчання державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування, врахуванні кращого міжнародного досвіду, прийнятті спільних узгоджених рішень щодо подальшої роботи навчальних закладів в галузі знань «Державне управління» з метою перетворення державної служби України в європейську. Визначено, що каталізатором цих процесом в регіонах мають стати вищі навчальні заклади, які готують фахівців у галузі знань «Державне управління», обласні центри перепідготовки та підвищення кваліфікації та територіальні органи Голодержслужби, як основні осередки забезпечення конкурентоспроможності державної служби [2,3].

За таких умов, все більше уваги починає приділятися проблемі забезпечення конкурентоздатності, в тому числі, і вищих навчальних закладів та закладів післядипломної освіти визначеного спрямування.

В даний час відпрацьовується Концепція Державної цільової програми реформування державного управління та державної служби на 2011-2015 роки, Стратегія модернізації системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування, яка має відповідати вимогам європейських стандартів; забезпечувати координацію спільної діяльності навчальних закладів, органів державної влади та органів місцевого самоврядування щодо формування змісту навчання; створювати умови для конкуренції між суб'єктами системи післядипломної

освіти; сформувати процедуру контролю і оцінки діяльності навчальних закладів як передумова забезпечення ефективності професійного навчання; удосконалювати підхід до розподілу державного замовлення підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації; диференціювати професійне навчання в залежності від потреб, характеру професійної діяльності та класифікації посад.

Херсонським обласним центром перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій здійснений аналіз власної діяльності з точки зору підвищення його конкурентноздатності. Акцент зроблено на змісті та новизні пропонованих освітніх послуг, створенні умов для дистанційної та виїзної (на базі районних органів влади) форм навчання. Цікавим є питання, що стосуються складових ефективного використання ресурсного забезпечення та менеджменту роботи Центру, а саме: ступінь платоспроможності, відсутність заборгованості, рівень заробітної плати працівників та принципи преміювання, наявність не матеріальних активів, обов'язковість виконання договірних зобов'язань, та ін.

Інша група питань, що підлягали аналізу: плинність кадрів колективу, вартість надання освітніх послуг, чисельність висококваліфікованих кадрів, що залучаються до навчального процесу, використання в роботі сучасної оргтехніки та телекомунікаційних приладів, впровадження сучасних освітніх методик, ноу-хау, авторських розробок, ступінь використання існуючого інтелектуального потенціалу колективу, розвиток зовнішніх зв'язків для покращення діяльності, створення позитивного іміджу Центру, тощо.

Є напрацювання щодо організації якісного маркетингу, який має забезпечити мінімізацію витрат на навчання та утримання Центру, наявність високоефективного навчального процесу та стабільного портфелю замовлень, відпрацювання обрахунку власних послуг на договірних конкурентних засадах.

Планується проведення оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища, визначення змісту робочого циклу функціонування Центру відповідно до ліцензії Міністерства освіти та науки України щодо підвищення кваліфікації фахівців, яка видається на період – п'ять років. Заплановано проведення за визначеною методикою оцінки власних переваг та переваг конкурентів з метою вдосконалення діяльності та підвищення якості освітніх послуг.

Список використаних джерел:

1. Угода між Міністерством освіти і науки України та Міністерством освіти і науки Російської Федерації «Про першочергові заходи з розвитку науково-освітнього співробітництва на 2010-2012 роки» від 20.05.2010 // <http://www.mon.gov.ua/?id=2>
2. Звіт про підсумки діяльності у 2010 році. Головне управління державної служби України. Вид-во Центр адаптації державної служби до стандартів Європейського Союзу., - К, 2010.
3. Білорусов С.Г., Яценко А.А. Запровадження сучасних тренінгових технологій в умовах становлення конкурентноспроможної регіональної економіки при підготовці кадрів місцевого самоврядування та державної служби. Матеріали шостого Пленуму Співки економістів України та Міжнародної науково-практичної конференції «Перспективи становлення

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ НА ЯКІСТЬ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ

Богоявленська Ю.В.

Житомирський державний технологічний
університет

Категорія „якість трудового життя” нині поєднує компоненти, що забезпечують соціально-економічний розвиток, узгодження інтересів і потреб сторін соціально-трудових відносин. На практиці вона характеризує сукупність умов, що визначають міру ефективної реалізації трудового потенціалу суспільства в цілому, підприємства і кожної окремої людини зокрема, а значить і міру успіху всієї суспільної системи. Тому досягнення високого рівня якості трудового життя є гарантією забезпечення сталого зростання, зокрема через створення умов для продуктивної праці [1], ліквідацію дискримінаційних диспропорцій серед економічно активного населення тощо.

Але на трудове життя населення, а тим більше на його якість, у свою чергу, прямо впливають соціально-економічні трансформації, які відбуваються у сучасних суспільствах. І якщо в окремих країнах вони призводять до покращення значення показника індексу людського розвитку, то в Україні в останні роки такі зміни призводили, на жаль, до усталення динаміки скорочення тривалості життя, збереження відносно високого рівня смертності, зниження розміру реальних доходів населення, особливо у сільській місцевості.

Практика випрацювання вектору соціально-економічного розвитку держави засвідчує, що поєднання національних інтересів, реальних зовнішніх можливостей, внутрішнього потенціалу, інноваційності та соціально-трудова компоненти, особливо в частині врахування інтересів людей-працівників, виступає гарантією поступальності для забезпечення еволюційного шляху розвитку. В трансформаційний період формування національної економічної системи використовувались революційні методи, які, водночас, призводили також до виникнення інкрементних і переваг, і втрат. Проте такий шлях розвитку був виправданий. Сьогодення ж диктує еволюційність розвитку. В тому числі це підтверджується долученням у практику управління сучасними компаніями запровадження розробки та реалізації еволюційно-стабільних бізнес-стратегій [2]. Останні ж неможливі поза інноваціями, поза їх забезпеченням з боку інтелектуального капіталу.

Сучасні компоненти якості трудового життя пов'язані з такими складовими, як розмір заробітної плати, умови праці тощо. Тому, для максимізації позитивного ефекту від соціально-економічних трансформацій, які визначають новий етап розвитку України, пріоритетним і перспективним визначаємо:

– підвищення рівня прожиткового мінімуму до адекватного рівня доходів громадян на поточний момент, усунення диспропорції у розмірі посадових

окладів працівників бюджетної та небюджетної сфер, зокрема в частині визначення розміру тарифної ставки першого розряду, приведення розміру мінімальної заробітної плати у відповідності до вимог Європейської соціальної хартії (не менше 2,5 розмірів прожиткового мінімуму), а також погашення заборгованості з виплати заробітної плати (сума цієї заборгованості станом на 01.07.2010 р. становила 1791,9 млн. грн. [3]);

- підвищення рівня зайнятості та, відповідно, зниження рівня безробіття, яке зростало у період кризи 2008–2009 рр., коли численні суб'єкти господарювання переходили на скорочений режим роботи, відпускали працівників у відпустки за власний рахунок або суттєво скорочували чисельність працюючих; крім того, детінізація зайнятості;

- сприяння поверненню до докризового рівня пріоритетності потреб населення країни – до культурного й інтелектуального розвитку замість поточного забезпечення базових потреб внаслідок витрачання отриманих доходів для „виживання”;

- забезпечення державного контролювання цін на споживчі та продовольчі товари першої необхідності, як це зроблено в країнах ЄС (наприклад, літр молока/кефіру в країнах ЄС коштує близько 0,70 євро, і це при різних рівнях доходів населення цих країн та України (!)), а не просто декларування цієї діяльності численними контролюючими органами;

- контроль та аналіз структури витрат населення та приведення його у відповідність до середньоєвропейського рівня (20–40% – на продукти харчування, а не 60% і більше, як на поточний момент в країні);

- і, звичайно, забезпечення належних умов праці як гарантія збереження трудового потенціалу та забезпечення високопродуктивного здоров'я нації.

І лише після реалізації запропонованих заходів, змістити акценти і активізувати механізми забезпечення інноваційності шляху економічного розвитку.

Таким чином, соціально-економічні трансформації будуть спричиняти позитивний вплив на підвищення якості трудового життя, сприятимуть відновленню трудового й інтелектуального потенціалу, підвищуватимуть ефективність інвестицій, зокрема, у людський капітал.

Список використаних джерел:

1. Романова Н. В. Механізм управління якістю трудового життя [Електронний ресурс] / Н. В. Романова. – Режим доступу: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/338113.html>. – Назва з екрану.

2. Богоявленська Ю.В. Моделювання еволюційно-стабільних бізнес-стратегій шляхом застосування геометричного образу тензора в економіці [Текст] / Ю.В. Богоявленська // Збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції „Реформування економіки України: стані і перспективи”, 26–27 листопада 2009 р., Міжнародний інститут бізнес-освіти Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана. – Київ: МІБО КНЕУ, 2009. – С. 29–31.

3. Заборгованість із виплати заробітної плати у 2010 році: Офіційний сайт Державного Комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрану.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА И ПУТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ

Брошкова С.

Институт проблем рынка та економіко-екологічних досліджень НАН України

В процессе стратегического планирования развития Украины все более наглядно проявляется актуальность выработки региональной социально-экономической политики как основы общей системы управления регионами. При этом необходимо иметь в виду, что неравномерность экономического состояния отдельных территорий ведет к дисбалансу развития украинских регионов, усилению центробежных тенденций, проявляющихся в некотором нарушении единства рыночного пространства и оттоке ресурсов в экономически более благополучные регионы.

Сложившаяся в этой связи неблагоприятная для развития страны обстановка представляет собой множество проблем которые из года в год становятся все актуальнее, требуя своего широкомасштабного решения. В зависимости от того, насколько население, производственные, властные и административные структуры всех уровней осознают остроту создавшегося положения, сложность сопутствующих ситуаций и пагубность последствий от медлительности или только частичного решения этих проблем, их актуальность повышается.

Известно, что в Украине ведется работа по дальнейшему совершенствованию социальноэкономического развития, где одним из наиболее важных показателей является рост реальных доходов и повышение уровня жизни населения. Установлены дополнительные льготы для женщин, детей, работников ряда отраслей и т.д. Одна из немаловажных проблем – это повышение экономической самостоятельности регионов. Имея, определенную экономическую самостоятельность, регион сможет эффективнее управлять своим хозяйством и быстрее найдет выход из кризиса. Очень важно организовать планирование с учетом местных условий и особенностей промышленного развития. На областном уровне должны быть осуществлены меры по развитию частного предпринимательства. Также должна быть система льгот для предпринимателей, создающих новые рабочие места. Необходимо создание СЭР, которые, в частности, должны способствовать привлечению иностранного капитала. В последнем остро нуждаются металлургия, машиностроение, агропромышленный комплекс. Без иностранных инвестиций этой проблемы не решить.

Новая региональная политика потребует серьезной реорганизации высшего уровня исполнительной власти. Нужна достаточно мощная организационная структура, которая, ведала бы, во-первых, вопросами разработки и реализации межрегиональных программ приоритетного развития, а, во-вторых, - проблемам их привязки на региональном уровне.

Главной стратегической целью социально-экономического развития региона есть важное повышение качества жизни и благосостояния население на

основе полного и комплексного использования его природно-ресурсного и транспортно-географического потенциала, эффективного и сбалансированного развития его хозяйства. Критериями рационального регионального социально-экономического развития в соответствии с современными взглядами есть: формирование здоровой среды жизнедеятельности населения региона, снижение загрязнения окружающей среды к экологически безопасному уровню; размещение продуктивных сил должно осуществляться, исходя из наиболее рационального - полного и комплексного, использование имеющихся естественных и социально-экологических предпосылок и ресурсов региона, наращивание экологически безопасных технологий, безусловного преимущества социально-экономических критериев развития хозяйства над любыми другими, альтернативными критериями; обеспечение важного повышения уровня жизни и благосостояния населения, которое отвечало бы современным мировым стандартам; социальная ориентация развития региона; формирование прогрессивной структуры народного хозяйства региона приморского типа с преобладанием областей, сориентированных на международное сотрудничество и внешнеэкономическую деятельность, с высокой сбалансированностью и пропорциональностью основных межотраслевых комплексов, областей и производств, с опережающим развитием сферы услуг, с глубокими и эффективными экономическими связями всех уровней - регионального, национального (межрегионального), международного; достижение рациональной территориальной организации расселения населения и размещения хозяйства, которое бы обеспечивало благоприятную социально-демографическую ситуацию и стойкое, сбалансированное развитие, удовлетворительную экологическую обстановку во всех частях (микрорегионах) данного региона; обоснование эффективной микрорегиональной политики, которое бы в полной мере учитывало условия и возможности развития всех территорий, областей, районов и городов; создание условий для духовного возрождения народа, экономического и этнокультурного развития национальных меньшинств, политической стабильности в этом многонациональном регионе.

Критерии социально-экономического развития региона можно конкретизировать определенными перечнями показателей. В частности, общий уровень социально-экономического развития региона характеризуют душевые показатели национального дохода, валового национального продукта (валового внутреннего продукта), реальных доходов населения и др.

Из всего сказанного выше можно сделать вывод, что в условиях кризисных явлений в экономике Украины нарушается философская, социологическая и географическая связь в комплексном подходе к постановке и разрешению вопросов как экологической, так и экономической проблем. Ввиду этого весьма актуальной стала необходимость разработки и осуществления альтернативной концепции оптимального экономико-экологического развития данного региона, которая учла бы его уникальные природно-географические особенности и своеобразную специфику. Для решения общенациональных программ, необходимо решение проблем на региональном и хозяйственном уровне. Путей для этого немало. Это и предоставление региону части госбюджетных средств,

проведение гибкой налоговой политики. Частичное или даже полное освобождение региона от отдельных видов централизованных налогов могло бы стать мощным катализатором накопления финансовых ресурсов на местах, целевое назначение которых должно быть заранее определено.

ДО ПРОБЛЕМИ ВСТАНОВЛЕННЯ РІВНОВАГИ МІЖ ЕКОНОМІЧНИМ І СОЦІАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ

Вітер В.І.

НДІ праці і зайнятості населення
Мінпраці України і НАН України

Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. показала, що для того, щоб боротись з майбутніми кризами, потрібно враховувати циклічність розвитку ринкової економіки, структурні економічні перетворення, заздалегідь мати антикризові стратегії та програми, більш зважено враховувати особливості взаємозв'язку економічного й соціального розвитку з політичними і світовими процесами. В період кризи з більшою необхідністю відчуваються прорахунки в досягненні рівноваги між економічним і соціальним розвитком та потреба в усвідомленні їх складного взаємозв'язку та взаємозалежності.

Глибинне розуміння взаємодії соціальних і економічних процесів, які призводять до виникнення та існування багатьох проблем сьогодення, пов'язане з необхідністю постійного врахування рівноваги між економічним і соціальним розвитком, яка сприятиме успішному здійсненню політики економічного, соціального і духовного прогресу суспільства. Це дозволить зрозуміти процес розвитку, до якого відносяться всі зміни в житті людини і суспільства, та необхідність проведення активної політики для досягнення соціальних цілей.

Аспекти взаємозв'язку економічного і соціального розвитку досліджено в працях Г. Беккера, Ф. Броделя, М. Вебера, К. Кларка, Я. Корнаї, Р. Коуза, Т. Шульца та ін. Більшість з них відмічають, що в умовах відсутності економічних криз і при стабільному розвитку між економічним і соціальним розвитком існує тісний позитивний взаємозв'язок. Проявом такого взаємозв'язку виступає виважена макрополітика, яка орієнтується не тільки на збільшення темпів економічного зростання, але й на підтримання темпів зростання зайнятості населення, недопущення розширення масштабів бідності, поглиблення диференціації населення за доходами. Зворотний вплив соціального розвитку на економічний зазвичай визначають через вплив людського капіталу на довгострокове економічне зростання. Тому, як правило, вчені аналізують атрибути людського капіталу - стан здоров'я, освіту, кваліфікацію - і відповідно підвищення ефективності витрат в соціальній сфері, а також вивчають вплив згуртованості суспільства на переборення кризових явищ в економіці. Аксіомою є те, що економічний розвиток дозволяє забезпечувати успішне вирішення соціальних задач, укріплення незалежності країни на стратегічно важливих напрямках. На жаль, зворотний вплив соціального розвитку на економічний недостатньо вивчений через складність отримання конкретних форм такого

зв'язку. В той же час важливо соціальний розвиток розглядати не тільки як складову економічного розвитку, але і як його найбільш важливий фактор.

В економічній літературі панує думка, з якою ми погоджуємося, що в умовах ринкової трансформації економіки спостерігається недооцінка впливу соціальних факторів на макроекономічний розвиток. Фактично відбулась втрата пріоритету цілей соціальної політики в макроекономічній, яка привела до порушення принципів збереження соціальної рівноваги і взаємодії економічної і соціальної сфер. Соціально-майнова диференціація досягла величезних масштабів, третина всього населення опинилася за межею бідності. Суспільство перейшло припустиму границю зниження життєвого рівня майже по всіх соціальних індикаторах. Система соціального захисту населення, яка сформувалася в ринковій економіці, за всіма ознаками ще не може в багатьох випадках ефективно виконувати соціально-захисні функції. Соціально-правова політика ще не вчасно реагує на швидкі зміни в ринковій економіці. В результаті в умовах фінансово-економічної кризи виявилися слабко захищеними галузі соціальної інфраструктури (освіта, охорона здоров'я, наука), що зменшило можливості професійної сукупної робочої сили, привело до втрати частини інтелектуального потенціалу країни та ускладнило соціально-демографічну ситуацію. Низький рівень життя основної маси населення стримує сьогодні економічний розвиток. Недооцінка соціальних факторів в пріоритетах економічної політики вплинула на порушення соціальної рівноваги в суспільстві. Україна за інтегральним показником людського розвитку опинилася на 85 місті у світі. Зменшення уваги до вирішення цієї проблеми стає все більшим гальмом подальшого економічного розвитку.

В ринкових умовах інноваційно-інвестиційний шлях розвитку економіки дозволяє одержати високу ефективність та найбільший соціальний ефект (зростання ВВП дає можливість не тільки збільшувати обсяги виробництва в майбутньому, а й досягати соціальних цілей). Було б наївно думати, що збільшення виділення коштів із Державного бюджету на реалізацію соціальних цілей дозволить вирішити всі соціальні проблеми. У дійсності економічна й соціальна політика постійно знаходяться перед вибором: споживати більше сьогодні і уповільнити завтрашнє зростання виробництва або сьогодні більше нагромаджувати і розширити можливості майбутнього споживання. Тому за сучасних умов відчувається необхідність досягнення відповідних рівнів економічного і соціального розвитку, їх взаємодоповнення. Крім цього, існує необхідність гармонізації економічного і соціального розвитку через їх узгодження та закріплення в програмах на рівні держави.

Рівень і якість життя населення обумовлює розподіл національного доходу, а головна роль в розподілі доходів покладається на державу. Так, П. Самуельсон вважає, що держава повинна забезпечувати ефективність економічної системи, її справедливість і стабільність розвитку, а Дж. Гелбрейт надає державі функції стратегічного регулювання, координації і контролю. Ці наукові підходи до визначення функцій держави постіндустріального суспільства заслуговують на увагу. Головними функціями держави в умовах глобальної економіки стають пошуки форм соціального партнерства, соціального компромісу, соціальної рівноваги і досягнення соціальної ефективності.

На сьогодні можна стверджувати, що рівень життя населення, життєві стандарти стають критерієм, що встановлює рівновагу між економічним і соціальним розвитком. Зростання добробуту може стати стратегічним орієнтиром, до якого треба наближуватись з розвитком цивілізації.

ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕХОДУ ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇН ДО РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ З СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИМ БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩЕМ

Волосковець Н.

Херсонський державний університет

На зламі тисячоліть майже у всіх постсоціалістичних країнах змінився суспільний устрій, і перед політичними силами, які прийшли до влади, постали завдання здійснення глибоких перетворень в економіці цих країн. Їх необхідність диктувалася наявністю в економічній системі одержавленого соціалізму в такому напрямі як, тотальне одержавлення засобів в виробництва і умов праці; абсолютизація централізованого планування; обмеження сфери дії товарно-грошових відносин; наявність елементів «зрівнялівки» в оплаті праці; постійний дефіцит необхідних предметів споживання; залежність економіки від ідеології та політики та ін. [2]

Настала криза адміністративно-командної системи внаслідок загострення притаманних їй соціально-економічних суперечностей. Саме наявність цих суперечностей в економіці державного соціалізму об'єктивно потребувала переходу до такої системи господарювання, яка б демонструвала здатність адаптування до науково-технічних та організаційних змін у сфері матеріального і нематеріального виробництва, що змогла б націлити товаровиробників на раціональне використання обмежених ресурсів, забезпечити задоволення особистих і суспільних потреб, взаємовигідний зв'язок з іншими країнами.

За період ринкових перетворень економіки України велика кількість великих підприємств просто перестала існувати або збанкрутували, це насамперед старопромислові регіони, де практично зупинилась промисловість радянських часів, яка на той час була основним постачальником робочих місць, основною базою формування соціальної інфраструктури, вирішення житлово-комунальних проблем. Це означає, що на той час, певні прошарки населення перебували поза межами справедливого розподілу та про реальну соціальну відповідальність бізнесу практично зовсім не йшлося.

І саме в наших, економічно нестабільних умовах, питання соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством є як ніколи актуальним. При цьому активна соціальна позиція підприємців має полягати в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі з суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем. Все більша кількість підприємств постсоціалістичного простору долучається до Глобального Договору Організації Об'єднаних Націй (підтримка прав людини, стандартів праці, охорони навколишнього середовища). Українські підприємства не є виключенням [4].

Через те, що основними елементами економічної системи є продуктивні сили, соціально-економічні, організаційно-економічні відносини та господарський механізм, то саме в перехідний період відбулася докорінна зміна кожного з перелічених елементів. Розпад економічної системи державного соціалізму породив проблему її перетворення на іншу, більш продуктивну систему. Багатолітній досвід країн свідчить про те, що такою системою може бути соціально орієнтована ринкова економіка, котра забезпечує високу ефективність господарювання та динамічний соціально-економічний розвиток суспільства [1].

У науковій літературі виокремлюють постсоціалістичну трансформацію, яка здійснюється в країнах СНД, Східної та Центральної Європи і Балтії, та посттоталітарну трансформацію у вигляді кардинальних реформ в КНР та В'єтнамі. Після другої світової війни заходи щодо захисту прав працівників були вжиті в більшості країн Західної Європи, промисловість яких перебувала в занепаді. Згодом регулювання урядами питань взаємин власників бізнесу та найманих робітників привело до появи додаткових зобов'язань власників компаній, які розглядають вкладення коштів у соціальні програми як один з факторів забезпечення економічної та соціальної стабільності бізнесу. Власники підприємств відповідно до нової філософії почали розглядати себе в якості не господарів бізнесу, а управляючих капіталом, які працюють на благо свого суспільства. Соціальні та екологічні аспекти діяльності компаній та організацій у підсумку вилилися в концепцію економічно стійкого розвитку. В цілому в окремих країнах пострадянського простору спостерігається тенденція перетворення ідеї соціальної відповідальності бізнесу у складову частину стратегії розвитку бізнес-середовища, яка має певні свої мотиви [4].

В Україні, як і в інших постсоціалістичних країнах, систематично ініціюється обговорення теми соціальної відповідальності бізнесу в межах круглих столів, прес-конференцій, форумів. Ці заходи спрямовані на формування культури соціалізації бізнесу через підтримку впровадження вітчизняними компаніями практики укладання, розповсюдження соціальних та не фінансових звітів.

У висновок можемо сказати, що становлення соціальної відповідальності бізнесу в країнах постсоціалістичного простору в умовах побудови ринкових відносин позитивно впливає на розвиток демократичних сил суспільства, соціального партнерства та екологічної свідомості, але на сьогоднішній день, компанії в основному фінансують проекти КСВ для поліпшення корпоративного іміджу, реклами та за для просування власних брендів.

Список використаних джерел:

1. Заблоцький Б.Ф., Перехідна економіка: Посібник. / Б.Ф. Заблоцький, Г.І. Башнянин, С.Й. Вовканич, – К.: Видавничий центр «Академія», 2004. – 67 с.
2. Федоренко В.Г., Політична економія: Підручник / За наук. ред. В.Г. Федоренка, О.М. Діденка, М.М. Руженського, О.Ф. Іткіна. – К.: Алеута, 2008. – 384 с.
3. Шевчук А.В. Соціальна роль бізнесу в моделях корпоративного управління // SPERO. – 2005. – №2. – С.17-26
4. Ющенко К. Корпоративна соціальна відповідальність: глобальний аспект (виступ на XVII Економічному Форумі у Криніці, Польща). – 2007.

ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Галещук С.

Васильчишин О.Б.

Тернопільський національний
економічний університет

Механізм формування стабільного валютного ринку є невід'ємним елементом економічної політики держави, тому проблеми регулювання валютного курсу вивчалися вченими України на всіх етапах розвитку господарства держави. У період впливу світової фінансової кризи на економіку особливо актуальним є дослідження проблем, пов'язаних із реалізацією валютної політики, адже чимало факторів спровокували значні коливання курсу національної валюти протягом короткого періоду часу.

Пропонуємо власну інтерпретацію поняття валютна політика як комплексу заходів та механізмів, що забезпечують досягнення довгострокових цілей державної економічної політики у сфері валютних відносин.

Щодо реалізації валютної політики на сучасному етапі, то слід проаналізувати певний ряд чинників, що вплинули на коливання гривні впродовж 2008-2010 рр. Так, уже у травні 2008 року відбулася ревальвація гривні. На розгортання такої ситуації вплинули дії Національного банку України (наприклад, центральний банк не викупував надлишок валюти банків впродовж травня-липня 2008 року), який за допомогою ревальвації вирішив стримати наростання інфляційних процесів.

Ревальвація гривні змінилася девальвацією у жовтні 2008 року, що означало офіційне зниження курсу національної грошової одиниці відносно іноземних валют або міжнародних розрахункових одиниць.

В українській практиці основними чинниками курсоутворення гривні є: стан платіжного балансу, темп інфляції та ступінь довіри до національної валюти, рівень доларизації економіки, валютно-курсова політика Національного банку України та спекулятивні валютні операції [1, с. 8]. Спираючись на це, можна виокремити кілька основних причин девальвації гривні в даний період. Серед них - залучення банками зовнішніх запозичень з метою кредитування в Україні. Очевидно, що потреба обслуговування даної заборгованості зумовлює підвищення попиту на долари США.

При цьому центральний банк не зміг вчасно передбачити кризові явища на валютному ринку. У результаті, валютні інтервенції у жовтні 2008 року не мали такого значного ефекту, який вони змогли б принести перед розгортанням кризових явищ, вказавши на можливість Національного банку підтримувати і надалі стабільний курс гривні, що припинило б поширення панічних настроїв серед економічних агентів.

Впродовж наступних дванадцяти місяців центральний банк прийняв зміни щодо регулювання валютного ринку з метою зниження валютних спекуляцій. Наприклад, Національним банком України запроваджено обмеження щодо купівлі та обміну іноземної валюти, необхідної для проведення розрахунків з

нерезидентами за імпорту продукції, яка має здійснюватися лише за умов фактичного надходження товару на територію України [2, с.17],

З огляду на це вважаємо, що у коротко- та середньостроковій перспективі в період нестабільності на фінансовому ринку збереження рівноваги курсу національної валюти може здійснюватися в основному за рахунок інтервенцій та адміністративних методів. До нормативних заходів доцільно було б включити наступні:

- запровадження обмежень на здійснення зовнішніх запозичень комерційними банками;
- контроль над виконанням санкцій щодо здійснення розрахунків у іноземній валюті на внутрішньому ринку;
- посилення обмежень щодо спекулятивних операцій банків на валютному ринку аж до позбавлення цих установ письмового дозволу на здійснення операцій з іноземною валютою і навіть ліцензії;
- розробка чітких стандартів дій регулятора при різних можливих сценаріях розвитку подій на ринку банківських послуг та валютному ринку. Крім того, для поліпшення фінансового моніторингу пропонуємо використовувати наступну модель визначення попиту на іноземну валюту та міжбанківському валютному ринку:

$$D(FC) = f(S, L, I, M, P), \quad (1)$$

$$f_s > 0, f_l > 0, f_i > 0, f_m > 0, f_p > 0,$$

де $D(FC)$ - попит на іноземну валюту на міжбанківському ринку,

S – очікуваний рівень зниження курсу національної валюти,

L – ліміт валютної позиції банків,

I – обсяг імпорту товарів і послуг,

M – рівень монетизації економіки,

P – рівень заборгованості резидентів в іноземній валюті,

f_s, f_l, f_i, f_m, f_p - часткові похідні.

У довгостроковій перспективі забезпечення стабільності національної грошової одиниці має супроводжуватися відповідним розвитком економіки країни, посиленням конкурентоспроможності українських підприємств, збільшенням частки ринку України виробників вітчизняної продукції, стимулюванням виробництва нових товарів, що передбачає здійснення законодавчих змін та структурної перебудови економіки.

Такі зміни у грошово-кредитній та виробничій сферах зможуть підтримувати стабільність, а особливо прогнозованість валютного ринку та посилять довіру до гривні як до основного засобу платежу і нагромадження в Україні.

Список використаних джерел:

1. Береславська О. Чинники курсової нестабільності в Україні // Вісник НБУ. – 2009. – № 2. – С. 8-14.
2. Нідзельська І. Валютна політика: основні етапи та особливості реалізації в Україні // Банківська справа. – 2009. - № 4. – С. 12-18.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ВТРАТ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Гальків Л.І.

Львівська комерційна академія

У період формування глобального ринку праці ряд країн, у тому числі й Україна, втрачають людський капітал як через масштабні міграції, так і через загострення внутрішніх проблем в конкретних країнах. Очевидно, що без вивчення питань, пов'язаних із втратами людського капіталу побудова ефективної моделі розвитку України є нереальною.

Теорія людського капіталу отримала активний розвиток у другій половині минулого століття та на початку ХХІ століття. Окремі її положення активно розвивали відомі зарубіжні дослідники, зокрема Д.Белл, Г.Беккер, П.Друкер, Г.Дрю, М.Кастельс, Д.Мінцер, Б.Мільнер, Г.Макбурні, М.Портер, Т.Сакайя, Т.Шульц, Л.Хансен та ін. Не оминули увагою цю теорію і вітчизняні дослідники, про що засвідчують публікації О.Амоші, Д.Богині, З.Варналія, Н.Власенка, С.Вовканича, А.Гальчинського, В.Геєця, О.Грішнової, Я.Жаліло, Т.Заєць, А.Колота, О.Кузьміна, В.Куценко, І.Лапшиної, Е.Лібанової, В.Мікловди, А.Мокія, В.Онікієнка, В.Пили, С.Пирожкова, У.Садової, Л.Семів, М.Чумаченка, Л.Шевчук та ін. Разом з тим висвітленню проблем, пов'язаних із втратами людського капіталу, присвячено недостатньо уваги.

Відомо, що людський капітал піддається зносу - здоров'я слабне, знання застарівають, здібності можуть деградувати, тобто мають місце втрати певних структурних складових людського капіталу та й людського капіталу загалом. На нашу думку, втрати людського капіталу слід трактувати як зменшення його вартості за певний період часу. До сказаного додамо, що ми поділяємо точку зору Шевчук Л.Т., яка вважає за доцільне всі втрати людського капіталу поділити на абсолютні та відносні. В структурі абсолютних втрат людського капіталу територіальної суспільної системи можна виділити фізичні втрати людського капіталу, до яких слід віднести смерть особи – носія робочої сили, ув'язнення чи виїзд особи здатної і бажаної працювати за межі цієї системи, втрату особою пам'яті чи набуття якоїсь іншої психічної хвороби, яка унеможливує будь-яку трудову діяльність. А в структурі відносних втрат людського капіталу - втрати через недофінансування науки і освіти, закладів охорони здоров'я, культури і житлового фонду. Крім того, до відносних втрат основного людського капіталу можна віднести й «відтік інтелекту» - виїзд вчених, галузевих фахівців, висококваліфікованого технічного персоналу, спортсменів та інших громадян України через неефективну мотиваційну політику на всіх рівнях.

Вважаємо, що при визначенні втрат людського капіталу слід мати на увазі наступне. По-перше, втрати людського капіталу – це його зменшення фактичне або потенційне. По-друге, це зменшення стосується сукупності раніше сформованих і розвинутих внаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій поведінки індивідів, що перебували у їхній власності, використовувалися в економічній діяльності, сприяли зростанню продуктивності праці. По-третє, втрати людського капіталу можуть бути

виражені вартісними вимірниками прямо чи опосередковано через недоотримання доходів свого власника чи національного доходу. По-четверте, вони не є запрограмованими, регульованими, регламентованими.

Всі втрати людського капіталу можна класифікувати за тими ж ознаками, що і самі види людського капіталу. Оскільки до основних видів людського капіталу належать капітал здоров'я, культурно-етичний капітал, трудовий, організаційно-підприємницький та інтелектуальний капітал, то втрати розглядатимемо саме за цими структурними ланками.

В процесі нашого дослідження встановлено, що на сьогоднішній день мають місце надмірні втрати в усіх структурних складових людського капіталу, причому це відбувається на різних рівнях (табл.1). Варто зазначити, що усі види втрат на різних рівнях пов'язані між собою синергетичним ефектом.

Таблиця 1

Структура втрат людського капіталу за рівнями

Рівень	Зміст втрат
Особистісний	Недоотримання або неефективне використання знань та навичок, здобутих шляхом освіти, професійної підготовки, практичного досвіду, природних здібностей і через що неможливість надання цінних виробничих послуг іншим людям. На цьому рівні втрати людського капіталу можна порівняти з втратами інших видів особистої власності (майна, грошей, цінних паперів тощо).
Мікроекономічний (корпоративний)	Зменшення сукупної кваліфікації та професійних здібностей всіх працівників підприємства, а також збитки підприємства унаслідок неефективної організації праці і стримування розвитку персоналу. На цьому рівні втрати людського капіталу асоціюються з зменшенням виробничого і комерційного капіталу підприємства, бо недотримується прибуток.
Мезоекономічний (регіональний)	Зниження інвестування в освіту, професійну підготовку і перепідготовку населення, організацію служб з профорієнтації та допомоги в працевлаштуванні в певному регіоні призводить до нераціонального використання робочої сили, диспропорцій у сфері зайнятості і збільшення внутрішньодержавної міграції.
Макроекономічний	Зменшення накопичень суспільних вкладень (в освіту, професійну підготовку і перепідготовку, службу профорієнтації та працевлаштування, оздоровлення тощо), не сприяє збільшенню національного багатства країни (національного ЛК). Цей рівень включає суму втрат людського капіталу всіх підприємств та усіх громадян держави.

Попередження втрат безпосередньо залежить від належного інвестування розвитку структурних складових людського капіталу, величина якого має бути науково обґрунтованою, що вимагає подальших наукових досліджень, які повинні лягти в основу при здійсненні керівництва державою. Важливо розробити спеціальні програми (національну і регіональні), у яких мають бути обґрунтовані заходи, спрямовані на мінімізацію, а з часом і на попередження надмірних втрат тих чи інших складових людського капіталу та й людського капіталу загалом. Не менш важливим завданням є здійснення виваженої міграційної політики, яка повинна передбачати співпрацю різних країн, в тому числі й України, спрямовану на створення цивілізованого ринку праці. Така політика повинна поєднуватися із створенням нових місць прикладання праці на батьківщині з належною оплатою праці. Без вирішення таких завдань неможливо забезпечити розширене відтворення людського капіталу в Україні.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ В СУЧАСНИХ РЕГУЛЯТОРНИХ УМОВАХ

Герасименко А.

Київський національний

торгівельно-економічний університет

На сьогоднішній день в Україні вже сформовано конкурентне середовище. Втім його якісний стан, здатність забезпечити підприємствам можливості безперешкодної реалізації їх конкурентних переваг, як на світовому, так і на внутрішньому ринку товарів та послуг, залишаються обмеженими.

Одним із таких обмежень є сучасна система регулювання підприємницької діяльності в Україні. Для аналізу її загального стану як визначального чинника розвитку конкуренції скористаємося результатами спільного дослідження Світового банку (The World Bank) та Міжнародної фінансової корпорації (IFC). В світовому рейтингу простоти ведення бізнесу наша країна посідає 142 місце серед 183 країн (табл.1). Це свідчить про наявність великої кількості регуляторних обмежень, що стримують потенційну конкуренцію на внутрішньому ринку та підвищують трансакційні витрати господарювання в нашій країні, посилюючи тим самим нерівність умов господарювання.

Так, наприклад, малому або середньому товариству з обмеженою відповідальністю для початку своєї діяльності в Україні слід пройти 10 реєстраційних процедур, починаючи від нотаріального посвідчення статуту і завершуючи повідомленням Державної податкової адміністрації України у відповідному районі про відкриття постійного банківського рахунку, що вимагає від засновників витратити в середньому 27 днів на реєстрацію. В Новій Зеландії наприклад, існує всього одна реєстраційна процедура, термін здійснення якої складає один день. В сусідніх Молдові і Білорусії це відповідно 5 та 8 процедур, що займають відповідно 6 та 10 днів¹.

¹Doing business 2010. Ukraine. Comparing regulation in 183 economies. – The World Bank. - Washington – 2010 – P.6-9

Таблиця 1.

**Рейтингова оцінка
системи регулювання підприємницької діяльності в Україні²**

Показники	Позиція в світовому рейтингу	
	2009	2010
Простота ведення бізнесу. Інтегральний показник	146	142
Реєстрація підприємства	126	134
Отримання дозволів на будівництво	181	181
Наймання робочої сили	90	83
Реєстрація власності	144	141
Кредитування	27	30
Захист інвесторів	143	109
Оподаткування	182	181
Міжнародна торгівля	139	139
Забезпечення виконання контрактів	46	43
Ліквідація підприємства	145	145

Чим тривалішою є процедура входження в ринок, тим менший тиск здійснює потенційна конкуренція на можливості його монополізації з боку уже присутніх на ринку фірм, тим вищими є бар'єри входження в ринок. Як видно з таблиці 1 протягом останніх років бар'єри входження на внутрішній ринок України зростали.

Аналогічний висновок можна зробити й аналізуючи дані Антимонопольного комітету України, який оцінює висоту бар'єру входження в ринок виходячи з так званого фактичного підходу до оцінки величини бар'єрів, розробленого Дж. Бейном, що передбачає аналіз статистики входжень нових суб'єктів господарювання на ринок (табл.2). За три останні роки інтенсивність вступу нових суб'єктів господарювання на товарні ринки знизилася більш ніж у півтора рази. Особливо значним стало падіння цього показника у будівництві – у 296 разів, майже вп'ятеро – у промисловості, що обумовлено з одного боку кризовими явищами у світовій та національній економіці, різким падінням платоспроможного попиту, і надмірною бюрократизацією підприємницької діяльності в Україні з іншого боку.

Таблиця 2

**Динаміка приросту/зменшення кількості економічних агентів протягом
2007-2009 років за видами економічної діяльності³**

Вид економічної діяльності	Приріст/зменшення, %					
	2007 рік		2008 рік		2009 рік	
	I півріччя	II півріччя	I півріччя	II півріччя	I півріччя	II півріччя
Всього	2,48	2,2	1,9	1,5	0,9	1,4
Сільське господар-	0,29	-0,35	0,03	-0,33	-0,46	-0,22

² Doing business 2010. Ukraine. Comparing regulation in 183 economies. – The World Bank. - Washington – 2010 – Р.2

³ Звіт Антимонопольного комітету України за 2009 рік. – К.: АМКУ, 2010. – С.8.

ство, мисливство, лісове господарство, рибальство, рибництво						
Промисловість	1,87	1,13	1,04	0,5	0,12	0,4
Будівництво	5,92	5,3	3,18	1,7	1,00	0,02
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	2,7	1,3	1,44	1,17	0,7	1,07
Діяльність транспортів та зв'язку	3,96	2,9	2,99	1,97	1,83	2,04
Фінансова діяльність, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	6,0	6,0	4,7	4,1	2,56	2,57
Надання комунальних та індивідуальних пос- луг; діяльність у сфері культури та спорту	3,9	3,2	2,9	2,83	2,26	3,3

Наведені дані свідчать про нагальну потребу дебіюрократизації вітчизняної регуляторної системи, посилення неструктурної демонополізації національної економіки.

ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНИХ УТВОРЕНЬ ТУРИСТИЧНИХ ДЕСТИНАЦІЙ

Головчан А.І.

Донецький інститут ринку та
соціальної політики

Починаючи з часів появи теорії національної, регіональної та місцевої конкуренції М. Портера [1] кластерна модель господарювання опинилась у центрі уваги як економістів-теоретиків, так і практиків. На сьогоднішній день питання, пов'язані з принципами роботи кластерів, аналізом механізму їхньої організації та функціонування розглядаються у працях багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених [1-5].

Більшість вітчизняних дослідників кластерних утворень у сфері туризму [2, 3, 5] використовують визначення Л.І. Гонтаржевської туристичного кластеру як «системи інтенсивної виробничо-технологічної та інформаційної взаємодії туристичних підприємств, постачальників базових та додаткових послуг із приводу створення спільного туристичного продукту» [4, с. 11].

Зважаючи на досвід України та інших країн щодо функціонування різногалузевих кластерних утворень, вітчизняними вченими [2-4] розроблено структуру туристичного кластеру, яку формують сектори виробництва і збуту туристичних послуг, сервісний, допоміжний, а також забезпечення життєдіяльності туристичного кластеру, які у процесі своєї діяльності підпорядковуються не тільки власному керівництву та координаційному центру кластеру, а й органам державної та місцевої влади.

Сектор виробництва і збуту туристичних послуг поєднує діяльність туристичних операторів й агентів з діяльністю закладів розміщення, перевезення, оздоровлення, харчування та організації туристського дозвілля.

Сервісний сектор, що виконує обслуговуючі функції, включає різногалузеві підприємства (банківсько-кредитні та страхові установи, лізингові та аутсорсингові компанії, а також навчальні заклади туристичного профілю), які забезпечують необхідне фінансове, посередницьке та освітнє обслуговування усіх учасників кластеру.

Функціонування не характерних для туристичної діяльності підприємств, що є більш орієнтованим на задоволення споживчого попиту місцевого населення (а не туристів), поєднано у допоміжний сектор, направлений на доповнення: базових послуг туристичного кластеру специфічними товарами (сувеніри, спортивно-туристичне спорядження, лікувальна та косметична продукція), процесів виробництва і реалізації туристичного продукту необхідною продукцією і послугами (поліграфічна продукція, послуги засобів масової інформації), а також управління кластером (програмне забезпечення).

Координує діяльність усіх секторів кластеру та пов'язує їх у єдиний процес виробництва і реалізації туристичного продукту DESTINACIJA сектор забезпечення життєдіяльності кластеру, до складу якого доцільно включити адміністративний, юридичний, фінансовий, маркетинговий, інформаційний, інноваційний та логістичний відділи. Через те що головною метою створення туристичних кластерів, як зазначають вітчизняні автори, виступає «підвищення економічної активності регіонів і конкурентоспроможності підприємницьких структур, що об'єдналися в кластери на принципах системності та взаємодії руху туристів з їх обслуговуванням» [5, с. 144], то логістизація поточкових кластерних процесів буде виступати основою отримання позитивного синергетичного та регіонального ефектів, які постають результатом оптимізації туризму в DESTINACIJA.

Таким чином, оскільки процес оптимізації розвитку туристичних DESTINACIJA, побудований на поєднанні політики кластерізації туризму із логістичними підходами до управління цим розвитком, має за об'єкт дослідження туристські, матеріальні, сервісні, фінансові та інформаційні потоки, то його унікальність буде полягати в інтеграції усіх окремих функцій у єдине ціле, що дозволяє разом із забезпеченням належної якості туристичного продукту DESTINACIJA мінімізувати загальні її витрати. Така оптимізація діяльності туристичної DESTINACIJA повинна забезпечити: створення єдиної автоматизованої системи обліку і контролю за розробкою, формуванням, просуванням і реалізацією туристичного продукту DESTINACIJA; скорочення часових параметрів руху матеріальних, сервісних, фінансових та інформаційних

потоків; підвищення якості туристичного обслуговування разом із дотриманням норм екологічного і соціального навантаження на дестинацію; отримання значного економічного та соціального синергетичного ефекту за рахунок скорочення витрат і ризиків кластерних підприємств дестинації; прискорення виходу дестинації на світовий туристичний ринок.

Список використаних джерел:

1. Портер М.Е. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М.Е. Портер: пер. с англ. - К.: Основи, 1998. – 390 с.
2. Біль М., Крайник О. Туристичний кластер регіону як форма соціального діалогу: управлінський аспект / М.Біль, О. Крайник // Демократичне врядування: наук. вісник – електронне наукове фахове видання: ЛРІДУ НАДУ, 2009. - № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lvivacademy.com/visnik4/fail/+Krajnyk.pdf>. – Назва з титул. екрану.
3. Черторижський В.М., Колодійчук А.В. Кластерна модель організації туристичної діяльності – чинник виходу та закріплення туристичних фірм на зовнішніх ринках / В.М. Черторижський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України: збірник наук.-техн. праць. – Львів: Національний лісотехнічний університет України, 2009. – Вип. 19.7. – С. 75 - 81.
4. Гонтаржевська Л.І. Зовнішньоекономічна діяльність туристичних підприємств України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Л.І. Гонтаржевська. – К., 2006. - 19 с.
5. Дядечко Л.П. Теорія і практика логістизації механізмів формування та обслуговування туристських потоків: монографія / Л.П. Дядечко, В.Є. Редько. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 243 с.

РОЗВИТОК ОСВІТИ УКРАЇНИ ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Гузар У.Є.

Шевчук А.В.

Інститут регіональних досліджень
НАН України

В наш час подальший розвиток суспільства залежить від знань, а отже від рівня розвитку освіти, яка формує якість людських ресурсів. Дослідження засвідчують, що виробнича складова у частці ВВП розвинених країн становить лише 18 – 20%, інші складові на 80% залежать від якості людських ресурсів. Розвиток економіки, що розбудовується на знаннях є безперервний процес інвестування у людський капітал, а отже і у розвиток людської особистості.

Формування економіки знань вимагає наявності здатності у найманих працівників до генерації нових ідей, знань, створення на основі них нововведень, тобто інновацій у будь-якій сфері людської діяльності, прояву творчості. Тепер саме можливість такої генерації стає найважливішим компонентом трудового потенціалу суспільства, що створює передумови

ефективної праці, слугує перспективним джерелом зростання ВВП, поліпшення стандартів життя населення.

У суспільстві, заснованому на знанні метою освіти є навчити людей створювати нове знання й опановувати технологіями й способами, що дозволяють це зробити. Освіта більше не може обмежуватися кількома роками чи навіть десятиліттями на початку життя людини, оскільки безперервне оновлення інформації вимагає постійного самовдосконалення та навчання для досягнення життєвого успіху. За даними статистики, щорічно оновлюється 5% теоретичних і 20% професійних знань.

Як правило, після закінчення навчання стає швидка втрата кваліфікації працівників після закінчення періоду навчання. Згідно концепції напіврозпаду знань (concept of the "half-life of knowledge") період напіврозпаду знань визначається як час після завершення навчання, протягом якого професіонали втрачають половину первинної компетентності. Сьогодні вважається, що період напіврозпаду знань у різних сферах діяльності людини може складати від декількох місяців до 5-10 років, а в результаті появи нової науково-прикладної інформації компетентність фахівця знижується на 50%. Внаслідок швидкої втрати актуальності знань важливого значення набуває освіта впродовж життя як безперервний процес накопичення та удосконалення теоретичного та практичного досвіду. Ряд вчених, пропагуючи концепцію «Освіта протягом всього життя» (lifelong learning), розуміють її не просто як навчання, яке виходить за межі шкільної освіти. В своїх публікаціях вони акцентують увагу на тому, що освіту протягом життя слід розуміти як будь-яке навчання протягом всього життя (з раннього дитинства і до глибокої старості), причому навчання в різних умовах (формально - в учбових закладах, неформально - на робочому місці і в соціальному житті).

Запорукою розвитку економіки знань є якісна освіта, яка спроможна забезпечити ефективний механізм трудової діяльності, через реалізацію таких завдань, як підвищення рівня та якості підготовки кваліфікованих працівників, підвищення доступності і якості вищої освіти, трудовий процес помітно покращується, так як освіта, кваліфікація та професійна підготовка становлять основу якісного виконання трудових операцій. Отримуючи нові знання, досвід, розвиваючи природжені здатності, конкретний індивід збільшує свій людський капітал, підвищує його кількісні та якісні параметри, що повинно, безумовно, приносити цьому індивіду і суспільству дохід.

Навчання впродовж життя й особливо навчання дорослих має формувати активних громадян, здатних здійснювати активну трудову діяльність.

У запровадженні навчання впродовж життя особливе місце повинна посісти неформальна освіта. Вона не обов'язково повинна носити організований та систематичний характер, може здійснюватися поза межами навчальних закладів. До неформальної освіти відносять індивідуальні заняття під керівництвом тренерів чи репетиторів, тренінги та короткотермінові курси, що переслідують практичні короткострокові цілі, дистанційна освіта.

Для потреб інноваційного розвитку країни освіта відіграє надзвичайно важливу роль. Саме вона повинна відіграти провідну роль у використанні здобутків науки у виробництво. Адже, в умовах економіки знань саме освічені

громадяни, які здатні вести інноваційну трудову діяльність по створенню знань є важливим фактором успіху, а суспільство яке не ставатиме освіченішим та винахідливішим ставатиме біднішим.

Без належного рівня освіти неможливо забезпечити розвиток здатності до творчої інноваційної активності. Термін «інноваційна активність» почав застосовуватися по відношенню до трудової діяльності зовсім недавно, що було пов'язано з особливостями централізованої планової економіки. Необхідними складовими інноваційної активності є освіта, професіоналізм, моральність, творчий потенціал, здатність до навчання, перенавчання, готовність до інновацій, мотивації досягнень тощо. Для формування інноваційної активності населення необхідно належним чином інвестувати розвиток освіти.

На нашу думку, базовими рисами людини, які дозволяють забезпечити високу якість інноваційної трудової діяльності є, насамперед, розуміння потреби пізнання та продукування нових знань. Ці характеристики досягаються за рахунок високої професійної компетентності, новаторства, здатності впровадження інноваційної ідеї.

Таким чином очевидно, що для забезпечення стабільно високої інноваційної активності працівників необхідно забезпечувати постійне інвестування в розвиток їх людського капіталу (освіта, семінари, тренінги), підвищення кваліфікації, оновлення знань та пошук прийнятних методів матеріальної і моральної підтримки творчості. Ось чому так важливо розгорнути процеси інвестування освіти України. Це дасть їй змогу не тільки повернути втрачені позиції, але й іти в ногу з державами-лідерами в цьому плані. Для того, щоб в Україні формувалася економіка знань, в умовах якої відбувалися б ефективні для суспільства і для кожної особи зміни трудової діяльності та трудової поведінки населення, важливо поліпшити інвестування освіти України.

ВТЕЧА КВАЛІФІКОВАНИХ КАДРІВ ЗА КОРДОН: ДОСВІД УКРАЇНИ

Гук Н. А.

Дрогобицький державний
педагогічний університету імені І. Франка

Недостатня кількість робочих місць з прийнятною зарплатою і низький рівень соціальних гарантій призвели до того, що мільйони наших співгромадян виїхали (і продовжують виїжджати) на заробітки закордон. Нехтуючи своїми майбутніми пенсіями, формують натомість власні пенсійні заощадження, не довіряючи державному і приватним пенсійним фондам в Україні. Інший негативний аспект – втрата «мізків» та кваліфікованих кадрів. За даними уповноваженої Верховної Ради України з прав людини Ніни Карпачової, до 30% українських вчених працює в інтересах науки і економіки зарубіжних країн. На її думку, Україна перетворилася на постачальницю дешевої кваліфікованої робочої сили для зарубіжжя. Вона зазначає, що внаслідок еміграції загальна кількість населення України щорічно скорочується в середньому на 90 тис. осіб з числа активних, ініціативних і освічених громадян. Офіційна ж статистика не

фіксує значного відтоку людей з вищою освітою закордон. До того ж, виконуючи зазвичай низькокваліфіковану роботу, освічені заробітчани втрачають знання та професійні навички, зазнають морально-психологічної травми [1].

У зв'язку з виїздом науковців та висококваліфікованих фахівців втрати України становлять понад мільярд доларів США на рік. Статистичні дані фіксують наступні результати – підготовка фахівця з вищою освітою технічного й природничого профілів коштує нашій державі близько 10 тис. доларів США, а закордоном ці затрати більші в 10 разів. Отже, Україна інвестує свій живий капітал в економіку практично всіх розвинених країн світу.

На жаль, переважна більшість зароблених мігрантами коштів скеровується не в розвиток малого і середнього бізнесу, як це було і є в країнах Центрально-Східної Європи, а в придбання або ж будівництво житла, меблів, автомобілів, предметів домашнього вжитку, також – у навчання дітей заробітчани у вищих та середніх спеціальних навчальних закладах і зимово-літній відпочинок. Тобто вони працюють на економіку України опосередковано, сприяючи збільшенню обсягів внутрішньої торгівлі, розвиткові сфери послуг, модернізації матеріальної і дидактичної бази вищих навчальних закладів тощо. Таким чином, держава й українське суспільство загалом отримують від цього певні дивіденди шляхом сплати податків суб'єктами господарювання, в які скеровується основна маса грошових надходжень від заробітчани.

Як бачимо, порушена нами проблема гіпертрофованої трудової міграції, маючи свої економічні «плюси» та соціальні «мінуси» дестабілізує суспільне життя, оскільки українці все сильніше прагнуть гідно жити вже зараз, а не працювати на перспективу. Тому вони все частіше вибирають неперестигну, але зі стабільною зарплатою роботу закордоном. Якщо економічний розвиток в Україні не набуде нового інвестиційного імпульсу, то цілком реальна загроза, що масова трудова міграція переросте в не менш масову еміграцію. Вельми показовими з цього погляду є останні політичні події в нашій країні, які породили великі очікування в середовищі заробітчани.

Саме тому за доцільне вважаємо виокремлення основних характерних рис міжнародної міграції української робочої сили:

- стійкий щодо збільшення характер;
- створення на підставі міжнародної економічної інтеграції регіонів, де переміщення людей через кордони держав, з метою заробітку, повністю лібералізовані;
- зростання міграційних потоків висококваліфікованих спеціалістів, носіїв наукових, медичних, військово-технічних технологій, видатних діячів культури, заслужених спортсменів і т. ін.;
- збільшення грошових переказів мігрантів із зростанням міграції, що призводить до утворення важливої частини валютних надходжень та платіжних балансів;
- поява нових типів міграції, викликаних схованкою коштів, які незаконно отримані на батьківщині, укриттям від податків, створенням бази на всяк випадок для виїзду сім'ї за кордон і т.п.;

- переселення на постійне проживання в країни, що традиційно приймають емігрантів: США, Канаду, Австралію, Нову Зеландію та інші;
- утворення стійких центрів тяжіння міграційних потоків: Західна Європа, нафтодобувні країни Персидської затоки та Близького Сходу, деякі розвинуті країни Південного Сходу, Півдня Африки, нарешті, Росія.

Сьогодні необхідно зупинити як еміграцію значної частини українців, так і масовий перехід її у сфери комерційної діяльності, де часто задля більшого заробітку здібні, творчо обдаровані люди працюють не за своїм покликанням і не за спеціальністю, втрачаючи фах, де поступово згасає їх творчий запал. Треба більше коштів вкладати в освіту, науку та на інноваційне перетворення економіки, стимулювати творчість, конструкторську і винахідницьку діяльність з метою розвитку та утримання творчого потенціалу всередині своєї країни [2, с. 298].

Список використаних джерел:

1. Трудова міграція: плюс – для економіки, мінус – для суспільства [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу. – <http://zik.com.ua/ua/news/2005/01/21/7450>
2. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку : [Монографія] / В.В. Зянько. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. – 397 с.

ОСОБЛИВОСТІ ПРИВЛАСНЕННЯ ПОЛІТИЧНОЇ РЕНТИ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Гуровська Т.

Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана

В умовах трансформаційної економіки України, коли політичні структури почали відігравати визначальну роль в економічній сфері, з'явилася об'єктивна необхідність наукового дослідження категорії „політична рента”. Цей інститут виник не в останні роки, а з'явився практично водночас з державою і бюрократичним апаратом, який обслуговував існування країни. Але дослідження політичної ренти стали можливими лише з розвитком інституціональної теорії, що вивчає складні соціально-економічні явища.

У найбільш широкому значенні під **„політичною рентою”** розуміють сукупність індивідуальних благ (економічних, політичних, правових, духовних та ін.), які отримує або може отримати державний агент зверх грошових доходів або інших благ, одержуваних ним як безпосередній еквівалент затраченої ним праці. Тобто, це доходи, що перевищують той їх „розмір”, який міг би бути отриманий індивідом у випадку виконання даного виду діяльності альтернативним чином – за відсутності монополії на владу.

Політична рента виникає на політичному ринку у зв'язку з боротьбою за монопольне становище на економічному ринку (ринку ресурсів), де політичні рішення здатні істотно впливати на величину доходів від факторів виробництва, що знаходяться у розпорядженні економічних суб'єктів.

Політична рента є формою економічної реалізації наявних в окремого

індивіда або групи осіб певних важелів державної влади. Її привласнює урядова бюрократія як компенсацію за надання послуг. Прихід до влади забезпечує не тільки можливості визначення політики, але також і доступ до ресурсів для її реалізації. У політика існує певна свобода дій щодо того, як використовувати наявні ресурси. Логічно припустити, що у політиків виникають стимули використовувати частину наявних ресурсів на збереження власного становища. Урядові чиновники прагнуть одержати матеріальні вигоди як за рахунок суспільства в цілому, так і за рахунок окремих осіб, які домагаються ухвалення певних рішень.

Бюрократи, беручи участь у політичному процесі, намагаються „проштовхнути” такі рішення, щоб гарантувати собі економічну ренту за рахунок суспільства. Політики зацікавлені у рішеннях, які забезпечують явні та негайні вигоди, тобто вимагають прихованих витрат, які складно виявити. Діапазон благ, що входять до складу політичної ренти, надзвичайно широкий – від додаткових грошових доходів і розширення можливостей одержання матеріальних благ до різного роду благ нематеріального порядку (влади, поваги тощо).

Механізм привласнення політичної ренти полягає в особливостях взаємодії методів та інструментів, які застосовуються на політичному ринку.

Методом привласнення політичної ренти є сукупність прийомів та способів, за допомогою яких здійснюється безпосередній вплив на політичний процес з подальшим встановленням „правил гри” та маніпуляцій на політичному полі (політичному ринку) за допомогою таких *інструментів*, як лобіювання, логролінг та корупція.

На різних етапах розвитку суспільства застосовуються різні методи пошуку ренти, що пов’язано зі змінами в інституційній структурі суспільства.

В економічній літературі виділяється кілька узагальнених методів пошуку та привласнення політичної ренти: за допомогою державного регулювання; через формування зовнішньоторговельних тарифів та квот; за допомогою іншої урядової діяльності.

Якщо на Заході правила гри на внутрішньому економічному полі вже чітко регламентовані, а політичний доход (у вигляді ренти), як правило, пов’язаний із зовнішньоекономічною діяльністю, то у нас йде боротьба всередині політичних структур за володіння суспільним багатством; за те, щоб завдяки своєму місцю у політичній структурі змінити правила гри на свою користь.

В Україні існує кілька методів, які досить складно віднести до перерахованих вище, зокрема, це рекет і „відкат”. Все більшого поширення в Україні набуває „рейдерство”. Зміна влади та наступний перерозподіл власності підказав вітчизняним політикам та бізнесменам ще один метод привласнення політичної ренти – заперечення результатів приватизації.

В найбільш загальному випадку мова йде про використання можливостей держави, які стають об’єктом монополії господарювання багатьох чиновників і політиків. Виникають відносини квазівласності на деякі умови господарювання, коли реальні функції, притаманні державі, привласнюються тимчасово в своїх інтересах певними людьми.

Зрощення влади і бізнесу, яке сьогодні чітко відслідковується в Україні,

призвело до безпрецедентного перерозподілу власності (як правило, на користь кримінальних структур), що пов'язано зі зміною еліт, із переливанням капіталів від одних господарів до інших. Отримання рентних доходів у політичній діяльності носить не периферійний, випадковий, перехідний характер, як у бізнесі, а є загальною та стійкою тенденцією. Привласнення політичної ренти в свою чергу дозволяє одержати монополію на будь-який обмежений ресурс та відкриває можливості доступу до активів.

Таким чином, будь-який політик, який приходить до влади, дбає не про суспільство, а виключно про власні інтереси: захоплення якомога більшої частки політичної ренти з метою перерозподілу власності. Тому політична боротьба, яка ведеться в Україні, в основі своїй має виключно егоїстичні переконання кожного представника влади, оскільки політична рента по суті виступає основним мотивом як у боротьбі за місця у владних структурах, які дозволяють регулювати і формувати рентні потоки, так і у створенні при конкурентній ринковій системі сприятливого середовища для теперішніх її власників.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Демидюк О.М.

Коломийський економіко-правовий
коледж КНТЕУ

Проблеми, які сформувалися в наш час в сфері управління, актуалізують поглиблення розуміння суті організаційно-економічного механізму управління соціально-економічним розвитком регіону. Розв'язання цих проблем є неможливим без розуміння феномену регіону як територіальної суспільної системи. Значний внесок у вирішення актуальних теоретичних і практичних проблем управління процесами регіонального розвитку внесли такі вітчизняні та закордонні вчені, як О.Амоша, Л.Ахтарієєва, І.Балабанов, Б.Буркинський, А.Гальчинський, В.Геець, З.Герасимчук, І.Долішній, В.Коломийчук, Р.Маннапов, Б.Малицький, Л.Шевчук, С.Шульц та ін. Однак, попри значний науковий доробок, відкритим залишається теоретичне питання формування організаційно-економічного механізму управління соціально-економічним розвитком регіону, що здатний забезпечити ефективність управління регіоном, досягнення довготривалої конкурентоспроможності та економічного зростання, адекватного антикризового реагування у відповідь на зміну економічних умов діяльності, забезпечення загальної рівноваги в економічному розвитку регіону, що зумовлює особливу актуальність досліджуваної тематики.

Для з'ясування суті організаційно-економічного механізму управління соціально-економічним розвитком регіону необхідно розглянути та дослідити теоретичні підходи та практичне розуміння, власне, окремих категоріальних складових у понятті даного механізму. Це стосується, насамперед, питання

тлумачення суті таких категорій, як «механізм», «управління», «механізм управління», «соціально-економічний розвиток» тощо.

Узагальнивши такі питання ми дійшли висновку, що під організаційно-економічним механізмом управління можемо розуміти сукупність організаційних і економічних важелів із притаманними їм формами управлінського впливу, що здійснюють вплив на економічні і організаційні параметри системи управління з метою формування, покращення використання, удосконалення організаційно-економічного потенціалу, отримання конкретних переваг та досягнення ефективності діяльності загалом.

Механізм управління повинен містити у собі такі компоненти, як: цілі, принципи і завдання управління, важелі, методи, форми і інструменти управління, інформаційну базу та засоби її опрацювання та безпосередньо структуру управління.

З точки зору функціонального підходу, у структурі організаційно-економічного механізму повинні виокремлюватися як мінімум три структурні підсистеми. Такими підсистемами є: система цілей і завдань; функціональна система; система забезпечення.

Система цілей і завдань організаційно-економічного механізму управління повинна містити у собі цілі і основні завдання, на які скеровуються дії щодо управління, а також критерії вибору і оцінки, за якими можна судити, що зусилля механізму управління правильно скеровується на досягнення поставлених цілей.

Функціональна система організаційно-економічного механізму управління включає увесь масив складових елементів, який можна умовно простежити у проміжку від постановки цілей до їх кінцевого досягнення, і містить такі структурні підсистеми управління як планування, організація, мотивація, контроль, моніторинг, регулювання тощо. Система забезпечення організаційно-економічного механізму містить супровідні елементи ресурсного, трудового, нормативно-правового, науково-технічного, інформаційного забезпечення системи управління. Зміст кожної з підсистем організаційно-економічного механізму управління перебуває у тісній залежності від сфери, масштабів, ієрархічної позиції досліджуваного об'єкту управління, міри взаємовпливу зовнішнього щодо об'єкту управління середовища і результатів діяльності даного об'єкту управління та ряду інших факторів. Отже, організаційно-економічний механізм слід розглядати як комплексну систему, що складається з системи цілей і завдань, функціональної системи і системи забезпечення управління, що утворюють результуючу сукупність організаційних і економічних важелів впливу на економічні і організаційні параметри об'єкту управління з метою забезпечення ефективності даного управління і отримання об'єктом визначених переваг.

Завданнями організаційно-економічного механізму управління соціально-економічним розвитком регіону є зростання конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості регіону; інноваційний розвиток виробничої та невиробничої бази регіону; розвиток пріоритетних галузей економіки регіону; активізація ділової активності існуючих та створення низки нових господарюючих суб'єктів в регіоні; розвиток інституційної інфраструктури

регіону тощо. Кінцевою ціллю організаційно-економічного механізму управління соціально-економічним розвитком регіону має бути зростання рівня та якості життя населення регіону, зокрема, через підвищення рівня зайнятості, амплітуди ділової активності та стандартів соціального забезпечення, зростання обсягів валового регіонального продукту, тощо. Одним із аспектів організаційно-економічного механізму управління соціально-економічним розвитком регіону є запровадження системи його моніторингу, що передбачає використання комплексу індикаторів та показників, на основі яких можна надати об'єктивну оцінку ефективності реалізації та результативності досягнення поставлених цілей та завдань.

Таким чином, очевидно, що уточнення теоретичних завдань, пов'язаних з розкриттям суті і завдань організаційно-економічного механізму управління соціально-економічним розвитком регіону полегшить його удосконалення на практиці та сприятиме вирішенню ряду практичних питань, спрямованих на підвищення ефективності розвитку регіональних суспільних систем.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПІДХОДИ ДО ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Дручек М.В.

Інститут регіональних досліджень
НАН України

Негативні соціально-економічні трансформації в сфері охорони здоров'я України, які відбулися після здобуття країною незалежності викликали невдоволеність громадян розвитком медичної сфери. Декларативність заходів і реальна бездіяльність влади щодо поліпшення функціонування системи охорони здоров'я, погіршення здоров'я українців та скорочення їх чисельності у власній державі засвідчують, що без поліпшення ситуації у сфері охорони здоров'я в Україні та без поліпшення суспільного здоров'я неможливо забезпечити соціально-економічне зростання України та її регіонів. Тому небезпідставно зараз на порядку денному стоїть питання розв'язання проблем, що сформувалися у системі охорони здоров'я, шляхом її реформування.

Проблема реформування системи охорони здоров'я активно вивчається і обговорюється в українському суспільстві на всіх можливих рівнях. Не залишаються осторонь і економісти, які здебільшого акцентують свою увагу на фінансових, структурних, макроекономічних проблемах такого реформування, а також на активізації участі держави в управлінні такими процесами.

В науковій літературі відзначається, що негативні соціально-економічні трансформації в сфері охорони здоров'я України викликані недостатністю фінансування галузі, відсутністю інвестицій у матеріально-технічну базу, низьким рівнем заробітної плати медичних працівників, недоліками в управлінні галуззю, низьким рівнем надання медико-санітарної допомоги, особливо в сільській місцевості, а також непродуманістю реформ, які відбуваються у цій сфері. Крім того, має місце фрагментарне, і як наслідок,

неефективне використання наявних ресурсів системи охорони здоров'я. Безумовно, таке бачення сформоване під кутом зору інтересів системи охорони здоров'я, а не під кутом зору бачення споживача медичних послуг, тобто пацієнта, який все міряє якістю, своєчасністю та повним обсягом надання медичних послуг. Викликає тривогу і оприлюднена інформація про те, що реальне бюджетне фінансування державної системи охорони здоров'я в нашій державі здійснюється лише на 30% від запланованого, що ставить її на межу розвалу та хаосу.

Отже, необхідна реформа системи охорони здоров'я. Її здійснення має вирішити ряд питань, зокрема таких, як стратегія реформування, вибір механізму реформування в умовах реалізації виваженої соціальної політики, законодавче регламентування діяльності відповідальних осіб за реалізацію реформування, моніторинг реформування та ін. На жаль, в наш час, навіть, якщо такі питання в тій чи іншій мірі зачіпаються в процесі обговорення проблем реформування на науковому, управлінському, інформаційному, громадському та інших рівнях, рішення, які приймаються в результаті таких обговорень мають переважно декларативний характер.

Безрезультатними залишаються всі наради з приводу реформування сфери охорони здоров'я, які відбулися останнім часом. Безумовно, реформування систем охорони здоров'я повинно забезпечити підвищення якості та доступності медичної допомоги. Розв'язання цього завдання - дуже непросте завдання при нестачі фінансових ресурсів в умовах фінансово-економічної кризи, яка ще не закінчилася. Ось чому так потрібна науково обгрутована концепція реформування, яка повинна враховувати ряд моментів. Так, не можна відмовлятися від розвитку приватної медицини, хоча це й вимагатиме внесення ряду поправок в існуюче нормативно-законодавче поле, у тому числі й у Конституцію України.

Підсумовуючи зазначимо, що необхідність реформування системи охорони здоров'я в Україні є очевидною, але аргументів і ресурсів для здійснення цього завдання у стислі строки не вистачає. Реформувати систему охорони здоров'я без науково обгрунтованої та обговореної на всіх суспільних рівнях концепції є абсурдом. Не можна забувати, що ціною помилок у цій сфері є людське життя.

АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Євтухова С.М.

Херсонський державний університет

У сучасному світі інвестиційна привабливість розглядається як один з основних аспектів економічного розвитку країни, галузі, регіону. В свою чергу, підприємство можна визначити як кінцеву головну складову при вирішенні вкладення засобів, де реалізуються конкретні проекти, оскільки, аналізуючи інвестиційну привабливість на кожному зазначеному рівні та враховуючи їх інтегральні характеристики з позицій перспективності розвитку, підприємство саме і є віддзеркаленням ефективної інвестиційної діяльності держави в цілому.

Досліджуючи діяльність підприємств Херсонської області, необхідно відзначити, що головними факторами впливу на інвестиційну привабливість є стан ринку інвестицій та інвестиційних товарів, забезпечення привабливості об'єктів інвестування, стан та структура виробництва, підтримка місцевих органів влади, створення відповідної нормативної бази. Нажаль, не всі галузі регіону відповідають інвестиційно-привабливими. Так, найбільшу частку (35,3%, або 102,2 млн. грн.) усіх інвестицій в основний капітал спрямовано у розвиток сільськогосподарського виробництва. У січні-березні 2010 року порівняно з аналогічним періодом 2009 року капіталовкладення у розвиток промислової галузі зменшилися на 65,3%, а їхня частка у загальних обсягах інвестицій в основний капітал становила 16,2%. Також скорочення обсягу інвестицій в галузі транспорту та зв'язку у звітному періоді склало 64,6% порівняно з минулорічним. Інвестування організацій, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям зросло на 43,9%, фінансова діяльність - на 49,6%. Зменшилися інвестиції у соціальну сферу. Обсяг капіталовкладень в освіту, охорону здоров'я та надання соціальної допомоги скоротився на 6,4% та 49% відповідно [1].

Викладена інформація дозволяє зазначити, що протягом січня-березня 2010 року у розвиток економіки області підприємствами та організаціями за рахунок усіх джерел фінансування вкладено 336,5 млн. грн. капітальних інвестицій. Найвагомішу частку з них (76,9% від загального обсягу) становлять інвестиції в основний капітал (капітальне будівництво та придбання машин і обладнання). За січень-березень 2010 року підприємствами області було освоєно інвестицій в основний капітал на 38,7% менше відповідного періоду 2009 року. Найбільшу частку (51,8% або 134,1 млн. грн.) інвестицій в основний капітал, освоєно за рахунок власних коштів підприємств та організацій (табл. 1) [1].

Таблиця 1.

Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування за I квартал 2010 р.

Структура	Освоєно (використано) інвестицій в основний капітал	
	тис.грн.	у % до загального обсягу
Усього	258695	100,0
Кошти державного бюджету	1317	0,5
Кошти місцевих бюджетів	871	0,3
Власні кошти підприємств та організацій	134059	51,8
Кредити банків та інші позики	27106	10,5
Кошти іноземних інвесторів	2056	0,8
Кошти вітчизняних інвестиційних компаній, фондів тощо	—	—
Кошти населення на будівництво власних квартир	... ²	... ²
Кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	67445	26,1
Інші джерела фінансування	24661	9,5

Порівняно з попереднім роком обсяг надходжень інвестицій зменшився на 39,3%. Частка залучених і запозичених коштів, у тому числі кредитів банків, коштів іноземних інвесторів та інвестиційних фондів, у загальних обсягах капіталовкладень становила 11,3% (29,2 млн. грн.). Порівняно з минулим роком обсяги надходження знизились на 72,6%. За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 0,8% (2,1 млн. грн.) інвестицій в основний капітал, що на 80,4% менше показника відповідного періоду 2009 року [1].

Аналіз поданих оцінних чинників показав, що більшість інвестицій здійснюється власними коштами підприємств, оскільки кризовий стан економіки України відображає неієздатність держави фінансувати більшість інвестиційних проєктів. Це пов'язано з наявністю таких стримуючих чинників як дефіцит інвестиційних ресурсів, неконкурентоспроможність самого інвестиційного комплексу Херсонщини, значне скорочення попиту на вітчизняну продукцію унаслідок зниження доходів основної частини населення і конкуренції зовнішніх виробників. При цьому суттєво знижуються ціни на об'єкти інвестування, доходи учасників ринку знижуються до самого низького рівня, можливі навіть збитки в окремих сферах інвестиційної діяльності.

Така ситуація не дозволяє констатувати позитивні зрушення в інвестиційній діяльності регіону, але при цьому, на сьогоднішній момент на території Херсонщини з 2008 р. реалізуються інвестиційні проєкти за участю іноземного капіталу на таких підприємствах [2]: ЗАТ “Чумак” (розширення виробництва по вирощуванню та переробці сільськогосподарської продукції); ТОВ “Вішва Ананда” та сільсько-господарське ТОВ „Ведичне екологічно чисте сільське господарство “Махаріші” (розширення сільськогосподарського виробництва по вирощуванню продукції сільського господарства); ТОВ “Афіни” (оренда землі для вирощування сільськогосподарської продукції); ТОВ “Каховка промагро” (розширення виробництва, будівництво заводу з переробки соєвої продукції); ТОВ “Мотоконтинент” (оптова та роздрібна торгівля); ТОВ “Оптима-Юг” та ТОВ “Південний регіон” (операції з нерухомістю); ТОВ “Акваінвест КПМ”, ТОВ “Арабат-Груп”, ТОВ “Акватермал” (розвиток будівельної галузі, будівництво оздоровчих закладів у Генічеському районі).

Звертаючись до статистичних даних, у січні-березні 2010 року в економіку м. Херсона іноземними інвесторами вкладено 1,2 млн. дол. США прямих інвестицій. Основною формою залучення капіталу були грошові внески (98,3% вкладеного обсягу). У той же час капітал нерезидентів зменшився на 0,5 млн. дол. У цілому приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці міста, з урахуванням його переоцінки, утрат і курсової різниці, за січень-березень 2010р. становив 0,8млн. дол. (100,7% до обсягів на початок року). Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку міста, станом на 1 квітня 2010 року становив 115 млн. дол. США (57,9% до загального обсягу по області). В розрахунку на одного мешканця міста припадає 339,2 дол. США [1].

Інвестиції надійшли з 31 країни світу, при цьому на 5 з них припадає 91% їх загального обсягу. До п'ятірки найбільших країн-інвесторів входять: Кіпр, Нідерланди, Казахстан, Сполучене Королівство та Туреччина. Іноземні інвестиції вкладено в 131 підприємство міста. Найбільші обсяги з них, як ми

зазначили вище, зосереджено на підприємствах промисловості, будівництва, торгівлі та сільського господарства.

В цілому, за даними Головного управління статистики у Херсонській області, до п'ятірки районів та міст лідерів із освоєння інвестицій в основний капітал відносяться м. Херсон – 94,8 млн. грн. (36,6% від загального обсягу інвестицій), м. Нова Каховка – 226 млн. грн. (8,7%), Білозерський район – 26,3 млн. грн. (10,2%) та Цюрупинський район – 17 млн. грн. (6,6%) [1].

Відповідна ситуація дозволяє нам визначити основні проблеми: недостатній рівень інформаційно-роз'яснювальної роботи щодо доведення інформації до представників ділових кіл та широкого кола світової громадськості про соціально-економічні здобутки Херсонської області на шляху ринкових відносин; відсутність промоції області як регіону зі сприятливим інвестиційним кліматом; недостатні обсяги надходжень іноземних інвестицій.

Таким чином, проводячи оцінку інвестиційної привабливості Херсонської області, необхідно звертати увагу на такі чинники, як аналіз ступеня впливу найважливіших тенденцій та оцінки нестабільності у регіоні; аналіз факторів, що визначають попит, і оцінка можливих змін в існуючих тенденціях попиту; оцінка можливих змін у тенденціях рентабельності. Якщо говорити про інвестиційну привабливість підприємств, тут основним є: забезпеченість усіма видами ресурсів; наявність ринків збуту; наявність спеціального режиму інвестиційної діяльності; прогноз соціальних, економічних і технологічних умов області.

Врахування цих факторів дозволить підвищити привабливість як підприємств, так і області, рівень залучення інвестицій, перспективність її розвитку та вирішити економічні проблеми. Крім того, інвестиційні вкладення у пріоритетні галузі економіки міста сприятимуть наповненню споживчого ринку якісними товарами вітчизняного виробництва та зменшать відтік коштів за кордон, що надасть можливість спрямувати кошти на розширення та модернізацію виробничої бази місцевих підприємств.

Список використаних джерел:

1. Дані сайту Головного управління статистики у Херсонській області / <http://ks.ukrstat.gov.ua/>
2. Офіційний інформаційний сайт Херсонської обласної ради / [http : // oblrada.ks.ua/index.php?id=11396](http://oblrada.ks.ua/index.php?id=11396)

ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ

Зборовська Т.Е.

Інститут регіональних досліджень
НАН України

Дослідження особливостей розвитку мобільного зв'язку є надзвичайно актуальним завданням сьогодення, оскільки: по-перше, будь-яка людина в наш час не уявляє себе без використання цієї технології, яка забезпечує зручність у спілкуванні; по-друге, мобільний зв'язок використовується не тільки для

побутової комунікації, але й практично у всіх сферах економіки: оплата рахунків, здійснення комерційних операцій тощо; по-третє, важко переоцінити розважальну функцію мобільного зв'язку. При цьому, особливий інтерес викликає вивчення історії розвитку мобільного зв'язку, яка дозволяє встановити динаміку розвитку цієї галузі, виявити проблеми її формування, в тому числі в територіальному аспекті, визначити пріоритети її перспективного розвитку та маркетингові ходи для розширення аудиторії користувачів мобільним зв'язком.

Необхідно зазначити, що історія розвитку мобільного зв'язку започаткована у 1988 р., коли Генріх Герц у 1888 році відкрив спосіб створення електромагнітних радіохвиль. У 1895 році вчений Олександр Степанович Попов зробив доповідь, яка була присвячена методу використання електромагнітних хвиль для бездротової передачі електричних сигналів, що містять інформацію. У 1912 році було організоване Російсько-англійське радіотелеграфне товариство, в результаті чого були встановлені радіостанції в Москві, Одесі, Петербурзі та Варшаві. Перша система радіотелефонного зв'язку, що пропонувала послуги всім охочим, почала своє функціонування в 1946 р. м. Сент-Луїс (США). Наприкінці 70-х років почалися роботи зі створення єдиного стандарту стільникового зв'язку для 5 північноєвропейських країн - Швеції, Фінляндії, Ісландії, Данії і Норвегії. Експлуатація перших систем стільникового зв'язку цього стандарту почалася в 1981 р. На теренах колишнього СРСР яскравим прикладом початку розвитку мобільного зв'язку була перша в світі повністю автоматична дуплексна система професійного радіозв'язку з рухомими об'єктами «Алтай», яка створена Воронезьким НДІ зв'язку. Вона отримала Золоту медаль на Брюссельській міжнародній виставці в 1959 році. Довгий час «Алтай» був єдиною в країні системою рухомого зв'язку з виходом в телефонну мережу загального користування.

З метою розробки єдиного європейського стандарту цифрового стільникового зв'язку для виділеного в цих цілях діапазону 900 МГц в 1982 р. Європейська Конференція Адміністрацій Пошти та Електрозв'язку (CEPT) - організація, що об'єднує адміністрації зв'язку 26 країн, - створила спеціальну групу Groupe Special Mobile. Аббревіатура GSM і дала назву новому стандарту (пізніше, у зв'язку з широким розповсюдженням цього стандарту у всьому світі, GSM стали розшифровувати як Global System for Mobile Communications). Результатом роботи цієї групи стали опубліковані в 1990 р. вимоги до системи стільникового зв'язку стандарту GSM (тимчасове розподілення каналів, шифрування повідомлень і захист даних абонента тощо).

Америка проголосила свою концепцію - "Послуги персонального зв'язку", чи PCS (Personal Communication Services). Її метою був 50%-ний рівень залучення населення країни до 2000 р.

Історія становлення і розвитку мобільного зв'язку в Україні є порівняно короткою і складною. Після розпаду СРСР в країні збереглася потужна мережа електрозв'язку, яка значно відставала від розвинених країн як за рівнем технологій, так і за рівнем забезпечення попиту на послуги зв'язку. Незважаючи на це, вона слугувала доброю базою для розвитку галузі телекомунікацій. На основі наявних на той час відділень зв'язку у процесі реструктуризації протягом

1994-1996 років було виділено два основних об'єднання: Українське об'єднання поштового зв'язку «Укрпошта» та Українське об'єднання електрозв'язку «Укртелеком».

Протягом останніх років зазначена галузь в Україні демонструє одні з найвищих темпів росту. Варто зазначити, що зростання відбувається переважно у сфері надання послуг мобільного зв'язку, тоді як темпи росту абонентської бази та доходів операторів стаціонарного зв'язку уповільнюються. На українському ринку мобільного зв'язку присутні три великих оператори: ЗАТ «Український мобільний зв'язок» (UMC) і ЗАТ «Київстар Дж.Ес.Ем», які до 2005 року володіли близько 98% сукупної абонентської бази. У 2005 році на ринок вийшов новий сильний гравець - ТОВ «Астеліт», який за перший рік діяльності став третім національним GSM оператором мобільного зв'язку. Серед операторів стаціонарного зв'язку найбільшим є ВАТ «Укртелеком», який формує близько 80% доходів від надання послуг фіксованого зв'язку. Наявність цих потужних компаній та їх інвесторів призвело до збільшення капіталовкладення у розвиток зазначених вище компаній, що, у свою чергу, вплинуло на загострення конкурентної боротьби між операторами, в результаті тарифи на послуги мобільного зв'язку після 2003р. демонстрували тенденцію до стрімкого зменшення.

Підсумовуючи зазначимо, що бурхливий розвиток мобільного зв'язку обумовлюються перш за все науково-технічним розвитком та соціально-економічними факторами: саме ця галузь є економічно привабливою для суб'єктів господарювання. Подальший розвиток галузі визначатиметься ефективністю державного регулювання її розвитку. По це засвідчує, зокрема те, що у 2003 році були внесені зміни до Закону «Про зв'язок» (які згодом були враховані в новому Законі «Про телекомунікації»), що забороняли всім операторам зв'язку брати плату за вхідні дзвінки. Така зміна в законодавстві зробила мобільний зв'язок ще більш доступним для населення, однак, зменшила доходи операторів. Також не закрито питання Антимонопольним комітетом України стосовно скасування плати за з'єднання, котра присутня практично у всіх пакетах операторів. Необхідно зазначити, що державна впливає і надалі впливатиме на розвиток мобільного зв'язку і через видачу ліцензій та регулювання тарифів, яке може швидко змінити конкурентне середовище на ринку комунікацій України. Отже, необхідні нові наукові дослідження, які б відслідковували такі процеси, що дозволить розробляти заходи, спрямовані на покращення функціонування цієї галузі.

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Ігнатенко М.М.

Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв, м. Київ

Соціальна робота в аграрній сфері в наш час має важливе значення. Соціальний менеджмент найбільше відповідає вимогам сучасного суспільства,

тому вивчення його функцій та технологій є вкрай потрібним і перспективним завданням. Хоча родоначальниками соціальної роботи вважають західні країни, в певній мірі можна говорити і про вплив колишніх країн соціалістичного табору на організацію соціальної політики і соціальної роботи зокрема. Так, ще до появи системи соціальної роботи на Заході, в СРСР вже існувала і достатньо ефективно діяла система соціального забезпечення громадян. Конституція гарантувала право на працю, відпочинок, освіту, пенсійне забезпечення, не існувало безробіття, запрапа забезпечувала прожитковий мінімум. Достатньо ефективно працювала система допомоги малозабезпеченим, інвалідам, сім'ям з дітьми. Проте, соціальна сфера перебувала під жорстким ідеологічним контролем, функції соціальної допомоги, соціальної реабілітації, соціальної адаптації виконували працівники державних та ідеологічний структур (соцзабези, відділи в міськвиконкомах, партійних органах). Соціальна робота, як правило, виконувалася професіоналами, проте до неї залучалися і добровольці, які виконували громадські доручення, що були обов'язкові для кожної "радянської людини".

Галузі в яких проводилася соціальна робота:

- народна освіта;
- громадські організації (профспілки, Червоний Хрест);
- органи культури;
- медицина;
- органи внутрішніх справ.

Головною проблемою формування соціальної політики в аграрній сфері економіки на сучасному етапі розвитку української суспільства є переоцінка матеріального чинника, адже. Не зважаючи на важке економічне становище нашого суспільства, все ж сподіватися на вирішення соціальних проблем тільки шляхом матеріальних дотацій також не раціонально.

Крім матеріально-фінансових забезпечень, вимагає індивідуальний підхід до клієнта, а це вимагає відповідної соціально-професійної та психолого-педагогічної підготовки соціального працівника в аграрній сфері.

Ці функції підготовки соціального працівника взяла на себе соціальна педагогіка. Характер діяльності вимагає від соціальних працівників знань широкого кола питань: організація системи соціального забезпечення, відповідного законодавства, конкретних методів, форм і прийомів індивідуальної роботи з людьми.

Сфера діяльності соціального працівника є дуже широкою і не завжди може чітко окреслюватися, тому підготовка майбутніх спеціалістів цієї галузі обов'язкового передбачає, окрім академічного компоненту, - володіння науковими знаннями, - обов'язкову практику під керівництвом досвідченого наставника. Важливе значення надається також формуванню особистих психологічних якостей, рис соціального педагога і працівника, які відповідають вимогам професій, а також вміння контактувати, вести переговори, захищати інтереси клієнтів, співпрацювати з представниками суміжних професій, бути формальним і неформальним лідером тощо.

Сьогодні державну соціальну політику в аграрній сфері в Україні у різних сферах реалізують відповідні міністерства та відомства. У своїй діяльності вони

керуються Конституцією України, законами України, постановами Верховної Ради України, постановами і розпорядженнями Кабінету Міністрів України.

Маючи достатню інформацію про різні міністерства, відомства та установи, які повинні чим можуть допомогти людям, соціальні працівники повинні використати ці ресурси на користь клієнта, а результатом їхніх дій має бути перш за все професійне уміння застосовувати також різні технології, серед яких: соціальна діагностика, профілактика, адаптація, реабілітація, корекція, терапія, соціальна експертиза, прогнозування, соціальне посередництво, консультування, соціальне забезпечення, страхування, опіка й опікунокство, тощо.

Головним же у цьому має бути, вміння соціального працівника викликати в людині інтерес до повноцінного життя, підтримати в ній власні сили, і бажання творити своє життя самостійно. В цьому і проявляється найвища гуманістична цінність соціально-педагогічної роботи зокрема і соціальної політики в цілому.

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ СПОЖИВЧОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ

Карунос С.А.

Херсонський державний університет

Сучасний етап розбудови агропродовольчого комплексу України поряд зі становленням орієнтованих на сучасні ринкові принципи господарювання виробників, як необхідну передумову, передбачає розвиток інфраструктури продовольчих ринків.

Продовольчий ринок - це складна система суспільних відносин, що впливає на взаємовідносини усіх суб'єктів ринка, починаючи від виробництва продовольства, закінчуючи його споживанням і включає у себе: виробничу, посередницьку, постачальницьку, фінансово-кредитну, інформаційно-консультативну, розподільчо-логістичну діяльність, а також діяльність державних органів та місцевого самоврядування. В процесі свого функціонування він покликаний насамперед забезпечити стійкість продовольчого забезпечення населення. Визначення ролі і значення продовольчого ринка, як важливого фактора соціально-економічного розвитку держави потребує наукового обґрунтування побудови системи критеріїв і показників, що характеризують процес його розвитку. Це здійснюється на принципах системного підходу до його вивчення як єдиної складної динамічної системи, що забезпечує в процесі управління виробничими об'єктами комплексне рішення економічних, організаційних, науково-технічних і соціальних проблем.

Найважливішим чинником ефективного функціонування продовольчого ринку є його інфраструктура. На сьогоднішній день, інфраструктура продовольчого ринку в Україні є недостатньо розвинутою. А тому виникає ряд проблем, щодо взаємодії ринкових суб'єктів господарювання. В сучасній науковій літературі зустрічаються такі визначення ринкової інфраструктури: система підприємств і організацій, які забезпечують рух товарів і послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили; впорядкування системи аукціонної і

біржової торгівлі, яка формує дієздатний оптовий аграрний ринок за принципом попиту і пропозиції; система державних, приватних і громадських інститутів (організацій і установ) і технічних засобів, що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин, забезпечують їх ефективну взаємодію; сукупність інститутів, що забезпечують обіг різних товарів. Тому, під інфраструктурою ринку продовольчої продукції слід розуміти підсистему, яка обслуговує виробничо-збутовий процес в продовольчій сфері.

Виділяють такі елементи інфраструктури: аукціони, торгово-промислові палати, агроторгові дома, ярмарки, біржі, брокерські, страхові, аудиторські фірми, холдингові компанії та ін. (табл. 1). Основне їх призначення – це обслуговування взаємовідносин виробників товарів і їхніх безпосередніх споживачів.

Таблиця 1

Основні елементи інфраструктури ринку продовольства

Рух капіталів	Рух засобів виробництва і предметів споживання	Інформаційно-консультаційні послуги
фондові біржі	товарні біржі	інформаційно-консультаційні центри
страхові компанії	агроторгові дома	служби цінового моніторингу
комерційні банки	комерційні центри і компанії	науково-дослідні центри
агропромислово-фінансові групи	лізингові компанії	аудиторські компанії
кредитні спілки	агроторгово-посередницькі фірми	дорадчі служби

Важливим елементом інфраструктури є також маркетингові служби, як динамічні системи ринкової орієнтації. Такі служби діють у більшості підприємств, фірм, акціонерних товариств.

Більш вагомим елементом є біржі. Вони є організаційною формою ринку (на якому відбуваються вільна торгівля товарами) та вдосконалюють і полегшують переливання капіталів, виступають індикаторами ринкової орієнтації. Особливостями українських бірж, порівняно із західними, є малий статутний капітал, універсальність та низький рівень спеціалізації.

На сьогоднішній день є багато причин низького рівня розвитку інфраструктури продовольчого ринку. У зв'язку з цим, необхідно забезпечити укомплектованість відповідних структурних підрозділів з питань функціонального забезпечення розвитку продовольчого ринку; активізувати процес створення і належного функціонування агроторгових домів; збільшувати в регіонах кількість заготівельних пунктів сільськогосподарської продукції, виробленої в особистих селянських господарствах; формувати організовані оптові та дрібнооптові ринки сільськогосподарської продукції, як одного із базових елементів інфраструктури продовольчого ринку; розвивати кредитну кооперацію в сільській місцевості; удосконалювати нормативно-правове регулювання функціонування елементів інфраструктури ринку продовольства. Таким чином, забезпечення формування та функціонування інфраструктури продовольчого ринку, створення належних умов збуту сільськогосподарської

продукції, просування її на внутрішні і зовнішні ринки, формування реальних цін на продукцію, значною мірою сприятиме вирішенню економічних та соціальних проблем.

Головним напрямком розвитку продовольчого ринку є створення інфраструктури, що включає підприємства по заготівлі та зберіганню сільгосппродукції, торговельну мережу, наукові та науково-дослідні, інформаційно-консультативні установи та організації, а також фінансово-кредитні установи. Сьогодні в області налічується 44 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативи, що є досить низьким показником. Агроторгових домів – 15, а рекомендований рівень їх наявності – 19, хоча тут спостерігаються позитивні тенденції щодо збільшення кількості. Запровадження сучасних технологій біржової торгівлі знаходиться лише на початковому етапі. На недостатньому рівні розвинена оптова торгівля сільськогосподарською продукцією, хоча ці структури формують ринковий механізм ціноутворення на основі попиту та пропозиції.

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОНСАЛТИНГОВИХ КОМПАНІЙ

Кірносова М.В.

Одеський національний політехнічний
університет

Посилення конкуренції у світовій економіці призвело до різкого підвищення динамізму змін, що відбуваються на більшості ринків, тому невизначеність майбутнього і ризики можуть бути дуже великими. В таких умовах ефективно функціонувати можуть тільки ті суб'єкти господарювання, менеджмент яких шукає способи адаптації до постійно мінливих умов зовнішнього середовища, удосконалює управління й організацію в цілому.

Спроможність консалтингу сприяти дифузії нових управлінських знань і технологій призвела до швидкого розвитку цієї галузі економіки. Основний продукт консалтингових фірм – інтелектуальний потенціал консультантів: неординарні аналітичні здібності, знання в області організації та управління, знайомство з інноваціями в цій сфері та спроможність створити новий продукт, що має високий потенціал значних змін.

Таким чином, найважливішим фактором конкурентоспроможності консалтингової компанії є професійні кадри, що спроможні враховувати індивідуальність суб'єкту господарювання-клієнта, створювати інноваційні проекти, а не просто впроваджувати традиційні організаційні рішення.

Важливим є також підтримка гарної репутації. Її втрата, ігнорування етичних норм ведення бізнесу в угоду хвилинним вигодам часто призводить до ліквідації консалтингової фірми. Багато консалтингових фірм на своєму досвіді усвідомили необхідність підвищення відповідальності за послуги, які вони надають. Причому серед них є і досить відомі, як наприклад, Boston Consulting Group, Bain&Company [1, с. 34].

Формування ціни на послуги консалтингових компаній вимагає серйозного підходу. Внаслідок того, що їх продукт нематеріальний і ринок консалтингу в Україні тільки розвивається, то досить складно пояснити потенційному клієнтові, які цінності та вигоди він одержить, затратив визначену суму коштів. Якщо ціну завищено, консалтингова фірма ризикує втратити потенційні контракти. Якщо ціну занижено, у потенційного споживача можуть виникнути сумніви до якості та професіоналізму послуг, які надаються. Для обґрунтування вартості робіт деякі консалтингові фірми застосовують одиничні сконструйовані коефіцієнти, що зв'язують витрати на консалтинг і прибуток, отриманий клієнтом від їхньої роботи. У такий спосіб адекватність ціни оцінює, у першу чергу, клієнт. В зв'язку з цим, виключається витратний підхід, при якому сумують усі витрати і норму прибутку, після чого встановлюють остаточну ціну. Визначення ефективної ціни на даному ринку неможливо без аналізу конкуренції (у тому числі, співвідношення ціни та якості послуг) та взаємозв'язку ціни і попиту.

В країнах з розвинутою економікою ринок консалтингу великий і міцний. На вітчизняному ж ринку цих послуг існує багато проблем. Основні з яких: нерозвинута інфраструктура, багато компаній пропонують неякісні послуги, ринок не структуризований, відсутні об'єктивні оцінки результатів консалтингової діяльності, єдині стандарти і критерії роботи консультантів, недостатньо об'єктивної інформації про консалтингові компанії та їх роботу. Це впливає на формування низької довіри до працівників цієї сфери діяльності в цілому. Посилення конкурентоспроможності консалтингових компаній з професіональними спеціалістами буде витіснити з ринку неякісний продукт.

Як основні принципи конкурентоспроможності консалтингових фірм визначимо:

- пріоритет потреб ринку та надання якісних послуг. Зрозумілість свого місця на ринку, галузевої спеціалізації, правильне позиціонування компанії. Розрахунок реальних потреб замовників, індивідуальний підхід до потреб клієнта, професійне надання послуг, орієнтація на позитивний результат. Урахування обмеженості та ефективності використання ресурсів при впровадженні проектів.

- постійний професійний розвиток. Підвищення кваліфікації консультантів, заохочення до розвитку, участь в професійних заходах (конференції, семінари та ін.);

- інноваційність. Продукти власних розробок, унікальні проекти, ексклюзивність асортименту;

- інформаційна робота. Сайт з достатньою інформацією для потенційних замовників, що повинна бути структурована під проблеми клієнтів, а також прикладами, що вказують на позитивний досвід роботи фірми; присутність в інформаційних довідниках; зв'язки з громадкістю, участь в виставках, конференціях, круглих столах та ін.; використання реклами;

- лояльність до споживачів. Наприклад, додаткова безкоштовна допомога;

- адекватна цінова політика. Ціна на послуги повинна бути зрозумілою для замовників, відповідати складності та якості послуг;

- установка на розвиток. Наприклад, впровадження сучасних інформаційних технологій в структуру бізнес-процесів консалтингових фірм;
- етичне ведення бізнесу. Відповідальність за свою роботу, підтримка ділової репутації, в частковості, обов'язкове виконання умов конфіденційності;
- своєчасність та гнучкість. Швидка реакція на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі;
- вплив на ринок консалтингу. Сприяння розповсюдженню правдивої інформації, членство в професійних об'єднаннях.

Розвиток ринку консалтингу в Україні буде сприяти більш професійному веденню бізнесу та зростанню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Бисвас С. Руководство по управленческому консалтингу / С. Бисвас, Д. Твитчелл. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 288 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

Князева Е.А.
ОНАС им. А.С. Попова

Сегодня мировое сообщество подошло к новому этапу своего развития – построению информационного общества, в котором связь, в частности телекоммуникационная, играет первоочередную роль. При этом процесс разрушения старых механизмов экономического регулирования в телекоммуникациях происходит быстрее, чем создание новых, что порождает ряд проблем, среди которых:

1. Общеэкономические, связанные с происходящими экономическими реформами, изменениями в налоговой системе и т.п., что естественным образом отражается на деятельности телекоммуникационной сферы.

2. Организационно-институциональные. Это слабое взаимодействие между наукой, операторами и производителями средств связи, что влечет за собой снижение темпов модернизации сетей связи и внедрения новой, отвечающей мировому уровню, техники и технологии связи.

3. Политико-правовые. Развитие сферы телекоммуникаций усложняется политической нестабильностью и несовершенством правового поля, что сдерживает отечественных и иностранных инвесторов.

4. Социально-психологические. В Украине имеет место психологическое невосприятие происходящих изменений частью населения, что усложняет внедрение инноваций. Существует также различия в уровне доступа к телекоммуникационным услугам для городского и сельского населения.

5. Исторические. В СССР приоритет в развитии имели отрасли материального производства, а отрасли обслуживания, в том числе связь,

финансировались по остаточному принципу, что повлекло за собой значительное отставание развития телекоммуникаций от мирового уровня.

6. Внутриотраслевые. Это, в первую очередь, проблема устаревшего оборудования и необходимость замены аналогового оборудования на цифровое, что требует не только финансовых, но и интеллектуальных и временных затрат. Также имеет место проблема поиска источников новых доходов, связанная с постоянным увеличением затратной части, проблема отношений с потребителями, проблема качества услуг и обслуживания, а также проблема защиты окружающей среды.

7. Проблема формирования тарифов, в частности на общедоступные телекоммуникационные услуги (услуги фиксированной местной, междугородней и международной связи). Сегодня эти тарифы регулируются государством. Такой подход, с одной стороны, обеспечивает социальные гарантии на получение телекоммуникационных услуг всеми слоями населения по фиксированным тарифам, то есть соблюдаются конституционные права граждан на получение информации и принцип социально-этического маркетинга. С другой стороны, фиксация тарифов - это одна из причин того, что негосударственные операторы отказываются от предоставления общедоступных услуг. Поэтому национальный телекоммуникационный оператор практически в одиночку несет на себе груз предоставления общедоступных услуг, что закреплено в Законе Украины «Про телекоммуникации» и влечет за собой наличие убытков, так как затраты на предоставление общедоступных услуг преобладают над доходами, что подтверждается финансовыми результатами деятельности оператора.

Кроме того, национальный оператор, предоставляющий общедоступные услуги, помимо тарифообразования, сталкивается с проблемой содержания сети связи, поскольку чтобы предоставлять общедоступные услуги, оператору необходимо расходовать средства на развитие и поддержание работоспособности сети, то есть осуществить капитальные вложения. Вследствие этого у оператора сокращается количество доступных направлений инвестирования. При этом осуществленные инвестиции в развитие сети приводят не к получению дополнительных прибылей, а, опять же, к убыткам.

Для преодоления данной ситуации и выравнивания положения национального оператора в сфере предоставления общедоступных телекоммуникационных услуг был разработан законопроект формирования в Украине Фонда универсальных (общедоступных) услуг, аккумулирующего отчисления участников рынка, не предоставляющих общедоступные услуги. Выделенные средства будут направляться на возмещение убытков операторам, предоставляющим общедоступные услуги.

Функционирование фонда позволит привлечь к предоставлению общедоступных услуг негосударственных операторов, которые ранее не работали в данном сегменте рынка, поскольку за счет средств фонда будет осуществляться компенсация всем операторам, предоставляющим общедоступные услуги (не зависимо от формы собственности) разницы между себестоимостью и установленным тарифом.

С другой стороны, имеет место негативная реакция со стороны операторов, не предоставляющих общедоступные услуги. На этих операторов будет возложена дополнительная налоговая нагрузка в виде целевой надбавки к розничному тарифу на услуги в размере 3% от стоимости соответствующих услуг без НДС, что естественным образом поднимет тарифы на услуги и негативно отразится на конкурентоспособности этих операторов. Так, к примеру, если в тарифы на услуги мобильной связи, помимо НДС и налога в Пенсионный фонд, ввести налог в Фонд универсальных услуг, то суммарное налоговое давление на потребителя составит более 30%.

Таким образом, функционирование Фонда универсальных услуг поставит каждого оператора перед выбором: либо предоставлять общедоступные, надеясь на компенсацию возможных убытков, либо регулярно производить отчисления, повысив при этом тарифы с риском потери части потребителей.

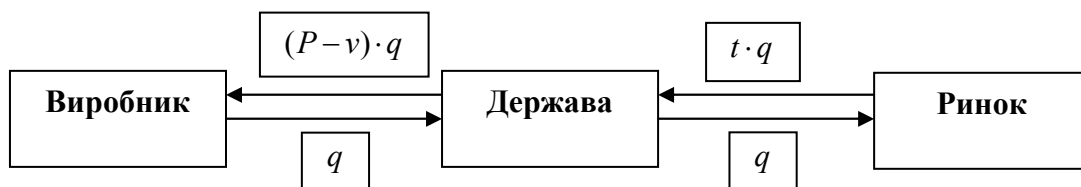
Наличие позитивных и негативных аспектов внедрения Фонда универсальных услуг приводит к выводу о целесообразности поиска других вариантов решения проблемы поддержки общедоступных телекоммуникационных услуг, предлагаемых мировой практикой, например, введения режима льготного налогообложения для операторов, предоставляющих общедоступные услуги.

ЗА І ПРОТИ АДВАЛЕРНОГО І СПЕЦИФІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ У ВИРОБНИЧІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

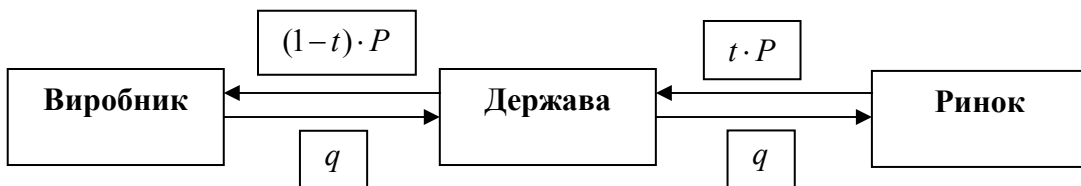
Кобець В. М.

Херсонський державний університет

Діяльність виробника на ринку суттєво залежатиме від податкової політики, яку проводитиме держава. Поведінка виробника буде змінюватися, в залежності від того, чи він сплачує фіксований податок за кожну одиницю реалізованої продукції (специфічний податок) (рис. 1), чи – відсоток від ціни кожної одиниці товару (адвалерний податок) (рис. 2).



**Рис. 1. Розподіл прибутку виробника
при встановленні специфічного податку державою**



**Рис. 2. Розподіл прибутку виробника
при встановленні адвалерного податку державою**

Оскільки держава є монополістом при зборі податків, то модель поведінки виробника при встановленні специфічного податку (рис. 1) відображатиметься у встановленні такого обсягу виробництва, за якого максимізуватиметься його прибуток:

$$\pi = P \cdot q - v \cdot q - T \cdot q \xrightarrow{q \geq 0} \max, \quad (1)$$

де π - прибуток виробника, q - обсяг продажу, P - ціна одиниці продукції, v - питома собівартість, T - величина специфічного податку.

Мета держави полягатиме у запровадженні такого розміру специфічного мита, щоб максимізувати величину податкових надходжень до державного бюджету (для спрощення припускається, що витрати на адміністрування податків – нульові):

$$B = T \cdot q \xrightarrow{T \geq 0} \max, \quad (2)$$

де B - сума надходжень до державного бюджету.

Розв'язком даної моделі є рівноважний розмір специфічного податку $T^* = \frac{b-v}{2}$ (визначений з умови оптимізації (2)), за якого прибутки від виробничої діяльності підприємства розподіляться у відношенні 1 до 2 між виробником і державою відповідно, тобто виробник одержить лише третину від загального розміру прибутку, решту (дві третини) отримає держава.

При адвалерному оподаткуванні цільові функції підприємства і держави відповідно запишуться у наступному вигляді:

$$\pi = P \cdot q - v \cdot q - t \cdot P \cdot q \xrightarrow{q \geq 0} \max; \quad (3)$$

$$B = t \cdot q \xrightarrow{t \geq 0} \max. \quad (4)$$

де t - величина адвалерного податку.

Залежність обсягу продажів підприємства від адвалерного податку матиме вигляд оберненої залежності: $q = \frac{1}{2c} \left(b - \frac{v}{1-t} \right)$. У цьому випадку рівноважна ставка адвалерного мита буде розв'язком рівняння $-b^2 t^3 + 3b^2 t^2 - (3b^2 + v^2)t + (b^2 - v^2) = 0$, одержаного у результаті оптимізації функції (3). Тоді рівноважна адвалерна ставка мита визначатиметься виразом (де $k = (v/b)^2$):

$$t^* = \sqrt[3]{-k + k \cdot \sqrt{1 + \frac{k}{27}}} + \sqrt[3]{-k - k \cdot \sqrt{1 + \frac{k}{27}}} + 1. \quad (5)$$

За допомогою імітаційного моделювання у системі символьних обчислень MAPLE при порівнянні рівноважних показників моделей оптимізації підприємства і держави для специфічного й адвалерного податків одержані наступні висновки:

- 1) доходи держави завжди більші при встановленні адвалерного податку, ніж специфічного;
- 2) прибуток виробника завжди вище при специфічному оподаткуванні, ніж при адвалерному;

- 3) обсяг продажів на ринку буде більше при адвалерному оподаткуванні, а ціна вище – при специфічному;
- 4) надлишок споживачів і суспільний добробут буде більшим для адвалерного оподаткування.

За даної структури моделі оподаткування доцільнішим для держави буде впровадження адвалерного податку, хоча контроль за ціною, як правило, провести складніше, ніж за обсягом продажів для специфічного оподаткування, що породжує необхідність подальших досліджень для визначення оптимального змішаного типу оподаткування підприємств державою.

Список використаних джерел:

1. Кобець В.М. Вплив цінової політики перевізника на рівновагу логістичної системи і доходи державного бюджету в умовах інформаційної асиметрії // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5. – С.113-119.
2. Шаблиста Л. М. Податки як засіб структурної перебудови економіки. — К.: Ін-т економіки НАНУ, 2000. — 219 с.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТЛОМ СІЛЬСЬКИХ МЕШКАНЦІВ

Коваленко І.В.

Херсонський державний аграрний університет

Формування ефективного механізму соціального розвитку села сьогодні неможливо без прискорення та збільшення темпів будівництва нового якісного житла для селян. В середині 60-х років тодішнім керівництвом країни було поставлене завдання забезпечення сільського населення України упорядкованим житлом, що не поступається, за своїми якісними показниками міським стандартам. Однак, у той час база сільської будівельної індустрії була орієнтована, в основному, на випуск конструкцій і деталей для 2-5-поверхових багатоквартирних будинків міського типу. Але такі будинки не відповідали особливостям життя сільських родин і слабо задовольняли їхні потреби. Вони швидко обростали саморобними господарськими будівлями, що порушувало санітарні норми та їх естетичний вид. Багато родин, проживаючі у таких будинках, будували собі інше житло на ділянках, що виділялися господарствами.

Сьогодні ж основними напрямками економічного і соціального розвитку Херсонської області на період до 2015 р. передбачається здійснити заходи щодо збільшення обсягів будівництва житла, в тому числі й у сільській місцевості. За обсягами введення житла в експлуатацію Херсонська область посіла у 2009 р. 19 місце серед інших регіонів. За цим показником вдалося випередити тільки Волинську, Кіровоградську, Миколаївську, Сумську та Чернігівську області.

Щодо забезпеченості житлом сільського населення, то в цілому, за останні п'ять років спостерігається поступове збільшення введення в експлуатацію житла у сільській місцевості, побудованого за рахунок коштів державного і місцевого бюджету, а також за рахунок аграрних підприємств. Якщо до 2003 р.

загальна площа житла у сільській місцевості зменшувалася і у 2003 р. досягла позначки у 22787 м², то вже у 2005 р. цей показник становив 37847 м², у 2006 р. – 41330 м², у 2007 р. – 44353 м², у 2008 р. – 56422 м², у 2009 р. – 67431 м². Необхідно відмітити, що фінансування будівництва житла у сільській місцевості на 74,8 % відбувалось за рахунок коштів аграрних підприємств; 8,9 % від загальної суми коштів належало обласному та місцевим бюджетам; 16,3 % - склали кошти населення[1, с. 32 - 33].

Велике значення для прискорення темпів сільського житлового будівництва мають заходи, спрямовані на стимулювання його розвитку за рахунок коштів населення. Реалізація цього варіанта у сучасних умовах не суперечить завданню вирівнювання умов забезпечення житлом міського та сільського населення. По-перше, у цей час й у місті росте питома вага кооперативного житлового будівництва. По-друге, залучення коштів сільського населення для житлового будівництва буде означати реалізацію споживчого попиту, що само по собі має велике економічне і соціальне значення. І, нарешті, по-третє, збільшення частки індивідуального будівництва в умовах сільської місцевості дозволяє задовольняти попит сільського населення на житло на значно більш високому якісному рівні. По-четверте, доцільно збільшити кооперацію коштів населення і сільськогосподарських підприємств.

Підтримка обсягів індивідуального житлового будівництва і залучення коштів населення на благоустрій житлового фонду села дозволять розкрити та використати істотні резерви особистих заощаджень і праці населення. Така підтримка протягом останніх років здійснюється Обласним фондом підтримки індивідуального житлового будівництва на селі за регіональною програмою „Власний дім”. Всього за період реалізації програми станом на 01.01.2010 р.: укладено кредитних договорів 3741 на суму 29957 тис. грн. (в т. ч. надано кредитів 28314 тис. грн.); поліпшено житлово-побутових умов (Програма / кредит) 3666 / 3289 сім'ям (в т.ч. за рахунок придбання, добудови 244 сім'ї, газиф. та водопостач. житла 3422 / 3045 сімей); прокладено газопров.та водопров. мереж (км / вулиць) 362 / 252; забезпечено подачею газу села, які не були газифіковані 19 сіл; надано кредитів багатодітним сім'ям (94 сім'ї); надано кредитів молодим сім'ям 737 сімей[2].

Потрібно, також, широко впроваджувати на селі сучасні методи обслуговування сільського житлового будівництва: з одного боку, це розповсюдження кооперативного будівництва, з іншого боку, індустрія обслуговування сільського житлового будівництва повинна передбачати

можливість для забудовників побудувати, провести реконструкцію або ремонт дома самотужки.

Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що подальший розвиток житлового будівництва та комунального господарства на селі повинен відбуватися у наступних напрямках: надання довгострокових пільгових кредитів індивідуальним сільським забудовникам; забезпечення упорядкування сільських садиб з урахуванням нових стандартів будови сільських територій, поліпшення їх забезпечення засобами зв'язку, електро-, газо-, тепло- та централізованого водопостачання і водовідведення; створення на місцевому рівні належної бази для експлуатації переданих у комунальну власність

житлових будинків з її фінансовим, кадровим та матеріально-технічним забезпеченням;

Вибираючи шляхи та форми поліпшення житлових умов сільського населення, необхідно виходити зі створення найбільш сприятливих передумов для реалізації функцій сільської родини, усіяко використовуючи, з цією метою, позитивні особливості сільських поселень.

Список використаних джерел:

1. Сільське господарство за 2009 рік. Статистичний збірник / За ред. Остапчука Ю.М. – К.: Держаналітінформ, 2010. – 366 с.
2. Статистичний щорічник Херсонської області за 2009 рік. / За ред. В. А. Вознюка. - Миколаїв: СПД Румянцева Г. В., 2010. - 503 с.

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В ОСВІТНІХ ЗАКЛАДАХ

Костюченко А.

Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

На початку нового століття прагнення до інтеграції в Європейську спільноту, усвідомлення необхідності реформ в освіті та поширення концепції соціального маркетингу в усіх сферах життєдіяльності призвели до відновлення інтересу до питання якості освіти. Зростаюче значення якості освіти зумовлене також переходом до Болонської системи, згідно якої якість освіти має бути забезпечена на наступних етапах: державна акредитація; зовнішня експертиза; зовнішня і внутрішня експертизи.

Роки дослідження даної проблематики призвели до появи різних підходів до оцінки якості освіти. На початку 90-х перехід від радянської системи освіти та соціально-економічні зміни призвели до нового інтересу до цієї теми. Зокрема задачам оцінки якості освіти та контролю отриманих знань приділяли С.І. Архангельський, В.П. Беспалько, В.Г. Вікторов, В.П. Андрущенко., М.В. Кисіль, Є.В. Сприрєв та інші.

Якість освіти являє собою багатогранну категорію, яка висвітлює різні кути освітнього процесу: соціальні, педагогічні, економічні, філософські, етичні тощо. Як зазначає В.Г. Вікторов, якість можна розуміти як показник розвитку суспільства у певному часовому вимірі [4]. Н. Селезньова розуміє якість вищої освіти як збалансовану відповідність вищої освіти різноманітним потребам, цілям, вимогам, нормам (стандартам), умовам [3]. Вчені дослідницького центру проблем якості розуміють під поняттям якість освіти – якість підготовки випускників ВНЗ з точки зору державних і суспільних потреб, а також потреб особистості отриманні вищої професійної освіти. На думку М.В. Кисіля в Україні наразі відсутні сертифіковані системи якості вищої освіти [2], тому для оцінки якості останнім часом широко застосовують різноманітні рейтинги. Потреба в створенні альтернативного рейтингу для оцінки якості ВНЗ

обумовлена об'єктивними причинами. Більшість експертів із даного питання сходяться на думці, що світові рейтинги мають фрагментарний характер щодо висвітлення якості підготовки фахівців та використовують недостатньо релевантну методологію. Недоліками є обмежена кількість критеріїв оцінки, методів збору даних і можливість їх неоднозначної інтерпретації. Щодо необхідності розробки нового критерію якості говорить той факт, що на засіданні Ради Європи було прийнято рішення у 2011 році скласти власний рейтинг кращих університетів світу.

Ми пропонуємо ряд критеріїв, які включають комплексну оцінку діяльності ВНЗ та охоплюють різні аспекти надання освітніх послуг.

Таблиця 1

Критерії оцінки якості освітніх послуг

Індикатор попиту	- кількість студентів у ВНЗ.
Індикатор науково-дослідницьких здобутків	- кількість посилань на наукові роботи, виконані в даному навчальному закладі; - кількість монографій та учбових посібників, виданих даним ВНЗ.
Індикатор кваліфікації та професійного росту викладачів	- доля викладачів, які підвищили кваліфікацію; - кількість викладачів, що захистили дисертації; - кількість викладачів, які отримали нові наукові звання.
Індекс академічної мобільності	- кількість виїздів за кордон фахівців, студентів; - частота приїзду іноземних фахівців; - кількість іноземних студентів, що навчається у ВНЗ; - кількість монографій та наукових статей, які видано за кордоном.
Індикатор організації науково-дослідницьких здобутків серед молоді	- кількість випущених аспірантів, що захистили дисертації; - рівень організації науково-дослідницької роботи студентів.
Індекс ефективності діяльності	- кошти за навчання громадян; - кошти за навчання іноземних студентів; - кошти від міжнародних проектів; - вартість обладнання, книжок, програмних продуктів; - кошти від технічної і благодійної допомоги.
Індикатор репутації ВНЗ серед роботодавців	- кількість угод з компаніями-роботодавцями; - кількість спільних проектів із працевлаштування студентів із зовнішніми організаціями.
Індикатор оснащеності	матеріально-технічне забезпечення.

Визначення якості ускладнюється безпосередньо суб'єктивізмом самого поняття, а також нематеріальністю послуг, довгостроковим ефектом від їх споживання, що створює підґрунтя для подальшого дослідження проблеми.

Список використаних джерел:

1. Андрущенко В.П. Роздуми про освіту: Статті, нариси, інтерв'ю. - К.: Знання України, 2005. - 804 с.
2. Оцінка якості вищої освіти / М.В. Кісіль // Вища освіта України. – 2005. – № 4 (14). –С. 82–87.
3. Проблема реализации компетентностного подхода к результатам образования / Н.А.Селезнева // Высшее образование в России. – 2009. – № 8. – С. 3-9.
4. Проблема управління якістю освіти / Вікторов В.Г. Мультиверсум. Філософський альманах. - К.: Центр духовної культури, - 2006. - № 52. – С. 52–54.

THE MACRO DETERMINANTS OF TRUST IN BANKS – A FIRST EXPLORATION

Tom Coupe

Kyiv School of Economics and Kyiv
Economics Institute

1) Introduction. One of the important victims of the 2007-9 financial crisis has been the trust in banks and financial institutions. Restoring this trust is seen by many an observer as a key element in getting the world economy back on track, as banks can only play their role of efficient allocator of capital if people indeed are willing to trust their money to the banks.

Even before the crisis, there was a large variation among countries in the extent to which people trust banks and financial institutions. In this paper we analyze the macro determinants of this kind of trust. While in the economics literature, trust has received quite a lot of attention (f.e. studies by Alesina and La Ferrara (2000), trust in banks has been ‘discovered’ only recently and the existing studies focus on the micro determinants of trust in banks.

Two studies focus on high trust countries. Mosh and Prast (2008) finds that over 90% of Dutch households trust the Dutch banking system. Only 15% ever considered a bank in the Netherlands can go bankrupt and few doubt that their bank will pay back their money. They find that age does not matter, that having knowledge about financial regulation increases trust but that more education in general reduces trust in the banks. Knell and Sixt (2009) study Austrian households and show that subjective variables like how an individual assesses the current situation and the future are the most important determinants if trust in banks. Reading a quality newspaper has no effect. Trust in banks in Austria is fairly high (70%) and the financial crisis had a relatively small negative effect on trust in banks in Austria. When a bank failed, trust decreased more in regions where this bank was more active.

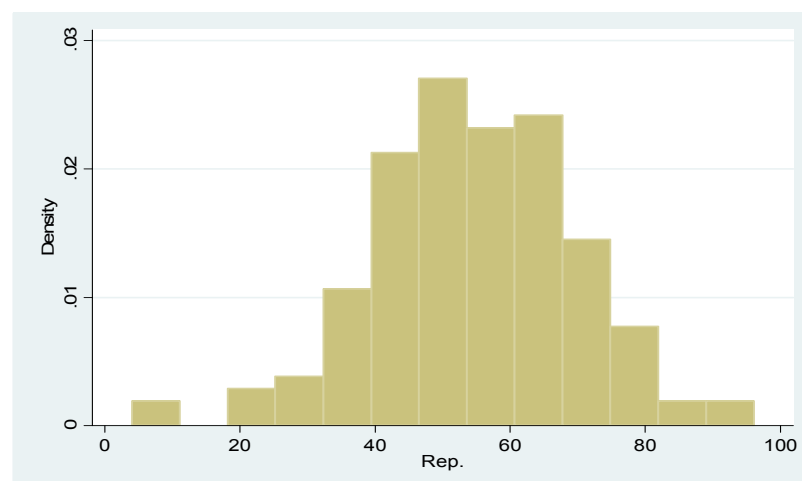
Mudd and Nalev(2009) study the case of Hungary, a country with a relatively low level of trust in banks. They show that people who lost money during a bank crisis are, 12 years later, more likely to expect a new crisis. For ‘informed people’, that is, those who are able to answer correctly a question related to the level of inflation, however, this is not true.

Some studies rather than studying the determinants of trust in banks, focus on the effects of low trust in banks. Osili and Paulson (2008) find that banking crisis have a long term effect – migrants who experienced a banking crisis while in their home country, are more likely not to have a bank account in the US.

In this paper we study the determinants of such trust in cross-sections of countries. Looking at many countries in a unified setting has the advantage, compared to single country studies, that we have more variation in the macro-economic circumstances and hence can get more precise estimates of the macro-determinants of trust in banks.

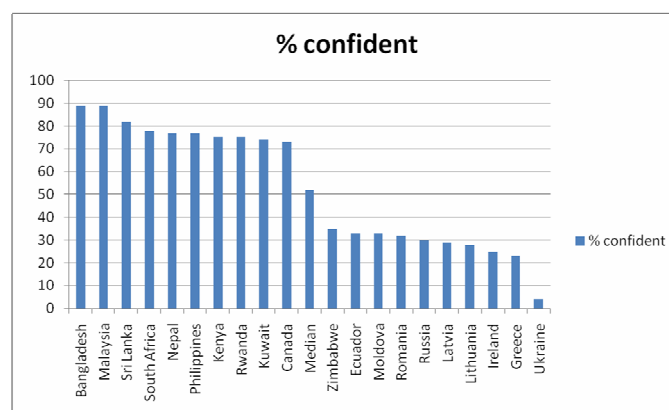
To get estimates of the level of trust in banks we use the Gallup World View dataset which brings together data from surveys in more than 100 countries. In these survey, respondents were asked whether they have confidence in ‘financial institutions or banks’, a question they can answer with yes or no. The Gallup World View database gives data from the most recent survey in a given country, the date of which varies from 2006 to 2008 and 2009 for most of the countries.

Graph 1 gives a histogram of the percentage of people that say they have confidence in financial institutions or banks, in a cross-section of 146 countries.



The average is 54.3 %, with 4% being the minimum and 89% the maximum percentage of respondents they say they have confidence in banks.

Graph 2 gives the the bottom 10 and the top 10 countries when we restrict the sample to countries for which we have 2009 data.



Note that the top performers are mainly developing countries and that the bottom countries are mainly transition countries.

The Gallup data also suggest there is little difference based on gender, but that younger people have slightly more (a couple of percentage points) confidence than older people.

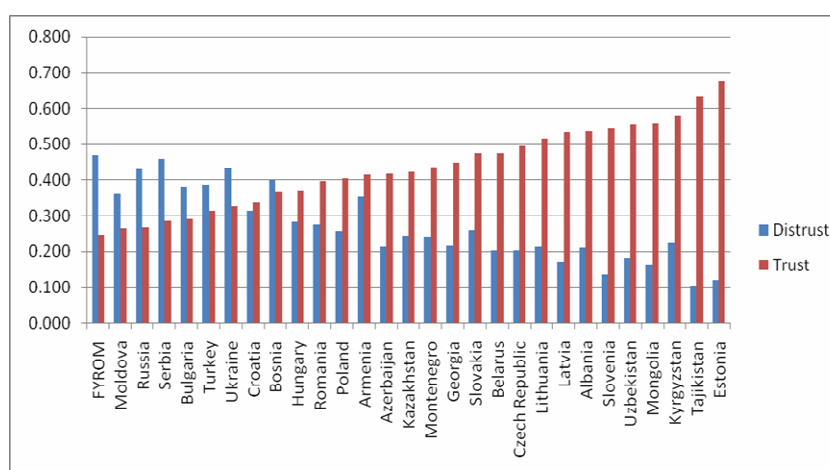
To focus a bit more on transition countries we can use the Life in Transition Survey of the EBRD (2006). That survey has the following question:

Q. 3.03 To what extent do you trust the following institutions? Banks and the financial system

Possible answers: Complete distrust, Some distrust, Neither trust nor distrust, Some trust, Complete Trust, Difficult to say

To summarize the data, we create two variables: a variable trust which is the percentage of people who choose 'Some trust' or 'Complete trust' out of those who give an answer different from 'difficult to say'. And a variable distrust which is the percentage of people who choose 'Some distrust' or 'Complete distrust' out of those who give an answer different from 'difficult to say'.

Graph 3 - Trust in Banks and the Financial System

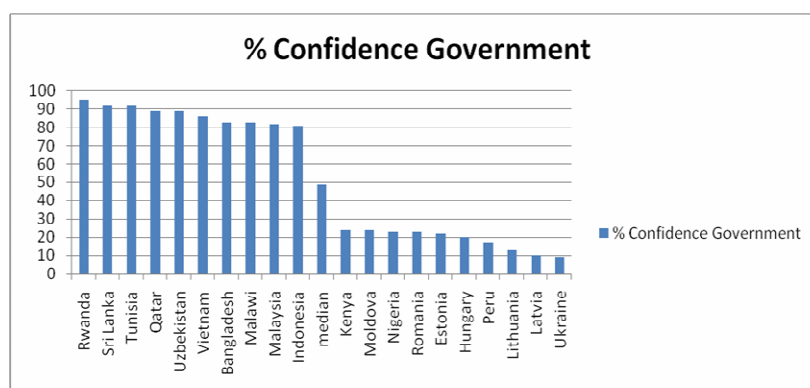


The variation in the level of trust is substantial, from about 25% in Macedonia (FYROM) to about 55% in Estonia. The high trust in countries like Uzbekistan, Mongolia, Kyrgyzstan and Tajikistan is noteworthy, but a clear explanation of why trust varies over countries is hard to extract just from this ranking of countries.

Note that this survey was done in 2006, before the crisis. As far as Ukraine is concerned, we thus see a clear decline from 2006 (EBRD survey) to 2009 (Gallup Survey). Data from GFK (see presentation slides) also confirm this but also show a small increase in trust at the end of 2009. The GFK data also show the general problem of lack of trust in Ukraine: not only do Ukrainians not trust banks, they also do not trust the government and the governmental institutions.

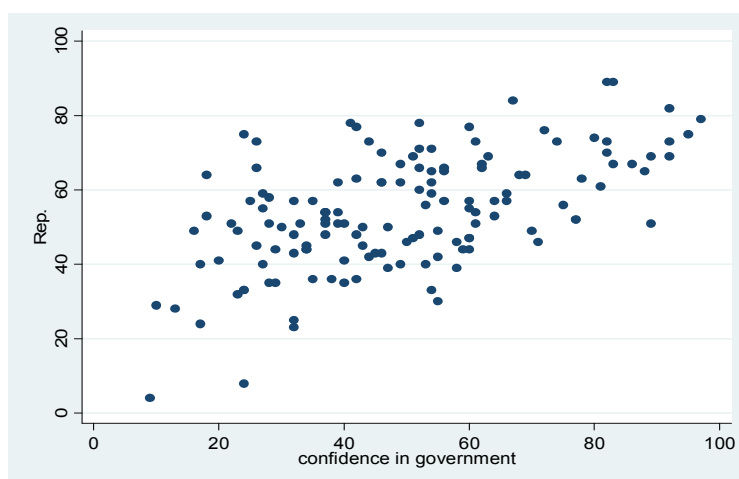
2. How can we explain this variation in trust over countries – some suggestive evidence? Confidence in banks can be influenced by whether one trusts the government to do the right thing when a crisis happens. The same Gallup World View also includes a question on such trust in government.

Graph 4 gives the bottom and top 10 of trust in government



One can see again the clear correlation between trust in banks and trust in government – many of the countries in the top 10 of trust in banks are in the top trust of government and the same is true for the bottom. An interesting exception is again Estonia which scores bad in terms of trust in government but average in terms of trust in banks (the same is true for Kenya and Nepal). In contrast, Russia and Ecuador score bad in terms of trust in banks, but average in terms of trust in government.

Figure 5 provides a scatter plot with the percentage of respondents saying they trust government on the x axis and percentage of respondents saying they trust banks on the Y axis.



Clearly, these 2 variables are strongly correlated, though it is hard to distinguish causality and correlation here. Trust in banks can stimulate trust in government or vice versa. Or a third variable can influence both.

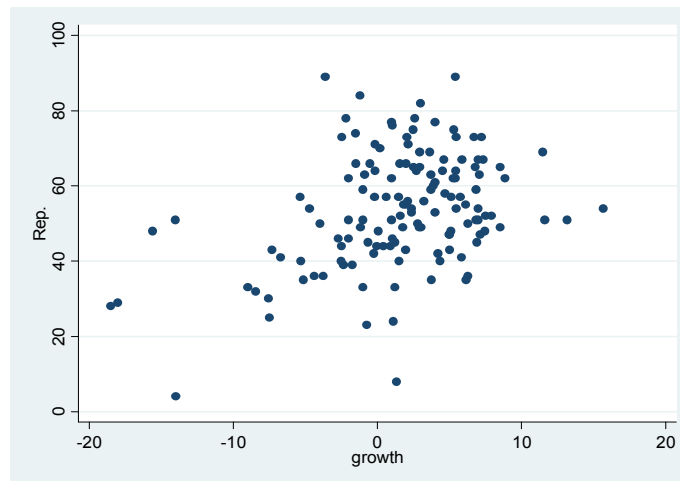
One more possible explanation for the bottom countries might be the presence of a past traumatic experience. Laeven and Valencia (2008) identify 124 systemic banking crises over the period 1970 to 2007, which they define as “a country’s corporate and financial sectors experience a large number of defaults and financial institutions and corporations face great difficulties repaying contracts on time. As a result, non-performing loans increase sharply and all or most of the aggregate banking system capital is exhausted. This situation may be accompanied by depressed asset prices (such as equity and real estate prices) on the heels of run-ups before the crisis, sharp increases in real interest rates, and a slowdown or reversal in capital flows. In some cases, the crisis is triggered by depositor runs on banks, though in most cases it is a general realization that systemically important financial institutions are in distress.”

They look into details of 42 of these crises and find that in 13 cases (25%), losses were imposed on depositors. Out of these 13, 6 had small to moderate losses for depositors, 7 had large losses among them the Ukrainian 1998 crisis. Five out of the bottom 10 of the Gallup Poll are among this ‘losses to depositors’ countries. At the other side, Estonia had a case of large depositors losses in 1992 but it’s in the middle of the Gallup poll ranking.

Given that losses to depositors seem to have such a long term negative effect (these crises were in the nineties, the trust measured in 2009), avoiding such losses seems important. One important trust enhancing measure is having a well funded (credible) deposit insurance system. To some extent, such deposit insurance can be imported, if foreign mother banks would protect all their depositors

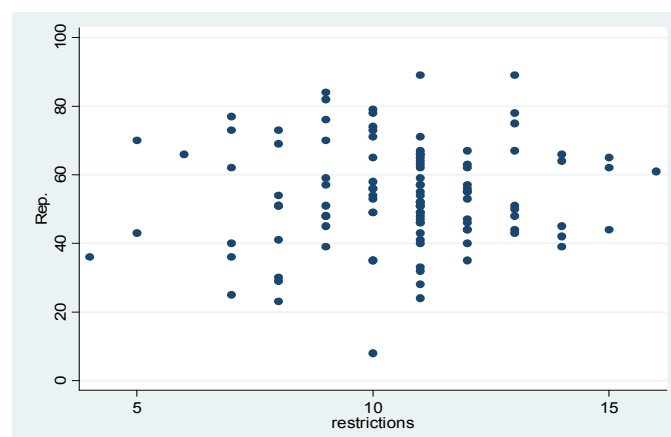
The current economic climate is another candidate that can explain trust – if a country does bad, one can lose trust in a country’s institutions

Figure 6 clearly shows this relationship between the gdp growth in the year of the survey and the confidence in financial institutions and banks.



Here again one can argue about the causality – a trust crisis will negatively affect economic growth. Growth one year before confidence was measured is indeed less, but still positively correlated with confidence (0.22 vs 0.36).

Does regulation help? We can use a measure of regulation from Barch et al (2008) which reflects the degree to which the activities of banks were regulated in 2006 (the higher this measure the more there is regulation) to see whether trust is related to regulation (figure 7).



This graph suggests there is little evidence that more regulation will increase the trust in banks

3. Conclusion

- Lots of Variation in Trust, Ukraine scores particularly bad
- Trust in Banks is important → support economic growth
- Trust in banks can possibly be supported through
 - Improved institutional environment
 - Avoiding ‘trauma’ (credible deposit insurance)
 - Economic success
 - Regulation?

4. References

Alesina, Alberto and Eliana La Ferrara (2000), the determinants of trust, NBER Working Paper 7621

Barth, James R. ,Gerard Caprio, Jr. and Ross Levine (2008), Bank Regulations Are Changing: For Better or Worse?, World Bank Policy Research Working Paper 4646

Knell, Markus and Helmut Stix (2009), Trust in Banks? Evidence from normal times and from times of crises, Oesterreichische Nationalbank working paper 158.

Laeven, Luc and Fabian Valencia (2008), Systemic banking crises: a new database, IMF Wp/08/224

Mosh, Robert and Henriette Prast (2008), Confidence and Trust, Occasional Studies vol.6 nr. 2 , De Nederlandsche Bank

Mudd Shannon and Neven Nalev (2009), Once bitten, twice shy: experiences of a banking crisis and expectations of future crises, William Davidson Institute Working Paper Number 969

Osili, Una Okonkwo and Anna Paulson (2008), Bank Crises and Investor Confidence,

Federal Reserve Bank of Chicago WP 2008-17

ІННОВАЦІЙНО-ОСВІТНЯ СФЕРА – ОСНОВА СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Куценко В.І.

Рада по вивченню продуктивних сил
України НАН України

Як свідчить не лише зарубіжний, але і вітчизняний досвід, інноваційно-освітня сфера сприяє сталому розвитку економіки. Тому в умовах фінансово-економічної кризи функціонування інноваційно-освітньої сфери має бути зорієнтована на забезпечення стратегічного розвитку, на задоволення не лише нинішніх, але й майбутніх потреб економіки, суспільства і населення. Останнє можливе за умов реалізації багатоканальних системних зв'язків закладів освіти із суб'єктами економіки – промисловості, бізнесу, соціальної сфери тощо. Тобто освіта має стати невід'ємним атрибутом формування нової економіки, а заклади освіти мають природним шляхом „вбудовуватись” в програму соціального, економічного, галузевого розвитку. А це можливо, як свідчить світовий досвід,

лише в умовах посилення ролі науково-освітнього потенціалу. Сформований ресурс нині є недостатнім для забезпечення потреби економіки та суспільства.

Для виявлення цього необхідно визначити рівень доступності освіти, під якою розуміємо ми не стільки характеристику масштабів, скільки співвідношення останніх з територіальними ресурсами.

В умовах посилення дисбалансу між попитом і пропозицією робочої сили на ринку праці важливим напрямом розвитку освіти стає зміцнення інституційної бази додаткової професійної освіти. Розширення мережі цих закладів, включення цього сегмента освіти в освітній комплекс на правах повноцінного його комплексу – це шлях до розширення доступності освіти, надання можливості людині з базовою професійною освітою знайти своє місце уже в найближчому майбутньому.

Останнім часом абсолютні і відносні показники фінансування освіти зростають. Якщо в 2000 р. загальні видатки на освіту складали 7085,5 млн. грн., то в 2009 р. – 66773,6. Це у 9,4 рази більше. Частка ВВП за зазначений час збільшилась з 4,2% до 7,3%. Суттєво зросла і частка ВВП на вищу освіту, досягши у 2009 р. 2,3%. Однак це значно менше, ніж у будь-якій країні Європи. Приміром, в Ісландії цей показник досягнув 8,4%, у Кувейті – 8,2, у Данії – 7,1, у Швеції – 7,0% [2].

Недофінансування освіти з боку держави, що має місце в Україні, негативно позначилось на економічному розвитку країни. Дослідження, наведені Національним центром якості освіти персоналу США, приміром, показали, що 10-процентне збільшення витрат на зростання освітнього рівня працівників підвищує їх продуктивність праці на 8,6% [1, с. 96]. Саме за рахунок системи освіти і базуючих на ній наукоємних галузей країни світу отримують до 40% валового національного продукту.

Проте, як свідчить світовий досвід, цього можна досягти лише за умов модернізації освіти, забезпечення інноваційної траєкторії її розвитку. Адже нова економіка ставить високі вимоги до рівня кваліфікації робочої сили. Водночас спостерігається скорочення життєвого циклу знань, умінь і навиків. Як наслідок цього, все більш важливим стає неперервна освіта, сформована на інноваційній основі. В Україні, як свідчить статистика, постійно зростає мережа підприємств, які виробляють продукцію для зарубіжних країн, чи спільно виробляють з іншими компаніями. В цих умовах зростає попит на висококваліфіковані кадри. Останнього вимагають і нові технології, що впроваджуються на виробництві.

Сьогодні вкрай важливим є залучення в освіту приватних інвестицій. Цьому, як свідчить досвід багатьох європейських країн, має сприяти стимулювання бізнесу, зокрема через пільгову систему. У Франції, приміром, державні дослідницькі гранти надаються в першу чергу проектам, які реалізуються спільно з приватними компаніями. У Швеції існують різні державні структури, дослідницькі ради, фонди, що видають гранти на розвиток співробітництва ВНЗ з місцевою владою та бізнесом. Досвід багатьох країн свідчить, що має бути збільшена активна участь бізнесу у фінансуванні не лише прикладних, але й фундаментальних досліджень. З цією метою слід активніше залучати бізнес до викладання у державних вищих навчальних закладах, зокрема, експертів із сфери промисловості, а також до створення спільної

інфраструктури для прискорення впровадження інновацій в усі навчальні заклади.

Останнім часом, як свідчить статистика, все активніше проявляється участь різних позабюджетних видів фінансового забезпечення освіти в Україні. Проте значна частина з них не носить системного характеру. Зокрема, грантова система підтримки освіти частіше носить хаотичний характер і практично позбавлена цілісної стратегічної направленості на розвиток і підтримку суб'єктів сфери освіти. Саме такий підхід сприяє формуванню освіти на інноваційні основі, яка включає не лише використання в навчальному процесі сучасного обладнання – комп'ютерів, але і нових інноваційних програм, авторських підручників, експериментальних площадок, забезпечення гуманізації освіти, перехід до нової моделі освіти – сфери, в якій формується світогляд людини, модель її поведінки, почуття відповідальності перед майбутніми поколіннями. Все це вимагає формування такої освітньої траєкторії, що передбачає:

- інноваційність освітнього розвитку. Це зумовлено, перш за все, тим, що освіта відіграє ключову роль у розвитку суспільства. Впровадження інноваційних освітніх технологій дозволить виховати майбутніх працівників економіки, здатних до економічних перетворень на своїх робочих місцях;

- орієнтацію підготовки кадрів на потреби суспільного розвитку;

- забезпечення в освітньому розвитку динамізму та гнучкості. Такий підхід дозволяє активно реагувати на ті зміни, що відбуваються в суспільстві;

- сприяння розвитку освіти на комплексній та системній основі.

У підвищенні якості підготовки кадрів важлива роль відводиться професорсько-викладацькій складові. Як відомо, в 90-і роки радикально змінилась система цінностей на ринку праці, відбулась маргіналізація праці викладача. Появились негативні зрушення в оплаті праці, нормування, виникло непорозуміння його специфіки серед керівників навчальних закладів. Все це зумовило зниження якості підготовки кадрів. Цьому сприяло і те, що кадрова політика вищих навчальних закладів. На кадрову складову, зокрема, впливає неправильне нормування організації праці. Працю викладача ВНЗ нерідко ототожнюють з працею виробничого працівника, не враховуючи ту особливість, що викладач працює не лише в аудиторіях, а й під час підготовки до лекцій, семінарських занять, написання навчально-методичних робіт. Тобто, робочий день викладача щоденно триває не менше 12 годин.

Низький рівень оплати праці є однією з причин появи такого негативного явища у сфері освіти як пошук додаткового заробітку і понадінтенсифікації праці. Для порівняння зазначимо: середні доходи професора країн ЄвроСоюзу складають 60-80 тис. дол. у рік, у США – 80-120 тис. дол., в Україні – 4-5 тис. дол. Світова практика свідчить, що освіту не можна зробити перспективною галуззю для кар'єри та самореалізації молодих дослідників і викладачів, якщо збережуться неконкурентні соціальні умови. При недостатньому навантаженні викладачі, нерідко, беруться за викладання максимальної кількості дисциплін, що, безперечно, негативно позначається на якості підготовки фахівців, на ефективності їх праці та забезпеченні сталого розвитку економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Ангаева А.Б. К вопросу модернизации системы высшего образования России / А.Б. Ангаева // Экономика и управление. – 2009. – №3(43). – С. 96.
2. Доклад о развитии человека 2007/2008: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/medin>. HBR 2007/2008 EN Complete.pdf

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ТОВАРНОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ

Лазебна І.

Київський національний
торгово-економічний університет

Конкурентне середовище сфери товарного обігу являє собою сукупність умов та чинників, котрі визначають і впливають на розвиток конкуренції в даному секторі економіки, тобто в сфері товарного обігу. Так, основними елементами конкурентного середовища товарного обігу є такі: кількість та якість реальних та потенційних суб'єктів торговельної діяльності, їх фінансова, матеріально-технічна, технологічна та інформаційна база, цілі та ефективність конкурентної стратегії, маркетингової та споживчої політики, кількість покупців, їх потреби та поведінка, особливості менталітету; характер взаємодії учасників ринкового процесу та інтенсивність конкуренції; стан та особливості інституційної та ринкової інфраструктури, а насамперед – наявність та якість правових та юридичних норм, що регламентують ринкову поведінку суб'єктів господарювання, розвиненість соціальних інститутів контролю.

Фактори інтенсифікації формування конкурентного середовища в торгівлі можна визначити і згрупувати як: посилюючі фактори (роздержавлення і приватизація, а також утворення нових організаційних структур, низька диференціація товарів і послуг, застосування диверсифікації та інших інструментів конкурентної боротьби, низькі бар'єри вступу в галузь і виходу з неї та ін.); послаблюючі (скорочення кількості підприємств роздрібною торгівлі, низька забезпеченість населення торговельною площею, несприятлива податкова політика уряду та інші). Серед визначених факторів, що здійснюють вплив на формування конкурентного середовища, акцентується увага на таких, як створення та розвиток нових організаційних структур у торгівлі, диверсифікація діяльності торговельних підприємств.

Займаючи ключове місце у системі господарських зв'язків між виробником і споживачем, виконуючи ряд важливих соціально-економічних функцій, торгівля й товарний обіг зокрема являють собою одну із провідних галузей, успішний розвиток якої визначає прогрес суспільства і є однією із складових конкурентного середовища товарного обігу.

На розвиток та формування сфери товарного обігу впливають як виробник, формуючи пропозицію товарів, так і споживач, формуючи попит на товар, а також правова та економічна ситуація в країні, проблеми реалізації товару є

проблемою економічного розвитку, узгодження інтересів усіх учасників економічного процесу.

Головними суб'єктами є: підприємства, держава, домогосподарства та ринок, що включає в себе сферу торгівлі, зокрема оптову та роздрібну ланки. Кожний з трьох суб'єктів товарно-грошових відносин постачає на ринок товари, що є їхньою власністю, де здійснюється процес купівлі-продажу цих товарів, таким чином і відбувається формування конкурентного середовища товарного обігу.

Вважаємо, що механізми та шляхи розвитку конкурентного середовища повинні базуватися на економічних принципах: єдності середовища – правила роботи на ринку повинні бути одноманітними на всій території, проведення єдиної конкурентної політики України; вільної економічної діяльності – рівність прав суб'єктів підприємницької діяльності, недоторканість власності; державної підтримки добросовісної конкуренції – держава виступає форматором створення ефективного конкурентного середовища товарного обігу; захисту конкурентного середовища товарного обігу – застосування нормативно-правового забезпечення, щодо попередження, обмеження та припинення монополістичної діяльності та недобросовісної конкуренції в сфері товарного обігу.

Конкурентне середовище є саморегульованим, і таким, що розвивається самостійно як явище, але напрями його розвитку значною мірою можуть бути скореговані державою. З огляду на це фундаментом посилення конкурентних переваг торговельних підприємств є законодавчо-правове регулювання конкурентного середовища. Значення держави як регулювального органу, який стримує монополістичні тенденції і сприяє розвитку конкурентних відносин, полягає в створенні системи заходів щодо заохочення змагальності на ринку, яка стимулюватиме ділову активність та підтримку дотримання принципу рівних можливостей.

Для розвитку сприятливого конкурентного середовища товарного обігу в Україні, необхідно підтримувати такі умови: множинність продавців однорідної продукції, розвиток малого і середнього бізнесу; наявність ринку нерухомості і землі, чітких правових норм, стійких грошової та фінансової систем, стимулюючої податкової, кредитної, цінової і зовнішньоторговельної політики (вдалої протекціоністської політики держави у сфері внутрішнього ринку); ліквідація бар'єрів для входу на ринок нових господарюючих суб'єктів; контроль запобігання монополістичної діяльності господарюючих суб'єктів і припинення проявів недобросовісної конкуренції; забезпечення вільного доступу до інформації про товари та ціни.

Одним із шляхів одержання конкурентних переваг для конкурентоспроможних систем у сфері товарного обігу є диверсифікація. Диверсифікація – система заходів, які спрямовані на розширення та оновлення діяльності підприємства. У конкурентному середовищі товарного обігу, що формується, диверсифікація діяльності підприємств набуває широкого розповсюдження, зокрема торгівлі.

Важливу роль у створенні конкурентного середовища товарного обігу в Україні відіграв малий і середній бізнес. Тому державна підтримка малого і

середнього підприємництва має дуже важливе значення для формування ефективного конкурентного середовища товарного обігу. Але у зв'язку із вступом України у Всесвітню торговельну організацію тиск іноземної конкуренції зріс. З метою мінімізації негативних наслідків цього необхідно, щоб українські ринки відкривалися поступово. У той же час узгодження конкурентної і зовнішньоекономічної політики передбачає недопущення підтримки за допомогою високих митних тарифів неефективних вітчизняних підприємств.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ОЦІНКИ КРИТЕРІЇВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ

Лиса О.

Інститут регіональних досліджень
НАН України

Основною метою діяльності державної системи є забезпечення соціально-економічного розвитку територій. На сучасному етапі розвитку економіки України виникла об'єктивна необхідність активізації інвестиційної діяльності, адже саме вона є вирішальною ланкою всієї економічної політики держави, яка забезпечує стабільне економічне зростання. Інвестиції в економіку є одним з джерел розвитку економічної системи. Для оцінки перспектив надходження інвестицій використовують термін інвестиційна привабливість регіону. Оцінка інвестиційної привабливості регіону дає можливість встановити позитивні та негативні тенденції інвестування в регіоні [1, с.156], тому проблеми, пов'язані із інвестиційною привабливістю територій, мають дуже велике значення у системі державного управління.

У той же час забезпечення якісного менеджменту проблеми є неможливим без її моніторингу, аналізу і прийняття вчасних управлінських рішень. Тобто побудови якісної інформаційної системи, що дозволяє збирати, обробляти, узагальнювати інформацію стосовно відповідної проблеми та вчасно передавати особам, що приймають відповідні управлінські рішення. Окрім того недостатньо створити у регіоні привабливі умови для інвестиційної діяльності, необхідно забезпечити розповсюдження інформації в цільові групи потенційних інвесторів.

Інвестиційна привабливість регіону є важливим індикатором соціально-економічного розвитку, завдяки якому потенційні інвестори приймають рішення про інвестиції у промисловість даного регіону і тим самим сприяють розвитку соціально-економічного середовища. Інвестиційне середовище вимагає поглибленого дослідження, оскільки воно відіграє ключову роль в економіці держави [3, с.8]. У зв'язку з цим інвестиційна привабливість регіону може розглядатись як критерій оцінки діяльності органів влади. З цього випливає потреба в узагальненні і доведенні до широкого загалу (основних акціонерів такої структури, як держава) результатів діяльності влади в напрямку формування привабливого інвестиційного середовища в регіоні.

Поглиблення і розвиток теоретичних та прикладних методів інформаційного забезпечення управлінських рішень у галузі соціально-економічного розвитку регіону допомагає вирішити такі завдання: проаналізувати і узагальнити існуючу методiku інформаційного забезпечення управлінських рішень в органах влади; розкрити сутність і зміст інформації та інформаційного забезпечення управлінських рішень; проаналізувати процес прийняття управлінських рішень у сфері забезпечення і підвищення рівня інвестиційної привабливості регіону; проаналізувати процес просування соціально-економічної інформації в регіоні; проаналізувати процес розповсюдження інформації її потенціальним споживачам; розробити і запропонувати оптимальну модель інформатизації діяльності органів влади в сфері забезпечення відповідного рівня інвестиційної привабливості регіону.

Інформаційні системи створюються і розвиваються для обслуговування практично всіх основних сфер діяльності сучасного суспільства. Одним із напрямків створення відповідної інформаційної системи може бути діяльність у галузі залучення інвестицій в економіку регіону та створення іміджу, привабливого для інвестицій регіону.

Основними завданнями створення сучасної інформаційної системи мають виступати: збір, аналіз та узагальнення статистичних даних відповідно до визначених критеріїв інвестиційної привабливості регіонів; створення бази даних інвестиційно-привабливих об'єктів регіону; забезпечення осіб, що приймають управлінські рішення, науково обґрунтованими індикаторами динаміки змін в інвестиційному середовищі регіону; забезпечення осіб, що приймають управлінські рішення, науково обґрунтованими моделями для прийняття рішень; забезпечення суспільства достовірною інформацією стосовно інвестиційного середовища в регіоні, його динаміки та впливу на соціально-економічний розвиток регіону; забезпечення розповсюдження інформаційних потоків в основні цільові групи потенційних інвесторів (внутрішні та зовнішні інвестори); забезпечення потенційних інвесторів повною та обґрунтованою інформацією достатньою для прийняття рішень про інвестиції в регіон.

Алгоритм інформаційної системи адміністрації обласного рівня має виглядати наступним чином:

1. Збір та попередня обробка первинної інформації відбувається на двох рівнях: місцеві органи самоврядування; обласне управління статистики. Дані, отримані в ході першого етапу, потрапляють до вхідного блоку інформаційної системи, де відбувається їх відображення відносно визначених критеріїв, обробка первинних даних і формування блоків БД.

2. Інформація потрапляє особі, що приймає рішення. Користувач аналізує інформацію і приймає рішення стосовно її подальшого використання.

3. Організація зворотного зв'язку.

Інформаційна система моніторингу інвестиційної привабливості регіону має забезпечити динамічний моніторинг існуючої ситуації і дозволити: отримувати об'єктивні дані стосовно стану інвестиційної привабливості регіону; проводити оцінку та аналіз отриманих даних; проводити міжрегіональні та міждержавні порівняння; приймати відповідні управлінські рішення; обґрунтувати пріоритетні заходи стосовно покращення рівня інвестиційної

привабливості регіону; забезпечити інформацією населення області та міжнародне суспільство (в першу чергу потенційних інвесторів).

Список використаних джерел:

1. Бутко М. П. Інвестиційна домінанта сталого розвитку регіону в умовах інтеграції : [монографія] / М. П. Бутко, О. Ю. Акименко // Ніжин : ТОВ „Видавництво „Аспект-Поліграф”, 2009. – 232 с.
2. Гончаров А. Б. Інвестування : [навч. посіб.] / А. Б. Гончаров. – Харків : ХНЕУ, 2005. – 228 с.

ДО ПИТАННЯ ПРОСТОРОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: ТРАНСФОРМАЦІЙНІ АСПЕКТИ

Луцків О.

Інститут регіональних досліджень
НАН України

Проблема вдосконалення просторової організації промисловості є визначальною для будь-якої країни. Для підвищення конкурентоспроможності економіки, кожна високорозвинута держава оцінює власні економічні, виробничі, демографічні, природні, фінансові і територіальні можливості та визначає галузі спеціалізації як для внутрішнього споживання, так і для виходу на зовнішні ринки збуту.

Внаслідок просторової організації промисловості формується відповідна територіальна структура виробництва, яка характеризується певними якостями і рівнем розвитку, особливостями взаємодії складових елементів та результативністю їх функціонування. Для забезпечення стійкого розвитку економічної системи регіону промислові підприємства повинні раціонально розміщуватися на певній території. При цьому вони мають бути структурно і функціонально упорядкованими у просторі та часі, забезпечуючи самовідтворення.

Наявна диференціація регіонів за рівнем промислового розвитку, зростання їх деіндустріалізації, значне поширення депресивності свідчить про несвоєчасне реагування на потреби регіонально-галузевої трансформації та модернізації промислового виробництва відповідно до ринкових умов господарювання. Так, на сьогоднішній день: існує деформована структура виробництва, більшість промислових підприємств є екстенсивного типу; переважають неефективні добувні галузі та галузі важкої промисловості із застарілими технологіями 60-70-х років; розірвані та нестабільні господарські зв'язки; більшість підприємств перебувають в важкому фінансовому становищі; відсутній попит на продукцію вітчизняних підприємств, висока її собівартість та невідповідність європейським стандартам.

Слід зазначити, що в ринкових умовах господарювання кардинально змінюються чинники просторової організації виробництва. Так, наприклад, якщо в адміністративно-командній системі, важливого значення набувало близькість сировини, то сьогодні визначального значення набувають

інформація, інтелект, комунікації, мобільні фінансові потоки тощо. Це зумовлено насамперед: ринковою переоцінкою чинників розміщення промислового виробництва та формування вертикальних і горизонтальних зв'язків між суб'єктами господарювання; вертикально-територіальною та організаційною дезінтеграцією та корпоратизацією промислового виробництва; ринковою самоорганізацією та трансформацією територіально-виробничих систем у нові інноваційні структури типу кластери, бізнес-інкубатори; перепрофілюванням промислових підприємств у агломераційних формуваннях на основі дії територіальних факторів та переходу до нового організаційно-економічного механізму регулювання цих формувань; поляризацією промислового розвитку регіонів, що об'єктивно вимагає інноваційно-інвестиційного розвитку промисловості шляхом просторової "дифузії" інновацій; поглибленням регіонально-асиметричного розвитку виробництва, що потребує проведення виваженої регіональної промислової політики тощо.

З огляду на це, першочергового значення набувають вирішення наступних проблем просторової організації виробництва: переоцінки чинників розміщення виробництва; ефективної інтеграції малих, середніх і великих підприємств в організаційних структурах мережного та корпоративного типу; територіальної самоорганізації виробництва та формування нових інноваційно-виробничих структур; перепрофілювання промислових центрів, вузлів, агломерацій і районів відповідно до регіональних та галузевих чинників розміщення виробництва; забезпечення у регіонах ефективної взаємодії промислових "полісів" і периферії на основі керованої "дифузії нововведень"; розвитку конкурентоспроможного промислового виробництва на основі виваженої регіональної промислової політики та інтеграції його у світовий економічний простір.

У свою чергу, орієнтири структурної трансформації повинні включати: проведення широкомасштабної реструктуризації промисловості на інноваційній основі; зменшення ресурсомісткості і енергомісткості виробничих процесів шляхом застосування сучасних інноваційних технологій; випуск продукції з закінченим технологічним циклом як для внутрішньорегіонального споживання, так і міжрегіонального обміну. Основну увагу слід звернути на трансформацію технологічної структури промисловості на основі пріоритетного розвитку галузей п'ятого та шостого технологічних укладів.

Тобто, в ринкових умовах господарювання, змінюється значення традиційних чинників розміщення виробництва та набувають першочергового – нові, ринкові. Так, наприклад, чинник ринкової кон'юнктури визначає співвідношення між попитом і пропозицією на ресурси виробництва та вироблені товари. Саме сприятлива ринкова кон'юнктура є стимулом до розміщення нового виробництва та розширення потужностей старого. Розвинута ринкова інфраструктура стимулюватиме формування сприятливого інвестиційного клімату в регіоні, оскільки залучення вітчизняних та іноземних інвестицій дасть змогу оновити наявний виробничий потенціал на підвищити конкурентні позиції регіону в цілому.

Підсумовуючи вище наведене, слід зазначити, що основним завданням сьогодення є усунення протиріч між існуючою просторовою організацією

промисловості та новими євроінтеграційними тенденціями за рахунок пошуку та створення дієвих організаційно-економічних інституцій, форм і механізмів ведення господарської діяльності. Тому актуальним є виявлення особливостей територіальної організації промисловості, визначення засобів впливу на розміщення та ефективну діяльність промислових об'єктів з урахуванням ринкових вимог.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ВИРОБНИЦТВА ЦУКРУ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Манько М.

Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

АПК – це складна, виробнича, соціально-економічна, динамічна кібернетична система, яка функціонує в умовах невизначеності, в тому числі бурякоцукровий підкомплекс, в якому відбулися значні кризові процеси, що призвело до зниження обсягів виробництва цукру та його економічної ефективності.

Для реформування і управління процесами виробництва і збуту цукру традиційні методи є малоефективними. Математичне моделювання є універсальним методом наукового пізнання, який дає можливість розв'язувати складні економічні задачі і приймати обґрунтовані управлінські рішення, які іншими засобами вирішити неможливо.

Усім економічним процесам, які проходять в АПК, притаманна динаміка, стохастика і невизначеність. В процесі моделювання бурякоцукрового підкомплексу слід також враховувати системність, емергентність і самоорганізацію.

Важлива особливість економічних систем полягає в тому, що їм притаманне спонтанне формування і розвиток складних впорядкованих структур. Знання закономірностей самоорганізації дасть можливість втручатися в діяльність економічних систем, адекватно моделювати і ефективно керувати ними.

Головною проблемою, яка гальмує практичне застосування економіко-математичних моделей, є забезпечення їх конкретною, повною, якісною інформацією.

При побудові і розв'язуванні економіко-математичних моделей слід враховувати системні характеристики: стійкість, ефективність, маневреність, надійність, еластичність, гнучкість, інерційність, адаптивність, економічні ризики тощо. Ці показники якості системи і її розв'язків тісно пов'язані між собою і є керованими, тому повинні набувати прийнятне для дослідника значення. Формування цих показників повинно бути відображенням в економіко-математичній моделі.

Обґрунтовуючи необхідність і досить високу ефективність математичного моделювання для розв'язування складних задач прийняття управлінських

рішень в різних економічних системах, не слід забувати про ряд недоліків і труднощів використання цього апарату, особливо в сільському господарстві.

Як в радянські часи, так і за роки незалежності України, було розроблено та реалізовано ряд математичних моделей функціонування бурякоцукрового підкомплексу, кожна з них має свої сильні і слабкі сторони. Розроблені за радянських часів економіко-математичні моделі є лінійними, детермінованими, невідомі змінні агреговані і задаються дискретно та статично, а за критерій оптимальності вибирають лише один показник. На початку нашого століття в науковій літературі з'явилося ряд робіт присвячених математичному моделюванню в сільському господарстві, які враховують деякі недоліки моделей радянського періоду.

Для підвищення ефективності функціонування бурякоцукрового підкомплексу потрібна інтеграція його складових. Об'єднання бурякосіючих господарств та цукрових заводів у вигляді неприбуткових кооперативів створює сприятливі умови для інвестування та реінвестування всього сільськогосподарського виробництва.

Математичні моделі функціонування бурякоцукрового неприбуткового кооперативу є достатньо великої розмірності. Для зменшення кількості змінних доцільно було б зобразити площу посіву цукрового буряку у вигляді круга, який з допомогою концентричних кіл розбити на $I (i \in I)$ площ, в центрі якого розташований цукровий завод.

При моделюванні бурякоцукрового підкомплексу слід врахувати ряд особливостей. По-перше невідповідність між потребами в сировині цукрових заводів і можливостями її вирощування бурякосіючими господарствами. Необхідно визначити потужність цукрового заводу, щоб його можна було забезпечити сировиною в умовах невизначеності. Погодні умови та періоди копання сировини є дуже важливими і повинні обов'язково бути відображені в моделі, хоча врахувати їх досить складно.

Дослідження процесів виробництва цукру потрібно проводити з врахуванням транспортних витрат на перевезення і за умови що дати початку і закінчення збирання врожаю величини стохастичні. Розглядати можливість побудови нових чи ремонту існуючих цукрових заводів з визначенням економічно обгрунтованої їх потужності для забезпечення конкурентоспроможності виробництва цукру.

Для ефективного вирішення основних проблем функціонування бурякоцукрового підкомплексу потрібно розробити систему адекватних економіко-математичних моделей. Усі управлінські рішення повинні базуватись на якісних, точних, своєчасних знаннях, отриманих в результаті реалізації цих моделей. Використання сучасних методик моделювання в агропромисловому комплексі дасть можливість отримати науковообгрунтовані відповіді на ряд складних і суперечливих питань, чим прискорить процес реформування і покращить його якість.

Використання математичного моделювання дає можливість суттєво підвищити економічну ефективність виробництва цукру в умовах невизначеності та його конкурентоспроможність.

ТЕОРІЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Маслов А.

КНУ імені Тараса Шевченка

На сучасний господарський розвиток та на особливості протікання економічних криз наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. вплинули цілий ряд факторів, зокрема: зміна характеру сучасної НТР під впливом інформаційної революції кінця 1970-80-х рр. та переростання її в інформаційно-технологічну революцію [1]; зміна галузевої структури виробництва і становлення постіндустріального суспільства (суперіндустріального, інформаційного) та постіндустріальної сервісно-інформаційної економіки; посилення процесів глобалізації і перетворення суспільства у глобальне інформаційне, а економіки – у інформаційну та глобальну; активізація ТНК як основних виробників і споживачів інформаційних продуктів, діяльність яких ще недостатньо інституційно впорядкована, що ставить в нерівні умови національних виробників; поява з середини 1990-х рр. «нової економіки» (мережевої економіки, Інтернет-економіки), за якої ринкові угоди здійснюються в межах світової глобальної економіки безперервно в умовах реального часу.

У зв'язку з цим необхідно звернути увагу на особливо важливі моменти функціонування сучасної економіки та відповідного їх теоретико-методологічного обґрунтування. *По-перше*, ринкова економіка кінця ХХ – початку ХХІ ст. є постіндустріальна та інформаційна, високотехнологічна та інноваційна, а отже – наукоємна. Основою такого ринку поряд з капіталом також є інтелектуальний та людський капітал як виробник інновацій. *По-друге*, потреба в інтелектуальному і людському капіталі та його нарощуванні надзвичайно гостро постає в ринковій економіці інформаційного суспільства. *По-третє*, Інтернет почав моделювати суспільство підвищеної і прискореної комунікації, демонструючи інформацію як досить цінний інтелектуальний продукт управління, що обумовлює нагальну необхідність децентралізації організаційно-управлінських систем. *По-четверте*, у зв'язку з певними теоретико-методологічними обмеженнями сучасної економічної ортодоксії, яка не може повною мірою пояснити зміст і характер сучасних суспільних та технологічних інноваційних процесів і їхнього впливу на економіку, на роль нової парадигми поряд з інституційно-еволюційним напрямом небезпідставно претендує також *інформаційна парадигма*.

Отже, зростання значення інформаційних факторів в економічних процесах і явищах та становлення інформаційної економіки, значення якої все більше зростає, обумовлює відповідне теоретичне обґрунтування. Генезу теорії інформаційної економіки як *інформаційної парадигми* можна спостерігати з другої половини ХХ ст., починаючи з досліджень в 1960-і рр.. Ф. Махлупа [8], і набуло свого подальшого розвитку у М. Пората [9]. Розвиток теорії інформаційної економіки на рубежі ХХ–ХХІ ст. здійснюється також в межах концепції асиметрії інформації М. Спенса [4], Дж. Стігліца [5; 6], Дж. Акерлофа. Дослідження проблеми асиметрії при укладанні угод та ефекті несприятливого

відбору здійснював С. Росса. Важливої ролі інформаційним аспектам надають в трансакційних інформаційних теоріях Р. Коуз – в теорії фірми та Дж. Стіглер – в теорії пошуку інформації. До дослідження цієї проблематики все більше звертаються вітчизняні економісти, зокрема А. Чухно [7], Л. Мельник [2], В. Мунтіян [3] та ін.

Серед зазначених дослідників найадекватніші відповіді на запитання у зв'язку з інформаційною складовою економічного розвитку сучасності дають праці Дж. Стігліца. Аналіз економіки ризиків привів його до головної теми наукових досліджень – *теорії інформаційної економіки*, або *економічної теорії інформації* (*economics of information*), а центральним питанням стало вивчення збору, аналізу і поширення інформації та прийняття рішень за умов її дефіциту.

Дж. Стігліц прийшов до необхідності розробки нової теорії, яка б перебудувала мікроекономічні основи з урахуванням недосконалості ринкової інформації і вже на макрорівні пояснила б, «чому в економіці відбувається каскадне посилення шоківих впливів і чому вони виникають знову», та розкривала б справжні причини існування масового безробіття, кредитних обмежень та інших ринкових недосконалостей [5, с. 538]. Досліджуючи проблему ринків з асиметричною інформацією, Дж. Стігліц показав, що висновки сучасних неокласичних економічних моделей з повною інформацією вводять дослідників в оману. Оцінка багатьох ринків за допомогою концепції асиметричної інформації дала можливість виявити, що ринки функціонують зовсім інакше, ніж уявляють собі економісти. *Як наслідок – і державне регулювання ринкової економіки повинно здійснюватися інакше, ніж про це говориться в неокласичній теорії.*

Початок ХХІ ст. показав, що й «нова економіка» принесла з собою нові гострі проблеми. Найголовніша з них, на думку Стігліца, полягає в асиметрії інформації, звідки впливає проблема «принципал – агент», коли менеджер корпорації («агент»), який зобов'язаний діяти в інтересах власників акціонерів, тобто своїх «принципалів», насправді переслідує свої вузько корисливі цілі. В «Буремних дев'яностих» [6] Стігліц вичерпно показує, яким чином, використовуючи монополію на внутрікорпоративну інформацію, вищі менеджери отримували можливість надзвичайно збільшити розміри своєї винагороди. У вищих «агентів» сформувався інтерес до накачування курсу акцій підвідомчої компанії за будь-яку ціну, включно до повної втрати реального зв'язку з виробничою і фінансовою ефективністю, що призвело до ряду шахрайських схем. В таких умовах рівновага економіки перестає бути єдиною, тобто існує багато рівноважних станів, які можуть бути і не пов'язані з ефективним розподілом ресурсів. Звідси постійні провали і збої в роботі ринку.

Отже, на початку ХХІ ст., як для розвинутих країн, так і для України гостро постає потреба в розробці і практичному використанні нової парадигми, все загальнішим стає використання теоретико-методологічних засад теорії інформаційної економіки, яка дає можливість вирішити проблеми асиметрії інформації. Неврахування інформації як фактору виробництва і фактору влади, значення якого в умовах становлення і розвитку постіндустріального інформаційного суспільства та економіки зростає, призводить до деструктивних явищ у різних галузях господарства.

Список використаних джерел:

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
2. Мельник Л.Г. Информационная экономика. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003.
3. Мунтиян В.И. Информационная парадигма. – Киев: Издательство «КВЦ», 2006.
4. Спенс А. Майкл. Передача сигналов в ретроспективе и информационная структура рынков. Нобелевская лекция 8 декабря 2001 г. / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Т. V. В 2 кн. Кн. 2. – М.: Мысль, 2005. – С. 484 – 534.;
5. Стиглиц Е. Джозеф. Информация и смена парадигмы в экономической науке. Нобелевская лекция 8 декабря 2001 г. / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Т. V. В 2 кн. Кн. 2. – М.: Мысль, 2005. – С. 535 – 629.;
6. Стиглиц Джозеф Юджин. Ревущие девяностые. Семена развала. – М.: Современная экономика и право, 2005.
7. Чухно А.А. Інституціонально-інформаційна економіка: підручник / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко; за ред. акад. НАН України А.А. Чухна. – К.: Знання, 2010.
8. Machlup, Fritz. The Production and distribution of Knowledge in the United States. Princeton, NJ: Princeton University Press. – 1962.
9. Porat, Marc. The Information Economy: Definition and Measurement, Washington D.C.: US Department of Commerce, Office of Telecommunications. – 1977.

ПЕРЕДУМОВИ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Матвійчук О.В.

Академія муніципального управління

Постановка проблеми. У світовій економіці ХХІ століття лідируючу позицію безумовно буде займати постіндустріальна господарська система. Основою цих процесів є новий тип технологічного та господарського укладу, що існує в найбільш розвинених країнах Заходу, в якому роль головного виробничого ресурсу починають відігравати інформація та знання. Знання як джерела економічного розвитку сприяли виникненню нового поняття – економіки знань (knowledge-based economy).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями різних аспектів розвитку економіки знань займалися як українські так і зарубіжні вчені, зокрема, Елвін і Гейді Тоффлери, Рекс Л ЛаМор, Й. Шумпетер, Фарон Супаніч-Гольднер, А. Брукінг, Т. Стюарт, П. Друкер, О. Бутнік-Сіверський, А. Гапоненко, А.Чухно, В. Сименоженко, Р. Шишка, Т. Прусак та інші.

Метою даної статті є розкриття передумов становлення економіки знань в країнах з економікою транзитивного типу.

Виклад основного матеріалу. Економіка знань базується на виробництві, розподілі і використанні знань та інформації. Джерелом економічного зростання й конкуренто-спроможності в ній є продукування ідей, а не товарів і послуг. Лише країни, що продукують знання та втілюють їх у свої економічні моделі, зможуть бути глобально конкурентоспроможними.

Згідно з публікаціями зарубіжних науковців до основних складових економіки знань, можна віднести:

- інновації
- освіту
- інституційний режим
- інформаційно-комунікаційні технології
- інформаційну інфраструктуру
- менеджмент знань

Крім того, варто додати, що всі складові з'єднуються між собою таким компонентом, як науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР), що забезпечує тісний взаємозв'язок між ними та досягнення синергетичного ефекту від їх взаємодії [1].

Основними ознаками економіки знань є такі:

- 1) підвищення «знання-місткості» ВВП;
- 2) зростання питомої ваги нематеріальних активів (ноу-хау, інформаційних систем, патентів);
- 3) зростання частки «нематеріальних» товарів у міжнародній торгівлі. Якщо в країнах із низькими доходами *per capita* частка в експорті високих технологій становить у середньому 7%, то в країнах із високими доходами — понад 22%;
- 4) зростання в структурі капіталу передових міжнародних компаній частки капіталу, пов'язаного з витратами на НДДКР;
- 5) зростання інвестицій в освіту, науку, охорону здоров'я й навколишнє середовище [2].

Формування економіки знань потребує ефективної інноваційної політики, що полягає в дієвому державному стимулюванні прогресивної структурної перебудови економіки та реформуванні сфер освіти, науки, інноваційної діяльності на основі наявного науково-технічного потенціалу та з урахуванням світових тенденцій науково-технологічного розвитку.

Засоби досягнення цієї мети обумовлюють актуальність формування ефективної інформаційно-аналітичної політики підприємництва, потребують впровадження інноваційної концепції, яка базується на знаннях управління виробництвом, реалізація якої вимагає постійного ретельного дослідження ринків, прогнозування зміни їх стану, структури, обсягу. Розвиток сучасного бізнесу надає перевагу інформаційно-аналітичній орієнтації в діяльності підприємства, яка передбачає, що найважливішим практичним завданням є постійне удосконалення методів збору, аналізу та узагальнення конкурентної інформації з метою адаптації виробничо-технічної, маркетингової та організаційно-структурної політики підприємства до швидкоплинних вимог сучасної економіки.

Висновки. Головним проявом економіки знань є її інноваційний характер. З погляду стимулювання розвитку, економіка, що заснована на знаннях, вимагає особливої підтримки з боку держави. Актуальними стають інформаційно-аналітичні дослідження науково-технічної та інноваційної продукції на основі дослідження ринків технологій в Україні та за кордоном та, як результат цього процесу – створення інформаційного продукту, що має ринкову вартість.

Список використаних джерел:

1. Мбананга Н. Місце менеджменту знань у рамках Південно-Африканського плану на 2008-2018 роки: Інноваційні напрямки засновані на знаннях економіки / Н. Мбананга // Презентація для конференції у Стелленбошському ун-ті м. Кейптауна у Південноафриканській Республіці. – Режим доступу – <http://www.academic-conferences.org/ppts/Mbananga.ppt>
2. Полунєєв Ю. AGNITIO EST PROSPERITAS: від економіки товару до економіки Знання // Дзеркало тижня № 19 (547), 2005. Режим доступу - <http://www.dt.ua/2000/2020/50089/>

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ: ОПЫТ США

Матюнина М.

Институт экономики промышленности
НАН Украины, г. Донецк

Усиление рыночной позиции – одна из экономических задач процесса интеграции, которая опирается на идею рыночных позиций и доли рынка, принадлежащей компании. Проводя исследования в этом направлении, Томадакис и Майерс собрали данные об имеющихся активах и потенциале роста 158 компаний [1]. Они обнаружили, что уровень отраслевой концентрации играет ключевую роль в определении ожидаемых сверх прибылей от имеющихся активов и инвестиционного потенциала.

В. Гохан отмечает, что сильные рыночные позиции обеспечивают высокую прибыльность активов, но при этом рынок эффективно капитализирует эту прибыль, так что с учетом риска акционеры не получают сверх доходов [2].

В историческом плане в США, в развитии интеграционных процессов можно выделить пять этапов, отличающихся уровнем развития производительных сил и концентрации производства. (Табл. 1)

В конце XIX начале XX столетий в США большинство интегрированных формирований создавалось по принципу горизонтальной интеграции. В начале XX века преобладало вертикальное слияние, а в конце столетия – конгломератное и горизонтальное слияние.

Распространение конгломератных слияний было связано с интересами предпринимателей для увеличения размера компании.

Таблица 1.

Краткая характеристика волн развития интеграционных процессов при слиянии и поглощении компаний [3]

1897 – 1904 гг.	Большинство слияний осуществлялось по принципу горизонтальной интеграции. Практически во всех отраслях господствовали монополии, т.е. единственные доминирующие фирмы.
1916 – 1929 гг.	В связи с действием антимонопольного

	законодательства слияние компаний в отраслях приводит уже к господству не монополии, а олигополии, доминированию небольшого числа крупнейших фирм. Для этой волны больше, чем для предшествующей, характерны вертикальные слияния и диверсификация.
60 – 70-е годы XX века	Для этого типа характерен всплеск слияния фирм, занятых в разных видах бизнеса, т.е. слияния конгломератного типа. По оценке Федеральной торговой комиссии США, с 1965 по 1975 гг. 80% слияния привели к образованию конгломератов. Число чистых конгломератных слияний возросло с 10,1% в 1948 – 55 гг. до 45,5% в 1972 - 79 гг.
80-е годы XX века	В этот период удельный вес слияний конгломератного типа сократился. Более того, создание объединений сопровождалось разрушением ранее созданных конгломератов. Заметной становится тенденция враждебных поглощений. Учитывая смягчение антимонопольной политики, в этот период наиболее распространены горизонтальные слияния.
Вторая половина 90-х годов XX века	Наиболее популярным типом слияния компаний является горизонтальная интеграция. Характерно объединение транснациональных корпораций, т.е. сверхконцентрация компаний. Огромный размах получили слияния и поглощения в финансовой сфере.

Привлекательность конгломератов объясняется двумя причинами. Во-первых, выгода возникает в результате того, что компании-покупатели находят недооцененные компании и скупают их по рыночной или чуть более высокой цене, но дешевле, чем они стоят на самом деле. Вторым источником выгоды может быть повышение кредитоспособности и при прочих равных условиях снижения стоимости капитала.

Кроме указанных моделей слияния и поглощения, в экономической литературе выделяют концентрированные и несвязанные (конгломератные) типы.

В практике работы интегрированных структур широко используется диверсификация, которая основывается на росте компании за пределами своей отрасли. В конце 1960-х гг., в США, компании часто стремились к расширению через покупку других компаний, а не через внутренний рост. Эта внешняя экспансия часто облегчалась некоторыми творческими финансовыми приемами, которые временно вызывали подъем цен акции поглощающей компании, хотя при этом реальная стоимость увеличивалась незначительно. Наследие конгломератов получило низкую оценку. В самом деле, многие из фирм, которые превратились в конгломераты в 1960-е гг., в 1970-е и 1980-е гг. были

разукрупненны через «отпочковывания» и дивестиции. Этот процесс вызывает серьезные сомнения в ценности диверсификации, основанной на экспансии.

Проблема, с которой могут сталкиваться компании, стремящиеся к расширению в более прибыльные отрасли, является отсутствие гарантии, что эти возможности извлечения прибыли сохранятся в течение длительного периода времени в будущем. Отрасли, прибыльные сегодня, в дальнейшем могут оказаться не такими прибыльными.

Список використаних джерел:

1. Эванс Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: создание стилимости в частных компаниях / Ф. Эванс, Д. Бишоп // Москва, - 2004.
2. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация бизнеса / П. Гохан // Москва, – 2004.
3. Трушин Ф.Ф. Эмпириорика исследования теорий слияния и диверсификации корпорации / Ф.Ф. Трушин // М.: Экономика, 1995. – с. 117.

СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНІЙ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Михайлова В.О.

Херсонський державний університет

У сучасних умовах головну роль в динамічному розвитку суспільства, збільшення національного багатства грає людський капітал.

Питання створення, накопичення, використання людського капіталу є дискусійними, тому що він має складні сутність, механізм функціонування, багатовекторну прояву, багатобічний вплив на економіку.

В командно-адміністративної економічної системі рівень розвитку людського капіталу був достатньо високим. Держава приділяла значну увагу підвищенню якості трудових ресурсів шляхом централізованого інвестування в освіту, охорону здоров'я, культуру.

В умовах системної трансформації економіки формування людського капіталу продовжується. Цей процес є неперервним, але спостерігаються значні зміни.

На першому етапі реформування старої економічної системи держава недооцінює необхідність свого впливу на розвиток продуктивних здібностей людини. Вона в значній мірі відхиляється від формування, використання, регулювання людського капіталу, перекладає їх на ринковий механізм.

Окремі прошарки населення не усвідомлюють, що змінився їх соціальний статус, не розуміють що вирішальну роль в їх житті як носіїв людського капіталу відіграють самостійні затрати праці, інвестування в саморозвиток, самовдосконалення.

Постсоціалістична трансформація супроводжується зниженням рівня доходів. Значна частина суспільства стає бідною. Бідність супроводжується високими рівнями захворювання, інвалідності, смертності, зниженням

народжуваності, тривалості життя. Це свідчить про знецінення капіталу здоров'я, який є основою людського капіталу.

Трансформаційні перетворення визивають великі масштаби трудової міграції, яка охоплює країну в цілому, всі її регіони.

Відтік робочої сили за кордон більший ніж приток. Емігрують кращі спеціалісти, внесок яких в людський капітал на національному рівні був значним.

Міжрегіональна міграція має вимушений характер, що призводить до дискримінаційному формуванню людського капіталу на рівні областей, галузей.

В умовах трансформування своєрідно розвивається освіта, яка є важливою складовою людського капіталу. Змінюються підходи, критерії її інвестування, обсяги вкладання держави, фірм, громадян. Важливим джерелом інвестування освіти стають доходи домогосподарств. Вони, в першу чергу, зацікавленні в невеликих розмірах плати, швидкості та легкості навчання, попиту на спеціальність, з якої йде підготовка.

Доступність освіти зменшується завдяки росту середньої вартості навчання у ВНЗ. Кредитування та накопичувальне страхування в сфері освіти знаходяться на початковій стадії розвитку.

За формальними ознаками рівень освіти зростає. Обсяг надання освітніх послуг поширюється за рахунок зростання кількості студентів, навчальних закладів, спеціальностей. Але якість навчального процесу погіршується, в тому числі із-за недостатнього державного фінансування; використання приватними навчальними закладами «методу зняття вершків» отримання особистої вигоди без зростання суспільної користі.

Знецінення людського капіталу зачепило як загальний так і специфічні його аспекти. В умовах конкуренції між працівниками стало складніше здобувати знання і уміння у процесі виробничої діяльності безпосередньо на робочих місцях. Підприємства в умовах перевищення пропозиції робочої сили над попитом не займаються перепідготовкою, не зберігають фахівців з досвідом роботи, з належною освітою, тому що заощаджують на оплаті праці.

На ринку послуг освіти існують перекося в підготовці фахівців на користь економічних та юридичних спеціальностей. Для задоволення потреб національної економіки не вистачає працівників зі спеціальною технічною освітою.

Нетрудовий, напівкримінальний характер добробуту значної кількості суб'єктів господарювання веде до викривлення в формуванні важливих рис духовного та культурного капіталу. Без високої культури, професіоналізму, добросовісності, відповідальності, чіткої уяви про добро і зло, не може бути належного формування людського капіталу. Моральний і духовний рівень населення забезпечує гармонізацію інтересів суспільства підприємств, населення, виступає середовищем створення розвитку середнього класу, який є основою стабільного економічного розвитку держави.

Людський капітал на всіх рівнях формується в постсоціалістичної трансформації, у важких економічних умовах. Подальше його створення, накопичення потребує впровадження широкого кола заходів.

Особливу увагу слід приділити:

— Поступовому збільшенню фінансування людського розвитку до рівня країн, в яких людський капітал має високий рівень.

— Комплексному підходу до одночасного розвитку всіх складових людського капіталу, який дає можливість отримати значний синергетичний ефект в його зростанні.

— Змінити мислення людини щодо власного розвитку здібностей.

Список використаних джерел:

1. Антонюк В. Головні напрями зміцнення соціально-економічних основ формування людського капіталу в Україні. «Україна: аспекти праці» № 2, 2006. - С. 39-45.

2. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: т-во «Знання», КОО, 2001. – С. 68-80.

3. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. – Спб, 1999. – С. 59.

УДК: 330.113: 334.758

ИНФОРМАЦИЯ В УСЛОВИЯХ ОТНОШЕНИЯ ДОВЕРИЯ

Морозова О.Г.

"Институт экономики и
прогнозирования НАН Украины"

Информация имеет временную ценность и как фактор неопределённости входит в состав оценки риска, определяющего степень доверия на финансовых рынках и выраженного в процентной ставке. Главная особенность современной системы финансовых рынков - это ведущая роль отношений доверия как рыночного товара. И спекуляции на финансовых рынках - это, прежде всего, спекуляции доверием отношения риска, а значит, и отношения доверия становятся рыночным товаром, имеющим определённую цену и являющимся приемлемым для торговли не только на первичном, но и на вторичном рынке, имеющем зачастую спекулятивный характер.

При определении стоимости информации используется подход, обоснованный А. Гриценко: "В рыночной экономике стоимость выступает как закон ценности, как основание эквивалентности обмена, без которой не может существовать экономически обособленное хозяйство. Но по мере перехода от постиндустриального к постэкономическому обществу содержание стоимости эволюционирует. Из общественно необходимого времени труда, овеществлённого и пространственно локализованного в товаре, она всё больше превращается в индивидуализированное время воспроизводства блага, которое выступает альтернативой свободному времени как главному богатству общества и человека. Вместе с этим процессом расширяется содержание ценности, приобретая всё более гуманистический смысл, не утрачивая при этом уходящего в основание своего экономического значения".

В настоящий момент мы находимся на первой ступени процесса формирования постиндустриального информационного общества. В современных условиях сбор, обработка и передача информации представляют собой процесс производства рыночного товара, обладающего определённой полезностью для субъекта, для определённого вида деятельности, для определённого института или общества в целом и формирующего таким образом ценность информации.

Процесс обмена индивидуальной, уникальной информацией происходит в доверительной взаимосвязи индивидуального производителя и потребителя, не обременённой, но имеющей в виду общественно необходимые условия производства и потребления. Договорённость и согласованность обмена в этом случае достигается высоким уровнем доверия, обеспечивающего эффективность экономической активности субъекта, которая зависит, преимущественно, от достоверности предоставленной информации, определяющей динамический процесс развития человека и его деятельности. Доверие здесь становится главным фактором взаимодействия и главным институциональным ресурсом.

Результатом развития такой системы обмена информацией будет формирование экономического пространства доверия. Уже сегодня многие экономико-практические, социально-экономические исследования направлены на использование достижений современной информационной экономики в целях формирования пространства доверия. В частности, речь идёт об изучении возможности существования виртуальных организаций. Так, российский экономист Н.Бекетов полагает, что распространение виртуальных организаций – явление, за которым будущее. Он имеет в виду сеть, состоящую из независимых фирм, которые могут быть соперниками, покупателями, поставщиками, институтами и прочими заинтересованными организациями. Сетевая связанность основывается на информационных системах, обеспечивающих достижение незамедлительной договорённости и согласования интересов относительно разделения знаний, расходов, рисков и доступа к отдельным рынкам, несмотря на отсутствие общей организации и менеджмента. Общение между партнёрами ведётся ускоренными темпами, является полноценным, открытым, лишённым бюрократических процедур, пронизанным доверием.

Сегодня информационное общество делает первые шаги в экономическом пространстве. Это сопровождается процессом формирования принципов преимущественного доверия, основанного на предоставлении и получении качественной достоверной информации: так, в западной системе бизнес-общения электронное сообщение может считаться необходимым и достаточным условием возникновения и исполнения договорных отношений, а репутация является важным рыночным ресурсом. В современных условиях создание эффективной структуры экономического взаимодействия невозможно без вспомогательных институтов, обеспечивающих действие принципов доверия в экономическом пространстве. Тем не менее, вполне возможно, что новая общественная система социального и экономического взаимо-

действия будет соответствовать гуманистическим критериям всестороннего развития человека на основе системы качественной достоверной информации в условиях базового отношения доверия.

Список використаних джерел:

1. Гриценко А.А. Развитие форм обмена, стоимости и денег. - К., 2005. - С. 132,
2. Бекетов Н. Экономическая глобализация и её составляющие // <http://www.imperiya.buy>.
3. Корниковская В.О. Качество информации как фактор доверия // Экономическая теория.-2009.-№5.-с.16-23.

КОНЦЕПТУАЛЬНА ДЕСТРУКЦІЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ФІНАНСОВОЇ НАУКИ У 1920-х РОКАХ ПІД ВПЛИВОМ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН

Небрат В.

ДУ „Інститут економіки та прогнозування НАН України”

У загальному процесі становлення та розвитку вітчизняної фінансової науки період, що отримав назву перехідного і тривав упродовж 1920-х років, посідає особливе місце. Це обумовлено характером та інтенсивністю тих кардинальних інституційних змін, що відбувалися в суспільстві та знайшли відображення в розвитку всієї економічної науки і теорії фінансів зокрема. Теоретична розробка питань історії фінансової теорії зазначеного періоду знаходиться на зародковому рівні й досі мало приваблювала дослідників як з числа істориків-економістів, так і теоретиків-фінансистів. Це можна пояснити методологічною невизначеністю трактування місця фінансової науки та значення фінансів у теорії та практиці радянського будівництва, яка суттєво впливає на рівень сучасного наукового дискурсу щодо фінансових інститутів у трансформаційній економіці.

У 1960–70-х роках концепція розвитку радянської фінансової теорії в роки непу, представлена в нечисленних історико-економічних дослідженнях, базувалася на протиставленні фінансів перехідного періоду та капіталістичних фінансів, пролетарської та буржуазної фінансової думки. В 1990-х роках з'явилися публікації, в яких наголошувалося на вульгарності такого підходу та необхідності більш глибокого аналізу спадщини фінансової думки як доби ринкових перетворень кінця XIX ст., так і періоду нової економічної політики. Адекватне відображення, наукове осмислення і теоретичне узагальнення еволюції поглядів на зміст і завдання науки державних фінансів у період становлення фінансової науки в СРСР видається неможливим без урахування комплексу суспільно-історичних умов, суто теоретичних витоків і політичних чинників. На особливу увагу заслуговує сформульоване у 1920-х роках у межах політичної доктрини більшовизму положення про фінанси як важливий засіб соціально-економічних перетворень в умовах пролетарської держави. Такий підхід не суперечив усталеним у другій половині XIX ст. поглядам на фінансове

господарство як сферу державної політики, зміст якої безпосередньо визначається характером і цілями держави. Відтак усупільнення господарства та одержавлення всіх сфер життя трактувалися як прояв соціального прогресу, перемоги суспільних і колективних форм економічних відносин над приватно-індивідуалістичними інтересами. Більш радикальний погляд на перспективи фінансового господарства та фінансової науки пов'язаний із концепціями „відмирання” грошей та становлення безпосередньо суспільного характеру праці та виробництва в ході соціалістичних перетворень. Прихильники такого підходу вважали, що фінансові відносини не мають історичної перспективи, бо радянське державне господарство поглине народне господарство, утворивши комуністичну форму суспільного господарства.

Теоретичним узагальненням наукової дискусії 1920-х років щодо визначення предмета фінансової науки стала робота Д.П. Боголепова «Короткий курс фінансової науки» (1925 р.), у якій було запропоновано методологічні принципи вивчення фінансових явищ у зв'язку з економічними системами й державними організаціями на основі класового підходу. Предметом фінансової науки було визначено суспільні відносини, що виникають на ґрунті здобування суспільством матеріальних засобів, необхідних для існування його державної організації. Разом з тим, деякі економісти вважали, що предмет фінансової науки не обмежується тільки фінансовим господарством публічно-правових союзів і виступили за розширення сфери фінансів за рахунок залучення до їх складу фінансів кооперативних підприємств, громадських організацій, а також кредиту. Цієї точки зору дотримувалися переважно ті вчені, які розглядали фінанси як сукупність грошових засобів. Така позиція знайшла відображення і в працях українських економістів, які виходячи із трактування фінансів як сукупності ресурсів народного господарства, вбачали у фінансовій системі засіб перерозподілу національного доходу і переміщення ресурсів. Наприкінці 1920-х років зв'язок фінансів із перерозподілом національного доходу наголошувався в роботах, присвячених питанням фінансової політики. Такий теоретичний підхід відображав тенденцію до всебічного поширення централізму в практиці управління радянською економікою і, як наслідок, перетворення державного бюджету на домінуючу ланку фінансової системи шляхом акумуляції в централізованому фонді держави більшої частини грошових засобів.

Своєрідним підсумком розвитку теорії фінансів на Україні у 1920-ті роки є структура та змістове наповнення навчальних курсів, включення відповідних положень до курсів лекцій і методичної літератури. Радянська фінансова теорія розглядалася як наука про акумуляцію та розподіл коштів для індустріалізації країни та розвитку пролетарської культури з метою переходу до соціалізму. Її складовими частинами вважалися фінансова історія, фінансова теорія, статистика, фінансове право та фінансова політика. До фінансової системи включалися фінанси промислових, сільськогосподарських підприємств, торгівлі та кооперації.

Незважаючи на те, що у 1920-х роках домінувало трактування сфери фінансів як елементу надбудови, в межах марксистського підходу було визнано роль фінансових відносин у суспільному відтворенні. Це обумовило розвиток вчення про фінанси як окремої галузі знань, головним завданням якої було

визначено обґрунтування положення про фінанси як важливий засіб соціально-економічних перетворень в умовах пролетарської держави. Під предметом фінансової науки розуміли суспільні відносини, що формуються на ґрунті здобування і використання суспільством матеріальних засобів, необхідних для існування його державної організації. Поряд із традиційними функціями на неї покладалося і нове особливе завдання – обґрунтування фінансової політики, яка мала забезпечити не тільки вирішення завдань відбудови народного господарства, підвищення його продуктивності, а й утвердження соціалістичних форм господарства за рахунок використання, а згодом – витіснення приватнокапіталістичних і дрібнотоварних елементів.

ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ

Новицька С.С.

Яцкевич І.В.

Одеська національна академія
зв'язку ім. О.С. Попова

У сучасних умовах господарювання ефективний й динамічний розвиток телекомунікаційної (ТЛК) сфери, яка є однією із найголовніших галузей економіки України, розглядається як один із найважливіших, пріоритетних напрямів науково-технічного прогресу, як фактор підвищення економічного розвитку. Вона є з'єднувальною ланкою як промислової сфери, сфери послуг і споживачів, так і різних географічно розрізнених частин країни та економічних центрів. Стимулюючи людське спілкування за допомогою зв'язку, сучасні засоби телекомунікацій стають необхідною умовою для соціальної згуртованості та культурного розвитку всіх країн.

Вже зараз неймовірно збільшені потоки інформації – телефонні розмови, факсимільна інформація, електронна пошта, масиви даних та телебачення – показують, якою мірою світ стає ще більш залежним від засобів телекомунікацій, які змінюють бізнес, стиль життя, суспільство в цілому. Разом з тим, за ступенем розвитку сфера телекомунікацій України значно поступається не тільки розвиненим країнам, а й країнам – найближчим сусідам.

Кількість абонентів мобільного зв'язку у 2009 р. в порівнянні з 2008 р. знизилась на 62,8 тис. осіб, за рахунок значного зниження кількості абонентів у стільниковому зв'язку на 57,8 тис. осіб. та пейджинговому зв'язку на 6,1 тис. осіб. Кількість абонентів телефонного зв'язку радіальної дії типу "Алтай" зросла на 0,1 тис. осіб та склала у 2009 р. – 2,8 тис. осіб. Відбулось значне зростання кількості абонентів кабельного телебачення у 2009 р. в порівнянні з 2008 р. на 162 тис. осіб. або на 105 % та склала у 2009 р. - 3399,1 тис. осіб.

Кількість абонентів мережі «Інтернет» зросла на 423,8 тис. осіб або на 130,83% та склала у 2009 р. – 1798,4 тис. осіб.

Аналіз засобів телефонного зв'язку у міській мережі зв'язку за 2005 - 2009 рр. показав, що кількість їх в цілому по Україні зросла. Так кількість основних телефонних апаратів у 2005 – 2009 рр. зросла на 1863 тис. або на 120,81 %, а в

порівнянні з 2008 р. зросла на 103,15 % або на 329,9 тис. та склала у 2009 р. – 10817 тис. Кількість домашніх телефонних апаратів зросла у 2009 р. в порівнянні з 2005 р. на 1338,1 тис. або на 118,1 %, а в порівнянні з 2008 р. на 136,5 тис. або на 101,59 % та склала у 2009 р. – 8734,8 тис.

Доходи від надання послуг зв'язку за 2003-2009 рр. зросли на 35075,4 тис. грн. або на 428,14 % та склали у 2009 р – 45764,7 тис. грн. Доходи від супутникового зв'язку зросли за 2003-2009 рр. на 83,5 тис. грн. або на 539,47 %, однак в порівнянні з 2008 р. зросли на 32,6 тис. грн. або на 146,64 %. Значно зросли доходи від надання комп'ютерних послуг та мобільного зв'язку. Так, відбулося зростання за 2003-2009 рр. на 2054,4 тис. грн. або на 670,19 %, однак в порівнянні з 2008 р. доходи зросли на 782,2 тис. грн. або на 147,91 % та склали у 2009 р. – 2414,7 тис. грн. Доходи від мобільного зв'язку зросли у 2009 р. у порівнянні з 2008 р. на 4252,9 тис. грн. або на 116,97 %.

Пропозицій до розв'язання проблеми, взагалі-то, може бути багато, але ми розглянемо саме такі, які є прийнятними для тих умов, що склалися на українському ринку телекомунікацій. Це такі пропозиції:

- підвищити технологічний рівень галузі;
- усунути монополію на ринку;
- створити належне законодавче підґрунтя функціонування галузі;
- підвищити рівень телефонізації по всій території країни;
- створити сприятливий інвестиційний клімат для залучення іноземних інвестицій у галузь;
- виділяти належні кошти на наукові дослідження всередині галузі;
- обґрунтування пропозицій та вибір альтернатив.

На нашу думку, щоб галузь телекомунікацій України дійсно вийшла на належний рівень конкурентоспроможності, необхідно втілювати в життя усі вищезазначені пропозиції у комплексі. А як це буде відбуватися, залежить вже, насамперед, від політики держави, а також, від діяльності тих організацій, які мають безпосереднє відношення до галузі.

Щодо технологічного розвитку галузі, то, взагалі, можна запропонувати дві альтернативи розвитку. Перша: застосовувати більш дешеві, але й більш застарілі технології – виграш у кількості, програш в якості. Друга: брати більш дорогі, але й сучасніші технології. Значно виграємо у якості, але програємо у кількості. Необхідний розумний компроміс. Тут важливим є мистецтво регулюючого органу, його бачення і передбачення.

На жаль, до теперішнього часу в Україні не існує оптимальної нормативної бази, котра б регулювала відносини у сфері телекомунікацій та інформаційних технологій, а, як відомо, без належного законодавчого підґрунтя жодна галузь економіки не може ефективно функціонувати та розвиватися. Отже, основним завданням уряду на сьогодні є створення такої законодавчої бази, яка б сприяла розвитку галузі.

Отже, на основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що, незважаючи на динамічність розвитку галузі телекомунікацій, Україна у цій галузі на даний момент не може конкурувати не тільки з економічно розвиненими країнами, а й з країнами, що розвиваються. Звісно, найбільшою мірою це пояснюється станом економіки нашої держави в цілому, бо, звісно,

окрема галузь не може ефективно функціонувати, якщо загальна економічна ситуація в країні характеризується як незадовільна.

Але загалом слід відмітити, що, незважаючи на всі перешкоди та проблеми, Україна, хоч і повільно, але все ж таки просувається на шляху розвитку телекомунікацій, і залишається сподіватися, що ті заходи, які зараз проводять урядові та неурядові організації щодо розвитку галузі, дійсно сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності нашої держави у сфері комунікацій.

МОЖЛИВІ ПРОЯВИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ В СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

**Носуліч Т.
Шпильова Ю.**

Рада по вивченню продуктивних сил
України НАН України

Бізнес все частіше повертається в сторону соціальних проблем як на національному, так і глобальному рівні. З розвитком ринкових відносин в Україні та соціалізації економіки назріла реальна потреба в активізації підприємницької діяльності в соціальній сфері.

Протягом останнього десятиріччя в Україні фіксується постійне збільшення кількості підприємств, що надають послуги соціального призначення (у 2009 р. діяло близько 58 тис. підприємств сфери послуг, з них 10,5% середніх та великих, 89,5% - малих, які реалізували послуг на суму 203,9 млрд. грн. у ринкових цінах). Однак за умов ринкової економіки для розвитку ринку послуг соціального призначення такої кількості підприємств недостатньо. Виникає потреба у активізації підприємницької діяльності. Потрібно підтримувати таку форму розвитку господарювання, за якої більш інтенсивно та якісно у часі та просторі порівняно з попереднім періодом використовуватимуться всі фактори та ресурси виробництва й, насамперед підприємницький ресурс, з метою досягнення зростаючих кількісно-якісних результатів всієї діяльності.

Важливими напрямками активізації підприємницької діяльності можуть бути: впорядкування нормативно-правового регулювання; удосконалення фінансово-кредитної політики; забезпечення інформаційної підтримки підприємництва; координування діяльності інфраструктури малого бізнесу; підвищення кваліфікації кадрів у сфері підприємницької діяльності; розвиток інвестиційної діяльності. В свою чергу, сприяння активізації інвестиційної діяльності передбачає: формування та вдосконалення інфраструктури підтримки інвестиційно-інноваційної діяльності; активізація співпраці з міжнародними організаціями, міжнародними та вітчизняними інвестиційними фондами та фінансово-кредитними установами; посилення інформаційного забезпечення суб'єктів інвестиційної діяльності; розроблення презентаційних матеріалів щодо інвестиційної привабливості підприємств, що надають соціально-орієнтовані послуги; регулярне висвітлення процесу та результатів інвестиційної діяльності у засобах масової інформації з метою покращення їх іміджу серед потенційних інвесторів.

Поряд із активізацією підприємницької діяльності назріла потреба посилення соціальної відповідальності бізнесу. Бізнес все частіше звертає увагу на вирішення соціальних проблем. Підприємництво з соціальною метою визнається окремим напрямом економічної діяльності, трактується як “четвертий сектор” у суспільстві. Посилення соціальної відповідальності бізнесу, заохочення до соціальної активності підприємців є необхідними умовами для створення соціальної солідарності в країні.

Найбільш ефективними заходами, які б поширювали принципи соціальної відповідальності бізнесу в українському суспільстві та стимулювали комерційні організації до вирішення соціальних проблем є наступні: створення сприятливих організаційно-правових умов для діяльності суб’єктів господарювання, що беруть участь у вирішенні соціальних проблем; надання пільг по податках, зборах, орендній платі та інших платежах підприємствам і організаціям, які займаються шефською, спонсорською, благодійною діяльністю; цільова фінансова підтримка недержавних суб’єктів соціальної політики за рахунок бюджетних коштів; застосування економічних та інших санкцій до тих, хто діє на шкоду соціальним інтересам територіальної громади; налагодження співпраці з податковими органами та проведення консультативної та ознайомчої роботи тощо; акумулювання наявної інформації у сфері соціального підприємництва та адаптація закордонного досвіду соціального підприємництва.

Важливу роль у вирішенні вищенаведених проблем відіграє підготовка кадрів у ВНЗ для бізнесу в соціальній сфері. Через систему вищої освіти здійснюється надійний та цивілізований шлях прогресу й реформ в забезпеченні бізнесу висококваліфікованими та конкурентоздатними кадрами з відповідним рівнем інтелектуального розвитку. Підготовка кадрів за спеціалізованими програмами менеджменту та маркетингу дозволяє забезпечити бізнес в соціальній сфері спеціалістами з комунікативними здібностями, вмінням прилаштуватися до вимог сьогодення, швидко реагувати на проблеми розвитку соціальної сфери, визначати потреби населення в послугах соціального призначення.

Визначальним для соціалізації підприємницької діяльності є формування ділової активності працівників соціальної сфери. Формування ділової активності працівників соціальної сфери – це процес спонукання людей до прояву активності у досягненні особистих цілей, а також цілей окремого підприємства. З переходом до ринкових відносин застаріла, низько ефективна модель кадрової політики, що значною мірою стримує реалізацію потенціалу працівників, гальмує розвиток бізнесу в соціальній сфері, потребує принципово нових напрямів реалізації. Вона включає: конкурсний набір на вакантні посади, підготовку, перепідготовку та систематичне підвищення кваліфікаційного рівня працівників підприємств, які надають послуги соціального призначення.

Поряд з цим, одним з найпотужніших та найефективніших засобів стимулювання персоналу до творчої та активної праці є заохочення (відповідна оплата праці, яка враховує рівень кваліфікації та ділової активності працівника, премії, нагороди тощо). Воно є закономірним результатом позитивної оцінки дій працівника та результатів його праці.

Таким чином, за рахунок удосконалення економічних, соціальних, правових інститутів держава повинна створити основу для проявів ділової активності в соціальній сфері, що має стати своєрідним амортизатором стосовно згладжування соціально-майнового розшарування; зобов'язати підприємства дотримуватися норм соціально-трудоного законодавства, виконувати соціальну функцію. У цілому це забезпечить соціальну орієнтацію економіки, її спрямованість на розширене відтворення людини і як фактора виробництва, і як самоцінності, та динамічний розвиток соціальної сфери на базі сучасних досягнень науки і нових технологій, а отже знань.

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ МОЛОДІ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Огородник Н.П.

Рада по вивченню продуктивних сил
України НАН України

Основоположниками теорії людського капіталу є американські економісти Т.У. Шульц і Г.С. Беккер, які розглядали людський капітал в широкому сенсі як сукупність вроджених здібностей та набутих знань, навичок та мотивацій, доцільне використання яких сприяє збільшенню доходу на рівні індивіда, підприємства чи суспільства в цілому.

Сучасні автори розширюють зміст поняття «людський капітал». Розширене тлумачення поняття людського капіталу включає в нього, поряд з продуктивними якостями індивідів, їх здатність отримувати дохід, також соціальні, психологічні, світоглядні, культурні властивості людей. Ідеологію даного підходу найбільш точно відображає точка зору М.М. Критського, який розглядає людський капітал як «загальну форму економічної життєдіяльності - підсумок історичного руху людського суспільства до сучасного стану. В основі людського капіталу лежить рух економічного суб'єкта як нової сили суспільного прогресу, як персоніфікації єдності безпосереднього праці та інтелектуальної діяльності» [1. С. 5].

С.А. Дятлов визначає людський капітал як «сформований у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, які доцільно використовуються в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяють зростанню продуктивності праці і виробництва і тим самим впливають на зростання доходів (заробітків) даного людини» [2. С. 60].

Особливістю відтворення людського капіталу є те, що основним об'єктом інвестицій в людський капітал виступає молодь, а центральна роль в накопиченні людського капіталу молоді людини належить її мотивації. Рішення про інвестиції в людський капітал молоді стикаються з матеріальними, тимчасовими обмеженнями і системою переваг і ціннісних орієнтацій молоді людини.

Матеріальний достаток багато в чому визначає і запас здоров'я молоді, який є найважливішим чинником відтворення людського капіталу. Фінансові можливості визначають стан здоров'я (зниження смертності, поліпшення якості

харчування і медичного обслуговування, вибір місця проживання в сприятливих екологічних умовах, можливості в якісному відпочинку, і т. п.).

Економічне зростання прямо залежить від взаємодії між нових знань і людського капіталу, тому значне збільшення в галузі освіти і підготовки кадрів, супроводжувалися основними досягненнями у технологічних знань у всіх країнах, які досягли значного економічного зростання.

Рівень економічного розвитку на сучасному етапі визначається рівнем розвитку інтелектуального капіталу особливо молодой людини, науки та техніки, ступенем їх використання і впровадження, тобто рівнем інноваційної активності, який має вплив практично на всі аспекти національного розвитку і визначає місце країни у світовому господарстві.

Витрати на наукові дослідження та освіту розглядаються як інвестиції у знання – вирішальний чинник у забезпеченні економічного прогресу, активізації професійної творчості, поліпшенні життєвих стандартів. Наука тісно пов'язана з освітою і як наслідок, регрес науки тягне за собою руйнацію освіти, а отже і низький рівень розвитку людського капіталу, який позначається на його конкурентоспроможності, ефективності та продуктивності.

Таким чином, основним стратегічним ресурсом упровадження інноваційної моделі розвитку економіки є молодь з їх інтелектуальним, підприємницьким, виробничим потенціалом, що поки недооцінюється в Україні. Цю проблему необхідно вирішувати шляхом забезпечення впровадження інноваційної моделі розвитку, створення реальних передумов щодо ефективного використання трудового потенціалу. Це може бути здійснено шляхом спільних зусиль державних та регіональних структур управління та суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Критский М.М. Человеческий капитал / М.М. Критский. – Ленинград : Изд-во Ленинградского университета, 1991.
2. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала / С.А. Дятлов. – СПб. : СПбУЭФ, 1992. –160 с.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Олексенко С.

Херсонський державний університет

На сьогодні основним завданням України є відповідне коригування економіки, мета якого — не просто економічне зростання, а набуття ним соціальної природи як основи стабільного економічного росту. Труднощі становлення ринкових відносин пов'язані з процесами зниження рівня НТП в Україні, який повинен бути головним чинником підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств. Обговорюючи проблему необхідності активізації інноваційного сектора економіки, слід зазначити, що в останні роки урядом прийнято багато постанов та рішень, державних програм, спрямованих

на підвищення інноваційної результативності підприємств, однак більшість із них не вдалося реалізувати в повному обсязі в реальній економіці. В цих умовах виникають економічні суперечності між інтересами держави та підприємствами, орієнтованими на інноваційний шлях розвитку, розв'язання яких потребує ґрунтовних досліджень.

У науковій літературі питання інноваційного розвитку економіки (Федулова Л.І., Бажал Ю.М., Гаман М.В.), проблеми інноваційного розвитку на мікрорівні (Кузьмін О.Є. [3], Стадник М.В., Йохна М.А.), питання інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку (Крупка М.І., Онишко С.В.), екологічні аспекти інноваційного розвитку (Божкова В.Г., Ілляшенко С.М.) досить ґрунтовно висвітлені у працях відомих учених-економістів, проте дослідження інноваційного розвитку на етапі сучасної реструктуризації економіки України набуває особливої актуальності.

Досвід розвинутих країн світу показує, що у забезпеченні стійких темпів розвитку економічних систем вирішальним є чинник науково-технічного прогресу. Оскільки механізм реалізації НТП на макрорівні забезпечується реалізацією інноваційних процесів на мікрорівні, саме успішна інноваційна діяльність підприємств дозволить подолати низку проблем, що стоять перед ними, і забезпечить перехід до інноваційного розвитку всієї економіки загалом.

Статистика доводить систематичне скорочення обсягів фінансування науки, чисельності організацій і працюючих у них, погіршення стану матеріально-технічної бази, що спостерігається протягом останніх років. Це відповідно позначилося на результатах інноваційної діяльності промисловості: спад наукової та різке скорочення винахідницької діяльності в промисловості України поєднується з істотним зменшенням масштабів інноваційної діяльності.

Згідно даних Державного комітету статистики України ситуація дещо поліпшилася [6]. У 2003 році кількість впроваджених нових технологічних процесів становила 1482 при чому 606 із них характеризуються як маловідходні і ресурсозберігаючі, а у 2009 ці показники склали відповідно 1893 та 753 (табл. 1.2).

Таблиця 1

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Освоєно інноваційні види продукції, найменувань	7416	3 978	3152	2408	2526	2446	2685
з них нові види техніки	710	769	657	786	881	758	641
Впроваджено нові технологічні процеси	1482	1 727	1808	1145	1419	1647	1893
у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	606	645	690	424	634	680	753

Але дослідження масштабів та результативності інноваційної діяльності в промисловості свідчить про низьку активність використання у виробництві науково-технічних розробок, слабе їх залучення до розв'язання завдань ринкової економіки. Інновації ще не посіли місце головного чинника

економічного розвитку промислового виробництва та забезпечення його фінансової стабільності.

Сьогодні понад 90% промислової продукції, що виробляється в Україні, не має відповідного науково-технологічного забезпечення. Наукомісткість вітчизняного промислового виробництва не перевищує 0,3%, що в 10-20 разів менше, ніж загальноприйнятий світовий рівень, а частка наденерго- і надматеріаломісткої промисловості сягає 60% ВВП. Енергомісткість української важкої промисловості, яка дає найбільше валютних надходжень, є в 10 разів вищою, ніж у Західній Європі (для порівняння: для виробництва 1 дол. ВВП США потрібно приблизно 0,3 кВт/год., Росії — відповідно 2, а Україні — 2,4 кВт/год. [5]).

Однією з проблем формування інноваційної економіки в Україні є розрив інноваційних процесів між стадіями наукових досліджень та впровадженням інновацій у виробництво, що зумовлено відсутністю ефективного механізму трансформації наукових знань в інноваційні ідеї, придатні до практичного використання. У подоланні цієї проблеми важливу роль має відігравати інноваційне підприємництво, для розвитку якого, в свою чергу, мають бути створені сприятливі інституційні умови.

Інноваційне підприємництво, з нашої точки зору, доцільно розглядати в двох аспектах:

по-перше, як особливий новаторський процес створення нового, процес господарювання, в основі якого відбувається постійний пошук нових можливостей, орієнтація на інновацію, вміння використовувати для розв'язання постійних завдань ресурси із найрізноманітніших джерел;

по-друге, як такий суспільний, технічний, економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів призводить до створення кращої продукції і технологій.

Це дає підстави виокремлювати як мікро-, так і макрорівні інноваційного підприємництва.

Велику роль у становленні інноваційного підприємництва відіграє держава. Державне регулювання повинне доповнювати дію ринкових регуляторів (попиту і пропозиції, конкуренції, мотиваційних механізмів) у сфері розвитку науки і техніки, оскільки вона є фундаментом сучасних інновацій. Однією зі складових інноваційної політики є вибір пріоритетів та стимулювання конкретних напрямів наукових досліджень, створення на їх основі нових технічних систем і технологій.

Інноваційна діяльність підприємств промисловості в сучасних ринкових умовах України потребує застосування нових форм організації економічної роботи. Насамперед це стосується розробки економічної стратегії діяльності економіки країни на перспективу, важливою складовою якої є вдосконалення податкового регулювання.

Цікавим є досвід податкового регулювання інноваційної діяльності в розвинутих країнах Заходу, де важливе місце в системі інноваційної діяльності компаній займають пільги двох напрямів щодо проведення власних науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок (НДДКР): за першим — вони надаються при перевищенні обсягів досліджень, що проводилися у поточному

році, по відношенню до минулих років; за другим — витрати на НДДКР повністю або частково вираховуються з доходу, який підлягає оподаткуванню. Якщо розглянути і порівняти проблеми щодо оподаткування, з українськими реаліями, то можна відмітити, що більшість із них відображено в чинному законодавстві. Але воно існує фрагментарно для окремих галузей, виробництв, а не як чітко діюча система з відповідними механізмами, яка постійно вдосконалюється і швидко реагує на ті чи ті реалії та потреби розвитку суспільства.

Цікавим є аналіз інноваційної складової розвитку національних економічних моделей Південно-Східної Азії.

Так, Південна Корея є країною із найбільшим значенням показника абсолютного обсягу ВВП серед нових індустріальних країн.

За темпами розвитку економіки Південна Корея знаходиться на 12 місці у світі за даними 2007 р. Це значною мірою обумовлено відповідною інноваційною політикою.

Південна Корея відома інноваціями у сфері високих технологій та великою швидкістю у втіленні ідей у життя, завдяки чому в країні відносно малий розрив у часі між інноваціями та комерціалізацією.

Висока інноваційна адаптивність у комплексі з високоосвіченою робочою силою, наділеною потрібними технічними навичками, формують переваги Кореї у розвитку сфери послуг та дозволяють конкурувати з такими азійськими гігантами, як Індія та Китай.

Як наслідок за 20 років (1980 - 2001) високотехнологічне виробництво в Південній Кореї зросло більше як у 5 разів.

Для України цікавим є досвід запровадження Південною Кореєю у 1999 р. довгострокової місії розвитку науки та техніки до 2025 р., яка включала 40 завдань та 20 рекомендацій, реалізація яких дозволила б країні вийти на передові позиції у світі. Реалізація цієї місії відбувається послідовно за трьома етапах. На першому етапі (до 2005 р.) корейська влада ставила за мету мобілізацію ресурсів для розвитку промислової інфраструктури та прийняття сприятливих законів. На другому етапі (до 2015 р.) уряд планує вжити заходів щодо досягнення країною найвищого серед країн Азійсько-Тихоокеанського регіону рівня інноваційної спроможності. До 2025 р. рівень інноваційної конкурентоспроможності Кореї має досягти рівня країн Великої сімки.

Отже, узагальнюючи вищесказане, виділимо основні стримуючі чинники інноваційного розвитку промислових підприємств України: низький рівень державного фінансування інноваційного розвитку та недостатність власних коштів підприємств; низька інвестиційна активність вітчизняних, зарубіжних інвесторів; недосконалість податкового законодавства; відсутність мотивації вітчизняних підприємств до впровадження НДДКР та реалізації їх результатів; послаблення взаємозв'язків науки й виробництва. Тому активізація інноваційного розвитку підприємств повинна бути пов'язана, по-перше, з оновленням основних виробничих фондів, які мають стати головним джерелом збільшення обсягів виробництва. По-друге, розвиток інноваційної діяльності має бути органічно пов'язаним із ресурсозбереженням. По-третє, інноваційний

розвиток повинен мати соціальну спрямованість, де саме людина, якість та безпека її життя матимуть забезпечити пріоритети інноваційного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Гаман М.В. Державне управління інноваціями: Україна та зарубіжний досвід: Монографія. — К.: Вікторія, 2004. — С. 104-131.
2. Ілляшенко С.М. Менеджмент та маркетинг інновацій: Монографія. Суми., ВТД “Університетська книга”, 2004. — 518-527с.
3. Кузьмін О.Є., Князь С.В., ін. Інвестиційна та інноваційна діяльність: Монографія. — Львів: ЛБІ НБУ, 2003. - 233 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні // Стат. збірник. — К.: Держкомстат України. — 2003.
5. Програма діяльності Кабінету Міністрів України “Відкритість, дієвість, результативність” // Голос України. — 2003. — 22 квітня.
6. Україна – 2009: Стат. 36./ Державний комітет статистики України/ Відп. за вип. Н.П. Павленко — К.: Держкомстат України, 2010.
7. Федулова Л. І. Актуальні проблеми менеджменту в Україні. — К.: “Фенікс”, 2005. — 320 с.

ЕЛЕКТРОННИЙ БІЗНЕС ЯК НАЙВАЖЛИВІШИЙ ІНФОРМАЦІЙНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ

Орлова О.В.

Одеський інститут фінансів

Толкачева Г.В.

Одеська національна академія зв'язку

Бурхливе поширення інформаційних технологій та нових методів ведення бізнесу в нашій країні привело до зародження і становлення нової сфери підприємництва - електронного бізнесу. Незважаючи на свої очевидні переваги (відкритість, демократичність, глобальність тощо), електронний бізнес є надто агресивним середовищем підприємництва, успіх в якому цілком залежить від глибоко продуманої стратегії діяльності. Дійсно, ґрунтовні основи електронного бізнесу залишаються колишніми", його метою є одержання прибутку, генерування грошових потоків і створення конкурентних переваг. Єдина відмінність електронного бізнесу від класичних методів ведення бізнесу полягає в тому, що він функціонує швидше, отже, його конкурентні переваги є швидкоплиннішими.

Інформація це важлива рушійна сила економічного зростання та соціальних змін. Бурхливий розвиток інформаційних технологій призвів до того, що в сучасній світовій економіці інформація стала ключовим поняттям. Успішний розвиток мережі Інтернет та бурхливе зростання електронного бізнесу в черговий раз довели, що інформаційний сектор економіки, на даний момент є найбільш динамічним та найбільш прибутковим.

Електронний бізнес (E-business) – це ведення будь-якої бізнес діяльності у глобальних телекомунікаційних мережах, зокрема в Інтернет.

Електронний бізнес включає в себе наступні елементи (у тому числі як міжнародні, так і внутрішні операції): купівлю-продаж, поставки, угоду про розподілення продукції, торгове представництво чи агентство, факторинг, лізинг, проектування, консалтинг, інжиніринг, інвестиційні контракти, страхування, угоди про використання та концесії, банківські послуги, спільну діяльність та інші форми промислового та ділового співробітництва, перевезення вантажів та пасажирів повітряним або морським, залізничним транспортом.

Процес комерціалізації інформаційної сфери і перенесення ділової активності та частини бізнес-процесів у кібернетичний простір став одним із найяскравіших проявів "нової економіки" та одним із факторів, що її породжує. Сьогодні ринок Інтернет-розрахунків розширюється з дивовижною швидкістю, адже звернувшись до інформаційної мережі можна отримати цілий спектр послуг.

В Україні електронний бізнес знаходиться на початковій стадії свого розвитку. Так, реалізовано проекти перших систем Інтернет-банкінгу (систем проведення банківських операцій через мережу Інтернет). Пройшли випробування пілотні проекти вітчизняних електронних платіжних систем. Розвиваються системи для електронної торгівлі. Розробляються системи дистанційної освіти, інтернет-страхування та інші.

В Україні за останній рік теж посилилась тенденція створення в комп'ютерних фірм, що працюють за схемою аутсорсингу. Цілий ряд вітчизняних компаній співпрацюють через Інтернет зі своїми західними постачальниками (наприклад, практично 100% бізнес-операцій корпорації Intel з українськими партнерами здійснюється електронним способом).

Серед власних систем електронного бізнесу поки що можна назвати лише реально функціонуючу корпоративну систему електронного бізнесу КМ E-Business компанії "Квазар-Мікро", яка об'єднала віддалені підрозділи компанії та партнерів по збуту. Для роботи з системою як клієнтське ПЗ використовується спеціальний Windows-додаток. Можливості системи дозволяють автоматизувати практично всі бізнес-процеси.

Сьогодні електронний бізнес – це ведення будь-якої бізнес діяльності у глобальних телекомунікаційних мережах, зокрема в Інтернет який представляє собою комплекс бізнес-відносин і включає фази формування стратегії електронного бізнесу й інтернет-додатків, а також перебуває зараз у стані динамічного розвитку, створюється дедалі більше й більше доповнень та мережових рішень, за допомогою яких все частіше підприємницька діяльність у традиційних сегментах економіки пристосовується до вимог "нової економіки" і повністю або частково переноситься в кібернетичний простір.

Ведення бізнесу в кіберпросторі та намагання досягти клієнтів через мережу Інтернет вже стає невід'ємною частиною стратегії кожного підприємства, а моделі та методи електронного бізнесу поступово перетворюються в традиційний набір інструментів бізнес-процесів. Разом із цим все гостріше постають питання правового та організаційно-інституціонального забезпечення електронного бізнесу з метою його подальшого розвитку, що є

сьогодні одночасно нагальним завданням для кожної країни і надзвичайно важливим для світової економіки в цілому.

Для ефективного розвитку електронного бізнесу слід розв'язати такі проблеми, від вирішення яких залежить ефективність електронного бізнесу: правовий захист інформаційних комп'ютерних систем від незаконного втручання в їх роботу з метою порушення функціонування, крадіжки чи порушення цілісності інформації; захист прав споживача в роздрібній електронній торгівлі; надання правового статусу електронним документам; захист авторського права в Інтернет; захист основних прав людини, включаючи: захист конфіденційної інформації про особу; захист від поширення мережі неправдивої інформації про особу; встановлення порядку оподаткування електронного бізнесу; правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності з використанням Інтернет.

Аналіз розвитку мережі Інтернет в Україні, показує достатню якість аудиторії Інтернету для того, щоб бути цікавою політикам та підприємцям. Найбільший інтерес з боку українських користувачів мережі Інтернет спостерігається до сайтів, які відносяться до категорії "Бізнес" та "Освіта".

НЕГАТИВНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Орлова О.М.

Прикарпатський інститут імені
М. Грушевського МАУП

Останнім часом активізувалися негативні соціально-економічні трансформаційні процеси розвитку регіонів України, які можуть завершитися диспропорціями їх економічних систем. Вивчення таких процесів є потрібним, актуальним і вкрай нагальним завданням. У світлі сказаного ця стаття є актуальною і своєчасною.

Зазначимо, що вивчення найрізноманітніших проблем соціально-економічного розвитку регіонів перманентно перебувало й перебуває в центрі уваги таких відомих вчених, як Е.Алаєв, О.Амоша, Г.Балабанов, О.Крайник, Н.Кузнецов, Л.Кузьменко, А.Маршалова, В.Мікловда, О.Новоселов, В.Нудельман, Н.Павліха, В.Павлов, Д.Стеченко, Л.Тарангул, М.Чумаченко, Л.Шевчук, М.Янків та ін. Вивченню поширених в період кризи і посткризовий період суперечностей економічного розвитку регіонів України присвячені дослідження В.Гейця, В.Семиноженка, Б.Кваснюка, Я.Жаліла та ін. Враховуючи швидкоплинну мінливість сучасного світу, яка по новому забарвлює негативні соціально-економічні трансформаційні процеси розвитку регіонів України, останні вимагають постійного вивчення і оцінки.

Наголосимо, що особливої уваги вимагає окреслення негативних соціально-економічних трансформаційних процесів розвитку регіонів України, які виникають у результаті непередбаченої щодо концентрації, недостатньої за обсягами та невідповідної до стратегії соціально-економічного розвитку

України інвестиційної діяльності. Вкрай важливим завданням є розробка пропозицій щодо пом'якшення негативу цих процесів.

Немає сумнівів у тому, що в наш час загострилися суперечності в економічному розвитку регіонів, які обумовлені інвестиційною діяльністю.

Підтвердженням сказаного є те, що доволі швидкі темпи освоєння капітальних інвестицій в регіонах не завжди обумовлюють очікуване високе зростання валового регіонального продукту.

Так, суттєве зростання капітальних інвестицій у 2008р. порівняно з 2004р. у Чернівецькій (183,87%), Київській (179,26%) та Херсонській (169,19%) областях не забезпечили відповідного зростання валового регіонального продукту, який пропорційно зростав лише у Дніпропетровській області. У Закарпатській, Запорізькій, Кіровоградській, Миколаївській, Рівненській, Харківській, Хмельницькій, Черкаській та Чернігівській областях збільшення першого показника лише наближено забезпечувало відповідну тенденцію другого.

Нами встановлено, що останнім часом сформувалися такі суперечності економічного розвитку регіонів України, пов'язані з інвестиційною діяльністю:

- суперечності між загальнонаціональними економічними інтересами в обсязі, темпах та якості освоєння інвестицій й економічними інтересами регіону щодо реалізації аналогічних завдань, або національно-регіональні суперечності, які полягають насамперед у тому, що потреби у реалізації загальнонародних інтересів не збігаються з потребою у реалізації тих чи інших економічних інтересів окремих регіонів;

- суперечності між потребою у здійсненні тої чи іншої інвестиційної діяльності в регіонах та недостатніми її фактичними обсягами в результаті недостатньо обґрунтованої та незначної за обсягами інвестиційної діяльності;

- суперечністю між намаганнями зберегти самобутність і традиції регіону при залученні інвестицій та прагненнями до уніфікації при їх освоєнні;

- суперечністю між намаганнями інвесторів вкласти інвестиції у найбільш прибуткові види діяльності індустріальної складової економіки і державницькими інтересами щодо необхідності вкладати інвестиції у розвиток економіки знань, що дасть змогу отримувати прибутки у більш віддаленій перспективі;

- суперечності між власниками ресурсів регіону, насамперед земельних ресурсів, та інвесторами, які мають потребу у цих ресурсах для здійснення інвестування.

Є ще багато інших суперечностей, пов'язаних з інвестиційною діяльністю, без розв'язання яких неможливо активізувати розвиток економіки регіонів.

Сказане засвідчує, що в наш час важливо детально дослідити суперечності, що виникають в процесі здійснення інвестиційної діяльності, та їх зв'язок з системними суперечностями національної економіки. Тільки такі дослідження дадуть змогу розробити дієві заходи, спрямовані на активізацію розвитку економіки регіонів.

Проведений нами аналіз дає підстави стверджувати, що залучення інвестицій у регіони України не завжди призводить до їх інтенсивного економічного зростання, а при цьому часто ще більше деформує регіональні розбіжності та поглиблює міжрегіональну диференціацію, обумовлюючи тим

самим зростання загрози національній безпеці. Розв'язання цих суперечностей сприятиме зняттю перешкод для економічного росту регіонів, створення сприятливих умов та факторів для ведення інвестиційної діяльності.

Для відслідковування перебігу негативних соціально-економічних трансформаційних процесів розвитку регіонів України, які можуть завершитися диспропорціями їх економічних систем, важливо організувати їх моніторинг. При цьому, такий моніторинг має бути організований як на регіональному рівні, так і на державному рівні. Адже, тільки при наявності належної інформаційної бази про негативні соціально-економічні трансформаційні процеси розвитку регіонів України можна розробити заходи, спрямовані на попередження і пом'якшення негативу таких процесів.

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ДЛЯ ПОБУДОВИ ФУНКЦІЙ НАЛЕЖНОСТІ ЛІНГВІСТИЧНИХ ЗМІННИХ У ПРОЦЕСІ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ

Павленко Ю.

ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

Сьогодні, в умовах економічної нестабільності, в процесі моделювання економічних систем та явищ, до яких належить ефективність управління активами інвестиційних фондів, на практиці найчастіше зустрічаються наступні проблеми:

- 1) Великий обсяг внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на ефективність управління активами інвестиційних фондів, іншими словами проблема багатокритеріальності;
- 2) Відсутність та неповнота вхідної інформації, щодо діяльності з управління активами інвестиційного фонду;
- 3) Зростання ролі якісної інформації при визначенні ефективності управління активами інвестиційного фонду.

Для вирішення поставлених задач, сьогодні значною популярністю користується нечітко-множинний підхід. Основною перевагою підходу є можливість одночасного опрацювання кількісних та якісних показників, не використовуючи механізмів формалізації.

Нечітко-множинний підхід ґрунтується на теорії лінгвістичної змінної, тобто змінної, назва і значення якої описується словесними виразами природної чи штучної мови.

Лінгвістичну змінну можна описати наступним п'ятьма характеристиками:

$\langle x, T, U, G, M \rangle$, де

x – назва лінгвістичної змінної; T – множина значень лінгвістичної змінної (терм-множина), кожен елемент якої задається нечіткою множиною на універсальній множині U ; G – синтаксичні правила, на основі яких генеруються терм-множини значень T ; M – семантичні правила, відповідно до яких, кожному

новому терму, згенерованому на базі правила G , ставиться у відповідність нечітка множина задана на універсальній множині U .

Однією з труднощів при використанні нечітко-множинного підходу є вибір та обґрунтування функції належності.

Для вирішення задачі визначення ефективності управління активами інвестиційних фондів, використаємо Гауссову функцію належності. Її перевага перед іншими функціями належності полягає у тому, що дана функція є неперервною на всій області визначення, а також множина її значень є нормальною та не містить нуля. Адже за великої кількості перетворень наявність нуля може призвести до спотворення кінцевих результатів та зниження їх надійності.

Аналітично Гауссова функція належності задається наступним чином:

$$\mu(u) = e^{-\frac{(u-b)^2}{2c^2}}, \text{ де:}$$

b – координата максимуму; c – коефіцієнт концентрації.

Для визначення параметрів функції належності сьогодні користуються широкою популярністю наступні підходи:

1) Експертний підхід, полягає у тому, що відповідні параметри задаються групою експертів інтуїтивно з огляду на їх професіоналізм, а також апріорні знання про предмет досліджень. Такий механізм обумовлює високий рівень суб'єктивізму, що знижує надійність отриманих результатів;

2) Статистичний підхід, згідно якого параметри визначаються спираючись на результати статистичного аналізу.

Виходячи із вищезазначеного, для визначення відповідних параметрів функції належності використовуються статистичні методи аналізу, а саме методи кластерного аналізу.

У якості координати максимуму b , для побудови Гауссової функції належності лінгвістичної змінної, використовується показник центру кластера k . Для визначення показника центру кластера застосовано один із методів кластерного аналізу – метод k – середніх. А у якості коефіцієнта концентрації c Гауссової функції належності є сенс використовувати дисперсію кластера k або його лінійну комбінацію, тому що дисперсія являється імовірнісною характеристикою, котра по своїй фізичній сутності відповідає сутності коефіцієнта концентрації функції належності Гаусса. І якщо розглядати випадкову величину з гауссовим розподілом, то дисперсія даної величини буде у точності відповідати коефіцієнту концентрації.

До переваг методу k – середніх можна віднести простоту у використанні та прозорість алгоритму. Загальновизнаним недоліком методу є попереднє визначення кількості кластерів, що, у нашому випадку, є суттєвою перевагою. І справді, для дослідження важливо отримати саме визначену кількість кластерів, в умовах відсутності апріорної інформації щодо параметрів кластерів (еталонів).

Таким чином можна зробити висновок, що використання статистичних методів, а саме методів кластерного аналізу, являється достовірним, простим та зрозумілим для інвестора при вирішенні задачі визначення ефективності управління активами інвестиційних фондів.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Піддубняк Т.А.

Херсонський економічно-правовий інститут

Необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності України на світовому ринку є впровадження інновацій, як в галузь промисловості, так і в організаційну та соціальну сфери.

Рішення цієї проблеми лише з точки зору техногенного фактору є порушенням системного підходу і не призведе до очікуваного синергетичного ефекту інновацій.

В той же час, промисловість є однією з провідних галузей економіки, яка утворює фундамент науково-технічної трансформації, економічного зростання і соціального прогресу суспільства.

Інноваційний потенціал країни реалізується не лише сумою, а й взаємодією регіональних складових системи інноваційної діяльності.

В Херсонській області інноваційний потенціал складають: наявність наукоємних галузей виробництва, розвинутий науковий і освітній сектор, банківські системи, зв'язки з зарубіжними партнерами та ін.

Суттєві проблеми реалізації потенціалу в області пов'язані з порушенням економічно-організаційного механізму виконання повного циклу інноваційної діяльності: від наукової розробки до промислового виробництва.

Порушення економічно-організаційного механізму проявляється в області в недосконалоості нормативно-правових засад впровадження інноваційної діяльності на підприємствах, незадовільному інформаційному та маркетинговому забезпеченні їх інноваційної діяльності, в неможливості організаційно ефективно поєднати на підприємстві інноваційну діяльність і промислове виробництво; у великому економічному ризику інноваційної діяльності для підприємств.

Незадовільний стан розвитку інноваційної діяльності в області перешкоджає залученню іноземних інвестицій: за період 2001-2009 рр. їх вдалося залучити тільки в 2001 році (частка у фінансуванні - 11,04%), і в 2007 р. (близько 0,31%).

Переважно, прямі інвестиції надходять в машинобудівну і харчову промисловість Херсонської області. Підприємства цих галузей за рахунок власних коштів (в 2005 р. – 52%, 2006 р. - 52%, 2007 р. - 69% підприємств) проявляють найбільшу інноваційну активність в області.

Частка власних коштів підприємств області у фінансуванні з 2005 по 2009 рр. складала, відповідно: 97,69%, 79,73%, 94,78%, 92,81 та 90,36%.

Зниження частки власного фінансування в 2006 і 2009 р. відбулося, переважно, за рахунок інших джерел фінансування.

Державне фінансування інноваційної діяльності області за період 2001-2009 рр., відмічалось лише в 2001, 2003 і 2008 рр. і біло в межах 0,99-1,1%.

В 2008 р. частка реалізованої інноваційної продукції в промисловості складає 4,2%, що є нижчим ніж по Україні (5,9%): обсяг її реалізації в області

склав 257937,8 тис. грн. при загальних витратах 79371,3 тис. грн. тобто доходність складає 32,49 грн в реальних цінах.

При високій залежності енергетичного забезпечення України від імпорту, 18 з 61 впроваджених інноваційних технологій (29,5%) в промисловості Херсонської області 2008 року були маловідходними і ресурсозберігаючими, а порівняно з 2007 роком цей показник виріс на 15,4 відсоткових пунктів.

В результаті впливу кризи кількість впроваджених технологій знизилася до 18 (більше ніж в 3,3 рази), серед яких 9 були ресурсозберігаючими.

В Україні частка ресурсозберігаючих технологій в 2008 р. складала 41,29%, а в 2009 році – 39,78%.

Інновації в промисловості області, переважно, пов'язані з технологіями третього технологічного укладу, тоді як в цільовій програмі розвитку промисловості України до 2017 року задекларовано зростання частки технологій п'ятого технологічного укладу.

Вагомою проблемою інноваційної діяльності також є низький рівень мотивації праці, що призводить до відтоку професійних кадрів (як виконавців наукових робіт, так і менеджерів, маркетологів) за межі регіону. В цьому проявляється загальнодержавна проблема.

Однією з головних задач обласного управління полягає у створенні інфраструктури для залучення в інноваційний процес не тільки великих підприємств, а й малий бізнес: розвиток можливості позабюджетного фінансування за рахунок венчурних фондів, пільгового кредитування, залучення вітчизняних та іноземних інвесторів, можливості страхування результатів інноваційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Сайт Міністерства промислової політики України [//www.industry.kmu.gov.ua](http://www.industry.kmu.gov.ua)
2. Сайт Державного комітету статистики України [//www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
3. Головне управління статистики в Херсонській області [//www.ks.ukrstat.gov.ua](http://www.ks.ukrstat.gov.ua)
4. Стратегія економічного і соціального розвитку Херсонської області до 2015 року [//www.compete.org.ua](http://www.compete.org.ua)
5. Інновація на промислових підприємствах Херсонської області// Статистичний бюлетень за 2009р. – Херсон: Державний комітет статистики України Головне управління статистики у Херсонській області, 2009. -21 с.

НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Пінькас С.В.

Херсонський державний університет

В умовах становлення України як самостійної правової європейської держави актуальними є вирішення питань державного регулювання та управління суспільними процесами. Особливо це стосується сільського господарства як визначальної частини реальної економіки. Аграрне виробництво покликане задовольняти первинні потреби всього населення і

забезпечувати належний рівень життя зайнятим у цій галузі. Тільки в результаті регулюючої ролі держави в агробізнесі (тобто, в сільському господарстві і пов'язаних з ним галузях), можна досягти збереження і підвищення рівня конкуренції, ефективного захисту прав власності і свободи вибору. В розвинутих країнах саме держава гарантує чесність і справедливість щодо виробників сільськогосподарської продукції.

Досвід розвитку економіки України і розвинутих країн світу свідчить про необхідність впливу держави на економічні процеси в АПК [1]. Як відомо, аграрний сектор найбільш незахищений від різного роду негативних наслідків та чинників нестабільності, що зумовлює обов'язковість його державного регулювання. Сучасний стан сільського господарства характеризується слабкістю, незахищеністю та неспроможністю самостійно функціонувати у вирії ринкових конкурентних умов. Затяжний процес кризи, який супроводжував аграрний сектор протягом усього періоду становлення ринкової економіки, не зник і не переродився в поступове відновлення комплексу. Він продовжується, проявляючись у тій чи іншій галузі і ставлячи під загрозу продовольчу безпеку країни. Хоча, можливості виробляти сільськогосподарську продукцію в Україні значно більші, а питання про гарантування продовольчої безпеки взагалі не повинно виникати, адже наша держава володіє беззаперечними конкурентними перевагами саме в сільському господарстві [2].

В умовах ринкової економіки та здорових конкурентних відносин державна підтримка сільського господарства належить до обов'язкових заходів уряду, які покликані забезпечити стабільність розвитку галузі та стимулювання інвесторів у здійсненні капіталовкладень у сільськогосподарське виробництво. Саме їй належить захистити вітчизняного товаровиробника від цінового диктату монополій, технологічної відсталості галузей, погіршення стану ґрунтів шляхом розробки та реалізації відповідних державних програм. Такі програми можуть передбачати виділення кредитів на пільгових умовах, субсидування відповідних галузей, сприяння впровадженню страхуванню в аграрній сфері, відстрочку заборгованостей та пролонгування кредитів, стимулювання виробництва тих видів продукції, які є особливо ефективними й важливими для продовольчого ринку країни.

Упродовж останніх років в аграрному секторі економіки здійснено ряд важливих перетворень, однак його можливості використовуються ще недостатньо. За роки реформування зменшилися обсяги споживання продовольства, виробництва сільськогосподарської продукції та її переробки. Економічні перетворення проводяться непослідовно і ще не забезпечили вагомих зрушень у підвищенні ефективності агропромислового виробництва, соціально-економічного прогресу. Тому важливим етапом у дослідженні процесу зростання є вивчення чинників, які впливають на нього та з'ясування кількісного та якісного характеру цього впливу. Одним із основних негативних чинників, який певною мірою ще сьогодні впливає на розвиток того чи іншого регіону є те, що за радянських часів в Україні склалася ситуація, за якої одні регіони перетворилися у ефективно діючі виробничі комплекси, вузли, інші, - у депресивні [3]. Це спричинило фізичну й культурну деградацію окремих територій. Завдані збитки стали для таких регіонів особливо відчутними за

встановлення нових економічних зв'язків. Незважаючи на негативні наслідки, які склалися в сільському господарстві, Україна спроможна самостійно подолати негативні чинники, маючи для цього достатні ресурси (людський, природний і технічний).

Для того, щоб визначити шляхи виходу економіки країни з кризи, нами визначені напрями державного регулювання розвитку аграрного сектора, на наш погляд, слід визнати: рівень забезпечення соціально-економічних потреб населення в залежності від встановлених пріоритетів, які можуть змінюватися на кожному послідовному етапі розвитку економіки; співвідношення витрат виробничих ресурсів і отриманих результатів; раціональність розподілу та ефективність використання ресурсів національної економіки; підтримка сільськогосподарських товаровиробників; стимулювання пропозиції продукції; формування ринкової інфраструктури; створення адекватного попиту; захист внутрішнього продовольчого ринку; сприяння нарощуванню пропозиції сільськогосподарської продукції і на цій основі збільшення споживання продуктів харчування в розрахунку на душу населення; створення сприятливих організаційно-економічних умов для ефективної роботи сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм і господарств населення; поліпшення соціально-економічних умов життя в сільській місцевості.

Безперечно наведені заходи не вичерпують усіх можливих варіантів регулювання структурних зрушень. Проте ми вважаємо, що їх реалізація сприятиме подоланню негативних тенденцій у структурно-трансформаційній динаміці, а зрештою, стане потужним імпульсом для виведення економіки країни та сільського господарства на траєкторію сталого постіндустріального розвитку.

Список використаних джерел:

1. Могильний О. Критерії ефективності державного регулювання аграрного сектора економіки / О. Могильний // Економіка України. -2003.-№2. -С.65.
2. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: [навчальний посібник] / Л.А. Швайка. – К.: Знання, 2006. – 435 с.
3. Макконнел К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика. [Пер. с англ. 11-го изд.] / К.Р. Макконнел, С. Л. Брю . - К.: Хагар-Демос, 1993. – 785 с.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Піріашвілі О.Б.

Рада по вивченню продуктивних сил
України НАН України

В сучасних умовах соціально-економічного розвитку важливими факторами інституціональних перетворень у кожній розвинутій країні світу є інновації та інвестиції. Активізація інноваційно-інвестиційної діяльності в регіональних господарських системах країни, в першу чергу, залежить від формування сучасної ефективної регіональної інноваційної інфраструктури. Встановлено, що важливим аспектом формування та розвитку сучасної

інноваційної інфраструктури регіональних господарських систем являється взаємодія інноваційних інституцій з державою, в тому числі і на регіональному рівні, яка базується на поєднанні ринкових механізмів формування інноваційної інфраструктури із системою заходів активного державного регулювання [1., С.5].

Узагальнюючи різні наукові погляди на визначення терміну “інноваційної інфраструктури” деякі автори визначають термін “*регіональної інноваційної інфраструктури*” як сукупність взаємопов’язаних та взаємодоповнюючих один одного в регіоні спеціалізованих та неспеціалізованих об’єктів, а також відповідних їм систем управління, необхідних для ефективного здійснення інноваційної діяльності [4., С. 44]. Насамперед слід зазначити, що до фінансової підсистеми регіональної інноваційної інфраструктури відносяться бюджетні, позабюджетні, венчурні, кредитно-гарантійні організації небанківського сектору, комерційні банки, фінансово-промислові групи, страхові компанії, інвестиційні та інноваційні фонди орієнтовані на інвестиційну та інноваційну діяльність в регіонах.

В процесі дослідження визначено систему принципів формування та розвитку фінансової підсистеми інноваційної регіональної інфраструктури, зокрема *принципи розвитку інноваційної інфраструктури*. Так серед принципів розвитку фінансової підсистеми регіональної інноваційної інфраструктури слід виділити наступні:

- стимулювання розвитку фінансової підсистеми інноваційної регіональної інфраструктури;
- оптимальне співвідношення державного регулювання та самоорганізації ринкових структур;
- оптимізація джерел фінансування інноваційної діяльності в регіонах;
- адаптованість та гнучкість фінансової підсистеми інноваційної регіональної інфраструктури до міжнародних норм і правил ведення інноваційної діяльності.

З метою формування та розвитку фінансової підсистеми інноваційної регіональної інфраструктури в кожному з регіонів України, на нашу думку, слід передбачити наступні правові механізми:

- сформувати систему місцевих джерел фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) та інноваційної діяльності, в тому числі спеціальних фондів підтримки регіональних програм, забезпечити правовий механізм їх утворення і використання (Постанова Верховної Ради України “Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України” від 13.07.1999 р. № 916-14);
- створити територіальні науково-виробничі, інформаційні, сертифікаційні та інші центри, консультаційні та прокатні пункти, інвестиційні банки, інноваційні біржі тощо (Постанова Верховної ради України “Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України” від 13.07.1999 р. №916-14);
- рекомендувати створення в Україні систему венчурного фінансування, зокрема формування в регіонах країни венчурних фондів на базі фінансово-кредитних компаній, (згідно із ст. 38 Закону України “Про наукову і науково-

технічну діяльність” (1977-12)), Постанова Верховної Ради України від 16.06.2004 №1786-15), Постанова Кабінету Міністрів України “Деякі питання розвитку інноваційної інфраструктури в Україні та напрями діяльності Української державної інноваційної компанії у 2003 р.” від 05.05.2003 №655);

– запровадити гнучкі форми поєднання капіталів комерційних банків та підприємств через створення пайових інвестиційних фондів з метою акумуляції капіталу для реалізації інноваційних проєктів. (Указ Президента «Про фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави» від 20.04.2004, №454/2004);

Для реалізації цих механізмів слід внести відповідні зміни та доповнення до законодавчих актів, які стосуються фінансово-економічної сфери. Доведено, що розвиток та удосконалення інноваційної інфраструктури на регіональному рівні, зокрема фінансової підсистеми має власні специфічні особливості і тому вимагає відповідно системного та комплексного підходів, формування у компонентному, функціональному та територіальному аспектах.

Список використаних джерел:

1. Власенко С.М. Концептуальні засади реформування інвестиційно-інноваційної сфери України // Інвестиції та інноваційний розвиток. Бюлетень Державного агентства України з інвестицій та інновацій. – 2009. – № 4 – С.4-7. – www.in.gov.ua
2. Присяжнюк А.Ю. Особливості розвитку венчурного капіталу в Україні // Економіка та держава. – 2007 – №5 – С. 20-21.
3. Ибрагимова Э.Ш. Инфраструктура как элемент комплексного развития региона (понятийный аппарат) // Экономика и управление. – 2007. – № 2. – С. 92-95.
4. Паньшин И.В., Кашицына Т.Н. Совершенствование методологии компонентной оценки уровня развития инновационной инфраструктуры региона. // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – №30 (123). – С. 43-53.

**SUSTAINING INTERNATIONAL EDUCATIONAL PARTNERSHIPS:
A CASE STUDY OF PROGRAMS BETWEEN UKRAINE AND THE US
AND RECOMMENDED STRATEGIC DIRECTIONS
AND CLASSROOM ACTIVITIES**

Portugal Edwin J., Ph.D.
State University of New York at Potsdam

The importance of sustaining international educational partnerships between higher education institutions is self-evident. The benefits of international partnership to students are even more crucial in light of the blinding speed of travel, communication, and business transactions all over the globe. Even though there is substantive support for starting new partnerships, many times, though, the challenges faced by the planners to continue the projects are overwhelming. There are language barriers and cultural differences that could lead to miscommunications. There is always the issue of shortage of funding to support the international partnerships. Individuals and groups play key roles in overcoming these challenges. These people include the idea champions who scour for the initial opportunities. They are the

entrepreneurs who work within the context of higher education institutions. Second are the key administrators who deal with the details, large and small, of keeping the partnerships going. Third are the direct beneficiaries of the partnerships that include the faculty, students, and the communities surrounding the universities. The bottom line in all these is the education of all to be engaged global citizens.

This paper focuses on a joint project between Kherson State Pedagogical University and the Potsdam and Canton campuses of the State University of New York. Linkages were formed involving the faculty, staff, and students from all three universities. Through these efforts, the strengths from each of the campuses were fully utilized. The partnerships resulted in exchange visits of faculty and staff as well as purchase of software, hardware, books, and other educational materials from Kherson State University and the establishment of a business center in Kherson. Ten faculty and staff from Kherson State University were able to travel and live in northern New York for several months to learn about small business development and the American business curriculum. Seven people from NY were also able to travel to Ukraine to learn about higher education institutions and their economic system. Collateral results also include an exchange student from Kherson going to New York for one semester and a faculty member from SUNY Potsdam serving one academic year as a Fulbright professor in Ukraine.

A set of recommendations for sustaining these international partnerships is presented from a strategic direction perspective as well as from a classroom activities perspective. The strategic perspective is the view of the partnership from the eyes of the institution's top leaders as documented in the mission statements, campus strategies, long term plans, university goals and objectives, and speeches made by top university officials. In combination, the synergistic communications from the top echelon of the universities provide a strategic direction for the institution. The classroom perspective is the view from the faculty teaching the courses, support staff members who coordinate the details, students participating in the international activities, and community residents who serve as resource people in the classrooms. All are directly and intimately involved in the partnership linkages. They are also involved in forming a social and professional network of those who share the common idea of offering internationalization opportunities to their students and academic colleagues. The support personnel are in direct contact with the international students and faculty involved in the international initiatives and programs. They are the face of the institutions to the individuals participating in various partnerships worldwide.

The faculty members in particular are educated and trained in their own specializations but they also bring with them to the classroom a wealth of experience outside of their specialty that they can share with others either in a classroom setting or in front of student organizations. Imagine a Ukrainian voice professor in the music department talk about life in rural Ukraine in an anthropology class. Imagine a specialist in global finance discuss the challenge in Ukraine to set up a new bank in an economics class. Imagine another professor who is an expert in Ukrainian art talk to students about her own experience as a woman in a male dominated industry in a women's studies course. Residing in the same community are people who have vast travel experience. In the town of Potsdam, NY there is a number of residents who speak Russian and came from former Soviet republics. They can serve as guest

speakers in the classrooms. Perhaps, there are retired business executives who have traveled overseas. They could discuss the similarities and differences of culture in Eastern Europe, and maybe Ukraine, and the American culture. Possibilities are endless and it is a matter of creating a campus-wide enthusiasm for educating truly global citizens.

Creation of new international partnerships is a challenge and once they are started, sustaining them is even more of a challenge. It requires the coordination and integration of different members of the campus community as well as colleagues outside the campus. New initiatives must be encouraged and supported by administration and the same kind of encouragement and support must also be extended to sustain and even expand existing international programs, events, and partnerships leading to truly educated global citizenry.

In summary, there are ample educational partnerships involving the US and overseas institutions around the globe. What are needed are ways to sustain these types of educational partnerships and even look for ways to expand them. Both the strategic direction of the universities and the classroom activities must work in tandem to successfully prepare students to be truly engaged global citizens and global leaders in a global community.

СТРУКТУРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

Потинський А.М.

Шевчук Я. В.

Інститут регіональних досліджень
НАН України

Дослідження структури національної економіки, виявлення проблем формування та окреслення шляхів її поліпшення є актуальним завданням сьогодення. Незважаючи на те, що це питання перебуває в полі зору провідних вітчизняних вчених, зокрема Я.Базилюка, О.Власюка, В.Гейця, Я.Жаліла, І.Крюкової, В.Сіденка, О.Черевка, Л.Федулової, Т.Шинкоренка та ін., його вивчення слід активізувати, оскільки стрімкими темпами продовжується погіршення структури національної економіки. Її деформація почалася після здобуття Україною незалежності і триває до сьогоднішнього дня.

У 1991 році сировинні та низькотехнологічні галузі промисловості України виробляли четвертину обсягів промислового виробництва, а до початку XXI століття їх частка збільшилася до 60%. За період 1990-2000 рр. питома вага машинобудування скоротилася в 2,3 рази, а промисловості – більше, ніж в 6 разів. У першому десятиріччі XXI ст. започатковані наприкінці XX ст. деформації ще більше поглибилися: частка сировинних і низько-технологічних галузей продовжувала зростати і досягла 65% загальних обсягів виробництва, в той час, як частка машинобудування склала дещо більше 13%, легкої промисловості - 0,7%.

Наприкінці першого десятиліття ситуація суттєво погіршилася через подальше поглиблення кризи, що підтверджується основними показниками соціально-економічного розвитку (табл.1).

Таблиця 1

Основні показники соціально-економічного розвитку України*

Показники	Фактично за 2009р.	Темпи зростання, %	
		2008р. до 2007р.	2009р. до 2008р.
Валовий внутрішній продукт ¹ , млн.грн.	250614	106,2 ²	84,1 ²
Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) ³ , млн. грн.	591965,4	х	х
Індекс промислового виробництва	х	96,9	78,1
Обсяг продукції сільського господарства, млн.грн.	153800	117,1	100,1
Обсяг продукції будівництва, млн.грн.	37886,8	84,2	51,8
Вантажооборот, млрд.ткм	380,0	99,4	77,5
Пасажирооборот, млрд.пас.км	130,1	104,3	88,5
Експорт товарів ³ , млн.дол. США	35602,9	141,4	56,6
Імпорт товарів ³ , млн.дол. США	40417,9	149,4	50,1
Сальдо (+, -) ³ , млн.дол. США	-4815,0	х	х
Оборот роздрібної торгівлі, млн.грн.	442793,2	118,1	83,4
Доходи населення			
номінальні ¹ , млн.грн.	235345	135,5	103,2
реальний наявний ¹ , %	х	107,8	90,1
Витрати населення ¹ , млн.грн.	204203	139,1	100,4
Середньомісячна заробітна плата одного працівника			
номінальна, грн.	1906	133,7	105,5
реальна, %	х	106,3	90,8
Заборгованість із виплати заробітної плати – всього ⁴ , млн.грн.	1473,3	177,8	х
Кількість зареєстрованих безробітних на кінець періоду, тис. осіб	531,6	х	х
Індекс цін виробників промислової продукції	х	123,0 ⁵	114,3 ⁵
Індекс споживчих цін	х	122,3 ⁵	112,3 ⁵

Примітка.

¹ Дані за III квартал.

² Дані за III квартал у постійних цінах 2007р.

³ Дані за січень–листопад.

⁴ Станом на 1 січня 2010р.

⁵ Грудень у % до грудня попереднього року.

* Джерело: Дані Держкомстату України.

Найбільш гострими проблемами удосконалення структури національної економіки на сьогоднішній день є наступні.

По-перше, оцінка тенденцій розвитку національної економіки протягом останніх років не дають можливості зробити висновки щодо того, які ж моделі реалізуються на практиці в Україні. Такі умови невизначеності зумовлюють погіршення середовища функціонування національної економіки, активізують процеси деформування її структури та ускладнення соціально-економічної ситуації в країні загалом. Оскільки саме структура національної економіки визначає її стійкість до зовнішніх впливів, зрівноваженість та стабільність розвитку, то цілком очевидно, що у вітчизняній науці на порядку денному має бути нагально поставлене питання виявлення і оцінки факторів формування структури національної економіки з метою пом'якшення дії негативних факторів і підсилення позитивних.

По-друге, криза ще триває і надзвичайно важко поліпшити соціально-економічну ситуацію в країні, яка є потужним фактором удосконалення структури національної економіки. На сьогоднішній день цей фактор діє як негативний і визначається величезною заборгованістю держави, яка у 2010 р. збільшилася на величину нової позики; відставанням економічного сектора з виробництва товарів від економічного сектора споживання; паливно-енергетичною залежністю від Росії; нерозумним контролем бізнесу з боку українського уряду; криміналізацією стосунків в багатьох сферах української економіки; невиконанням українською стороною задекларованих завдань з євроінтеграції тощо.

По-третє, в українській економіці має місце технологічне відставання, яке можна розцінити як один з найважливіших глобальних національних і регіональних факторів подальшої деформації структури національної економіки. Висока енергоємність промислового виробництва в Україні є ще одним фактором деформації структури національної економіки.

Підсумовуючи зазначимо, що факторів впливу на трансформацію структури національної економіки є дуже багато. Але і тих, що наведені вище, достатньо для того, щоб зрозуміти наскільки важливо активізувати їх подальше вивчення. Дослідження факторів формування структури національної економіки сприятиме як вибору моделі перспективного розвитку національного господарського комплексу, так і вибору оптимальної моделі керування структурними змінами, оскільки вони вимагають серйозних наукових обґрунтувань. Результати таких обґрунтувань дали б можливість в перспективі коригувати параметри вибраних моделей в залежності від умов, факторів і стану розвитку національної економіки та в залежності від постановки нових відкритих завдань.

ЗМІНИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ ЯК НАСЛІДОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Прокопюк О.М.

Шевчук О.І.

Інститут регіональних досліджень
НАН України

Останнім часом інтенсифікувалися фактори, котрі детермінують зайнятість в Україні, зокрема такі, як: формування глобального ринку праці, наростаюча суспільна потреба у розвитку нових видів економічної діяльності, поява нових глобалізаційних викликів у результаті активізації поступу інформаційного суспільства, а також перманентне виникнення інноваційних потреб населення до якості життя. Ці фактори, які є одночасно наслідками соціально-економічних трансформацій, що відбуваються на глобальному, національному, регіональному і локальному рівнях, вимагають поглибленого вивчення, оскільки без цього неможливо поліпшити ситуацію у сфері зайнятості. Саме тому праці відомих українських вчених (З.Варналія, С.Вовканича, Б.Заблоцького, Е.Лібанової, В.Онікієнка, М.Пітюлича, У.Садової, Л.Семів, В.Стешенко, Л.Шевчук, М.Ярошенко та ін.) й зарубіжних дослідників (Я.Вітковського, Д.Кейнса, С.Кострубець, Б.Криско, А. Маршала, Д.Рікардо, А.Рофе, Г.Слезінгера, А.Сміта, М. Фрідмана) присвячені вивченню проблем зайнятості в контексті ретроспективних, сучасних і очікуваних соціально-економічних трансформацій.

Але, на зламі XX і XXI століть відбулася інтенсифікація окреслених вище факторів. Це пояснюється тим, що в багатьох країнах, у тому числі й розвинених, мала місце недооцінка необхідності державного регулювання сфери зайнятості. В результаті, у цій сфері сформувалися деструктивні процеси, зокрема сформувалися неконтрольовані масштаби міжнародної міграції, що не тільки негативно вплинуло на розвиток економіки і якість життя населення, але й зумовило гальмування необхідних нових економічних реформ.

В результаті знову на порядок денний встало питання адекватної оцінки ролі держави у регулюванні зайнятості населення та визначенні істинної дієвості нормативно-правових регуляторів у цій сфері на сучасному етапі розвитку суспільства, найважливішими рисами якого є зростання мобільності населення та інтенсифікація міжнародної трудової міграції. Це питання активізувало пошук нових підходів до оцінки ймовірних змін у перспективі зайнятості й безробіття у розрізі національних економік та побудови такої моделі зайнятості населення, яка б, з одного боку, не суперечила ринковим принципам її регулювання, а, з другого боку, враховувала б належну участь держави в забезпеченні ефективного функціонування ринку праці.

Згідно з даними Держкомстату України, у 2009 році порівняно з 2008 роком мали місце такі основні тенденції, що були притаманні ринку праці:

- щодо економічної активності населення працездатного віку;
- зменшення рівня економічної активності з 72,3% до 71,6%;
- зменшення рівня зайнятості з 67,3% до 64,7%;
- збільшення рівня безробіття (за методологією МОП) з 6,9% до 9,6%;

- збільшення рівня зареєстрованого безробіття з 2,9% до 3,4%;
- зростання серед безробітних (за методологією МОП) частки вивільнених з економічних причин з 28,1% до 45,5%;
- збільшення кількості економічно неактивних осіб, зневірених у пошуку роботи на 30,9%;
- скорочення кількості вільних робочих місць на 27,7%;
- зниження рівня працевлаштування незайнятого населення за допомогою державної служби зайнятості з 43,3% до 32,8%;
- зниження рівня прийому робочої сили з 28,3% до 22,5% середньооблікової кількості штатних працівників;
- збільшення кількості працівників, які з ініціативи адміністрації:
- працювали неповний робочий день (тиждень) з 10,6% до 19,4%;
- знаходились в адміністративних відпустках з 1,6% до 2,6%;
- зростання середньомісячної допомоги по безробіттю на 14,8%;
- зростання середньомісячної номінальної заробітної плати на 5,5%;
- зменшення індексу реальної заробітної плати зі 106,3% до 90,8%;
- збільшення суми заборгованості з виплати заробітної плати на 23,9%.

Якщо порівняти наведені дані з тими даними, які містяться в прогнозах зайнятості і безробіття, представлених у стратегічній документації національного та регіонального рівня, то можна зробити висновок про те, що між ними є суттєві розходження. Така ситуація спостерігається насамперед тому, що заходи, згідно з якими мало відбутися збільшення зайнятості й зменшення безробіття і які бралися до уваги при здійсненні прогнозів зайнятості й безробіття, не виконувались. Так, нереалізованою залишилася перша українська державна програма зайнятості населення, яка була розроблена на 1995 р. в структурі довгострокової стратегії формування соціально-ринкової моделі управління ринком праці. Не виконувались стратегічні завдання й спеціальних галузевих програм зайнятості населення, цільовим призначенням яких було вирішення на рівні окремих галузей і підприємств проблем прихованого безробіття, сприяння продуктивній зайнятості, застосування диференційованого підходу щодо окремих підприємств в контексті державної політики на ринку праці.

У програмах, розроблених в Україні, хоча й планувалися конкретні заходи щодо створення відповідного правового, організаційного та методичного забезпечення політики зайнятості (формування механізму диференційованого підходу щодо збереження робочих місць; регулювання трудових міграцій; забезпечення додаткових гарантій зайнятості населення окремим категоріям громадян; сприяння професійній мобільності; розвиток соціально-трудова відносин; удосконалення інформаційно-статистичної бази щодо розвитку ринку праці; сприяння зайнятості шляхом розвитку соціального партнерства та ін.), але вони також у повному обсязі не виконувались через нестачу фінансових та інших ресурсів. Все це виклало потребу в адекватній оцінці змін у сфері зайнятості, які відбуваються в результаті соціально-економічних трансформацій, щоб оцінити, чого чекати в майбутньому і попереджувати негативний перебіг процесів у сфері зайнятості.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Редькін О.С

Одеський інститут фінансів УДУФМТ

Реген Вернер

Російська Федерація (м.Санкт-Петербург)

Сучасна організація в звичайному розумінні є сукупністю складних соціально-економічних і виробничо-технічних систем, які функціонують в умовах безперервно змінного зовнішнього оточення та відображають можливості і загрози задля власного збереження. В умовах перманентних змін відносно стабільні правила, а також методи і технології перестають бути адекватними поточним вимогам, що обумовлює необхідність пошуку нових підходів до аналізу організаційного розвитку. Оцінка можливостей побудови ефективних важелів та стимулів управління організацією нерозривно пов'язана з поглибленням теорії організації, включаючи синергетику, енергоінформаційну парадигму, самоорганізацію і багато інших.

Стосовно основних характеристик організаційних систем виділяють наступні: організація має мету функціонування; головним елементом організаційної системи є людина; в процесі функціонування організації витрачаються ресурси та змінюється навколишнє оточення; сполученою субстанцією, що з'єднує всі елементи організації, є інформація.

Розробка ефективних принципів управління організацією може виходити з аналізу і розвитку цих властивостей. При цьому, одним з ключових чинників є визначення цілей її діяльності. Розглянемо це більш докладно.

У сучасних умовах розвитку суспільства і економіки широко поширеною схемою управління організаціями є кібернетична схема, в якій цілі задаються зовнішнім спостерігачем, а організація розглядається як набір чинників, дія на які за допомогою механізмів управління приводить до досягнення очікуваних результатів. Вважаємо за доцільне звернути увагу на те, що організація сама по собі не має мети. Цілі мають люди, які очолюють організацію. Таким чином, цілеспрямованість функціонування організації є деяким відображенням її креативного потенціалу.

Оскільки власник або менеджер, як частина живого організму організації, не може бути зовнішнім спостерігачем, кібернетичний підхід може бути небезпечним, особливо при ухваленні рішень, пов'язаних з кардинальними стратегічними змінами. Таке механістичне уявлення про можливості організаційного розвитку не дає менеджменту сприйняття організації як цілісного організму і веде до ускладнення управління.

Проведення аналогій між організацією і живим організмом достатньо часто використовується при аналізі феномена організаційних систем. Наприклад, в теорії організацій життєвий цикл дуже схожий на життєвий цикл живої істоти. Деякі автори, розглядаючи проблеми розвитку організацій, вводять термін «біореінжиніринг», в основі якого лежить уявлення про компанію як про високоорганізований живий організм, побудований з певного набору хромосом. Прихильники «біореінжинірингового» підходу приходять до висновку, що

основна функція вищого менеджменту повинна полягати в генетичному проектуванні організації.

Н. Рашевський досить вдало пояснив деякі явища в термінах біології наукових постулатів соціології. Він звернув увагу на те, що в біології часто використовуються, по суті, соціологічні поняття і терміни, такі, наприклад, як спеціалізація і розподіл праці, централізація і інші. Він звернув увагу на широку полеміку, яка розвернулася з приводу того, чи є співтовариства організмами або організми є співтовариствами.

Далі вчений стверджує, що просте скупчення людей не утворює суспільства. Суспільство виявляється не тільки у наявності скупчення людей, але також і у наявності деяких продуктів їх спільної діяльності. Чим більш розвинене суспільство, тим більш виразно виступають ці продукти і тим більше вони істотні для членів суспільства. Загальним для всіх випадків є те, що у елементів цих множин є властивість потенційно володіти деякими видами активності, що призводять до утворення різних статичних або динамічних структур. Згадана активність елементів і продукти їх активності істотні також для відтворення або розмноження елементів.

Нарешті, дуже важлива характеристика соціальних організмів полягає у тому, що, хоча їх елементи потенційно можуть володіти цілим рядом найрізноманітніших типів активності, необхідної для збереження самих елементів і всієї множини, в загальному випадку виявляється тільки деяка підмножина безлічі всіх потенційно можливих типів активності. У людських суспільствах індивід, потенційно здатний навчитися рибалити, не займається такою діяльністю, якщо він живе оддалік річки, озера або моря.

За визначенням Н. Рашевського, чим ширше діапазон типів потенційно можливої активності елементів «організмичної множини», тим більше різноманітність оточень, в яких здатна виживати ця множина. Пристосовність може бути дуже великою, але вона завжди обмежена. Жодна безліч генів, жоден багатоклітинний організм і жодне співтовариство не можуть виживати в будь-якому мислимому оточенні.

З цією метою було введено ряд постулатів, які у світлі попередніх міркувань не здаються занадто абстрактними, і їх значення повинне бути інтуїтивно очевидним. Не зупиняючись детально на кожному з постулатів, дамо наступні характеристики.

Розподіл праці має місце, якщо він приводить до зростаючої вірогідності виживання кожного елементу або всієї множини. З декількох можливих типів розподілу праці реалізується той, який забезпечує максимальну вірогідність виживання. Якщо розподіл праці триває достатньо довго, то він приводить до спеціалізації. Цей процес оборотний, але «деспеціалізація» також вимагає досить довгого часу.

Спеціалізація елементів - це процес, що протікає в часі, який представляє особливий вид еволюції і, по суті, є частково впорядкованим. Зі всіх можливих типів часткового упорядкування місце має той, який максимізує інтегральну вірогідність виживання «організмичної множини» на інтервалі між початковим і кінцевим станами. Остання обставина визначає дійсну послідовність різних ступенів еволюційного процесу.

Розглядаючи соціальні організми, ми не знайдемо співтовариств, члени яких були б повністю спеціалізовані. Кожна людина здійснює деяку діяльність, крім тієї, в якій він спеціалізується. Отже, об'єднання, соціальні організми, можуть створюватися і дійсно створюються мимовільно. Проте насправді спеціалізація накладає деякі обмеження навіть на соціальні об'єднання.

Список використаних джерел:

1. Сучасні стратегії та технології корпоративного управління: [монографія] / О.С.Редькін, В.Реген, Н.А.Хрущ; Одеська національна академія зв'язку ім О.С.Попова. – Одеса: Евен, 2004. – 216 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ УМОВ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЛИХ МІСТ

Савіна Г.Г.

Херсонський національний технічний університет

Малі міста є найчисленнішою за кількісним складом групою міст, значна частина їх - це адміністративні центри районів. З малими містами безпосередньо пов'язане життя майже 22 млн. міських та сільських жителів. Ці міста відіграють важливу роль у формуванні поселенської мережі та розвитку і розміщенні продуктивних сил України, основним елементом яких на сьогодні слід вважати **трудові ресурси**.

Трудові ресурси з позиції реалізації певних економічних цілей, мають певні обмеження, оскільки не враховують психологічну та соціальну складову. Саме ці складові в сучасних умовах можуть бути визначальними факторами мотивації до підвищення результативності господарської діяльності. Трудовому потенціалу в більшій мірі притаманні якісні характеристики, пов'язані із вмотивованістю до досягнення економічних цілей.

Формування та розвиток трудового потенціалу, як певної здатності та бажання працездатного населення до здійснення трудової діяльності, залежить від безпосереднього середовища, в якому формуються основні характеристики трудових ресурсів. В останні роки в Україні спостерігається значне розшарування в економічному розвитку регіонів в залежності від кількості населення міст, що, в свою чергу, погіршує як економічні так і соціальні умови створення сприятливого середовища для формування трудового потенціалу.

Однією із суттєвих перешкод у збалансованому розвитку трудового потенціалу регіонів в Україні слід вважати значні відхилення у можливостях економічного розвитку міст проживання населення. Такі відхилення були з одного боку обумовлені певними структурними викривленнями, які Україні дісталися у спадщину від так званої економічної спеціалізації регіонів, а з іншого боку, - вони були багаторазово примножені глибокими кризовими явищами в усіх сферах національного господарства та відсутністю у держави як фінансових можливостей підтримки економічного розвитку так і наукового обґрунтування політики підтримки певних сфер діяльності у певних регіонах.

Аналіз динаміки кількості міст у різні періоди розвитку економіки дає можливість дійти висновку, що починаючи з міст, кількість яких перевищує 50-100 тис. чоловік, помітною є певна стабільність їх кількості по роках. До факторів, які забезпечують цю стабільність належать такі:

- більші можливості працевлаштування;
- більші можливості підвищення освітньо-професійного рівня;
- наявність розвиненої транспортної інфраструктури;
- більш розвинена комунальна інфраструктура.

Всі ці достатньо складні процеси відбуваються на тлі скорочення загальної чисельності населення у країні, що не може не позначитись і на скороченні міст в Україні.

- Проте навіть динаміка скорочення кількості міст свідчить, що, в першу чергу, ці процеси позначаються на групах міст з невеликою кількістю мешканців: 2-10 тис. чол., 10-20 тис. чол., 20-50 тис. чол.

Перерозподіл фінансових ресурсів відбувається за допомогою міжбюджетних трансфертів.

Система трансфертів, які надаються з державного бюджету - це:

- дотація вирівнювання;
- субвенція на здійснення програм соціального захисту;
- субвенція на компенсацію втрат доходів бюджетів місцевого самоврядування на виконання власних повноважень внаслідок надання пільг, встановлених державою;
- субвенція на виконання інвестиційних проектів;
- інші субвенції.

Відповідно до положень Бюджетного кодексу обсяг трансфертів місцевим бюджетам має обраховуватися виключно на основі формульного порядку. Основою формульного порядку є фінансовий норматив.

Фінансовий норматив бюджетної забезпеченості використовується для визначення розподілу міжбюджетних трансфертів, який визначається шляхом ділення загального обсягу фінансових ресурсів, що спрямовуються на реалізацію бюджетних програм, кількість мешканців чи споживачів соціальних послуг тощо.

Фінансові нормативи бюджетної забезпеченості для місцевих бюджетів коригуються коефіцієнтами, що враховують відмінності у вартості надання соціальних послуг залежно від:

- кількості населення та споживачів соціальних послуг;
- соціально-економічних, демографічних, кліматичних, екологічних та інших особливостей (з часу їх визначення) адміністративно-територіальних одиниць.

Це свідчить про те що, нерівність можливостей мешканців міст з різною кількістю населення частково закладено вже в бюджетній політиці держави.

Це є частковим пояснення постійно зростаючої міграції молоді в міста з найбільшою чисельністю населення, адже чим більшим є місто, тим легшим є вирішення питання про отримання субсидій на сплату мінімальних обов'язкових платежів чи вирішення питання про працевлаштування, що в умовах кризи є вагомим чинником при виборі місця проживання.

Рівень доступу до освіти мешканців міст різних рівнів є неоднаковим. Важливим в цьому питанні є розуміння необхідності створення системи підтримки освіти для вступників незалежно від місця проживання. Вирішення питання фінансової підтримки молоді на рівні місцевої та державної влади.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЇ, ЩО НАВЧАЄТЬСЯ

Синякова К.М.

Херсонський державний університет

Вивченню специфіки роботи з персоналом, особливостей його формування, функціонування, розвитку, структурування присвячено багато досліджень теоретичного та прикладного характеру. А наприкінці ХХ ст., персонал почали розглядати як основний ресурс підприємства, визначальний чинник конкурентоспроможності організації, який багато в чому визначає конкурентоспроможність продукції та послуг.

В основі ідеї організації, що навчається, закладено положення про те, що навчання на всіх рівнях повинно бути складовою частиною її політики і здійснюватися на принципах неперервності, системності, систематичності [3]. Це пояснюється необхідністю постійного оновлення знань, умінь та навичок персоналу для підтримання конкурентоспроможності організації, що виявляється у набутті, розширенні та відтворенні компетенцій персоналу і кожного працівника зокрема.

Для встановлення відповідності існуючих та набутих компетенцій необхідним в даних економічних умовах ведення господарської діяльності, постає завдання розробки дієвої, валідної, заснованої на компетенціях системи оцінки персоналу організації, яка б об'єктивно відображала рівень такої відповідності, а також сприяла прийняттю управлінських рішень у сфері мотивації, навчання та кар'єрного зростання працівників організації, визначенню потенціалу співробітників, забезпеченню узгодженого, справедливого та надійного процесу сертифікації персоналу, оцінці психологічного клімату в колективі та корпоративної культури тощо [2].

Не зважаючи на усвідомлення необхідності проведення оцінки персоналу, у практиці ведення бізнесу в Україні, менеджери з персоналу, директори компаній зустрічаються з певними труднощами побудови системи комплексної оцінки персоналу, зумовлених специфікою розвитку продуктивних сил організації на сучасному етапі, зокрема: складність у визначенні значимості компетенцій, уникнення їхнього перетину; формулювання професійних компетенцій та їх опис з урахуванням специфіки галузі діяльності підприємства; загроза неврахування важливих компетенцій; розрахунок результативності працівників, які не мають об'єктивних показників в роботі; скептичне відношення працівників до системи оцінювання в цілому тощо [1].

Для мінімізації ризику виникнення труднощів та проблем на етапі впровадження, функціонування або модифікації системи оцінки персоналу в

організації, що навчається, необхідно дотримуватися таких принципів при розробці або вдосконаленні системи оцінки:

- загальні принципи: систематичність, всебічність, справедливість, порівнянність, конфіденційність результатів оцінки;
- постійне оновлення завдань для оцінки;
- кількість компетенцій для оцінки не повинна перевищувати 18, серед яких: професійні – 5-10, особистісні – 4-7, управлінські – не більше 7;
- до оцінки керівників мають додаватися також лідерські компетенції;
- диференціація оцінки компетенцій для кожного професійно-кваліфікаційного рівня;
- визначення відносної важливості кожної з компетенцій для різних посад;
- врахування цінностей організації;
- забезпечення належного відношення до оцінки керівників та працівників організації тощо.

Не слід залишати поза увагою й важливість вироблення алгоритму проведення оцінки, який би складався з таких етапів: визначення цілей проведення оцінки, розробка компетентнісних моделей для кожної посади, розробка шкали оцінки, вибір методу оцінки відповідно до завдань організації та особливостей галузі її діяльності (усне або письмове, експертне або не експертне, індивідуальне або групове тощо), визначити напрями використання результатів оцінки у відповідності до поставлених завдань.

Отже, планування та застосування наукових підходів до процесу оцінки, дозволяє підвищити ефективність її проведення і особливо актуалізується в умовах організації, що навчається, адже ефективна оцінка покликана надати об'єктивні, точні та валідні результати, на основі яких будуть визначатися подальші напрямки оперативної, тактичної та стратегічної роботи з персоналом.

Список використаних джерел:

1. Електронний ресурс: Соловей Н. Виртуальность и реальность оценки персонала // „&СТРАТЕГИИ”, №1, 2009. режим доступу до журналу: www.management.com.ua.
2. Сосновий А., Гунн А. Оценка персонала с применением модели компетенций // Справочник по управлению персоналом. – 2009. - №5. – С.78-83.
3. Сучасні концепції менеджменту: Навч. Посібник / [За ред. д. е. н. проф. Л.І. Федулової]. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – С. 112-146.

ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНИХ ЗАКЛАДІВ

Ситар Л.

Інститут регіональних досліджень
НАН України

В кожній демократичній державі конституцією гарантовано доступ до основних культурних послуг і продуктів, котрі ми отримуємо переважно на рівні територіальних громад. Державна політика щодо забезпечення цими

послугами та продуктами віддзеркалюється значною мірою в структурі фінансування галузі культури і пов'язаних із нею видів діяльності.

На сьогоднішній день в усіх країнах Європи має місце тенденція, котра полягає у зменшенні частки державного втручання у галузь культури при поступовому збільшенні обсягу державного фінансування, яке розподіляється через так звані "придержавні" інститути (фонди, комітети, національні ради тощо). Співвідношення видатків державного і місцевих бюджетів у структурі зведеного бюджету залежить від пріоритетів державної політики і фінансової спроможності місцевих бюджетів щодо забезпечення населення основними культурними послугами.

Визначення обсягу міжбюджетних трансфертів на основі нормативів видаткових потреб у розрахунку на душу населення в частині фінансування культури викликає чимало нарікань і суперечок. Разом з тим на цьому етапі це є оптимальним кроком у бік об'єктивного розподілу наявних ресурсів і закладення підвалин майбутньої ефективної державної культурної політики.

Завдяки зростанню ВВП, частка видатків на культуру планується щороку більшою. Якщо зважити на те, що рівень культурного забезпечення віддзеркалює рівень (якість) життя, то це дуже позитивна тенденція. У 2009 році видатки Державного бюджету на духовний та фізичний розвиток становили 5273779,6 тис.грн., що на 76,5% більше ніж торік [1].

На місцях цей норматив збільшують номінально майже вдвічі переважно за рахунок перерозподілу коштів у межах основного фонду місцевих бюджетів, беручи ресурси з інших функцій, фінансування яких також є недостатнім (кошти спецфонду – надання платних послуг закладами культури на місцевому рівні – покривають лише 12-14% видаткових потреб).

Якщо розглядати це питання на регіональному рівні, то варто відзначити, що дві третини загальнонаціонального бюджету, який на сьогоднішній день іде на потреби галузі культури, складають саме регіони. Ця тенденція спростовує деякі передбачення Інституту стратегічних досліджень, згідно з якими протягом найближчих років мистецькі вартості і продукування культурних продуктів здійснюватимуться у центрі, а у регіонах продукуватиметься і відбуватиметься лише підтримка фольклору, народної творчості та ін. Позиція держави у розвитку культури на місцях є досить чіткою. Йдеться про вироблення комплексних підходів до розвитку культури на селі через створення цілісних соціально-культурно-освітніх комплексів. Для того, щоб сільська община могла утримувати різні соціальні установи, і зокрема заклади культури, для цього потрібно надавати послуги на тому рівні, який задовольнятиме людей, які будуть ці послуги оплачувати.

Що стосується центрального параметру – усі ті нові продукти культури, які виробляються в Україні не є доступні пересічному громадянину – ця мистецька вартість не споживається, вона, якщо і доступна, то – дуже невеликому колу людей. Так склалося, що на сьогоднішній день єдиною формою доступу мистецької вартості до пересічного громадянина є телебачення, а наше телебачення на 90% заповнене продукцією іноземного виробництва.

В місцевих бюджетах практично всі видатки на культуру спрямовано на

виплату зарплати працівникам культурних закладів та оплату комунальних послуг. Але і цього недостатньо. Прагнення окремих громад автоматично зберегти наявну мережу культурних закладів без ретельного аналізу її доцільності та ефективності призводить до того, що ставку працівника культури, яка становила в середньому за січень-серпень 2010 року - 2105 грн. [1]., ділять на 2, 4 чи навіть 6 штатних працівників. Як наслідок, страждає фахова забезпеченість закладів культури на місцях. Згідно з даними Міністерства культури, фахова забезпеченість клубних установ становить 60%, зокрема, з вищою освітою – всього 6%. Особливо гостро бракує коштів на утримання культурних установ в сільській місцевості. За даними Міністерства культури, лише 5% клубних установ відповідають необхідним функціональним умовам. Таким чином, окрім кількісних показників (зменшення закладів культури, тиражів газет, журналів і книжок), страждають якісні показники – якість пропонованих послуг і продуктів культури [2].

Слід наголосити ще на одному важливому чинникові: економічна структура видатків на культуру відрізняється від інших функцій тим, що забезпечення зарплати й комунальних послуг сприяє не збереженню культури, а її зникненню. Існування і розвиток культури можливі за спрямування коштів насамперед на реставраційні та дослідницькі роботи, оновлення репертуару театрів, створення нових творів тощо при належному забезпеченні оплати праці та утриманні об'єктів культури. Україна володіє значними культурним простором. Завдання полягає в ефективному його використанні для розв'язання соціально-економічних проблем, поліпшення обслуговування населення, покращення духовності населення.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Офіційний веб-сайт Міністерства культури і туризму України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.mincult.kmu.gov.ua/>

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Соловій С.Б.

Інститут регіональних досліджень

Розвиток аграрного виробництва у структурі національної економіки можливий лише при належним чином розвиненій і стабільній банківській діяльності, завдяки якій можна підтримувати аграрне виробництво кредитами, здатними забезпечити його ефективне відтворення. Зміцнення національної економіку неможливе без забезпечення стабільного розвитку усіх підсистем, у тому числі банків та аграрного виробництва. На жаль, на сьогоднішній день, кредитування аграрного виробництва є недостатнім і недосконалим, а банківська діяльність хоча і є фактором цього виробництва, але надто слабким

для того, щоб останнє було ефективним. Це вимагає виявлення проблем і факторів незадовільної банківської діяльності та її нездатності забезпечити поліпшення умов здійснення аграрного виробництва. Без цього неможливо обґрунтувати заходи, які б сприяли поліпшенню ситуації не тільки в аграрному секторі економіки, але й в країні загалом. Зазначимо, що результативність банківської діяльності щодо забезпечення аграрного виробництва вивчалася багатьма вченими в різних ракурсах. Зокрема, загальні теоретичні питання кредитування відображення у світовій класичній науковій економічній спадщині, представлений працями Дж.Кейнса, Д.Рікардо, М.Фрідмана, І.Шумпетера та ін. В країнах постсоціалістичного простору відомі праці С.Вальтера, М.Лишанського, І.Маслової, М.Ельдієва, які присвячені теорії кредитування сільськогосподарських підприємств та проблемам, які при цьому виникають. В Україні теоретичні та практичні питання кредитування аграрного виробництва розроблені в працях В.Алексійчука, В.Андрійчука, А.Гальчинського, О.Гудзь, М.Дем'яненка, О.Євтуха, Ш.Ібатулліна, С.Кручка, Д.Полозенка, П.Саблука, М.Савлука, І.Чапко та ін. Дослідження особливостей кредитування аграрної сфери через комерційні банки здійснювалося такими вченими, як Н.Внукова, І.Гуцал, В.Грушко, А.Головка, О.Дзюблюк, М.Денисенко, Г.Жуков, Б.Івасів, О.Лаврушин, В.Лагутін, А.Мороз, С.Мочерний, В.Сусіденко, М.Савлук, М.Ямпольский та ін. Інвестиційне забезпечення агропромислового виробництва та проблеми, пов'язані з ним, вивчалися Г.Александром, К.Берестовим, Г.Бірманом, Л.Будяком, І.Бланком, Л.Гітманом, А.Гайдучким, М.Герасимчуком, В.Ковальновою, І.Лукиновим, Г.Лайко, Є.Ланченко, Л.Мармуль, Г.Осовською, П.Саблуком, П.Стецюком, В.Федоренком, А.Юзефовичем, М.Янківим та ін.

Разом з тим, ускладнення кредитування та зміна динаміки обсягів кредитів, наданих аграрним виробникам у кризовий і посткризовий період вимагають нових досліджень у цій площині.

Зазначимо, що налагодження функціонування банківської системи тривало довгий період після здобуття незалежності. Більшість українських банків, як констатується у вітчизняних дослідженнях, започаткували активне кредитування аграрного виробництва після 2000 року. Згідно з даними Міністерства аграрної політики України, протягом 2000-2005 років обсяги кредитування сільськогосподарських підприємств збільшились у 4,8 рази, обсяги пільгових кредитів – у 13,8 рази. Цей період характеризувався підвищенням рівня повернення кредитів аграрними підприємствами. В останні роки зріс ризик неповернення кредитів, наданих аграрним виробникам, що зробило аграрне виробництво непривабливим як для інвесторів, так і для банківської системи України. В результаті, незважаючи на деяке зростання самих кредитів у аграрну сферу у 2004-2008 рр., стан її кредитування на тлі інших секторів економіки залишається неприглядним. Адже, мав місце істотний розрив між потребою в кредитах та їх фактичному наданні. Збільшення цього розриву в значній мірі залежало від фактичного призупинення фінансування розвитку аграрного виробництва у 2009 р. В результаті, потреба агропромислового комплексу країни в інвестиціях оцінюється фахівцями в \$150 млрд. Реалізувати таку потребу в інвестиціях в короткі строки вкрай складно.

Існує думка, що кредитний дефіцит можна зменшити за рахунок залучення інвестицій в сільське господарство України протягом 3-5 років в об'ємі близько 40 млрд. дол. При умові зняття мораторію на продаж землі сільськогосподарського призначення. Крім того, відомо, що Європейський банк реконструкції і розвитку висловив про свою готовність надавати українським підприємствам і банкам кредитні ресурси в об'ємі близько 1,5 млрд. дол.

Оскільки ООН визнала український агропромисловий комплекс одним з найперспективніших в світі, то перетворення України в одну з провідних країн із залучення інвестицій у аграрне виробництво є цілком реальною справою. Прогнозується, що український сільськогосподарський сектор в найближче десятиліття увійде до п'ятірки аналогічних секторів, що зростають найбільшими темпами в світі.

Безумовно, ефективне кредитування аграрного виробництва в Україні можливе при зміцненні банківської системи України, чисті фінансові результати функціонування якої у 2009-2010 рр. суттєво погіршилися. Банківська система України втратила свої позиції порівняно із періодом 2000-2005 рр., коли сформувалося стабільне підґрунтя позитивних змін, що відбулись у кредитних відносинах банків з аграрними підприємствами. Отже, вкрай необхідна нова антикризова стратегія розвитку банківської системи України. Вона повинна враховувати нову модель якісно нового розвитку агропромислового виробництва. Тільки в такому випадку буде можливо забезпечити продовольчу безпеку для населення України.

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ СУТНОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВА ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Станкевич. Ю.Ю.

Херсонський державний університет

Домогосподарство є особливою складовою суспільства, що посідає чільне місце в ринковій економічній системі й відображає активність кожного індивіда. Члени домашніх господарств беруть участь у створенні національного продукту, представляють інтереси всього населення, є основними постачальниками економічних ресурсів та головними споживачами товарів та послуг. Крім того, домогосподарство є єдиним соціально-економічним суб'єктом, в межах якого відбувається процес відтворення населення, формування та виховання індивіда. Таким чином, діяльність домашнього господарства виступає однією з необхідних умов ефективного розвитку суспільства й тому потребує належної уваги як з боку науковців, так і зі сторони вітчизняних політиків.

Найбільш комплексно домогосподарство можна визначити як складну цілісну систему, яка одночасно поєднує в собі наступні риси: 1) є добровільним об'єднанням людей, які, здебільшого, перебувають у родинних або кровноспоріднених відносинах, об'єднані не тільки спільним бюджетом та цілями діяльності, але й місцем проживання, іноді домашнє господарство може складатися з однієї людини; 2) проявляє себе як важливий економічний суб'єкт

ринкового господарства, який впливає не тільки на добробут та процвітання національної економіки, але й на морально-духовне становище населення; 3) може вільно розпоряджатися наявними правами власності на ресурси (грошові, трудові, інтелектуальні, майнові та інші); 4) охоплює усі види економічної діяльності, що можуть носити як натуральний, так і товарний характер; 5) виступає не тільки головним постачальником фінансових ресурсів до бюджету сім'ї, але й вирішує проблеми відтворення населення та розвитку індивіда, особистості в межах власної сім'ї, тим самим суттєво впливає на розвиток соціальної складової суспільства; 6) побудоване на принципах взаємодовіри, взаємодопомоги, співробітництва, навчання та передачі досвіду майбутнім поколінням тощо [3, с. 13].

Така характеристика домогосподарства дозволяє вивчати даний суб'єкт господарської системи як економічну організацію. Проте, потрібно зазначити, що домогосподарство є специфічною економічною організацією. Її унікальність полягає в тому, що домашнє господарство орієнтовано не лише на отримання матеріального прибутку, але й на задоволення різних потреб своїх членів, а саме економічних, духовно-культурних, соціальних та інших, а також пов'язано з процесом відтворення населення, формування та виховання індивіда.

Якщо проаналізувати існуючі визначення економічної організації, то можна зробити висновок, що вони мають подібні до домашнього господарства риси. Наприклад, американський вчений Д. Норт розглядає економічну організацію як цілеспрямовано діючу одиницю, яка створюється для максимізації багатства, що визначається можливостями наданими інституціональною структурою суспільства [1, с. 13]. З позицій інституціональної теорії запропонував визначення економічної організації український дослідник В. Д. Якубенко, під якою він розуміє систему свідомо погоджених дій чи сил двох або більше осіб [4, с. 31].

Отже, економічна організація створюється і функціонує для ефективного управління ресурсами, що знаходяться у її власності з метою максимізації добробуту своїх членів, передбачає розподіл праці, але це також є одними з головних критеріїв функціонування сучасного домашнього господарства, тому його можна вивчати виходячи з позицій економічної організації. До того ж, розвиток ринкових відносин все більше наближає домогосподарство до економічної організації, оскільки у зазначених господарських формах все більше стають схожими внутрішня будова, що має поточне та майбутнє планування, бюджет, кооперацію та спеціалізацію, ієрархію учасників, різноманітні ресурси та визначеність прав доступу до них, економічні зв'язки з іншими учасниками господарського процесу.

Найбільш цілісно компаративний аналіз сутності домогосподарства й економічної організації можна провести за допомогою порівняння функціональної активності даних господарських одиниць. Так, виробнича діяльність домашнього господарства є набагато ширшою, оскільки передбачає виготовлення товарів та послуг не тільки з метою отримання прибутку, але й для власного споживання. Крім того, члени домогосподарства можуть брати участь у вторинному секторі зайнятості (надання різного роду послуг (ремонт та пошив одягу, взуття, в'язання, комп'ютерний набір текстів, викладацька

діяльність, ремонт квартир, побутової техніки, транспортні перевезення), ведення підсобного господарства тощо), що також є одним з видів виробничої діяльності.

Досліджувані господарські одиниці, активно вступають у взаємозв'язки з основними економічними суб'єктами, до яких, зокрема, відносять три основні суб'єкти ринку – державу, фірму та домогосподарство [2, с. 56]. Така взаємодія виступає важливою передумовою ефективного суспільно-економічного розвитку, оскільки ринкова економічна система передбачає наявність органічних відносин між суб'єктами господарювання різних рівнів, які перебувають у постійному взаємозв'язку один з одним й не існують поза межами такої єдності. Домогосподарству притаманний особливий тип зв'язку «домогосподарство - домогосподарство», який будується на відносинах спорідненості, співробітництва та особистої прихильності. Дуже часто, відносини між окремими домогосподарствами мають неформальний характер й передбачають обмін послугами чи товарами в межах своєрідного «квазі-ринку», який характеризується наступним принципом: ти робиш послугу сьогодні і, тому, можеш очікувати на отримання відповідної послуги завтра. Зазвичай, неформальний обмін не набуває грошового характеру або гроші в ньому відіграють другорядну роль. Більш того, вагома частина ресурсів взагалі витрачається у формі безоплатної матеріальної допомоги.

Споживання домогосподарств – це кінцеве споживання матеріальних благ і послуг для задоволення життєвих потреб, а споживання економічної організації можна розглядати як виробниче, тобто використання ресурсів, товарів та послуг у процесі виробничої діяльності.

Такі функції як заощадження та інвестування тісно пов'язані між собою. Заощадження домогосподарства – це частина його доходу, що залишається у розпорядженні після, по-перше, придбання всіх необхідних для життєдіяльності благ, по-друге, сплати податків. В сучасних умовах заощадження домогосподарств є основою для формування інвестиційних ресурсів країни та потенційного попиту членів домогосподарств, який характеризується купівельною спроможністю населення у майбутньому періоді. Інвестиційна діяльність економічної організації передбачає сукупність дій щодо реалізації інвестицій. Головною метою такої активності є подальше збільшення вкладеного капіталу.

Аналіз неекономічних функцій свідчить, що лише в межах домогосподарства може відбуватися відтворення населення й організація відпочинку та дозвілля (подорожі, відвідування концертів, театрів, читання книг). Що стосується таких функцій як виховна, освітня, психологічна, то потрібно відзначити, що їх виконує і домогосподарство, і економічна організація. Проте, в межах економічної організації вони спрямовані на колектив, а в домогосподарстві – на конкретного індивіда, тому є більш ефективними.

Таким чином, домашнє господарство й економічна організація мають багато спільних рис. Проте дані господарські форми не можна ототожнювати, незважаючи на те, що за своєю природою домашнє господарство є історично

першою формою економічної організації, що представляє висхідну форму структурних частин суспільства.

Список використаних джерел:

1. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки: пер. з англ. / Д. Норт. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
2. Олейник А. Домашние хозяйства в переходной экономике: типы и особенности поведения на рынке / А. Олейник // Вопросы экономики. – 1998. - № 12. – С. 56-66.
3. Станкевич Ю. Ю. Домогосподарство в ринковій економічній системі та його відображення у світовій економічній думці ХХ століття / Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / Ю. Ю. Станкевич. – К., 2010. – 19 с.
4. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: Монографія / В. Д. Якубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 252 с.

МАРКЕТИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЛИФТОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Степанова Е.

Одесский государственный
экономический университет

В последние годы в условиях обострения кризисной ситуации в жилищно-коммунальном хозяйстве, особое внимание обращается на решения проблем улучшения функционирования в городах лифтового хозяйства, в том числе связанного с обеспечением его техногенной безопасности и социально-экологического качества.

Необходимость решения проблем развития производства вертикального подъемного оборудования (лифтов, эскалаторов) обусловлено для Украины не только весьма острыми внутренними потребностями, но и потребностями эффективного интегрирования в международное разделение труда эта проблема особенно остро стоит для сферы производства лифтов и формирования системы лифтовых услуг.

Проблема изучения состояния и тенденции развития производства лифтов и формирования отечественного рынка лифтовых услуг является исключительно важной и сложной проблемой, которой в Украине занимаются крайне недостаточно.

На сегодняшний день в жилищном фонде Украины эксплуатируется более 141 тыс. лифтов. Из них около 38 тыс. отработали больше нормативных 25 лет, большое количество лифтов подвергается разграблению [1].

В таблице 1 приводится оценка состояния лифтового хозяйства в Украинском Причерноморье.

Вызывает беспокойство тенденция снижения надежности и безопасность эксплуатации лифтов в жилищном фонде, что создает чрезвычайно острую проблему обеспечения безопасности жизнедеятельности населения [2].

На современном этапе развития производства подъемно-транспортного оборудования (ПТО), в т.ч. актуализируется проблема формирования маркетинговых механизмов решения проблем их производства и развития рынка лифтовых услуг [3-4].

Таблица 1

Техническое состояние лифтов в Украинском Причерноморье

№п/ п	Регион	Зарегистрировано, штук	Отработало нормативный срок службы, штук
1.	Автономная Республика Крым	5032	1144
2.	Николаевская область	2548	742
3.	Одесская область	5497	1406
4.	Херсонская область	1857	742

В основу решения вывода из кризисного состояния лифтового хозяйства должны быть положены фундаментальные исследования по проблемам маркетинговых стратегий [5-6] и промышленный маркетинг [7].

Одной из неизученных проблем маркетинговых исследований сферы развития лифтового хозяйства являются проблемы его социализации и экологизации, которые влияют на решение проблем повышения качества, в том числе безопасности и экономии ресурсов в системе лифтового хозяйства [8].

В плане постановки задач формирования маркетинговой концепции комплексного развития лифтового хозяйства в Украине исходя из вышеизложенного в настоящем докладе сформулирована система целеполагания, направленная на решение задач поиска возможных путей и направлений экологизации лифтового хозяйства на основе использования методов экологического маркетинга, который в настоящее время формируется как новое направление классического маркетинга [9, 10]. В контексте данного целеполагания также сформулированы следующие задачи:

определение возможных маркетинговых концепции экологизации лифтового хозяйства;

оценка возможных направлений экологизации лифтового хозяйства в ракурсе маркетинговой стратегии его развития.

Список використаних джерел:

1. Андриенко Н.Н. Безопасность и конкурентоспособность грузоподъемных кранов – залог успеха в ВТО / Н.Н. Андриенко, В.П. Лаздин // Подъемные сооружения. Специальная техника. – 2008. - №3. – С. 8-9.
2. Герасимчук В.И. Украинский лифтовый рынок / В.И. Герасимчук // Подъемные сооружения. Специальная техника. – 2009. - №5. – С. 33-34.
3. Степанова Є.В. Розвиток маркетингу на підприємствах машинобудівного комплексу України / Є.В. Степанова // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник

наук. праць. – Одеса: Одеський державний економ. Унів-т. – 2007. – Вип. 27. – С. 327 – 333.

4. Степанова Е.В. Антикризисные маркетинговые стратегии на украинском рынке подъемно-транспортных сооружений // сборник докладов и сообщений Второго международного Уральского подъемно-транспортного конгресса, г. Екатеринбург. 7-9 октября 2008г. – Екатеринбург: ЗАО УЭЦ. – 2009. – С. 145 – 152.

5. Окландер М.А. Проблеми формування маркетингової системи країни. – К.: Наукова думка, 2002. – 168 с.

6. Новошинська Л.В. Стратегічні маркетингові рішення: питання, теорії та практики / Л.В. Новошинська. – К.: Центр навчальн. літ-ри, 2006. – 312 с.

7. Пилипчук В.П. Промисловий маркетинг. Навчальний посібник / В.П. Пилипчук, О.Ф. Оспач, Л.П. Коваленко. – К.: Центр навчальн. літ-ри, 2005. – 264 с.

8. Максименко Ю. «Бизнес не хочет работать в экологически грязной среде» / Ю. Максименко // Промышленность России. – 2010. - №3. – С. 22-25.

9. Садченко Е.В. Экологический маркетинг: понятия, теория, практика и перспективы / Е.В. Садченко, С.К. Харичков. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2001. – 146 с.

10. Садченко Е.В. Принципы и концепции экологического маркетинга / Е.В. Садченко. – Одесса: «Астропринт», 2002. – 400 с.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ НА ПРИКЛАДІ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Степанчук І.

Волинський національний
університет ім. Лесі Українки

Україна проголосила про перехід на інноваційний шлях розвитку, починаючи з 1999 року. За цей час прийнято відповідні закони, численні нормативні акти, але реально за індексом технологічної готовності, згідно з рейтингом Всесвітнього економічного форуму вона посіла 73-тє місце у 2009 році, поступившись таким країнам як Казахстан, Росія та Польща. На світовому ринку високотехнологічної продукції частка України складає лише 0,1%. У сфері розвитку вищої освіти Україна зайняла 45 місце, у сфері захисту прав інтелектуальної власності – 114, що вказує на неефективне використання власного інноваційного потенціалу.

Як свідчить аналіз досвіду країн-лідерів рейтингів конкурентоспроможності, в Україні необхідно забезпечити формування та розвиток національної інноваційної системи, спрямованої на активізацію інноваційних процесів у державі в цілому та в регіонах зокрема. Відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України утворено національну мережу центрів інноваційного розвитку, до її складу входять 13 регіональних центрів інноваційного розвитку та 5 їх представництв, що покликані стати ядром регіональних інноваційних систем.

Основним завданням регіональної інноваційної системи є забезпечення наукової підтримки впровадження програм і проектів інноваційного розвитку регіону, становлення та розширення інноваційної інфраструктури, організація

взаємодії науково-дослідних, інноваційних підприємств. Серед основних проблем, що гальмують формування національної інноваційної системи:

1. Відсутність ефективної структури та методів використання інноваційного потенціалу промислових підприємств, недосконалість нормативно-правової бази регулювання інноваційної діяльності.

2. Неефективне використання наявних фінансових та інвестиційних ресурсів для реалізації державної науково-технічної та інноваційної політики.

3. Повільне формування в Україні сучасного і масштабного ринку інноваційної продукції, інфраструктури інноваційної діяльності.

Як свідчить світовий досвід, розв'язання проблеми розвитку регіональної інноваційної системи потребує забезпечення координації діяльності органів виконавчої влади, громадських та наукових інституцій, що є можливим в рамках реалізації програми розвитку регіонів.

Слід зазначити, що на сьогодні розроблено проект Програми науково-технічного та інноваційного розвитку Волинської області на 2009 -2013 роки.

У межах завдань Програми до 2013 року має бути створено 75 інноваційних підприємств, які матимуть понад 3700 нових робочих місць для висококваліфікованих фахівців; залучено близько 1501 млн. гривень інвестицій для реалізації інноваційних проектів; прискорено темпи виробництва інноваційної продукції на 10 %; підвищено інноваційну активність промислових підприємств; проведено цілеспрямовану підготовку та перепідготовку фахівців для залучення в інноваційному процесі.

Одним із напрямків діяльності Програми є реорганізація житлово-комунального господарства Волинської області, а саме реконструкція централізованих систем водопостачання та водовідведення, розробка науково-методичних рекомендацій реалізації програм реформування ЖКГ та створення об'єднань домовласників, організація та проведення навчальних курсів для працівників та начальників ЖКП.

Щодо інноваційних проектів, що мають високий ступінь готовності до впровадження в регіоні, то заслуговує на увагу створення серійного виробництва машин для внесення твердих механічних добрив (МТО) та машин для розсіювання мінеральних добрив (МГД) з об'ємом 1200 машин в рік (стадія готовності інноваційного проекту – 60%). ВАТ Ковельсьільмаш шукає партнера для спільної реалізації проекту розрахованого на 24 роки. Одним із пріоритетів інноваційного розвитку регіону є впровадження технологій з виробництва, збереження та переробки сільськогосподарської продукції та лісосировини.

Проект регіональної програми інноваційного розвитку розроблений з метою зростання економічного розвитку Волині. Покращення міжнародної співпраці між промисловими підприємствами та суб'єктами підприємництва транскордонних територій передбачає створення «Українсько-польсько-білоруський віртуальний технологічний парк», засновником якого є волинська асоціація вчених Луцького національного технологічного університету.

На даному етапі інноваційного розвитку регіону виділи такі проблеми як недостатній рівень кооперації між підприємствами і науковими організаціями, нерозвиненість інноваційної інфраструктури, домінування галузей з низьким рівнем обробки сировини, недостатній рівень комерціалізації науково-технічних

розробок та передачі їх у сферу виробництва, нестача висококваліфікованих спеціалістів у розрізі професій, зокрема в інноваційній сфері. В області наявний потужний науково-дослідний потенціал: 14 вищих навчальних закладів, 5 проектно-конструкторських і науково-методичних інститутів, 4 філіали галузевих проектних і проектно-дослідних інститутів, проте спостерігається слабкий зв'язок науки та виробництва.

Таким чином, роль органів виконавчої влади та місцевого самоврядування у реалізації завдань інноваційного розвитку регіону полягає у реалізації державної політики з питань інноваційної діяльності, сприянні у створенні регіональної інноваційної інфраструктури, забезпеченні інформаційної політики інноваційної діяльності регіону.

Формування національної інноваційної системи нового типу в Україні тільки почалося. Тому ефективне розв'язання проблем і завдань реалізації завдань формування регіональної інноваційної системи потребує координації зусиль держави, органів місцевого самоврядування, громадських, наукових інституцій та підприємницьких структур.

ПРОЦЕС ВИМІРУ І ПОРІВНЯННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МІСТ

Стрілецька Т.С.
ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»

Конкурентоспроможність міст являє собою здатність останнього залучати ресурси, здійснювати виробництво продукції й послуг, контролювати ринок й забезпечувати добробут своїх жителів у ході конкуренції й розвитку, використовуючи менше ресурсів у порівнянні з іншими конкурентами. Сьогодні частка ринку, темпи економічного зростання, загальна продуктивність і загальний рівень споживання відображають міський прибуток і його динамічні зміни, а також свідчать про загальну конкурентоспроможність міст. Для визначення ступеня агрегування (рівень сукупності показників = aggregation scale), потенціалу економічного зростання, ефективності виробництва та якості розвитку міст ми виділяємо такі показники:

Сукупний ВВП, що представляє загальну частку ринку. Конкуренція міст – це насамперед конкуренція в торгівлі. Частка ринку відображає частку продукції з міста на ринках продукції всіх міст. На відміну від підприємства, ринок міста складається із двох частин: внутрішньої й зовнішньої.

Темпи зростання ВВП. Конкуренція міст – це також конкуренція зростання. Потенціал і здатність міст протягом тривалого часу залучати ресурси й володіти ними, а також захоплювати й контролювати ресурси й ринок для одержання прибутку залежать від довгострокового зростання ВВП.

ВВП на душу населення. Такий показник поєднує рівень розвитку й ефективність виробництва міста. Це загальновизнаний ключовий показник у дослідженні конкурентоспроможності країни й регіону.

ВВП на одиницю площі, що відображає здатність міста створювати матеріальні цінності на одиницю площі. Конкурентоспроможність міст – це локальна конкурентоспроможність, тобто здатність створювати добробут місця.

Рівень зайнятості. Являє собою коефіцієнт використання містом власних виробничих факторів у процесі одержання прибутку. Також поєднує макроекономічні показники міста і якість життя його жителів.

Вимір і порівняння конкурентоспроможності міст проводяться за допомогою об'єднання декількох показників в один. Для аналізу великої вибірки використовується аналіз головних компонентів, який у кількісній статистиці спочатку використовувався в компонентному аналізі різних випадкових змінних при лінійному перетворенні. Шляхом одержання характеристичного значення й характеристичного кореня в коваріаційній матриці й матриці коефіцієнтів кореляції, відповідно до певного ступеня внеску були вираховані незв'язані головні компоненти, які концентрують формальні випадкові змінні. Цей метод можна використовувати при вирахованні відносних величин різних змінних вибірки, тобто показників компонентів вибірки.

Метод аналізу головних компонентів доцільно перевіряти за допомогою відповідних теорій - критерія адекватності вибірки Кайзера-Мейєра-Олкіна та критерія сферичності Бартлетта.

В основі нашого аналізу лежить матриця кореляцій між змінними. Її аналіз дає нам цінну інформацію. Доцільність виконання факторного аналізу визначається наявністю кореляцій між змінними. На практиці так зазвичай і буває. Якщо ж кореляції між усіма змінними невеликі, то факторний аналіз даремний. Слід також очікувати, що змінні, тісно взаємопов'язані між собою, повинні також тісно корелювати з одним і тим же фактором або факторами.

Для перевірки доцільності використання факторної моделі аналізу залежності змінних існує кілька статистик. За допомогою критерію сферичності Бартлетта перевіряється нульова гіпотеза про відсутність кореляцій між змінними в генеральній сукупності: іншими словами, розглядається твердження про те, що кореляційна матриця сукупності - це одинична матриця, в якій всі діагональні елементи дорівнюють 1, а всі інші - 0. Перевірка за допомогою критерію сферичності заснована на перетворенні детермінанта кореляційної матриці в статистику χ^2 -квадрат. При великому значенні статистики нульову гіпотезу відхиляють. Якщо ж нульову гіпотезу не відхиляють, то доцільність виконання факторного аналізу викликає сумніви.

Інша корисна статистика - критерій адекватності вибірки Кайзера-Мейєра-Олкіна (КМО) [1]. Критерій адекватності вибірки Кайзера-Мейєра-Олкіна (Kaiser-Meyer-Olkin (КМО) measure of sampling adequacy) - коефіцієнт для перевірки доцільності виконання факторного аналізу. Високі значення (від 0,5 до 1) вказують, що факторний аналіз доцільний. Малі значення (до 0,5) вказують, що факторний аналіз неприйнятний.

Отже, в даному випадку ступінь обґрунтованості вибірки Кайзера-Мейєра-Олкіна (Kaiser-Meyer-Olkin, КМО), КМО дорівнює 0,619, що більше, ніж 0,5 і свідчить про те, що дані показники можуть використовуватися для подальшого аналізу конкурентоспроможності.

На основі даних будується кореляційна матриця (таблиця 1).

Таблиця 1

Кореляційна матриця головних компонент факторного аналізу [2]

Показник кореляції	Сукупний ВВП	ВВП на душу населення	ВВП на одиницю площі	Темп економічного зростання	Рівень зайнятості
Сукупний ВВП	1,000	0,305	0,499	-0,193	-0,082
ВВП на душу населення	0,305	1,000	0,281	-0,327	-0,152
ВВП на одиницю площі	0,499	0,281	1,000	-0,282	-0,045
Темп економічного зростання	-0,193	-0,327	-0,282	1,000	0,441
Рівень зайнятості	-0,082	-0,152	-0,045	0,441	1,000

Метод Барлета (Bartlett) перевіряє кореляційну, а не одиничну матрицю. Статистика хі-квадрат критерію сферичності Бартлетта дорівнює 89,371, що набагато більше, ніж точка хі-квадрат 18,3, ступінь свободи якої дорівнює 10, а вірогідність становить 95%. Отже, матриця кореляції – це не одинична матриця. Вона підходить для аналізу конкурентоспроможності. Вона проходить два вищезгадані тести, що припускають, що вона придатна для аналізу конкурентоспроможності.

Характеристичне значення, рівні внеску й сумарні рівні внеску всіх головних компонентів вираховані з матриці коефіцієнтів кореляції. Перші чотири головні компоненти становлять 91% у всіх дисперсіях. Тому відібрано чотири головні компоненти.

Щоб обчислити компоненти конкурентоспроможності міста, у таблиці 2 запропонована матриця навантажень усіх змінних по основних компонентах. Використовуючи матрицю навантажень, можна знайти, що розмір ВВП і ВВП на одиницю площі займають більшу частину в першій компоненті, яка відображає рівень конвергенції міст; рівень зайнятості займає більшу частину в другій головній компоненті, яка відображає якість життя; темпи економічного зростання займають більшу частину в третій головній компоненті, яка відображає темпи зростання добробуту міст; ВВП на душу населення займає більшу частину в четвертій головній компоненті, яка відображає ефективність виробництва у створенні матеріальних цінностей.

Таблиця 2

Кореляційна матриця найбільш взаємопов'язаних факторів конкурентоспроможності [2]

	Компонент			
	1	2	3	4
Сукупний ВВП	0,917	-0,143	0,062	0,169
ВВП на душу населення	0,170	-0,047	-0,163	0,964
ВВП на одиницю площі	0,729	0,196	-0,539	0,036
Темпи економічного зростання	-0,043	0,377	0,829	-0,215
Рівень зайнятості	-0,034	0,943	0,201	-0,041

Згідно з теорією аналізу головних компонентів, конкурентоспроможність міст – лінійна комбінація вищезгаданих чотирьох головних компонентів. Рівняння конкурентоспроможності міст виглядає в такий спосіб:

$$K_c = a_1 K_1 + a_2 K_2 + a_3 K_3 + a_4 K_4, \text{ де}$$

K_c представляє конкурентоспроможність міст, а K_1 , K_2 , K_3 і K_4 – це головні компоненти: ступінь агрегування, якість життя, економічне зростання і ефективність виробництва. a_1 , a_2 , a_3 і a_4 є рівнем внеску головних компонентів, а також індексом головних компонентів.

Дана методика дозволяє досить точно оцінити конкурентоспроможність міст.

Отже, методики порівняння конкурентоспроможності міст є різні і їх застосування залежить від поставленої мети – однак, на нашу думку, існує головний принцип оцінки конкурентоспроможності міста – відносність. Цей принцип набуває нових характеристик, децю відмінних від оцінок конкурентних переваг підприємства, оскільки система міста достатньо унікальна та в більшості випадків більше саморегульована ніж конкретне взате підприємство.

Список використаних джерел:

1. Режим доступу:
http://www.stats.gov.cn/english/specialtopics/iaos/Papers/Concurrent_Session_30b.pdf
2. Виконання факторного аналізу – 2005 - Режим доступу:
http://www.mngt.ru/rus/gathering_preparation_analysis/factorial_analysis/performance_factorial_analysis/

АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

Субчинська О.М.

Інститут розвитку ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса

У сучасних умовах регіон необхідно розглядати як важку соціально-економічну систему, стан якої можна оцінити по ряду факторів чи певних критеріїв. Система управління розвитком регіону повинна створювати умови для ефективного використання усіх існуючих ресурсів: інноваційних, ресурсно-сировинних, матеріальних, інтелектуальних, трудових, демографічних, споживчих, фінансових, інституційних тощо.

До систем регіональних проблем можна віднести: слабкий розвиток регіональної інфраструктури; низький рівень соціального розвитку та захисту населення; значний вплив податкової системи на розвиток промисловості та малого бізнесу; слабкий державний механізм регулювання та контролю фінансових потоків .

Одним із аспектів управління соціально-економічним розвитком країни є управління розвитком регіону під яким розуміється процес прийняття рішень направлених на гармонізацію основних його параметрів.

Основою стратегічного підходу є: зовнішнє середовище, а у ряді випадків є навіть важливішим за внутрішнє середовище регіону так як постійно змінюється і має значний вплив; розробка цілей які направлені на взаємозалежність ресурсів, можливостей та потенціалу регіону; направлення регіональної системи на передбачення критичних ситуацій та подальший прогноз розвитку; соціально-економічний розвиток регіону.

Для того щоб визначити необхідні пріоритети розвитку причорноморського регіону нами був використаний метод SWOT – аналізу (таблиця 1).

Таблиця 1

**Переваги та недоліки соціально-економічного розвитку
причорноморського регіону**

Переваги	Фактор	Недоліки
Розвинена транспортна інфраструктура (перехрестя річних, морських, залізничних та автомобільних шляхів)	Геополітичне положення	клімат помірно-континентальний, суховії, засоленість ґрунтів,
Відносно низька соціальна та національна конфліктність, високий професійний, освітній та культурний рівень населення, розвиток культурно-дозвільних потреб та можливостей, їх задоволення	Населення, соціальна сфера, демографічні та соціальні процеси	Приховане безробіття, низький рівень соціального розвитку населення, низький рівень заробітної плати населення, слабка матеріальна допомога навчально-освітнім закладам, неефективна організація соціального забезпечення населення, депопуляція
Наявний земельного кадастру, реєстрація прав власності, можливість приватизації земельних ділянок, активний ринок житла, розбудова у центральних районах міста	Містобудування, житлова сфера	Велика кількість громадян, що чекають на нове житло або ремонт старого, нерозвиненість системи житлового кредиту, некомплексність забудов нових жилих районів, високі ціни на житло та комунальні послуги
Ємний споживчий ринок, конкурентні переваги суднобудівної та судоремонтної галузей, зростання зовнішньоекономічного обороту	Економіка та економічний потенціал	Дуже повільна реконструкція підприємств, падіння попиту на продукцію та послуги профільних галузей, ріст тіньової економіки та економічних злочинів відносно високі ризики для підприємців
Високий туристичний потенціал, ріст попиту на туристичні послуги	Туризм та комунікації	Посилення конкуренції на світовому туристичному ринку
Сприятливі умови для вирощування винограду, фруктів та овочів, а також вирощення ВРХ	Екологія	Вода в посушливі області надходить каналами, погана дренажна система, засолення зрошувальних земель, підтоплення та заболочення, синдром морської евтрофікації

Результати SWOT – аналізу вказують на які фактори необхідно звернути увагу першочергово, а які можна поставити на другий план.

Виробіток стратегії соціально-економічного розвитку причорноморського регіону передбачає формування його галузевої структури, яка відповідає новому стратегічному вибору регіону. У таблиці 2 представлені фактори впливу притаманні комплексній стратегії розвитку регіону.

Таблиця 2

Фактори впливу притаманні комплексній стратегії розвитку регіону

Галузі	Фактори внутрішнього середовища	Фактори зовнішнього середовища	Пріоритетні напрямлення розвитку
Машинобудування, Суднобудування та судноремонт	Високий відсоток зносу виробничих потужностей, кадровий потенціал	Екологічні обмеження, конкурентноздатна продукція	Технічне переозброєння, розширення та реконструкція
Будівництво	Виробничі потужності та кваліфікований персонал	Потреба у житлі та об'єктах соціальної інфраструктури при низькому платоспроможному попиті	Технічне переозброєння, перепрофілювання
Нафтопереробна промисловість	Високий відсоток зносу виробничих потужностей, кадровий потенціал	Екологічні обмеження, конкурентноздатна продукція	Технічне переозброєння, розширення та реконструкція
Легка та харчова промисловість	Високий відсоток зносу виробничих потужностей, кадровий потенціал, наявність власної сировинної бази	Високий попит на продукцію, конкурентна продукція	Технічне переозброєння, розширення та реконструкція
Рекреація та туризм	Ресурси відпочинку та оздоровлення, помірно-континентальний клімат	Значний попит на продукцію, конкурентна продукція	Розширення асортименту послуг
Сільське господарство	Наявність сільських угідь, господарство в традиційних галузях тваринництва та рослинництва, високий рівень зносу виробничих потужностей	Слабка інфраструктура	Розвиток традиційних галузей, адаптація до природних умов

Як показує аналіз таблиці 2, пріоритетними галузями для причорноморського регіону є: сільське господарство, рекреація та туризм, легка та харчова промисловість. Можна констатувати, що економічні, соціальні та екологічні цілі повинні стати однаково пріоритетними щодо подальшого комплексного розвитку регіону.

Список використаних джерел:

1. Раєвнева О.В. Моделирование антикризисного управления регионом. Наук.видання.- Харків:Вид. ХНЕУ, 2007. – 300 с.
2. В.В Смирнов Эффективное управление развитием региона: методология, стратегия, механизм/ Весник Чувашского университета , 2007, №4
3. Ж.Б. Сушкеева Формирование стратегии социально-экономического развития депрессивного региона/ Проблемы прогнозирования, №4 – 2005.-с.72-85

ПОСИЛЕННЯ ЗНАЧУЩОСТІ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ ПРИ СТИМУЛЮВАННІ ІННОВАЦІЇ ПРАЦЮЮЧИХ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

Татомир І.Л.

Дрогобицький державний
педагогічний університет імені І. Франка

Визначальним елементом системи стимулювання інноваційної діяльності працівників підприємства є – матеріальне основою якого виступає гідна заробітна плата. Як зазначає український економіст В. Геєць від її розміру залежить соціально-економічна активність працюючих, їх інновація та ініціатива, а те ж дешева робоча сила не схильна до інновацій і підвищення продуктивності праці. Для того, щоб матеріальна зацікавленість стала дієвим стимулом активізації участі працівників у створенні та впровадженні інновацій, розмір винагороди має співвідноситись з результативністю інтелектуальної праці і тим самим стимулювати її. За даними спеціальних досліджень заробітна плата працівників розумової праці у середньому перевищує заробіток робітників: у Німеччині – на 20%, Італії і Данії – на 22%, Люксембурзі – на 44%, Франції і Бельгії – на 61%. Середньо-тижнева заробітна плата американських інженерів майже у 2 рази більша за середню плату робітників. Рівень оплати праці в інноваційній сфері у Японії у 2,7, у США у 2,5, у Швеції – у 2,1 рази вищий, ніж у промисловості. В Україні ж мотиваційний потенціал оплати інтелектуальної праці використовується недостатньо. За даними дослідження, проведеного «YE Austion Associates» (YAA), за обсягом «втечі мізків» Україна посідає 52-гу позицію серед 60 країн. Поряд із «втечею назовні» спостерігається і «внутрішня», тобто перехід найбільш здібних молодих фахівців зі сфери досліджень до сфери бізнесу [1, с. 534], внаслідок чого престижними стають ті види діяльності, які легко приносять дохід і не потребують високого освітньо-кваліфікаційного рівня.

Справедлива винагорода за працю відповідає уявленню працівників про добробут і розглядається апологетами концепції якості трудового життя як чинник трудової мотивації, на основі якого розвиваються вищі потреби. Встановлення меж мінімальної заробітної плати формує проблематику поєднання її з прожитковим мінімумом, який не забезпечує фізіологічного виживання навіть наполовину, і тому вона не може бути нижчою за цю межу. Як показують соціологічні дослідження намічені паростки позитивних тенденцій у політиці українського уряду стосовно зростання ставки оплати

праці не ведуть до суттєвих змін, працівники розглядають таке підвищення як необхідність. Про те його розмір не вирішує проблему якості праці, оскільки з позиції працівників заробітна плата залишається низькою і не впливає суттєвим чином на зростання їх трудової активності. За даними ОЕСР, нині продуктивність української робочої сили на 40 % нижча ніж у країнах Центральної та Східної Європи. Протягом 2000–2007 рр. фізичний обсяг ВВП збільшився на 55 %, а зайнятих – лише на 2,75 %. Відтак середньорічні темпи приросту продуктивності праці в Україні становили 6,8 % [2, с. 51]. Водночас середньорічний темп приросту реальної заробітної плати складає 19,2 %, тобто у 2,7 раза більше. Хоча, згідно доповіді Міжнародної організації праці «Заробітна плата в світі 2008–2009» [3], за період з 1995 р. по 2007 р. у цілому в світі при зростанні ВВП на душу населення на 1 % середня заробітна плата збільшується лише на 0,75 %.

На жаль, більшість опитаних українців (понад 80 %) щороку вважають себе бідними, відчувають соціальний дискомфорт. Дані останнього дослідження компанії GFK свідчать, що Україна зайняла 40 місце серед 41 країни Європи по купівельній спроможності населення. Впродовж 2008 року кожен європеець витрачав на споживчі товари в середньому 12500 євро, середньостатистичний українець – 1688 євро. В той же час українці можуть витратити тільки 9% від тієї суми, яку на споживчі товари витрачають німці, відзначають в дослідженні GFK Purchasing Power Europe 2008, 2009 [4]. Проведення науковцями Інституту економіки промисловості НАН України щорічного опитування населення стосовно достатності доходу для задоволення тих потреб, які безпосередньо формують людський капітал показує, що рівень достатності доходів підвищився, такі структурні зрушення є свідченням поліпшення матеріального добробуту домогосподарств, адже за умов зменшення частки витрат на харчування має місце зростання питомої ваги інших витрат, а саме на непродовольчі товари та послуги. Саме тому, вважаємо за доцільне перетворення в Україні на законодавчому рівні мінімальної заробітної плати в дійсно мінімальну соціальну гарантію для працюючого населення, що «не розмиватиме» межі диференціації і не сприятиме стиранню різниці між рівнями кваліфікації працівників з точки зору гідної для них оплати праці.

У світовій ж практиці, спрямованій на стимулювання високоефективної праці, спостерігається тенденція зниження тієї частини заробітку, яка формується за рахунок постійних факторів трудового внеску, та спостерігається процес зростання тієї частини заробітку, яка залежить від трудової активності працюючих. Її ставка, як правило, перевищує відтворювальний мінімум і формується в основному в залежності від сформованого рівня споживання даної соціальної групи, досягнутого рівня оплати праці даної якості в галузі, країні тощо.

Список використаних джерел:

1. Економіка й організація інноваційної діяльності: Підручник / [О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.]; під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 960 с.

2. Україна в 2005-2009 рр.: стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : Монографія / За заг. ред. к.т.н. Ю.Г. Рубана. – К. : НІСД, 2009. – 655 с.
3. ILO. Global Wage Report 2008/09. Minimum wages and collective bargaining: Towards policy coherence. – Geneva: International Labour Office, 2008. – 106 p.
4. Україна на передостанньому місці в Європі по споживанню. [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу. – <http://vkurse.ua/ua/economics/v-evrope-po-potrebleniyu.html>

ІНФОРМАЦІЙНИЙ СЕКТОР – ПЕРШООСНОВА ФОРМУВАННЯ НОВОГО ТИПУ СУСПІЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Тищенко М.П.

ДВНЗ «Київський національний
економічний університет ім. В. Гетьмана»

Однією з ключових проблем трансформації національної економічної системи є встановлення нормативних принципів її функціонування з урахуванням позитивного аналізу фундаментальних тенденцій глобального економічного розвитку. Серед таких напрямів розвитку помітного значення набувають процеси факторіальних перетворень індустріально розвинених систем, викликані зростанням ролі інформації в економічній діяльності. Процес становлення нової економічної системи залежить також від трансформації продуктивних сил. Інформаційно-комунікаційні технології охоплюють всі види людської діяльності, під впливом яких значно змінюється процес функціонування економічних суб'єктів, що призводить до трансформації соціально-економічних інститутів.

Консервативність наукового економічного мислення, штучне обмеження аналізу як у разі формулювання предмета, так і у визначенні методів та інструментів економічних досліджень нівелюють значимість теоретичних висновків у процесі опрацювання економічних реформ.

Саме тому ми звернули увагу на такий фактор трансформації економічної системи як інформаційний сектор під яким ми розуміємо частину економічної системи суспільства, яка включає інформаційну діяльність з виробництва, обробки і поширення інформації, а отже може розглядатись як першооснова формування нового типу суспільних зв'язків.

Визначення місця і ролі інформації в економічній системі суспільства залежить від обраної концептуальної позиції стосовно природи інформації, інтелектуальних можливостей її систематизації та обробки, а отже, і симетричності розподілу в суспільстві системи упорядкованих знань. В основі теорії інформації лежить концептуальне бачення природних і набутих у процесі виробництва властивостей такого специфічного блага, як інформація. Характер інформації залежить від способу її включення до економічних процесів і варіюється в достатньо широких межах – від блага суспільного до приватного і від блага проміжного споживання до кінцевого блага.

Благо має свої природні або набуті властивості. Інформація як благо має таку характеристику як неподільність і неможливість відлучення від споживання цього блага.

Набута в процесі виробництва інформаційна властивість полягає у характерних рисах товару, згідно теорії К.Маркса товар є результатом виробництва (прикладної праці) в даному випадку розумової, що робить цей товар рідкісним. В результаті виробництва (збору, обробки, систематизації) інформація набуває характеристик товару – індивідуального, що має характеристики суспільного блага.

Коли інформація виноситься на ринок (стає товаром), то з позиції виробника інформація має всі ознаки товару. З позиції споживача – інформація залишається суспільним благом (товар неподільним і неконкурентний). Саме ця суперечність формує перешкоди для сталого конкурентного розвитку інформаційного сектору.

Підвищення ролі і значення інформації в суспільному житті сприяло формуванню особливого виду діяльності, що пов'язаний з виробництвом, обміном та розподілом інформаційних товарів і послуг. Інформаційний сектор економіки характеризує сукупність суб'єктів господарювання, діяльність яких спрямована на збирання, систематизацію та обробку інформації, виробництво та розподіл інформаційного продукту. Інформація домінує і серед факторів виробництва, які формують передумови соціально-технологічної трансформації індустріального суспільства. Процеси виробництва, обробки, споживання інформації змінюють уявлення не тільки про потенціал продуктивних сил, а й формують власний ринок, спрямований на задоволення інформаційних потреб суспільства.

Розвиток інформаційного сектору залежать від рівня індустріального розвитку. Перехід до постіндустріального суспільства розпочався лише у найбільш розвинених країнах, а більшість країн світового співтовариства перебуває лише на етапі становлення індустріального виробництва, що унеможливорює зростання інформаційного сектору. Україна суттєво поступається західним країнам у сфері інформатизації суспільства, поглиблюється її залежність від країн-лідерів за розвитком інформаційного сектору. Формалізація основних напрямів політики забезпечення розвитку інформаційного сектору перетворила загальну інформатизацію України на показники комп'ютеризації окремих установ. Утворюється регіональна нерівномірність у формуванні інформаційного сектору в Україні. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій відбувається у великих містах.

За умови руйнації індустріальної складової розвитку відбувається намагання сформувати інформаційний сектор. Виникає опортуністична поведінка правлячої еліти суспільства (економічної, політичної влади), яка впливає на ключові елементи властивості інформації (повноту, достовірність). Відбувається формування неадекватної уяви у решти суспільства стосовно потреб по структурі розподілу інформації.

Таким чином, піднесення ролі і розкриття місця інформаційного сектору обумовлює можливість трансформації економічної системи у постіндустріальному періоді на інформаційну економіку.

Список використаних джерел:

1. Industrial organization and the digital economy / edited by Gerhard Illing and Martin Peits. The MIT Press. Cambridge, Massachusetts. London, England. ISBN-13: 978-0-262-09041-4 (alk. paper). ISBN-10: 0-262-09041-4(alk. paper), 2006.
2. The global internet economy / Bruce Kogut, editor. ISBN 0-262-11272-8, 0-262-61204-6 (pb.), 2003.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ КРИЗИСА СЕМЬИ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Тютюнникова С.В.

Симкина Н.В.

Харьковский национальный университет
имени В.Н.Каразина

Преобразования в социально-экономической жизни украинского общества, ознаменовав начало перехода к экономике нового рыночного типа, имели ряд важных последствий, усложнивших функционирование большинства социальных институтов. При этом особо сложные процессы происходят в семье, где ряд демографических явлений, ранее имевших место редко и рассматриваемых обществом как отклонения от нормы, ныне широко распространены и считаются характерным признаком современности. Речь идет в первую очередь о снижении рождаемости и брачности, увеличении количества разводов, что актуализирует демографическую проблему как одну из важнейших в украинском обществе. Семью называют “первоэлементом общества”, поскольку она имеет исключительное значение в экономической, социальной, культурной, воспитательной сферах. Значение и роль семьи реализуется через ее функции, среди которых специфическими и важнейшими являются функции биологического и социокультурного воспроизводства поколений человеческого сообщества. Эти базовые функции сохраняются во всех обществах в любые периоды истории. Однако с изменениями различного характера, происходящими в обществе, может претерпевать изменения внешняя форма (структура, размер, тип), и внутренне-качественная суть семьи, что является проявлением изменения неспецифических функций семьи. Таким образом в функционировании семьи появляются новые тенденции, отражающие новые условия жизни. Ряд неспецифических функций семьи сужаются и переходят к новым институтам, а часть функций актуализируются. Этот процесс затронул и украинскую семью периода трансформации. Под действием факторов различного характера произошли значительные изменения в функционировании семьи, имеющие как положительные, так и отрицательные последствия, и являющиеся следствием институциональных изменений политического, экономического, социального и личностного характера.

Толчком к изменениям во всей системе общественной жизни послужила политическая смена власти и последовавший за ней переход к новой экономической системе. Переорганизация политической структуры вызвала значительную, которая привела к усложнению общества. В это время семья

выступила посредником между индивидом и государством, будучи вынужденной принять функцию смягчения социально-экономических кризисов, роста неопределенности и напряжения в обществе. По словам Чуйко Л.В., семья стала выполнять защитную функцию как сферы формирования особого психолого-эмоционального микроклимата снятия напряжения [3, с.30].

Вместе с политическими изменениями возникли сложности экономического характера. Во-первых, массовое обеднение населения и резкое падение материального благосостояния поставили перед семьей задачу поиска путей выживания. Во-вторых, приспособление к экономической системе нового типа привело к появлению новых функций семьи. Например, для общества, основанного на принципах частной собственности, важной является функция накопления и наследования собственности, которая в условиях социализма была ограничена. Расширилась и производственная функция семьи. В переходной экономике возрастает роль мелкого товарного производства, которое часто функционирует на принципах семейной кооперации: фермерское хозяйство, мелкая торговля, мелкое кооперативное производство и т.д.

Экономические предпосылки изменения характера функционирования семьи тесно связаны с социальными. Социальные изменения общества проявились в смене социальной структуры общества и социальном расслоении, что потребовало от семьи усилий по адаптации к новым условиям. Все большая вовлеченность женщины в экономику (которая может быть вызвана обусловлена как экономическими причинами, так и тенденцией к эмансипации) изменила социальный статус женщины, а вместе с ней семьи и материнства. “Двойная занятость” женщины, столь часто наблюдаемая в нашем обществе, осложняет выполнение ею своих семейных функций. Социальные традиции не способствуют тому, чтобы мужчина активно участвовал в процессе воспитания детей, и неудивительно, что основной груз в этом деле ложится на плечи женщины [1]. Более того, внутри самой семьи в трансформационной экономике отражается социальная дисгармония: старшее поколение, выросшее в других условиях, не всегда служит авторитетом для младшего как в силу своих убеждений, так и в силу того, что их профессиональные знания в изменившихся условиях требуют переквалификации, что усложняет их передачу младшему поколению, нарушая, тем самым, их семейную преемственность [5].

И, безусловно, немаловажную роль играют личностные факторы изменения функций семьи. По мнению С.И.Голода, современная семья в переходной экономике характеризуется как “супружеская”. Она, в отличие от традиционной и детоцентристской, основана на эмоциональной привязанности супругов, а не на желании иметь детей как таковом. Аналогичная тенденция наблюдается и в развитых странах – многие ученые говорят об изменении функционировании семьи в сторону роста в ней моментов психологизации и интиматизации. Это влечет за собой и расторжение браков по психологическим мотивам, а следовательно и уменьшение устойчивости браков. Семья в нынешних условиях должна выполнять и эмоционально-психологическую функцию, создавая должные психологические условия, не вступающие в противоречие с желанием современного человека, как мужчины, так и женщины, реализовать себя, в том числе и за пределами семьи.

Очевидна тенденція ускладнення функціонування сім'ї в сторону актуалізації її неспецифічних функцій в трансформаційній економіці. Як базовий елемент суспільства, сім'я чутко реагує на інституціональні зміни в усіх сферах життя і є їх відображенням. Дальша адаптація сім'ї до них в багатьох обумовлює перспективи стабілізації соціально-економічного положення України.

Список використаних джерел:

1. Аксьонова С. Парадоксальність проблем сучасної дітородної активності в Україні/С.Ю.Аксьонова//Демографія та соціальна економіка. – 2007. –№2.
2. Гавров С. Историческое изменение институтов семьи и брака /[Электронный ресурс] /С.Гавров. –Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/gavrov-2/8.htm>.
3. Слюсар Л.І. Сім'я в сучасній Україні: інституційна криза чи постіндустріальна трансформація?/Л.І.Слюсар//Демографія та соціальна економіка. – 2007. -№1.
4. Шилов А. Семейная социализация/[Электронный ресурс]/А.Шилов. –Режим доступа: <http://psymania.info/femil/shilov/socializaciya.php>

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Тюхтенко Н.А.

Тюхтенко О.А.

Херсонський державний університет

Проблема знаходження шляхів оптимізації суспільного розвитку дискутується сьогодні вченими і практиками різних країн світу. В останні роки активно розгортається процес становлення так званої постеконімічної «транспринкової» цивілізації. Існує переконлива думка про те, що в основі суспільного прогресу лежить перехід до нової філософії розвитку, що побудована на ідеології Економіки знань та інноваційного ділового мислення. Безумовно, такий підхід має бути використаний і в українському суспільстві.

На жаль соціально-економічний стан розвитку України останніх років пов'язаний з суттєвим рядом негативних тенденцій: падіння обсягів промислового виробництва, скорочення інвестицій в основний капітал, зростання безробіття, збільшення дефіциту державного бюджету і зовнішнього боргу, різке падіння життєвого рівня населення тощо. Безумовно, світова фінансова криза здійснила суттєвий вплив на поглиблення названих проблем, проте, вважаємо, що основна причина такого стану обумовлена, передусім, реаліями господарської системи України.

Вихід із ситуації можливий лише на основі створення нової економічної моделі розвитку країни. Реанімувати економіку, що орієнтована на ринки сировини і старі традиційні технології – це шлях внікуди! Традиційні підходи і джерела економічного зростання себе вичерпали.

За нашим переконанням в Україні має бути здійснена структурна перебудова економіки на шляхах створення інноваційної моделі її розвитку.

Реальна інноваційна складова української економіки із року в рік скорочується і сьогодні не перевищує 6%. При цьому тільки біля 10%

вітчизняних промислових підприємств запроваджує інновації, а більше 95% підприємств реалізує продукцію, яка не є новою на ринках. Тоді як інноваційна складова в країнах Євросоюзу – 60%, Південній Кореї і Японії – 65-67%, США – 78%. І проблема не в кількості коштів, виділених із бюджету на ці цілі, не в обсягах інвестицій, а передусім – **в організації процесу інноваційного розвитку економіки і державного регулювання цими процесами!!!!**

Тому вкрай важливим для України сьогодні є створення і забезпечення ефективного функціонування, адекватну потребам часу, систему державної організації й управління процесом інноваційного розвитку економіки. Світовий досвід показує, що роль держави у цьому питанні набагато вагоміша, ніж при регулюванні традиційної економічної діяльності.

За роки незалежності в Україні було прийнято більше 500 державних програм та як показали дослідження в повному обсязі не виконано ні однієї. В результаті величезні державні кошти використовувалися вкрай неефективно, що призвело до втрати високотехнологічних, наукомістких, конкурентоспроможних галузей національного господарства. Це ще раз підтверджує необхідність державного контролю за виконанням прийнятих програм.

Історичним підтвердженням може стати так званий «Новий курс» Франкліна Делана Рузвельта, що дозволив вивести економіку США із Великої депресії. Чотирма стовпами своєї нової економічної політики він визначив такі:

1. посилення ролі держави як регулятора ринків, арбітра, який стежить за дотриманням чесних правил гри, і надійного постачальника публічних послуг;
2. підвищення ролі державних витрат як важеля перерозподілу доходів на користь малозабезпечених;
3. заохочення платоспроможного попиту населення для стимулювання економічного зростання;
4. жорстке антимонопольне регулювання.

Всі ці кроки мали базуватися на соціальному партнерстві (багаті не можуть бути по-справжньому багатими, якщо в суспільстві є по-справжньому бідні!).

Ще одна – вкрай серйозна проблема – це теоретична площина розуміння інновації як складної політекономічної і філософської категорії.

Вважаємо, що на рівні державної політики в суспільстві не до кінця усвідомлена глибинна сутність інноваційної моделі розвитку країни.

Інвестиційно-інноваційну модель розвитку у нас часто уявляють спрощено – вкласти як можна більше інвестицій, і на цій основі забезпечити якомога більшу долю інноваційної продукції. Це вузький підхід до розуміння сучасного інноваційного процесу, підхід вчорашнього дня. Сьогодні під інновацією розуміється не просто перетворення результатів наукових досліджень у конкурентоздатні товари і прибуток, не просто автоматизм використання знань промисловістю та переведення витрат на наукові дослідження у економічний результат, а дещо більше – комплексне соціально-економічне, наукове, технологічне і технічне явище.

У зв'язку з цим доцільно нагадати класичне визначення інновацій і інноваційної діяльності.

Інновації – це вперше створені (застосовані) або удосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, які суттєво поліпшують структуру і якість виробництва й соціальної сфери.

А під інноваційною діяльністю у сфері господарювання розуміється діяльність учасників господарських відносин, яка здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-технічних програм з довгими термінами окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя.

Інноваційна діяльність розгортається у таких напрямках:

- здійснення наукових досліджень і розробок, спрямованих на створення об'єктів інтелектуальної власності;
- розробка, освоєння, випуск і реалізація принципово нових видів техніки і технологій;
- розробка і впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, призначених для поліпшення соціального і екологічного становища;
- технічне переозброєння, реконструкція, розширення, будівництво нових підприємств для виробництва нової продукції або впровадження нових технологій.

Більш того, в сучасних умовах інновація отримала ранг філософії, як рушійної сили суспільно-економічного розвитку, як стратегічного використання інноваційного ефекту. Це передбачає зміну основних підходів до інноваційного процесу – від наукових досліджень як таких до стратегії розвитку – наукові дослідження є життєво необхідними, якщо вони складають органічну частину стратегії підприємництва.

Тобто **інновація перетворилась із індикатора в парадигму розвитку**, у особливу форму поведінки і самовираження людини в процесі активного підприємництва.

З цієї точки зору хочемо звернути увагу на той факт, що з поля зору вчених і політиків випав найбільш важливий елемент ринку інновацій – рівень розвитку людей як носіїв ринкових відносин, удосконалення їх економічної поведінки і мотивації, створення відповідних мотиваційних систем. Вчені, які досліджують поведінку і діяльність людей доводять, що населення – це найбільш цінний ресурс в суспільстві і на підприємстві. Зміна економічних систем, перехід до інноваційної моделі розвитку, призводить за собою і зміну мислення, світогляд, цінності, мотивацію, а найголовніше – стимулів і зацікавленості для здійснення господарської діяльності. В цьому суть питання, оскільки інновація – це ні що інше, як суспільно-політична еволюція суспільства, еволюція людського інтелекту. Інновація зараз набула ранг і форму стратегії саморозвитку, вийшла на рівень концепції і політики як держави, так і кожного підприємства.

При такому підході стає очевидним, що ринок сам по собі джерелом інновацій, не забезпечує автоматичного підвищення науково-дослідної і інноваційної діяльності. Ринок – це необхідна умова інновації. А важливою задачею державної економічної політики є формування підприємницького середовища і інфраструктури, що забезпечують сприйняття і схильності до

інновацій суспільства в цілому, тобто формування ринкового попиту на інновації.

Саме такий філософський підхід до сутності інновацій і ролі держави до цього процесу дозволив таким країнам як Японія, Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг та ін. стати промислово розвинутими, технологічно передовими країнами з динамічною економікою інноваційного типу. Досвід цих країн свідчить про те, що перехід до інноваційної моделі розвитку може бути здійснений за рахунок комбінації 4 груп факторів:

- експортно-промислова стратегія розвитку;
- залучення іноземного капіталу;
- державне регулювання економіки;
- утворення великих національних корпорацій.

По цьому ж шляху йдуть і США, і розвинені країни Європи.

Щодо України. Можна констатувати, що в ній склалися певні необхідні загальноекономічні умови для переходу на інноваційну модель розвитку:

- багатокладна економіка з приватним сектором, що динамічно зростає;
- становлення ринкових принципів господарювання на основі ринкового механізму ціноутворення і ринку цінних паперів;
- поборена гіперінфляція, з'являються певні сподівання на економічне зростання;
- в основному збережений науково-технічний потенціал.

Разом з тим треба відмітити, що на сьогодні Україна ще не готова до переходу к інноваційній моделі розвитку. І не тільки із-за наслідків світової фінансової кризи. До найбільш суттєвих проблем становлення інноваційної моделі розвитку української економіки слід віднести:

- низький рівень державного регулювання інноваційної діяльності;
- невідповідність системи органів державного управління моделі інноваційного розвитку економіки (вона переважно галузева, а не функціональна);
- значний розрив у обсягах ВВП на душу населення в Україні і країнах, що стоять на шляху інноваційного розвитку;
- низька інвестиційна привабливість української економіки, невідповідним законодавством, корупцією, значними обсягами тіньової економіки, а також суттєвим державним боргом;
- відстала міжгалузева і галузева структура економіки, висока енергомісткість і низька наукомісткість продукції;
- нерозвинена інноваційна інфраструктура, відсутність сучасних форм і стимулів розвитку науки. Хочу підкреслити, що недостатньо підвищити фінансування науки до 3 відсотків і більше ВВП, треба змінити філософію формування як доходної, так і витратної частин бюджету, віддаючи пріоритеті інноваційним програмам, які здатні забезпечувати технологічні прориви в конкурентних галузях, виробництвах, країні в цілому.

Підсумовуючи, хочу підкреслити: в Україні постала нагальна потреба у розробці доктрини, стратегії і законодавчої бази інноваційного розвитку, а головне - механізму переходу до такого розвитку. Саме держава тут має відігравати вирішальну роль.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ СТВОРЕННЯ ОБ'ЄДНАНЬ СПІВВЛАСНИКІВ БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКІВ

Устінов Д.О.

ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»

Необхідною умовою реформування житлово-комунального господарства України є створення альтернативи державним ЖЕКам, шляхом впровадження діяльності об'єднань співвласників багатоквартирного будинку. Це дозволить створити умови, за яких організовані власники житла матимуть можливість вибору форми управління своїм житлом, у тому числі у виборі залучення управляючих компаній, а також компаній що надають житлово-комунальні послуги. Офіційна політика держави спрямована на стрімке збільшення кількості ОСББ в Україні. До 2015го року урядом планується перевести у форму ОСББ до 40% житлового фонду [4].

Тема формування системи ОСББ є, досить обговорюваною в сучасній науці. Вагомий вклад в дослідженні цієї проблеми зробили такі вітчизняні та закордонні вчені-економісти, як Димченко О.В., Качала Т.М., Онищук Г.І., Чечетова Н.Ф., та ін. [2-3].

Проте, в працях цих науковців недостатньо використаний фактор порівняльного аналізу, а це, на наш погляд, є упущенням який необхідно виправити.

Для будинків, де не створено ОСББ, або житловий кооператив, вибір управляючого здійснюється органами місцевого самоврядування. Переваги та проблеми створення ОСББ наведено в табл.1

Табл.1.

Переваги та проблеми створення ОСББ для мешканців будинків

ПЕРЕВАГИ	НЕДОЛІКИ
Поява власника житла, який має право вибору форми управління будинком	Недостатня капіталізація (більшість ОСББ створювалося на базі одного будинку);
Можливість самостійно визначати функціональне призначення прибудинкової території в результаті її закріплення	Відсутність допомоги від органів держави
Підвищення відповідальності за житлово-комунальні неплатежі	Відсутність зацікавленості всіх мешканців будинку у створенні ОСББ або житлового кооперативу
Звільнення місцевої влади від функцій управління житлом та фінансування заходів щодо його експлуатації	Високий рівень відповідальності керівних органів ОСББ, від яких залежить якість проживання у будинку
Спрощення обліку споживання комунальних послуг (газо-, тепло-, водо-, електропостачання)	Відсутність конкуренції на ринку житлових послуг – неспроможність ОСББ реально обирати надавачів

	житлових послуг
Поліпшення якості житлових послуг	Неможливість утримання юриста, бухгалтера
Підвищення відповідальності мешканців за технічний стан будинку	Відсутність кваліфікованих кадрів щодо управління ОСББ
	Складні процедури реєстрації та неврегульованість окремих питань їх діяльності
	Труднощі в роботі з боржниками

Закон “Про об’єднання співвласників багатоквартирного будинку”, передбачає кілька моделей взаємин ОСББ і постачальників ЖКП. Надаючи право ОСББ вибрати ту з них, що найбільше відповідає його інтересам [1].

Цілком зрозуміло, що ставати посередником по наданню послуг централізованого опалення, водопостачання та водовідведення — не в інтересах ОСББ. Тому що, це найбільш дорогі послуги і найбільш проблемні в питанні платіжної дисципліни. Крім того, стаючи колективним замовником таких послуг, ОСББ фактично вводить принцип колективної відповідальності. В цьому випадку може ставитися питання про відключення не конкретного боржника від послуги, а цілого будинку. І неважливо, що в цьому будинку є сумнінні платники — важлива оплата всього ОСББ як колективного замовника. Ця норма стала можлива завдяки недосконалому законодавству. Адже відповідно до статті 19 ЗУ “Про питну воду та питне водопостачання” і статті 19, 24 ЗУ “Про тепlopостачання” розпочався процес перетворення ОСББ на колективного абонента. Ці норми законодавства явно суперечили статті 22 ЗУ “Про об’єднання співвласників багатоквартирного будинку”. Тому що вводили колективну відповідальність членів ОСББ. Фактично приводячи реальні правовідносини в протиріччя зі статті 61 Конституції України: “Юридична відповідальність особи має індивідуальний характер”.

Для покращення діяльності ОСББ, на нашу думку, необхідно здійснити наступні заходи: на державному рівні потрібно внести поправки в законодавство і, тим самим, ліквідувати непотрібного посередника — “Виконавця послуг”; зобов’язати кожного виробника послуг укладати договори із власниками квартир і без посередників надавати цю послугу споживачеві; врегулювати питання передачі внутрішньобудинкових інженерних мереж відповідним підприємствам; збільшити штат і фінансування судів загальної юрисдикції через необхідність збільшення в 3-4 рази кількості розглянутих цивільних справ (по заборгованості й по якості житлово-комунальних послуг); чітко прописати на час перехідного періоду (до повної реорганізації житлового фонду в ОСББ) рівність прав та обов’язків власників квартир у комунальному житловому фонді і власників квартир в ОСББ;

Тема функціонування ОСББ є надзвичайно цікавою і має бути і далі досліджена науковцями. Особливо цікавим напрямком дослідження є механізм забезпечення рівноправної співпраці ОСББ з природними монополіями в сфері ЖКГ.

Список використаних джерел:

1. Закон України “Про об’єднання співвласників багатоквартирних будинків” (№2863-III від 29.11.2001) // Відомості Верховної Ради. – 2002. - №10.Ст.78
2. Онищук Г.І. Проблеми розвитку міського комплексу України: теорія і практика: Монографія / За редакцією С.І. Дорогунцова. – К.: Наук. світ, 2002. – 439 с.
3. Димченко О.В. — Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління: монографія / О. В. Димченко; Харк.нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 356 с.
4. <http://www.minjkg.gov.ua/>

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ПІДТРИМКА ЄС СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ПОЛЬЩІ

Федяєва М.

Херсонський державний університет

Інтеграція Польщі в ЄС була поступовим і тривалим процесом, який дотепер ще не завершений. Необхідно відзначити, що досягнення польської економіки з 2004 по 2006 р. були значною мірою визначені характером інституціональних і нормативно-правових реформ, здійснених до вступу Польщі в ЄС.

Адаптація до законодавства ЄС дозволила Польщі провести глибокі перетворення в сфері регулювання економіки й обмежити втручання держави в приватний сектор. Реформи фінансових ринків, корпоративного й антимонopolного законодавства, фінансової звітності й прав на інтелектуальну власність сприяли поліпшенню ділового клімату й економічному росту. Польща також виграла від доступу до структурних фондів ЄС, які дозволяють удосконалити суспільну інфраструктуру.

В 2004 р. Польща була чистим бенефіцієм бюджетних коштів ЄС. Чисті дотації досягли 1,7 млрд євро й склали 0,75% валового національного прибутку (ВНП). Серед нових фінансових інструментів, доступних Польщі після вступу в ЄС, найбільш велика була частка фондів на розвиток сільського господарства й сільських регіонів, а також дотацій на підтримку структурних реформ, що становлять 27% і 23% відповідно.

Головним фактором прискореного розвитку польського агропромислового сектору після вступу в ЄС є підтримка з боку бюджету як у вигляді прямої підтримки господарських доходів (прямі доплати), так і підтримки для техніко-економічної й соціальної реструктуризації сектору.

Загальна вартість цієї підтримки росла рік у рік. В 2004 р. допомога склала в цілому 11 млрд. злотих (у тому числі 5,74 млрд. злотих з місцевого бюджету), а в 2005 р. - близько 16,5 млрд. злотих (у тому числі близько 8 млрд. злотих з місцевого бюджету); в 2007 р. вартість зовнішньої підтримки польського сільського господарства становила приблизно 17,5 млрд. злотих. У середньому, у рік польський агропромисловий сектор одержав 177 млн. євро в рамках програми SAPARD і 1353 млн. євро в рамках Плану розвитку сільської місцевості (PROW-2004) і Секторної оперативної програми "Сільське

господарство" (SPOR). Передбачається, що середньорічний потік фінансової допомоги для агропромислового сектору в рамках Програми розвитку сільської місцевості (PROW-2013) збільшиться в 2007-2013 рр. до 1680 млн. євро.

Після вступу Польщі в Європейський союз польські фермери вперше одержали фінансову підтримку з бюджету ЄС. Її розмір склав 25% від рівня допомоги, надаваної фермерам з держав ЄС-15, але був доповнений виплатами з бюджету ЄС і Польщі. Це стало можливим завдяки переміщенню структурних засобів з так званої другої опори, що дозволило збільшити допомогу до 30% від рівня підтримки для фермерів з "старого" ЄС. Польща надала також своїм хліборобам допомогу із внутрішніх засобів, що дало загальну величину підтримки сільськогосподарських доходів у Польщі на рівні близько 55% від рівня підтримки, що діє в державах ЄС-15.

Загальна вартість прямої підтримки сільськогосподарських доходів склала в 2007 р. понад 12,5 млрд. злотих (в 2005 р. понад 7 млрд. злотих, в 2004 р. - близько 6,5 млрд. злотих)

Велике значення має також субсидування експорту аграрної продукції й продуктів харчування у вигляді так званих компенсацій при вивозі, вартість яких в 2005 р. збільшилася до 420,5 млн. злотих.

Велике значення має також інтервенційна діяльність Агентства сільськогосподарського ринку на ринках різних видів сільськогосподарської сировини та продовольчих продуктів (головним чином інтервенційні закупівлі). Витрати на цю діяльність склали в 2005 р. 1391 млрд. злотих, у тому числі 34,2% на ринку зернових, 31,7% на ринку цукру й сахарози, 11,3% на ринку молока й продуктів його переробки, 10,4% на ринку тютюну. Інтервенційна діяльність Агентства стабілізує польський агропромисловий ринок і одночасно підвищує ефективність агропромислової продукції та її експорту.

Триває реалізація програми заходів щодо адаптації сільського господарства й усього агропромислового сектору до умов, які існують у державах Європейського союзу, у тому числі за рахунок:

- засобів із Програми SAPARD (Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development), запущеної ще до вступу в ЄС, яка в цей час завершує свою функцію. Загальна вартість засобів, відпущених на реалізацію Програми, складе 6343,74 млн. злотих, у тому числі 4191,13 млн. злотих - це публічні засоби (з бюджету ЄС і держбюджету Польщі); засоби ЄС становлять 3144,13 млн. злотих;

- фінансової підтримки структурних перетворень польського сільського господарства і його оточення із засобів ЄС і Польщі в рамках Плану розвитку сільських районів на 2004-2006 рр. У цілому в рамках Плану передбачена фінансова підтримка з бюджетних коштів на рівні 3592,4 млн. євро, у тому числі 2866,4 млн. євро з бюджету ЄС. В 2005 р. почалася реалізація всіх 10 планованих заходів у рамках цього плану.

Проте освоєння фондів бюджету ЄС йшло повільно. Децентралізована система керування структурними програмами, низька якість відповідного законодавства, недостатнє державне фінансування проектів розвитку інфраструктури, незадовільна діяльність державного апарата - усе це було причинами повільного освоєння фондів ЄС. В 2006 р. ситуація покращилася,

оскільки внутрішнє законодавство, що регулює використання фондів ЄС, було зм'якшено й діяльність держапарату стала більш ефективною.

ЗНАННЯ ЯК ЦИВІЛІЗАЦІЙНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Чернятевич Я.В.

Національна академія державного
управління при Президентіві України

Суспільний розвиток людства здійснюється в напрямі підвищення універсальності людини як суб'єкта господарювання та ускладнення господарських зв'язків. Це підтверджується історією, протягом якої зростає якість та кількість господарюючих одиниць, посилюється роль індивідуальності в процесі реалізації суспільних цілей.

Важливу роль в цьому процесі займає освіта та отримання знань людством. Історично місце освіти в суспільному розвитку визначається тими цивілізаційними чинниками, що привели до утвердження ринкової економічної системи у XVI – XVII століттях. Ренесанс (Відродження), як етап в розвитку людства, мав важливі наслідки, адже в цей час відбулися суттєві зміни щодо сприйняття людини, як досконалої особи. Період Середньовіччя заперечував виключну роль людини в суспільних процесах і пояснював існування Божественної волі. Ідеалом періоду Відродження «була людина, що опанувавши всі галузі мистецтва і мислення, не потребує залежності від жодного зовнішнього авторитету для формування знань, уподобань і міркувань» [1; С. 488]. Середньовіччя визначало людей, як безпорадних істот, наділених безсиллям, тривогами, неспроможністю діяти і вирішувати. В епоху Ренесансу стало зрозуміло, що долю окремого індивіда можна контролювати і покращувати. Людина почала брати участь в реальних господарських процесах, відбулося виділення особистості із станової обмеженості, що мало місце в період розпаду феодалізму. До важливих цінностей суспільства, що з'явилися в період Відродження й мають місце і сьогодні, відносять: високу гідність людської природи; не відхід від мирських справ, а активну діяльність; тезу про те, що істинне благородство не передається у спадок (сеньйоріальні особливості), а здобувається особистими заслугами і знаннями; вартість особливої індивідуальної думки, смаку, обдарування, способу життя [2; С. 163]. Тому, цей період став символом визволення і усвідомлення людських можливостей і здібностей. Отримана свобода стала проявлятися не лише в суспільних відносинах, а й в економічних, які почали набувати нового статусу і більш глибокого значення для різних суспільних процесів.

Важливою подією епохи Відродження була наукова революція, що розпочалась в XVI ст. в Західній Європі. «Наука з часів свого виникнення довгий час не орієнтувалась на, так звану, практику, але з Нового часу лозунг «Знання – сила» став символом змін статусу науки в суспільстві» [3; С. 293]. Революційні зміни в науці привели до звільнення суспільства від попередніх релігійних догматів і формування нових принципів розвитку суспільства, до

змін в промисловому виробництві, в духовному житті, людина по-іншому почала сприймати себе, свій спосіб життя, емоції, самовідчуття, стиль мислення.

Відмова від релігійних міфів про створення світу дала поштовх до дослідження внутрішньої будови Землі, внаслідок чого новий стимул для розвитку отримали біологія, сільське господарство, хімія, фізика, здійснено ряд важливих винаходів та відкриттів. Все це сприяло піднесенню на дуже високий рівень освіти в суспільстві. Наукова революція сприяла не лише зміні релігійних норм, сільськогосподарського, промислового виробництва, а й показала необхідність освіти, що привело до освітянської революції в Західній Європі.

Певні зрушення в науковій сфері стали поштовхом до змін змісту та форм освіти. Освіта ставала не просто престижною, а й необхідною, особливо для підприємництва та державного апарату. Важливим для розповсюдження наукової, філософської, навіть художньої літератури в суспільстві став винахід книгодрукування. Тепер з різними науковими ідеями мали змогу ознайомитись більше людей, тобто наука стала більш доступною для індивідів, які нею цікавились. Така гуманістична освіта сприяла появі нового типу індивіда, що був наділений рішучістю, ініціативністю як проявами активної суспільної позиції; впевненістю в собі, що дало змогу чітко визначати основні цілі діяльності; відповідальністю за власні дії, які виступали цілком усвідомленими та необхідними.

Через категорію освіти деякі науковці розглядали і поняття свободи. Так, італійські мислителі свободу розуміли як можливість творити себе, завдяки освіті та пізнанню. Епоха Відродження, «утверджуючи вінцем творіння людини, самоцінну та самодіяльну особистість, вважає найбільшим досягненням людини її думки, знання, а мірою її дій – майстерність їх виконання» [4; С. 82-83]. Тут важливого значення набувають свідомість людини та її здібності, завдяки яким відбувається ефективна взаємодія в суспільстві. Свідомість, як риса людини, проявляється саме в знаннях та думках, це є практичним відображенням такої абстрактної категорії, а завдяки наявним здібностям суб'єкти мають змогу реалізувати свої потреби, що виражаються через власні цілі індивіда.

Отже, освіта, наука та знання в епоху Відродження виступали важливими цивілізаційними факторами розвитку ринкової економічної системи. З подальшою зміною господарської системи, роль знань в економіці лише посилювалася, а наукові відкриття ставали важливою умовою подальшої еволюції людства.

Список використаних джерел:

1. Гусейнов Р. История мировой экономики: Запад – Восток – Россия: учеб. пособие / Р. Гусейнов. – Новосибирск : Сиб. унив. изд-во, 2004. – 552 с.
2. Закович М. М. Українська та зарубіжна культура : навч. посіб. / М. М. Закович, І. А. Зязюн, О. М. Семашко та ін. ; [за ред. М. М. Заковича]. – [3-тє вид., випр. і доп.]. – К. : Т-во “Знання”, КОО, 2002. – 557 с.
3. Ларцев В. С. Социокультурный генезис личности. Социально-философский анализ / В. С. Ларцев. – К. : ООО "Информационно-издательская фирма "Принт-Экспресс", 2002. – 360 с.
4. Торосян В. Г. История образования и педагогической мысли: [учеб. для студ. высш. учеб. заведений] / В. Г. Торосян. – М. : Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003. – 352 с.

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ДИСКУРС

Чорний Р.С.

Тернопільський національний
економічний університет

Дослідження теоретичного дискурсу трудового потенціалу регіону, під яким ми розуміємо еволюцію принципів, правил, істин, пов'язаних із розумінням суті, особливостей формування і розвитку трудового потенціалу в контексті суспільно-економічної еволюції регіональних суспільних систем, є надзвичайно актуальним завданням сьогодення. Адже, результати таких досліджень є ключем до розкриття змісту і структури трудового потенціалу та до управління його розвитком.

Протягом останніх десятиліть ряд українських і зарубіжних вчених присвятили свої дослідження вивченню теоретичних і практичних проблем, пов'язаних з трудовим потенціалом. В результаті велика увага була приділена аналізу категорії «трудова потенція», яка по нинішній день по різному тлумачиться і породжує дискусії з приводу її економічного змісту. Незважаючи на те, що в науковій літературі були обгрунтовані теоретико-методологічні основи дослідження трудового потенціалу, вивчені фактори його формування і розвитку, оцінені особливості структури трудового потенціалу, на сьогоднішній день залишилося ряд теоретичних проблем, які потребують якомога швидшого розв'язання. Серед таких проблем – питання, пов'язані з теоретичними аспектами дослідження трудового потенціалу як важливої підсистеми регіональної суспільної системи. Трудова потенція окремої людини вивчався такими відомими вітчизняними вченими, як Л.Антошкіна, Д.Богиня, І.Бондар, В.Близнюк, Б.Генкін, О.Грішнова, І.Журавльова, Л.Михайлова, Г.Назарова, Н.Ушенко.

Теоретико-методологічним і економіко-організаційним аспектам формування трудового потенціалу присвятили свої дослідження С. Бандур, В.Близнюк, Д. Богиня, О.Грішнова, Г.Дмитренко, М.Долішній, М.Дороніна, Г.Звиновська, І.Лукінов, Л.Карташова, В.Костаков, Ю.Одегов, В.Онікієнко, Г.Осовська, А.Панкратов, Л.Чигова та інші.

Комплексні методологічні і методичні дослідження, спрямовані на вивчення загальних проблем формування і розвитку трудового потенціалу, здійснені такими вітчизняними вченими, як В.Врубльовський, М.Долішній, С.Злупко, М.Ким, Р.Купалова, В.Куценко, Э.Лібанова, М.Пітюліч, С.Пирожков, Т.Тітова, О.Хомра, В.Онікієнко.

Акценти на формуванні та використанні трудового потенціалу населення зроблені в працях таких дослідників, як О.Амоша, Д.Богиня, І.Бондар, М.Бібен, О.Грішнова, М.Долішній, Т.Заяць, С.Злупко, А.Колот, Е.Лібанова, В.Мікловда, В.Мурашко, В.Онікієнко, І.Петрова, В.Петюх, М.Пітюлич, С.Пирожков, В.Стешенко, С.Трубич, Л.Шевчук та інші. Питання ефективного використання трудового потенціалу були в центрі уваги таких вчених країн СНД, як Л.Абалкін, С.Андрєєв, М.Горєлов, Д.Карпукін, Р.Колосова, О.Косаєв, Л.Кунельський, М.Магомєдов, І.Маслова, О.Панкратов, Г.Сергєєва, Л.Чигова, Н.Шаталова та інші.

Теоретико-методологічні регіонально-економічні проблеми вивчалися в роботах М.Карліна, Т.Кір'ян, І.Кравченко, В.Лича, О.Макарової, В.Новікова, О.Новікової, Н.Парфенцевої, В.Покрищука, В.Приймака, О.Сологуб, Н.Тітової, Л.Шевчук та інших.

Разом з тим в посткризовий період особливої уваги потребують теоретичні проблеми вивчення формування і використання трудового потенціалу на регіональному рівні. При цьому, важливо чітко уявляти, що представляє собою трудовий потенціал регіону.

На основі узагальнень досліджень інших вчених і здійснених нами досліджень вважаємо, що трудовий потенціал – це запаси праці якими володіє особа, група людей, чи суспільство визначеної території на конкретну дату в умовах сформованого на цій території рівня розвитку продуктивних сил і організаційно-економічних відносин в сфері діяльності. Тоді трудовий потенціал регіону – це запаси праці якими володіє особа, група людей, чи спільнота конкретного регіону на конкретну дату в умовах сформованого в його межах рівня розвитку продуктивних сил і організаційно-економічних відносин в сфері діяльності.

Дуже важливим теоретичним завданням, пов'язаним із вивченням трудового потенціалу регіону, є його вивчення як підсистеми регіональної суспільної системи. При цьому важливо визначити рівень узгодженості структури трудового потенціалу регіону з економічною структурою регіональної суспільної системи в сучасних умовах господарювання.

Особливу увагу слід приділити такій складовій трудового потенціалу як здоров'я, оскільки від рівня її розвитку залежить стан всіх інших складових трудового потенціалу.

Ще одним важливим теоретичним аспектом, пов'язаним із вивченням трудового потенціалу регіону є вивчення факторів формування і використання трудового потенціалу та особливостей їх прояву в просторі регіону. Вимагає уточнення класифікації факторів. В першу чергу потребують вивчення такі фактори як глобалізаційні процеси та фінансово-економіка криза й її наслідки.

Таким чином, очевидно, що теоретичний дискурс трудового потенціалу регіону продовжує активно розвиватися. Цьому сприяє те, що в наш час вимагають поглибленого вивчення теоретичні аспекти формування і використання трудового потенціалу регіону. В перспективі важливо сконцентрувати свої дослідження на особливості трансформації трудового потенціалу в умовах побудови інформаційного суспільства та економіки знань. Це дасть змогу обґрунтовувати ефективне використання запасів праці у перспективі, що є запорукою побудови економіки знань в Україні, без чого неможливе подальше соціально-економічне зростання і прогрес.

АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

Чумаченко А.

Херсонський державний університет

Інтелектуальний капітал – це взаємопов’язана система людських ресурсів, споживчого капіталу та структурного капіталу, що забезпечує прогресивне зростання його власника.

Аналіз статистичних даних [1] свідчить, що між темпами витрат на освіту, етапами продукування знань та їхнім використанням на практиці в Україні існує істотний розрив. Він зумовлений недостатнім фінансовим забезпеченням усіх стадій створення, нагромадження та реалізації інтелектуальних досягнень. Так, законодавчо витрати на освіту та науку встановлені на рівні не менше 10% ВВП, тоді як насправді вони ніколи не досягали 6%. Таких коштів аж ніяк недостатньо для розвитку науково-технічної діяльності [2;50].

Таблиця 1

Джерела фінансування технологічних інновацій

	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів							
		власних		державного бюджету		іноземних інвесторів		інші джерела	
		мл.грн.	%	мл.грн.	%	мл.грн.	%	мл.грн.	%
2000	1757,1	1399,3	79,64	7,7	0,44	133,1	7,57	217	12,35
2001	1971,4	1654	83,90	55,8	2,83	58,5	2,97	203,1	10,30
2002	3013,8	2141,8	71,07	45,5	1,51	264,1	8,76	562,4	18,66
2003	3059,8	2148,4	70,21	93	3,04	130	4,25	688,4	22,50
2004	4534,6	3501,5	77,22	63,4	1,40	112,4	2,48	857,3	18,91
2005	5751,6	5045,4	87,72	28,1	0,49	157,9	2,75	520,2	9,04
2006	6160	5211,4	84,60	114,4	1,86	176,2	2,86	658	10,68
2007	10850,9	7999,6	73,72	144,8	1,33	321,8	2,97	2384,7	21,98
2008	11994,2	7264,0	60,56	336,9	2,80	115,4	0,96	4277,9	35,67
2009	7949,9	5169,4	65,02	127,0	1,60	1512,9	19,03	1140,6	14,35

Основними джерелами фінансування науково-дослідних робіт, які сприяють продукуванню знань та їхній трансформації у матеріальне виробництво, є Державний бюджет, держзамовлення, замовлення підприємств, іноземні інвестиції. Позабюджетне фінансування характеризується високою часткою в ньому приватного підприємницького сектору, який коливається в межах 60-80% в період 2000-2009 років, на відміну від державного, який не перевищує 3%. При цьому спостерігається незначне збільшення об’ємів іноземних джерел фінансування, яке в 2009 році збільшилося до 19,03% (табл. 1).

Інноваційна активність підприємств України

	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками				
			Внутрішні та зовнішні НДР	придбання нових технологій	підготовка виробництва для впровадження інновацій*	придбання машин та обладнання пов'язані з упровадженням інновацій	інші витрати
	%	млн.грн.					
2000	18	1760,1	266,2	72,8	163,9	1074,5	182,7
2001	16,5	1979,4	171,4	125	183,8	1249,4	249,8
2002	18	3018,3	270,1	149,7	325,2	1865,6	407,7
2003	15,1	3059,8	312,9	95,9	527,3	1873,7	250
2004	13,7	4534,6	445,3	143,5	808,5	2717,5	419,8
2005	11,9	5751,6	612,3	243,4	991,7	3149,6	754,6
2006	11,2	6160	992,9	159,5	954,7	3489,2	563,7
2007	14,2	10850,9	986,5	328,4	x	7471,1	2064,9
2008	13,0	11994,2	1243,6	421,8	x	7664,8	2664,0
2009	12,8	7949,9	846,7	115,9	x	4974,7	2012,6

* - з 2007 року включено до інших витрат

Важливо також ширше залучати іноземний капітал, але це джерело фінансування поки що в Україні задіяне недостатньо. Те саме можна сказати і про банківське кредитування, активізацію участі приватного капіталу, використання заощаджень населення, підвищення ефективності програмно-цільової форми у системі фінансування інноваційної діяльності. А найперспективнішим видається ефективне залучення корпоративного сектору економіки з відповідними державними гарантіями фінансового забезпечення науково-інформаційної і технологічної діяльності.

Однією з проблем формування інноваційної економіки в Україні є розрив між стадіями наукових досліджень і впровадженням їхніх результатів у виробництво. Це зумовлено передусім відсутністю ефективного механізму трансформування наукових знань в інноваційні розробки, придатні для практичного використання. У подоланні цієї проблеми важлива роль належить

інноваційному підприємництву, але його частка в Україні коливається лише в межах 15% (табл. 2).

Нова державна політика з розбудови економіки знань, де людський та інтелектуальний капітали, високоосвічена та висококваліфікована робоча сила стають найважливішими чинниками конкурентоспроможності країни, передбачає не лише реформу освіти і збільшення інвестицій у цей сектор, а й реформування управління і тривалі інвестиції у систему охорони здоров'я та довкілля [3;108]. Не секрет, що величезною загрозою для держави та її громадян є недосконала структура економіки, зорієнтована переважно на ресурсно-сировинний чи напівфабрикатний аспект виробництва. Залишаються не виправдано великими матеріалоємність та енергоємність вироблюваної продукції, через що можливий новий виток кризи, яка призведе до зростання цін і виснаження природних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. www.ukrstat.gov.ua – Офіційний сайт статистики України
2. Врублевський В.К. Інтелектуальний капітал і формування сучасної (модерної) української нації // Національний інтелектуальний капітал як чинник економічного і соціального прогресу : Наук. вісник Академії муніципального управління. - Серія "Економіка" / За ред. проф. Ю.М.Мальчина, проф. Ю.В.Ніколенка. - К.: ВПЦ, 2005. - Вип. 1. - С.48-55.
3. Агарков О. А. Інтелектуальний капітал державного управління України: структура і перспективи розвитку // Грані. — 2004. — № 2. — С. 106–112.

СУЧАСНІ КРЕАТИВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЙ: ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Шапошников К.С.

Херсонський державний університет

Впровадження стратегічного і креативного типів мислення в практику тієї або іншої корпорації представляє процес доповнення, а не заміщення. Максимальний ефект від реалізації гнучкості та активності стратегічного типу досягається на рівні креативності, принципами управління якою є уніфіковані методи неекономічної мотивації та стимуляції потенціалу працівників, а також передачі відповідальності на максимально низький рівень управління.

Перехід до стадії інноваційного розвитку національної економіки вимагає створення в науковомістких галузях інтегрованих корпорацій інноваційного типу, здатних комплексно вирішувати завдання фінансування, проектування, масового виробництва та реалізації створюваної ними конкурентноздатної продукції.

Сутність креативності в діяльності корпорації полягає не в створенні нового знання, а в здійсненні нововведень на їх основі, у результаті яких виникає нова виробнича функція. У зв'язку з цим виникає потреба визначити переваги та недоліки креативного менеджменту стосовно інших типів

корпоративного управління. Порівняльний аналіз та характеристики основних корпоративних форм організації бізнесу представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристики діяльності корпорацій

Корпоративна форма організації бізнесу	Характеристики		
	Економічні	Конкуренті	Соціокультурні
Традиційна	Високі постійні витрати, необхідність досягнення значних обсягів випуску для зниження витрат на одиницю продукції	Боротьба за обсяг випуску; швидка консолідація, домінування декількох великих фірм	Концентрація на рівні витрат, орієнтація на безособистісні процеси
Адаптивна	Максимізація прибутку як головна мета і вимір досягнень	Орієнтована на існуючі потреби ринку (поточна господарська кон'юнктура); адаптація до зовнішнього середовища	Метою корпорації є не тільки одержання прибутку, але й задоволення попиту та потреб персоналу
Віртуальна	Низький рівень дублювання компетентної робочої сили та потужностей; раціональна структура витрат	Низькі бар'єри виходу на ринок; швидкість виконання замовлення (minimal time - to-market)	Підвищення рівня кооперації та координації
Креативна	Зростання доданої вартості продукції чи послуг, які залежать від інновацій, інноваційних технологій і форм бізнесу	Формування креативної структури на основі існуючої	Інтеграція інтелектуального капіталу фірми і творча взаємодія його носіїв в інноваційному процесі

Аналіз наукової літератури дозволяє зробити висновок, що інтелектуалізація підприємства як складної системи, безпосередньо пов'язана з його інноваційним потенціалом. У загальному випадку поняття

інтелектуального підприємства охоплює саму організацію підприємства, а також спосіб його побудови і особливості функціонування [1].

Інтелектуальний потенціал корпоративних відносин розвивається за рахунок потенціалу креативних форм організації бізнесу, які продукують і використовують технологічні та організаційні новації. Інтелектуальний потенціал корпорації розуміється нами як сукупність ресурсів (інтелектуальний капітал), що дозволяють досягти стратегічних цілей розвитку корпорації при максимальній ефективності її функціонування.

Часткова деіндустріалізація економіки та її галузевої структури, яка спостерігалася на початку 90-х років, привела до втрати багатьох конкурентних переваг на ринку наукомістких продуктів і технологій. Аналіз інноваційної стратегії розвитку і використання економічного потенціалу корпоративних відносин в сфері телекомунікацій дозволяє визначити умови реконструкції системи корпоративного управління. Основними факторами якісних змін корпоративного управління є формування інноваційної культури, збільшення й раціональне використання інтелектуального потенціалу корпорації.

Разом з тим, необхідно підкреслити вагому роль держави щодо створенню умов для інноваційної діяльності та її стимулювання в галузях економіки. Пріоритетами інноваційної діяльності в Україні є створення режиму спрямованого на реалізацію відповідних напрямів та концентрації на них фінансово-економічних та інтелектуальних ресурсів. На основі дослідження впливу тенденцій розвитку системи інформаційного забезпечення на інтелектуальний потенціал підприємств і стабільне підвищення ефективності його інноваційної діяльності можна буде виділити і основні етапи процесу розвитку інтелектуального потенціалу корпорації

Список використаних джерел:

1. Креативні засади: [монографія] / Я.П.Квач, К.С.Шапошников, М.М.Адамкович; Одеський інститут фінансів. – Ізмаїл: СМІЛ, 2008. – 272 с.
2. Креативне корпоративне управління: теорія і практика: [монографія] / К.С.Шапошников; Херсонський державний університет. – Херсон: Видавництво ХДУ, 2010. – 256 с.

СИНЕРГЕТИЧНІ ЕФЕКТИ ДОВГОСТРОКОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ ХІМІЧНОГО КОМПЛЕКСУ

Шевцова Г.

Технологічний інститут Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля (м. Северодонецьк)

До ключових питань розвитку національної інноваційної системи в рамках реалізації відповідної Концепції [1] відносяться питання реформування й модернізації її окремих складових, відновлення ефективної взаємодії у системі «освіта – наука – виробництво» та прискореного розвитку новітніх інноваційних структур. Зрозуміло, що тільки за умов спільних зусиль освітнього, науково-

технічного і промислово-виробничого комплексів, їх взаємодоповнюючих і взаємопідсилюючих дій та системної державної підтримки можливо досягти довгострокового сталого інноваційно наповненого зростання української економіки та її провідних галузей.

В процесі сучасної трансформації освітньо-наукового простору зародилися і розвиваються певні елементи інноваційної інфраструктури нового типу (навчально-наукові, дослідницькі центри, техноцентри з впровадження інновацій, технопарки, наукові парки, кластери, бізнес-інкубатори тощо), які характеризуються різним ступенем інтеграції з виробництвом.

Зарубіжний досвід свідчить, що найбільш популярним типом інноваційних структур у хімічній індустрії є технопарки (хімічні парки) та хімічні кластери. Так, фахівці активно обговорюють результати функціонування хімічних парків у Німеччині і Китаї, перший російський досвід реалізації кластерної моделі у хімічних комплексах Тульської, Нижегородської, Свердловської та Тамбовської областей, перспективи розвитку Алтайського біофармацевтичного кластеру, технополісу «Хімград» у Татарстані.

У статті [2] автором було визначено базові передумови створення інноваційно-виробничого хімічного кластеру в одному з промислових вузлів Луганської області, а також показано нові можливості, що відкриваються для кардинальної перебудови галузевих інноваційних систем на основі дослідницького університету як ключового інтегратора освіти, науково-технологічних досліджень та виробничої практики.

Отже мета даного етапу досліджень полягала у визначенні головних факторів і ефектів синергетичної взаємодії основних суб'єктів кластерної моделі такого типу. Досягненню цієї мети сприяв, зокрема, і аналіз позитивного практичного досвіду Технологічного інституту СНУ імені Володимира Даля щодо реалізації нових форм поєднання освітньо-дослідницького процесу з інноваційним розвитком підприємств хімічної галузі.

Результати дослідження показано у таблиці. Вона відображає один з ключових принципів побудови синергетично орієнтованих систем – необхідність врахування всіх потенційних наслідків синергетичної взаємодії, як позитивних (ефект « $2+2=5$ »), так і негативних (ефект « $2+2=3$ »). Останні здебільшого пов'язані із невірними оцінками майбутніх вигод та витрат взаємодії.

Таблиця

Фактори та потенційні результати синергетичної взаємодії основних суб'єктів кластерної моделі

Позитивні синергетичні ефекти	Негативні синергетичні ефекти та витрати на організацію синергії
Підготовка кадрів	
<ul style="list-style-type: none"> - гарантоване замовлення на підготовку фахівців у навчальних закладах; - впровадження у навчальний процес результатів НДДКР; 	<ul style="list-style-type: none"> - зниження гнучкості у підборі персоналу підприємствами та науковими установами;

<ul style="list-style-type: none"> - підвищення якості практичної підготовки майбутніх фахівців; - створення системи безперервної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів; - підготовка конкурентоздатного кваліфікованого персоналу відповідно до потреб конкретних виробництв та наукових установ; - прискорення ротації наукових та науково-педагогічних кадрів 	<ul style="list-style-type: none"> - обмеження системи знань та навичок рамками окремих наукових шкіл та навчальних закладів; - витрати на організацію виробничих практик на інших видів навчальної роботи в рамках спільної підготовки кадрів
Виробництво	
<ul style="list-style-type: none"> - оновлення кадрового складу за рахунок попереднього відбору з числа майбутніх фахівців; - організація виробництва інноваційної продукції; - зниження питомих витрат унаслідок підвищення ефективності виробництва; - комплексний супровід реалізації інноваційних проектів, консалтинг, інжиніринг, експертиза; - підвищення ступеня комерціалізації науково-технічних розробок; - отримання доходів як від продажу інноваційних розробок, так і від серійного виробництва інноваційної продукції 	<ul style="list-style-type: none"> - витрати на перепідготовку персоналу, переобладнання виробництва, недоотримані доходи через простой, пов'язані з переобладнанням; - витрати на зменшення інноваційних ризиків; - прямі матеріально-технічні втрати при невдалому освоєнні нововведень; - втрати через невдалі результати комерціалізації інновацій
Дослідження та розробки	
<ul style="list-style-type: none"> - зменшення питомих витрат на НДДКР; - скорочення витрат ресурсів та часу через передачу нематеріальних активів та обмін науково-технічною інформацією; - практична апробація та впровадження науково-технічних розробок; - активізація попиту на інноваційні розробки; - збільшення позабюджетного фінансування досліджень; - розширення тематики наукових програм та розвиток міждисциплінарних досліджень; - розширення доступу до унікального обладнання, зниження витрат на утримання лабораторій та дослідного обладнання; - створення додаткових робочих місць для високоінтелектуальної праці 	<ul style="list-style-type: none"> - зростання трансакційних витрат на координацію та контроль за спільними НДДКР; - втрати через можливий витік комерційної науково-технічної інформації або при трансфері технологій у некомерційних формах; - витрати на освоєння переданих нематеріальних активів та їх адаптацію до нових умов; - потенційна конфліктність навколо питань охорони прав промислової власності

Інші позитивні ефекти синергії у рамках подібних інноваційних утворень криються у покращенні умов взаємодії із зовнішніми інституціями, зокрема у доступі до інвестиційних ресурсів, зниженні адміністративних бар'єрів тощо.

Список використаних джерел:

1. Концепція розвитку національної інноваційної системи// Економіст. – 2009. – № 6. – С. 15-17.
2. Шевцова Г.З. Інноваційний розвиток галузі: від традиційних до новітніх форм організації// Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 3. – Том 3. – С. 84-88.

ЗДОРОВ'Я ДИТЯЧОГО НАСЕЛЕННЯ ЯК ФАКТОР ВІДТВОРЕННЯ І РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Шевчук Л.Т.

Інститут регіональних досліджень НАН України

Гринкевич С.С.

Львівська комерційна академія

Загострення проблем здоров'я дитячого населення та зростання захворюваності дітей зумовили деформацію механізму відтворення населення України, що стало реальною загрозою збереженню генофонду українського народу, відтворенню і розвитку трудового потенціалу. Ось чому на порядок денний стало питання пом'якшення наявних проблем здоров'я дитячого населення та попередження виникнення нових подібних проблем. Проблеми здоров'я дитячого населення постійно перебувають в полі зору медиків. Але, в останні десятиріччя, в результаті їх загострення, ці проблеми опинилися в центрі уваги соціологів, демографів, економістів, журналістів, управлінців та інших спеціалістів. Враховуючи те, що періодично загострюються старі й виникають нові проблеми здоров'я дитячого населення, вкрай важливо перманентно здійснювати їх оцінку та поглиблено вивчати наслідки таких проблем.

Висновок про деформацію механізму відтворення населення України можна зробити, якщо проаналізувати динаміку вікової структура населення України у період 1990-2009 рр. Такий аналіз засвідчує, що кількість дітей віком від 0 до 14 років зменшилася з 11084,2 тис. осіб у 1990 р. до 6476,2 тис. осіб у 2009 р., тобто в 1,7 разів. Одночасно, за цей же період кількість пенсіонерів істотно зросла.

Щорічне зменшення кількості дітей віком від 0 до 14 років пояснюється, в значній мірі, зменшенням кількості народжених: у період 1991-2009 рр. в Україні мав місце від'ємний природний приріст, який почав дещо зменшуватися після 2005 року в результаті реалізації ряду заходів (наприклад, доплата матерям після народження дитини). Незважаючи на це, демографічна ситуація України продовжує залишатися складною. Додамо, що на тлі скорочення кількості дітей загалом і народжених зокрема відбувається зростання захворюваності дітей.

Так, згідно з даними Департаменту материнства, дитинства та санаторного забезпечення захворюваність серед дітей 0–17 років у 2008 році становила 1333,6 на 1000 дітей, у той же час цей показник у 2003 році був

1175,46 на 1000 дітей. Збільшення показника захворюваності відбулося за рахунок його росту майже у всіх нозологіях. До того ж рівень захворюваності серед дітей 0–17 років спостерігається значно вищим у міських дітей (у 2008 р. – 1501,9 на 1000, 2003 р. – 1343,8 на 1000), ніж у сільських – 1037,34 (2003 р. – 875,5 на 1000 дітей).

В результаті, за даними цього ж Департаменту, лише 30 % українських школярів витримують уроки фізкультури без ризику для здоров'я. Крім того, в Україні майже 18 000 дітей-інвалідів і понад 100 000 дітей страждають ожирінням.

Такий стан здоров'я дитячого населення є вагомим підтвердженням тому, в Україні існує реальна загроза збереженню генофонду українського народу, відтворенню і розвитку трудового потенціалу. Вона формується низкою проблем і в першу чергу проблемами, що викликають погіршення здоров'я дітей.

На нашу думку, всі проблеми здоров'я дитячого населення можна умовно поділити на дві великі групи: зовнішні по відношенню до здоров'я дитячого населення України (стан зовнішнього середовища, який визначається політичною, соціально-економічною, екологічною ситуацією в країні та інші) і внутрішні (особливості процесів соціалізації, котрі об'єднують особливості засвоєння дітьми знань і вмінь, культуру поведінки дітей під час навчання в побуті, в процесі відпочинку і харчування тощо).

Якщо політична, соціально-економічна ситуація діють на формування здоров'я дитячого населення України переважно опосередковано, то екологічний вплив є безпосереднім і тим самим особливо небезпечним. В Україні, де істотно порушено рівновагу “людина–довкілля” в результаті Чорнобильської катастрофи, ряду екологічних аварій та внаслідок функціонування низки шкідливих підприємств, від впливів довкілля особливо страждають діти. Безумовно, негативні тенденції в здоров'ї дитячого населення формує, насамперед, загальне забруднення навколишнього середовища (наприклад, в мікрорайонах, де розташовані промислові підприємства, від яких є реальна загроза антропогенного погіршення екологічної ситуації). В зонах транспортних магістралей на здоров'я дітей впливає підвищений вміст свинцю.

Ще складнішими є внутрішні проблеми, які визначаються особливостями соціалізації дитячого населення. Збільшилася кількість жінок, які викинули власних дітей як непотріб, або позбавили їх життя. Недотримання традицій і суспільних норм і низький рівень виховної роботи з дітьми в цьому плані не дозволяє виробити в дітей стійких поглядів на цивілізаційні цінності. В результаті багато підлітків вживають, алкоголь, палять цигарки, отримують дуже ранній досвід сексуальних стосунків тощо.

Проблеми здоров'я дитячого населення вимагають посиленої уваги владних структур, науковців, спеціалістів найрізноманітніших профілів та громадськості. Незважаючи на те, що в країні багато робиться в цьому плані, зокрема, варто згадати, що в Україні вже започатковано створення системи регулярного ретельного обстеження стану здоров'я дітей, важливо обґрунтувати і реалізувати в державі надзвичайно важливу ідею формування і перспективного розвитку українського народу. Тільки духовно зрілий, психічно стійкий і

фізично здоровий народ може забезпечити здоров'я дітям, які покликані передати у майбутнє його гени та забезпечити відтворення і розвиток трудового потенціалу, здатного забезпечити прогрес у суспільстві.

ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Шепель І.В.

Херсонський державний аграрний університет

Одним із найсуттєвіших і най динамічніших ринків є ринок праці, як система економічних механізмів, норм та інститутів, що забезпечують відтворення робочої сили і використання праці. Ринок праці не може розглядатися ізольовано, у відриві від типу економічної системи, тобто сукупності всіх економічних процесів і явищ, що відбуваються у суспільстві на основі діючих майнових відносин і організаційних форм. Ринок праці є похідним від цієї моделі, а його регулятори – органічна складова системи господарювання. З огляду на це економіці ринкових відносин відповідає адекватний ринок праці, що втілює значною мірою елементи такої економічної моделі (рис. 1).

Специфічність ринку праці впливає з глибоких суперечностей, що склалися у сфері трудових відносин на цьому етапі суспільного розвитку. З одного боку, зберігаються елементи відносин, властивих командно-адміністративній економіці, тобто так званий позаекономічний примус (збереження реєстрації до 2002 р.); низька мобільність робочої сили; бронювання робочих місць для осіб із зниженою конкурентоздатністю; встановлення певних пільг для господарюючих суб'єктів, що використовують працю категорії працездатного населення; державний розподіл кадрів вищої кваліфікації та ін.). А з іншого – з'являються елементи ринкових відносин з властивою для них системою найму робочої сили, специфікою умов і оплати праці.

Відповідно до цього формується більш гнучкий механізм підтримання збалансованості чинників виробництва, в якому тісно взаємодіють елементи нової та старої систем. Однак перевага зберігається за першими елементами відносин, в основному через об'єктивні причини, що зумовлено тотальним одержавленням власності країни в регулюванні трудових відносин у минулому. Формування нових економічних відносин ефективне лише в тому випадку, коли враховується, від якого стану йде суспільство і якої якості воно прагне. Це ключове положення не тільки не заперечує, а й передбачає збереження міцних позицій держави в розв'язанні проблем зайнятості та створення ефективних механізмів регулювання трудових відносин.

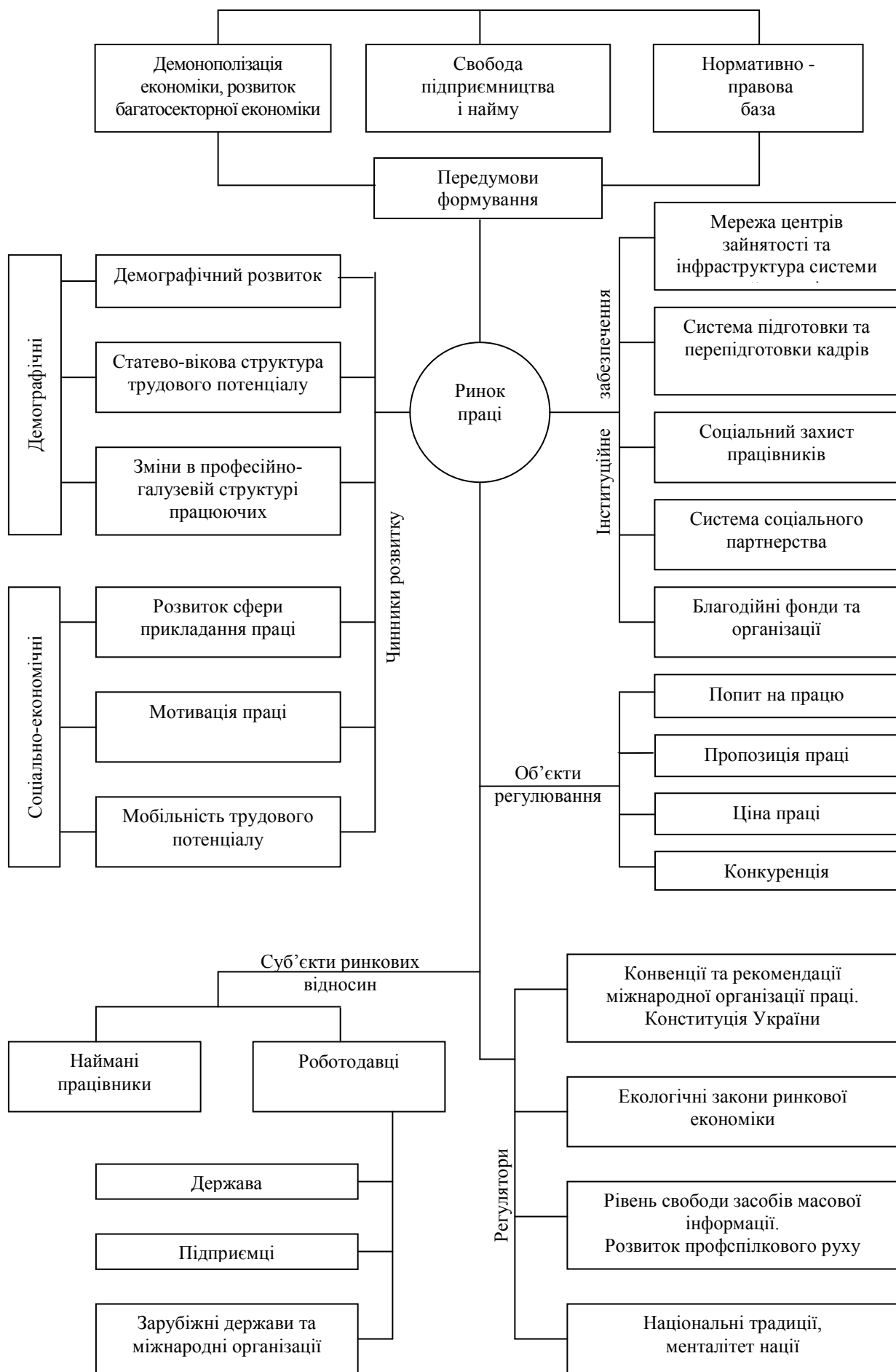


Рис 1. Структура ринку праці

З огляду на вище зазначене стає очевидним, що завдання держави полягає в тому, щоб врахувати в механізмі зайнятості співіснування двох систем відносин – адміністративних і економічних з використанням всіх можливостей державного сектора економіки у розв’язанні проблем та всіляко сприяти функціонуванню ринкового сектора економіки. Паралельно з цим має йти процес формування механізмів регулювання зайнятості, організації інституційної основи ринку праці – служб зайнятості, центрів підготовки та перепідготовки кадрів, банків інформації про наявні вакантні місця у системи соціального захисту працівників та ін.

Функціонально їх діяльність змінюється, наповнюючись новим ринковим змістом. Це стосується системи найму, характеру трудового посередництва, соціальної підтримки не зайнятого населення, формуванням механізму взаємодії територіальних органів влади з професійними об’єднаннями і роботодавцями стосовно впливу на рівень заробітної плати та стимулювання попиту на працю. Відкривається простір для вільного переміщення робочої сили, створюються умови для більш повної самореалізації людини в процесі праці.

Виходячи з цих теоретико-методологічних позицій, слід зазначити, що ринковій економіці відповідає державно-ринковий механізм регулювання трудових відносин, що витісняє адміністративні важелі регулювання економічними. Для функціонування ринку праці, в механізмі регулювання зайнятості необхідно гнучко поєднувати економічні зв’язки: через пряме державне втручання (державні програми зайнятості, державне замовлення на підготовку кадрів, прямі інвестиції у сферу докладання праці, пільгове оподаткування та кредитування) і опосередковану ринком, яка взаємодіє в основному з не державним сектором економіки, здійснюючи тим самим коригуючий вплив на структурні пропозиції виробництва і розподіл робочої сили. Заходи держави у цьому випадку спрямовуються на зближення пропозиції з попитом на робочу силу, що необхідно для досягнення рівноваги на ринку праці.

Список використаних джерел:

1. Калина А.В. Економіка праці [навчальний посібник для студ. Вищ.навч. закл.] / А.В. Калина. – К.: МАУП, 2004. – 272 с.
2. Зіновська Г.Т. Економіка праці / Г.Т. Зіновська. – К.: Вища шк., 2000. – 164 с.

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ КУЛЬТУРИ СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

Шимченко Н.О.

Херсонський державний університет

В умовах сьогодення особливої актуальності набуває проблема ефективності управлінської діяльності в різноманітних сферах суспільства. Від керівників всіх рівнів вимагається вміння працювати в складних соціально-економічних умовах, коли необхідно не тільки швидко пристосовуватись до вимог часу, а й бути на крок вперед. Тому як ніколи гостро стоїть проблема підвищення якості управління та підготовки відповідних кадрів. Це мають бути

високоморальні люди з природними задатками лідерів, розвиненими волевовими якостями та певним рівнем загальної, професійної та управлінської культури.

Управлінська культура розглядається як інтегративна сукупність професійно необхідних якостей, що набуваються особистістю в процесі її теоретичної підготовки та безпосередньо практичної діяльності в сфері управління.

Для повноти уявлення про структуру та методологію управлінської культури розглянемо основні чинники, що впливають на процес її формування та рівень. До них відносяться:

- рівень загальнокультурного розвитку країни, її матеріальний і духовний стан у конкретний період розвитку, що визначає культуру конкретної системи управління, її суб'єктів;

- рівень розвитку конкретного об'єкта управління, стан його потенціалу, зв'язки із зовнішнім середовищем, стан технології, його конкурентоспроможність, можливість через технологічний порядок впливати на систему управління власним виробництвом, його культуру; технологічний бік управлінської культури складається з трьох елементів: управлінська інформація (організація інформаційної системи), документування та документообіг (документаційне забезпечення управління), процедури, що розробляються для всіх видів управлінської діяльності (підготовка перспективного плану, проведення нарад, зборів тощо);

- стан правової забезпеченості виробництва, всіх видів суспільно корисної діяльності, адекватності правових норм країни потребам конкретної організації, можливості спиратися на правовий базис країни і конкретного об'єкта управління;

- система зовнішніх зв'язків, зовнішніх «подразників», які стосуються безпосередньо конкретного об'єкта управління, а звідси і конкретного виду управлінської діяльності організації, її культури, каналів доступу сторонньої культури управління, ступінь інтенсивності такої доступності, їх об'єктивний чи суб'єктивний характер;

- організаційно-правовий і організаційно-культурний порядок на підприємстві, установі чи навчальному закладі, рівень його культури, загальні, національні, галузеві, конкретно виробничі (організаційні) схеми поведінки робітників, які забезпечують запрограмований рівень культури управлінського персоналу;

- програми розрахункової ефективності праці управлінського персоналу, їх місце і роль у підвищенні продуктивності праці через культуру постановки справи, культуру управлінських комунікацій, через систему управлінських рішень, внесених у технологію виготовлення продукту (матеріального чи духовного);

- екологічні фактори;
- національні аспекти, традиції та звичаї кожної країни;
- релігійні аспекти;
- соціально-економічні та політичні процеси в широкому їх розумінні;
- суспільна думка про різні аспекти управлінської діяльності;

- особистісні фактори: особистісні якості управлінця, досвід його управлінської діяльності, наявність стимулів для формування управлінської культури та самовдосконалення, організований процес самоосвіти; особливості середовища професійного спілкування; «включеність» у діяльність, що сприяє усвідомленню сутності управлінської праці.

Механізм впливу різних факторів неоднаковий. При чому відрізняється не тільки механізм впливу, але й спрямованість цього впливу: одні фактори стало діють на управління в напрямку його розвитку, інші також стало протидіють здійсненню змін в суб'єкті управління, що може призвести до розвитку управління. Таким чином, врахування впливу факторів на розвиток управління виключно важливий у процесі удосконалення суб'єкта управління.

Процес формування управлінської культури особливо активно відбувається під час навчання студентів у вищих навчальних закладах; і починається він із закладення фундаменту Культурної Особистості, що є тільки одним з компонентів управлінської культури. Навчально-виховний процес у вищому навчальному закладі сприяє формуванню необхідних особистісних якостей управлінця, як такого, та отримання необхідних знань та умінь. Наприклад, студенти економічних спеціальностей, вивчаючи дисципліни циклу гуманітарної та загальноекономічної підготовки, набувають лінгвістичної, комунікативної культури, вчаться орієнтуватися в соціально-економічному та політичному просторі; опановуючи такі дисципліни як менеджмент, управління проектами, управління конфліктами, ризикологія та ін., вивчають сутність основних понять та категорій науки управління, зміст процесу управління, знайомляться з прийомами, способами та інструментами управління, застосовуючи їх на практиці, навчаються керувати проектами, передбачати, попереджувати та в разі необхідності розв'язувати конфлікти, управляти ризиками, отримують необхідні професійні знання, тощо; перебуваючи на практиці, набувають професійного досвіду. Окрім того, студентське самоврядування теж має певний вплив на формування та розвиток управлінських якостей.

Список використаних джерел:

1. Романовський О.Г. Підготовка майбутніх інженерів до управлінської діяльності. – К., 2001. – 295 с.
2. Палеха Ю.І., Кудін В.О. Культура управління та підприємництва. – К: МАУП, 1998.– 94 с.

МЕРЕЖЕВА МОДЕЛЬ ПРОСТОРОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: УМОВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТАНОВЛЕННЯ

Шульц С.

Тибінка І.

Інститут регіональних досліджень
НАН України

Мережева економіка представляє собою нову економічну модель, яка передбачає зміни у формах, характері і принципах організації економічної діяльності і характеризується наявністю мережевого ефекту. Розвитку мережевих структур властиве просторове та часове стиснення. Природа мережевої економіки заснована на багатоманітних зв'язках між суб'єктами економічних відносин. На фінансових ринках мережева економіка реалізується через розвиток електронних банків та бірж, на товарних - шляхом формування торговельних мереж. Сьогодні фактично всі сфери діяльності людини від виробництва товарів до надання соціальних послуг включаються у розбудову мережевої економіки. Потоки інформації, товарів і фінансів, що виникають в процесі мережевих взаємодій формують економічний простір різних суб'єктів господарювання.

Мережеву модель просторової організації економіки можна розглядати з двох позицій. Перша базується на засадах мережевої економіки, під якою розуміється господарська діяльність, що здійснюється за допомогою електронних мереж або цифрових комунікацій у різних економічних сегментах. Цей вид діяльності передбачає використання сучасних інформаційних ресурсів мережі Інтернет та розвиток електронного бізнесу, зокрема електронної торгівлі ("e-commerce"). Інший підхід пов'язаний з корпоратизацією економіки, яка передбачає функціонування інтегрованих форм організації бізнесу на мережених засадах організації бізнес-структур. Сутність мережевого підходу в цьому випадку полягає у заміні багаторівневих вертикально організованих ієрархій і спеціалізованих бізнес одиниць, діяльність яких координується ринковими механізмами, кластерами фірм, а також інших економічних об'єктів, що прагнуть до розширення шляхом залучення нових елементів, здатних до комунікативності в межах цієї мережі. Будь-яка бізнес-мережа передбачає об'єднання економічних агентів з метою використання своїх ресурсів і специфічних переваг для реалізації спільних інтересів.

Мережевий спосіб організації економічних відносин вважається сьогодні одним з важливих чинників економічного зростання територій і розповсюдження інновацій, а також ототожнюється з постіндустріальною організацією економічного життя. Для формування мереж необхідним є наявність розвиненої інфраструктури, активний розвиток проміжних галузей, високий рівень концентрації того чи іншого виду діяльності, умови для розвитку чи вже достатньо розвинені коопераційні зв'язки.

Мережева позиція регіонів у національному економічному просторі свідчить про рівень його економічного розвитку. Якщо йдеться про участь України та її регіонів у глобальному економічному просторі, тобто у формуванні міжнародних мереж, то важливе значення надається відкритості

ринку, конкурентоспроможності продукції, сировини чи послуг, розвиненості та адаптованості ринкових інститутів до міжнародних вимог.

Українські регіони безпосередньо залучені до формування мережених бізнес структур. Інтегрована організація територій реалізовувалась у період індустріалізації і пов'язувалась з домінуванням великих промислових виробництв. Стратегії розвитку інтегрованих регіонів ототожнювались з виробничими стратегіями корпорацій. Мережева просторова організація є проекцією виробничих, торгівельних, інноваційних та інших мереж на територію. При чому вони можуть бути цілком автономними і взаємопов'язаними господарськими ланками. Господарська влада у регіонах залучених до мережених бізнес структур не концентрується, а розподіляється. Економічний потенціал мережених структур регіону визначається мобілізованим ресурсом всієї мережі, ступенем впливу на обмінні процеси, що відбуваються на національному та глобальному рівнях. Слід додати, що розвитку мережених бізнес структур притаманна не жорстка, а гнучка спеціалізація.

Розвиток мережених структур безпосередньо пов'язаний із трансформацією структури економіки регіонів, оскільки її модернізація в постіндустріальну епоху здебільшого визначається їх положенням в економічному просторі, ступенем залучення до мережених взаємодій у різних сферах економіки, в т. ч. у сфері послуг (роздрібній торгівлі, мережах ресторанів швидкого харчування, фінансово-кредитних установ та ін.). В основі діяльності таких структур закладений ефект масштабу, який дозволяє мінімізувати роздрібні ціни і розширювати доступність широкого асортименту товарів. Ці переваги забезпечують залучення широкого кола споживачів.

Розвиток нових форм організації економічної діяльності, зокрема, мережених структур набув найбільшого поширення у великих містах і супроводжується експансією мережених компаній на ринках різних рівнів, розширенням мереж національного рівня, активним розвитком регіональних продовольчих торгових мереж діяльність яких обумовлена знанням регіональних особливостей покупців і виробників товарів. Їх діяльність характеризується співпадінням стратегій розвитку мережених компаній щодо розширення ареалів впливу найбільш потужних бізнес-груп та диверсифікації видів діяльності, що дозволяє розширювати асортимент товарів та послуг. Найбільш активно мережеві бізнес структури розвиваються на споживчому ринку. Вони сприяють товарній концентрації та концентрації споживачів, і відповідно концентрації економічних потоків та підвищенню якості послуг.

Отже, розвиток мережених структур відображає нові тенденції просторової організації економіки і модернізації економічної структури регіонів та міст України. Сьогодні процеси мережевого структурування економічного простору України пов'язані з процесами корпоративної олігополії, внаслідок якої відбувається поглиблення процесів просторового поліцентризму на міжрегіональному та внутрішньорегіональному рівнях.

З ІСТОРІЇ РОЗВИТКУ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН У НЕЗАЛЕЖНІЙ УКРАЇНІ

Грицина В.

Херсонський державний університет

Історія розвитку кредитних відносин у незалежній Україні ще досить коротка. Але складалась вона на базі тих кредитних відносин, які існували в адміністративно-командній системі господарювання. У галузі кредитних відносин перехід від старої до нової системи господарювання здійснювався швидше, ніж в інших сферах. Це пояснюється тим, що в основі цих відносин лежить наймобільніший ресурс — гроші. Але, кредитні відносини в Україні розвивались недостатньо, що негативно вплинуло на розвиток і стан економіки.

З переходом до ринкових умов господарювання змінювався склад як кредиторів, так і позичальників. Основними кредиторами стали комерційні банки, у тому числі колишні державні. А позичальниками дедалі більше ставали приватні та колективні підприємства, приватні підприємці та окремі громадяни. Значні зміни стали відбуватись у формах і видах кредитів, особливо в методах кредитування. Від кредитування численних окремих об'єктів, комерційні банки перейшли до кредитування суб'єктів, турбуючись насамперед про свої доходи і повернення кредиту.

У 1991р. було легалізовано комерційний кредит, може надаватись як з оформленням векселем, так і без такого оформлення. Останнє переважає, бо спочатку в Україні не повністю було прийнято вексельне законодавство та й обізнаність працівників банків і їх клієнтів з вексельним правом була недостатньою. У подальшому поширенню вексельного обігу заважала платіжна криза.

В перші, роки державної незалежності України кредитування населення на споживчі потреби було майже повністю припинено. Споживчий кредит почав поступово відновлюватись і набувати розвитку з 1996 р. В Україні почали створюватися кредитні спілки, які стали займатися взаємно кредитуванням громадян. Широко розгорнулось кредитування населення під заставу рухомого майна ломбардами та нерухомого — комерційними банками. Зростав продаж торговельними організаціями товарів населенню з відстрочкою платежу. Все більшого розмаху набувало кредитування будівництва і придбання житла населенням, у тому числі пільгового для окремих категорій населення, коли частину витрат брала на себе держава або місцеві органи влади. Щоправда, темпи такого кредитування стримувались відсутністю законодавства про іпотеку. У 2000р. уперше почали надаватись кредити талановитій молоді, на період навчання у вищих закладах освіти.

Починаючи з 1994р. в Україні спостерігається процес монополізації кредиту, зосередження його в руках великих (за українськими масштабами) банків та все більше використання кредитних ресурсів в інтересах різних кланових угруповань, які здійснюють контроль над тим чи іншим банком. Це, у

свою чергу, веде до диференціації умов доступу до банківського кредиту різних підприємницьких структур. В умовах дефіциту в українських банках кредитних ресурсів та переважання у їх складі короткострокових ресурсів вони надають, як правило, короткострокові кредити, причому переважно у сферу обігу.

Зростає роль кредиту в сфері міжнародних економічних відносин тому що істотні зміни, практично неможливі без кредитної допомоги світового співтовариства. На особливу увагу заслуговує аналіз наданих комерційними банками довгострокових кредитів суб'єктам господарювання за секторами національної економіки. Незважаючи на численні програми підтримки агропромислового комплексу, лідируюче місце посідають кредити в промисловість, хоча питома вага скоротилася і тримається на першому місці фактично за рахунок вкладень у харчову промисловість. Підвищення купівельної спроможності грошей вимагає, щоб кредитно-грошова та податкова політика більш жорстко примушувала комерційні банки, виробників спрямовувати кошти, в тому числі позичені, на розвиток аграрно-промислового комплексу, прискорення науково-технічного прогресу збільшення виробництва товарів та надання послуг населенню.

Особливе занепокоєння викликає використання наданих кредитів. Основна маса кредитів — це короткострокові кредити, які фінансують торговельно-посередницькі операції підприємств колективної форми власності та дають миттєвий прибуток. Так, частка короткострокових кредитів перевищувала 80% у загальному обсязі всіх кредитних вкладень. Зменшення обсягів кредитування підприємств державної форми власності, перш за все, пов'язане з цільовими факторами використання кредитних ресурсів.

В умовах реформування ринку кредитних ресурсів відбуваються як позитивні, так і негативні процеси. Серед позитивних відзначимо значне збільшення довгострокового кредитування комерційними банками. Серед негативних процесів слід відзначити стрімке збільшення частки кредитів в іноземній валюті. Це пов'язано не стільки з недовірою банків до національної грошової одиниці, скільки з розгортанням процесу кредитування комерційними банками модернізації виробничого процесу за рахунок придбання суб'єктами господарювання іноземних технологій та обладнання.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" № 2121 - III від 07.12.2000.
2. Закон України «Про кредитування» від 02.10.92 № 2654-ХП // ВВР. - 1992. - №47.
3. Положення про кредитування; Затв. Правлінням НБУ від 28.09.95 №246.
4. Економіка: Навч. Посібник для 10-11 класів / З.Г.Ватаманюк, С.М.Панчишин.; -Вид 3-є, стереотип. —К.; Либідь, 2004.-384 с.

ПРОБЛЕМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Єфімчук О.

Херсонський державний університет

Дослідження проблеми інвестування економіки завжди знаходилося у центрі уваги економічної думки. Це обумовлено 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 прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро - і макрорівнях. Активізація інвестиційного процесу є одним із надійніших механізмів соціально-економічних перетворень [1, с.12].

Інвестиційний процес виступає процесом залучення інвестора до об'єкта інвестицій, який здійснюється з метою одержання певного доходу за допомогою інвестування. Здійснення інвестиційного процесу в економіці будь-якого типу припускає наявність ряду умов, основними з яких є: достатній, для функціонування інвестиційної сфери, ресурсний потенціал; існування економічних суб'єктів, здатних забезпечити інвестиційний процес у необхідних масштабах; механізм трансформації інвестиційних ресурсів в об'єкти інвестиційної діяльності.

У забезпеченні виходу економіки з кризового стану і стабільного її розвитку вирішальну роль відіграє науково обгрунтована 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, який представлений комплексом політичних, соціальних, інноваційних, інфраструктурних елементів, що має певна територія [1, с. 15].

Загальновідомо, що ефективне реформування економіки будь-якої країни, її структурне перетворення з якісним оновленням виробництва, ринкової та соціальної інфраструктури неможливі без належного інвестування. Без надійних капіталовкладень неможливо забезпечити створення і впровадження новітніх технологій, систем сучасної організації та управління виробництвом і збутом продукції, розвиток ринкової інфраструктури, інформатизацію суспільства тощо. Це фундаментальні основи для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Складні відтворювальні процеси відбуваються виключно на базі інвестування. Чим воно активніше, тим швидші темпи відтворення і ефективних ринкових перетворень. Крім того інвестиції дають змогу впроваджувати науково-технічні досягнення у виробництво і на цій основі забезпечувати зростання ВВП, продуктивності праці, реальних доходів на душу населення, а також вирішувати багато соціальних проблем. Дослідженнями встановлено

пряму залежність між темпами зростання ВВП та інвестиціями, бо конкурентоспроможність і темпи розвитку підприємства визначаються інвестиціями. Держава повинна використовувати певні методи стимулювання інвестиційної діяльності, наприклад: прискорена амортизація; раціональна податкова система; кредити та регулювання банківських процентних ставок; заохочення лізингу [2, с. 5].

В Україні ж дотепер не створено обґрунтованої системи державної підтримки інвестиційної діяльності підприємств. Як наслідок цього, в інвестиційній діяльності країни утворилося замкнуте коло, коли недоінвестування народного господарства посилює спад виробництва, що, в свою чергу, спричиняє зниження інвестиційних можливостей суб'єктів господарювання та держави. Вивести Україну з цієї ситуації може лише науково обґрунтована інвестиційна політика держави [3, с. 9].

Таким чином, основні напрямки підвищення ефективності інвестиційної діяльності можна представити наступним чином: підвищення питомої ваги витрат на технічне переозброєння і реконструкцію діючих підприємств за рахунок зменшення питомої ваги нового будівництва у виробничій сфері; удосконалення технологічної структури капітальних вкладень; зміна галузевої структури капітальних вкладень із погляду значного підвищення життєвого рівня населення, на користь галузей, що виробляють продукти харчування і предмети особистого споживання (сільське господарство, що переробляють галузі, легка і харчова промисловість), сфера обслуговування; пріоритетне забезпечення капітальними вкладеннями прогресивних напрямків науково-технічного прогресу, що сприяють зниженню ресурсоемкості виробництва і підвищенню якості продукції; збільшення обсягів капітальних вкладень на будівництво комфортного житла й інших об'єктів суспільного користування і медичного забезпечення; збалансованість інвестиційного циклу.

Приплив інвестицій для України можна вважати першою і найнеобхіднішою умовою виходу з кризи. А тому розглядання питання інвестицій є дуже актуальним для економіки України, оскільки це є запорукою ефективності управління вітчизняною економікою [3, с. 7].

Список використаних джерел:

1. Захарін С.В. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку // Фінанси України. – 2005. - №6.
2. Мартиненко В. Формування державного механізму управління інвестиційним процесом в Україні // Економіст. – 2007. - №4.
3. Харламова Г.О. Вплив інвестицій на економічне зростання // Фінанси України. – 2006. - №3 – с. 57-64.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ

Киричок Т.В.
ДонНУ
Чекіна В.Д.
ІЕП НАН України

Актуальність. Інфляція є одним із індикаторів макроекономічної нестабільності і фактором, від якого в значній мірі залежить соціально-економічний розвиток країни. Тому приборкання високої інфляції та її підтримання на сприятливому для економіки рівні є ключовим завданням державної економічної політики.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Дослідження сутності інфляції, її причин, наслідків, механізмів виникнення і методів боротьби з нею широко висвітлені в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених у різні періоди часу: Дж. Сакса, К. Макконелла, С.Л. Брю, И. Хампе, А. Гальчинського, В. Гееця, С. Дзюбика, Б. Кваснюка, В.Ю. Доорошенка, М. Савлука, А. Савчека, В. Степаненко та інших.

Метою даної роботи є вивчення сутності інфляції, розвитку інфляційних процесів в економіці України, причин їх виникнення та розробка і обґрунтування напрямів, пов'язаних з особливістю їх протікання в Україні.

Виклад основного матеріалу. Під інфляцією, як правило, розуміють будь-яке знецінення грошової одиниці, тобто систематичне зростання цін незалежно від того, якими причинами цей процес викликається [2, с.11].

Однак трактовку інфляції як переповнення грошового обігу знеціненими паперовими грошами не можна вважати повною, бо інфляційний процес не є лише грошовим феноменом. Інфляція є тонке соціально-економічне явище, яке породжене диспропорціями відтворення у різних сферах ринкового господарства. Важливим показником рівня інфляції в країні є індекс споживчих цін, який характеризує зміни у часі загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання.

Аналіз динаміки індексу споживчих цін в Україні є необхідним для виявлення причин виникнення інфляції в країні та розробки пропозицій по зниженню темпів росту інфляції (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка індексу інфляції в економіці України, % [1]

Роки	Індекс інфляції	Роки	Індекс інфляції	Роки	Індекс інфляції
1990	106,8	1998	120,0	2004	112,3
1991	390,0	1999	119,2	2005	110,3
1992	2100,0	2000	125,8	2006	111,6
1993	1025,6	2001	160,1	2007	116,6
1994	501,0	2002	97,4	2008	122,3
1997	110,1	2003	108,2	2009	112,3

Аналіз даних таблиці 1 виявив, що найвищий індекс інфляції в економіці України спостерігався у 1992 та 1993 рр., що супроводжувалося величезним збільшенням цін. Ці роки стали піком інфляційного процесу. Це пов'язано з тим, що перші роки становлення незалежної суверенної України супроводжувалися значними економічними труднощами. У головному вони пов'язані з переходом від тотально-планової системи організації виробництва до ринкової економіки. Надалі показники почали помітно знижуватися. Так, якщо у 1994 р. індекс інфляції склав 501,0%, то у 1998 р. він впав до 120,0. У 2000 р. індекс інфляції дещо зріс внаслідок впливу зовнішніх факторів, проте останні роки державі вдалося відновити тенденцію до поступового зниження темпів зростання цін.

Аналіз соціально-економічних аспектів розвитку вітчизняної економіки та особливостей розвитку процесу інфляції в Україні показав, що до причин виникнення інфляції в Україні можна віднести такі [2, с. 26]:

- монополізм та монопольну поведінку більшості економічних суб'єктів;
- зниження обсягів виробництва;
- значний розмір дефіциту вільного державного бюджету, який покривався або емісійним шляхом або за рахунок зростання державного боргу, або шляхом зменшення соціальних витрат держави;
- збільшення процентних ставок по внутрішньому та зовнішньому державному бюджету;
- надмірне і нерівномірне податкове навантаження на економічні суб'єкти.

Порушуючи макроекономічну стабільність, інфляція є дуже небезпечною для економіки. Тому одне з головних місць серед інструментів державного регулювання економіки має належати антиінфляційній державній політиці. Урядом України було створено план антиінфляційних заходів на 2008-2011 рр., який включає такі положення: (1) розроблення та надання НБУ України план-графіку руху коштів на гривневому та валютному рахунках уряду; (2) недопущення необґрунтованого підвищення тарифів на загальнодоступні телекомунікаційні послуги; (3) забезпечення підвищення ефективності протидії випадкам зловживання монопольним становищем; (4) посилення контролю за застосуванням торговельних надбавок та механізмами ціноутворення та інші [5].

Висновки. Дослідивши розвиток інфляційного процесу в Україні, ознайомившись з її причинами виникнення, методами боротьби, можна сформулювати такі пропозиції по зниженню темпів росту інфляції:

- нарощення темпів розвитку промисловості за рахунок залучення інвестицій і нових прогресивних технологій, що призведе до створення нових робочих місць і зменшення відтоку робочої сили за кордон;
- підняття конкурентоспроможності вітчизняного виробника;
- раціоналізація зовнішньоторгових і зовнішньоекономічних відносин;
- створення необхідних умов для середнього і малого бізнесу;
- забезпечення проведення довгострокової грошової політики;
- звуження межі діяльності "тіньової" економіки;
- контроль за стрибкоподібним підвищенням цін на продукти і товари широкого споживання.

Список використаних джерел:

1. Индекс инфляции (Украина) [Электронный ресурс]/ Сводная таблица индексов инфляции - Режим доступа: <http://currency.in.ua/index/inf1>.
2. Мельник Л. Г. Экономика предприятия [Текст]: учебник /Л. Г. Мельник, Сумы, 2002. – 305с.
3. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства [Текст]: навч. посібник / Т.Д. Костенко [та ін.] – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с.
4. Феномен инфляции [Электронный ресурс] / В.М.Симчера / Журнал «Финансовый менеджмент» – 2004 – №2 – Режим доступа: http://www.diplom.krsk.info/stFecon_6.htm.
5. Урядовий портал [Електронний ресурс] / Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України/- Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.

НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ ПОЛІТИКИ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Кондратенко А.

Херсонський державний університет

У сучасних умовах система оплати праці має для підприємства велике соціально-економічне значення. Для забезпечення її гнучкості на підприємстві доцільно застосовувати стратегічний підхід, що полягає в розробці стратегії формування системи оплати праці, тобто напряду дій, спрямованих на досягнення цілей системи оплати праці щодо забезпечення підприємства персоналом, його збереження та мотивування відповідно до стратегічних задач підприємства і його ресурсних можливостей.

В умовах ринкової економіки система оплати праці на підприємстві повинна бути сприйнятливою до змін зовнішнього і внутрішнього середовища. Досягти цього можна, використовуючи стратегічний підхід до формування системи оплати праці, який полягає у розробці стратегії формування системи оплати праці на підприємстві і забезпечує отримання доданої вартості від інвестицій в оплату праці. Це дозволить підприємству сформувати висококваліфікований і мотивований трудовий колектив і, як наслідок, отримати конкурентні переваги [2,с.14].

Основною метою стратегії формування системи оплати праці є створення на підприємстві такої системи оплати праці, яка була б ефективною як з позицій працівників, так і роботодавця (підприємства).

Стратегія формування системи оплати праці є складовою частиною стратегії управління персоналом підприємства і визначається загальною стратегією підприємства. Крім того, на визначення стратегії формування системи оплати праці на підприємстві впливає ще велика кількість факторів, склад, зміст і значущість яких змінюються у часі. Основні фактори, які вважаємо за доцільне враховувати при розробці стратегії формування системи оплати праці, можна поділити на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх можна віднести наступні: соціально-економічна ситуація в державі; нормативно-

правова база оплати праці; стан на ринку праці; державна політика в сфері оплати праці; політика доходів на підприємствах-конкурентах. Внутрішні, в свою чергу, поділяються на об'єктивні (форма власності; вид діяльності підприємства; форма організації праці; зміст, характер і умови праці; розмір трудового колективу) та суб'єктивні (консерватизм; навички і традиції; організаційна інертність; морально-психологічний клімат).

Розробка і реалізація стратегії формування системи оплати праці включають чітке формулювання мети і задач системи оплати праці, вибір з існуючих систем оплати праці найбільш прийнятної до умов конкретного підприємства, впровадження нової системи оплати праці на підприємстві і регулярне проведення оцінки ефективності її функціонування [4, с.435].

Існуючі підходи до організації оплати праці необхідно пристосовувати до ринкових відносин і впроваджувати нові нетрадиційні підходи до побудови системи оплати праці. На даний момент можна запропонувати такі напрями:

- гнучкий тариф - дає змогу вирішити суперечність між погодинною формою оплати праці та потребою стимулювання зростання продуктивності праці. Існує декілька моделей застосування гнучкого тарифу: динамічна модель заробітної плати, система контрольованого денного виробітку (заохочувальна і незаохочувальна);

- безтарифна (пайова) системи оплати праці - суть полягає в паюванні колективного заробітку за заздалегідь встановленими коефіцієнтами співвідношень в оцінюванні праці різної складності. Основне призначення цієї системи - мотивація ефективної праці кожного працівника і колективу як єдиного цілого. Цю систему можна вважати методом паювання колективного трудового доходу залежно від індивідуального трудового внеску;

- єдина тарифна сітка (ЄТС) для оплати всіх категорій персоналу - запроваджується єдиний уніфікований підхід щодо оцінки складності робіт і диференціації тарифних умов оплати праці всіх категорій персоналу. ЄТС спрощує формування тарифної сітки, сприяючи відмові від відокремленої розробки тарифних умов праці для робітників і службовців;

- непрямі методи мотивації праці - стратегія залучення й партнерства (враховуються внесок працівника у розвиток підприємства та кінцеві результати його діяльності), програми надання акцій співробітникам на пільгових умовах, відкриття особистих ощадних рахунків у формі участі в капіталі тощо [3,с.24].

Для забезпечення тісної залежності розміру заробітної плати працівника і конкретних результатів його трудової діяльності пропонуємо застосовувати принцип горизонтальної диференціації оплати праці, сутність якого полягає у встановленні за кожним кваліфікаційним розрядом трьох рівнів тарифних ставок: мінімального, середнього і максимального.

Методика застосування нових підходів до організації тарифної системи оплати праці була впроваджена. Основою визначення індивідуальної заробітної плати є тарифна система, характерна риса якої - відокремлення формування тарифних ставок для оплати праці робітників і посадових окладів для оплати праці керівників, спеціалістів та службовців. Рівень тарифної ставки визначається на основі коефіцієнта оцінки праці, який розраховується за допомогою розроблених факторно-критеріальних моделей оцінки праці

робітників, спеціалістів і керівників. Дані моделі містять фактори оцінки праці, ваги факторів, критерії факторів і їх значущість. Для робітників пропонуємо оцінювати результати праці, професійну компетентність, трудову і виробничу дисципліну, стаж роботи за спеціальністю і уміння працювати в колективі. Для керівників найвагомим фактором, що відображає результати їх праці, вважаємо результати роботи очолюваного ними підрозділу, а для спеціалістів – виконання посадових обов'язків. Решта факторів оцінки праці керівників і спеціалістів однакова (готовність/здатність до прийняття рішень, організаційні здібності, своєчасність виконання робіт і участь у системі безперервного підвищення кваліфікації), розрізняють лише значущості їх критеріїв [1,с.31]..

Отже, використання стратегічного підходу до формування системи оплати праці на підприємстві дозволить розробити систему оплати праці, яка була б сприйнятливою до змін зовнішнього і внутрішнього середовища і ефективною для всіх сторін соціально-трудових відносин.

Список використаних джерел:

1. Дороніна О.А. Стратегія формування системи оплати праці на промисловому підприємстві: дис... канд. екон. наук: / Донецький національний ун-т. - Донецьк, 2008
2. Мортіков В. Роль заробітної плати в регулюванні зайнятості // Економіка України, 2007. - №1.- С. 12 - 19.
3. Організація оплати праці як важливий чинник забезпечення високої ефективності діяльності підприємства / І.І. Цигилик, В.Ф. Морицан, О.М. Морицан // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – №10. – С. 22–24.
4. Сотченко Ю.К. Оплата праці та напрямки її вдосконалення в умовах економічної кризи // Держава та регіони. – 2008. - №6. – С.433 - 437.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ

Кравченко А.

Херсонський державний університет

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать соціально-економічна динаміка, ефективність залучення в світовий поділ праці, можливості модернізації на цій основі національної економіки. За роки незалежності проблемі покращення інвестиційного клімату на державному рівні приділялась значна увага.

Проте в Україні 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:

- відсутність в Україні сталої стратегії, яка підтримується усіма політичними «командами» й орієнтована на забезпечення усім суб'єктам

економічних відносин рівних економічних прав та обов'язків у здійсненні фінансово-економічної діяльності.

- 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.

- переобтяженість регуляторними нормами та складність податкової системи. Фактично податкова система України є однією з найбільш ускладнених та громіздких серед країн Центрально-Східної Європи [3,с.124].

- суттєве податкове навантаження. Ставка податку на прибуток в Україні є вищою, ніж у багатьох країнах Центрально-Східної;

- недієздатність механізмів забезпечення ринкових прав і свобод інвесторів, а також низький рівень захисту інвесторів. 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 загрозливого поширення «рейдерства», дисципліни виконання законодавчих актів), високий рівень корупції, тінізація економіки.

- низький рівень ефективності законодавства з 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.

- 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,с.66].

Для подолання перешкод 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.

Враховуючи ці обставини і усвідомлюючи важливість поліпшення інвестиційного клімату в Україні, головним завданням є коригування 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 заходів з послідовної деполітизації економіки,

формування єдиних стратегічних цілей та послідовності економічних реформ, незмінних за приходу до влади будь-яких політичних команд, забезпечення незмінності та гарантованості захисту ринкових прав і свобод інвестора. Зокрема:

- використовувати національні та регіональні програми щодо забезпечення сприятливого інвестиційного клімату у межах проголошених пріоритетів соціально-економічного розвитку, залучати до їх розробки та обговорення широке коло експертів, науковців, представників органів державної влади та бізнесу [1,с.149];

- забезпечити державний моніторинг їх виконання як одного з критеріїв успішності діяльності місцевих державних адміністрацій;

- поширити реалізацію обласними державними адміністраціями навчальних програм серед бізнесменів з підготовки інвестиційних пропозицій, складання інвестиційних бізнес-планів, юридичного супроводу інвестиційних проектів, управління інвестиційними проектами;

- суттєво розширити спектр заходів конкурентної політики, зокрема – щодо запобігання антиконкурентним діям національних та іноземних інвесторів на українському ринку;

- здійснити заходи щодо посилення відповідальності представників органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування за вчинення корупційних та інших дискримінаційних дій щодо інвесторів;

- поширити практику укладання прозорих угод між інвесторами та владою щодо взаємних зобов'язань у сфері конкурентної поведінки бізнесу та конкурентної політики держави на певних ринках на визначений середньо- і довгостроковий період часу;

- поєднати державне та змішане інвестування в розвиток телекомунікаційної, транспортної та енергетичної інфраструктури країни.

Здійснення заходів щодо ефективного формування інвестиційного клімату дозволить перетворити Україну у високорозвинуту державу.

Список використаних джерел:

1. Комарова А.І. Регулювання інвестиційного розвитку України та міжнародний досвід // Правосуддя – гарант у сфері економічно - правових відносин – 2008 –том №21(1) С. 147 -151.

2. Опищенко В.А. Сучасні напрямки формування інвестиційної політики в Україні // Економіка України – 2009 -№10 С. 64-67.

3. Сергієнко О.М. Стратегічні напрямки інвестиційного розвитку України.// Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. Вип..1(32)-К., 2008, С. 123-128.

ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕЛІ СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКОГО КАПІТАЛІЗМУ

Лесник Л.

Херсонський державний університет

Центральне місце у відновленні економічної системи посідає реформування відносин власності оскільки саме вони виступають системною сутністю виробничих відносин і виражають їх закони та закономірності, причинно-наслідкові зв'язки між економічними суб'єктами з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і послуг. А саме реформування відносин власності здійснювалося шляхом роздержавлення та приватизації засобів виробництва Роздержавлення становить собою процес, в результаті якого державна власність трансформується у недержавну (приватну, кооперативну, акціонерну тощо).

Приватизація - це перехід об'єктів власності в руки приватних осіб. У колишніх соціалістичних країнах приватна власність на засоби виробництва становила декілька процентів загальної кількості засобів виробництва. Взявши курс на відновлення капіталістичних виробничих відносин, означені країни здійснювали приватизацію такими шляхами: шляхом законної приватизації державних і кооперативно-колгоспних підприємств; шляхом протизаконної приватизації державного, кооперативно-колгоспного та громадського майна; шляхом легалізації підприємств, що існували на тіньовому ринку; шляхом створення приватних підприємств окремими працівниками за рахунок заощаджених коштів.

Характеризуючи процес роздержавлення та приватизації, слід мати на увазі, що він має як позитивні, так і негативні сторони. Позитивна сторона означеного процесу полягає в тому, що послаблюється роль адміністративних методів управління, спотворюються передумови для демократизації відносин власності в результаті концентрації частини акцій у найманих працівників, зосередження частини колишньої державної власності в руках трудових колективів.

Негативна сторона процесу роздержавлення і приватизації полягає в наступному: населення позбавлене можливості отримувати товари та послуги з державного сектора економіки за відносно низькими цінами; виникнення та зростання безробіття внаслідок капіталістичної раціоналізації колишніх державних підприємств; продаж державної власності за штучно заниженими цінами.

В країнах Східної Європи аграрні реформи здійснюються головним чином шляхом створення акціонерних товариств, ваучерних акціонерних товариств, індивідуальних фермерських господарств, кооперативів тощо. При цьому перевага надається колективним формам власності. Скажімо, в Чехії селянські господарства використовують менше 20% сільськогосподарських угідь, новостворені кооперативи - майже 50 % і господарські товариства - близько 17 %. В Польщі, Румунії та Албанії частка селянських господарств у сільськогосподарських угіддях дещо більша. В Польщі, наприклад, вона становить близько 75% усіх угідь. Слід мати на увазі, що сільськогосподарські кооперативи, засновані на приватній власності їх членів на землю та інші засоби

виробництва не варто відносити до приватної форми власності. В Україні аграрна реформа передбачає: визнання права власності на землю і майно кожного члена колективного сільськогосподарського підприємства (КСП); розпаювання землі і майна КСП та передачу їх у приватну власність; утвердження права розпоряджатися землями, переданими в колективну власність, і виділення земельних паїв (ділянок) в натурі тим членам КСП які виявили бажання вийти з нього; спрощення процедури передачі земельних ділянок у колективну власність, в постійне землекористування, у

Для того, щоб відносини розподілу у постсоціалістичних країнах наблизити хоча б до тих, що використовуються у найбільш розвинутих капіталістичних країнах, тобто до тих, що поєднують конкурентні засади розподілу за факторами виробництва з розподілом за працею, необхідно здійснити систему заходів, серед яких найважливішими є: встановлення гарантованого мінімального доходу (заробітної плати) для найманих працівників підприємств і організацій незалежно від типу та форм власності при умові виконання найманими працівниками певного обсягу кваліфікаційних вимог протягом робочого дня; впровадження ефективної системи матеріального стимулювання працівників, яка б базувалася на ринкових засадах і виступала доповненням до гарантованого мінімального доходу; підтримання і стимулювання отримання певного рівня доходів від виробничої підприємницької діяльності; впровадження ефективних механізмів перерозподілу надвеликих доходів і доходів рантьє та - власників спекулятивного капіталу, існування яких є характерним майже для кожної країни, що здійснює перехід від недобудованого соціалізму до капіталізму; встановлення дійової системи контролю за відносинами розподілу шляхом фіксації всіх доходів на іменних рахунках і оплати всіх покупок та послуг з цих рахунків безготівково або шляхом зняття грошей для готівкових розрахунків.

Отже, процеси приватизації самі по собі не є факторами підвищення ефективності виробництва та посилення збалансованості структури виробництва, тому що в умовах переходу від монополізації виробництва приватизовані підприємства мають можливість покращувати своє фінансове становище за рахунок зростання цін та переходу на виробництво зі скороченим асортиментом продукції. У зв'язку з цим з боку держави мають бути сформовані пріоритети і стимули розвитку приватизованих підприємств.

Список використаних джерел:

1. Гош О. Політична економія капіталізму і після соціалістичного переходного суспільства: Підручник. — К.: Преса України, 2001. — 451 с.
2. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Економікс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т. / Пер. с англ. 2-го изд. — М.: Республика, 1999. — с. 612 с.
3. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. проф. С. В. Мочерного. — Тернопіль: АТ «Тарнекс», 1993. — 512 с.
4. Павлишенко М. «Роздержавлення та приватизація: новий погляд на проблему» // «Економіка України», №9, 1994

ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ НА УКРАЇНІ

Літвінова О.

Херсонський державний університет

У другій половині вересня 2010 року у Херсонському державному університеті відбулася конференція, на якій обговорювалися питання вищої освіти, з'ясували нагальні проблеми та способи їх вирішення і, найголовніше, реформування деяких частин освітнього процесу та способи уникнення небажаних ситуацій.

Нас, як економістів, цікавлять питання пов'язані з коштами призначеними для вкладення у галузь освіти і науки, а особливо з тими, призначення яких спрямоване на оплату праці працівників освіти у вищих навчальних закладах, бо саме це питання пов'язане з темою нашої дипломної роботи.

Так як людина істота не лише соціальна, а й економічна, і для її діяльності необхідні стимул і зацікавленість, то звичайно свою роботу і якість праці вона буде пов'язувати з двома факторами: внутрішніми спрямуваннями (хист, бажання надати певні послуги чи виготовити товари, у сфері, яка їй до вподоби, совість та ін.) та розміром грошової винагороди для себе за здійснену роботу. Грошова винагорода особливо важлива у сучасному суспільстві, бо матеріальне питання є досить актуальним... Тому, при належному грошовому стимулюванні якість наданих послуг в освітньому секторі збільшиться.

Але ситуація в сфері реалізації трудового потенціалу України залишається складною. Протягом затяжного трансформаційного періоду відбулися знецінення і поступова деградація трудових ресурсів. Високий рівень бідності населення залишається суттєвою перешкодою успішного завершення ринкових реформ. Базисним протиріччям є економічно не обґрунтована і соціально несправедлива занижена ціна праці. Як складова економічної системи заробітна плата вкрай неефективно виконує свої функції – відтворення робочої сили і стимулювання праці. Відтак реформування заробітної плати є одним з головних напрямів подальших перетворень національної економіки. Таке реформування передбачає перегляд основних підходів до формування заробітної плати, а також інструментів впливу держави на сферу оплати праці.

Проблема удосконалення оплати праці є вузловою в системі соціально-економічних відносин не тільки тому, що торкається інтересів основної частини населення країни, але і в зв'язку з тим, що впливає на всі параметри ринку: через механізми попиту та пропозиції – на структуру виробництва і його динаміку; через конкуренцію між працею та капіталом – на технологічний рівень виробництва і його ефективність; на якість робочої сили; на рівень зайнятості; динаміку цін і інфляцію.

Реформа заробітної плати має носити комплексний характер, тобто необхідно створити єдину програму, яка буде охоплювати не лише освітньо-науковий сектор, бо він знаходиться в залежності від інших галузей, а й ринковий і неринковий сектори економіки і переслідують наступні цілі:

➤ підвищення платоспроможного попиту на внутрішньому ринку і зростання інвестиційної активності;

➤ реструктуризацію валового внутрішнього продукту в частині підвищення питомої ваги заробітної плати (для порівняння: в розвинутих країнах світу рівень заробітної плати у ВВП становить 60-70 %).

➤ встановлення раціональних співвідношень між заробітною платою, підприємницьким прибутком і прибутком від власності;

➤ забезпечення раціонального співвідношення в оплаті праці працівників бюджетної та небюджетної сфер.

Програма дій щодо виходу зі становища, що склалося, має бути спрямована на відновлення заробітної плати як реальної, ефективної діючої категорії ринкової економіки, забезпечення її основних функцій – відтворюючої, стимулюючої, регулюючої.

Список використаних джерел:

1. Герасимчук В.І. Проблема вдосконалення структури і якості робочої сили та шляхи її розв'язання / У.І.С.Д. – К., 2001. – 38 С.

2. Данюк В. Кадрове діловодство: Навчальний посібник/ Василь Данюк, Людмила Кулаковська, - К.: Каравела, 2006. - 239 с.

3. Зубко Р. Ю. Мотивація персоналу підприємства // Управління розвитком. — Х., 2006. — N8. — С.30–31.

ІНСТИТУЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІРМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Логвиновський Є.

Херсонський державний університет

Термін «фірма» досить часто повторюється і в економічній літературі, і в побуті. Між тим у законодавстві України такої категорії немає взагалі. Замість неї використовується поняття «підприємництво». Наприклад, якщо звернутися до визначення підприємства в ст. 1 Закону України "Про підприємства", то можна зробити висновок, що зміст зазначених понять ототожнюється: "Підприємство — основна організаційна ланка народного господарства України. Підприємство — самостійний господарський суб'єкт, що має права юридичної особи і здійснює виробничу, науково-дослідну і комерційну діяльність з метою отримання відповідного прибутку (доходу)".

На Заході в економічній практиці термін «фірма» вживається як узагальнююче, ширше поняття, що може включати ряд підприємств та виробництв. Тобто фірма може володіти кількома підприємствами, а може й одним підприємством, у цьому разі обидва терміни збігаються. Окрім того, фірмою називають і різні багатопрофільні компанії й організації, що мають на меті комерційні цілі. Самий термін «фірма» походить від італійського *firme* — підтверджуючий підпис на документі.

Отже, фірма — це господарська організація, що перетворює вихідні ресурси на кінцевий продукт шляхом оптимального комбінування чинників виробництва. Ціль діяльності — прибуток, невід'ємний чинник — господарський ризик.

Теорії фірми, що розкривають різні сторони її багатоаспектної природи, можна поєднати у кілька груп: технологічні (класичні та неокласичні) теорії, концепція фірми на основі теорії економічної організації, концепція фірми на основі теорії ігор, інституційні теорії. Слід підкреслити, що кожна теорія сприяє поглибленню цілісного розуміння такого складного утворення, яким є фірма.

Згідно з технологічними теоріями фірма є невід'ємною частиною ринку, елементом його структури. Інституційні теорії фірми, видатними представниками яких є Р. Г. Коуз, Ф. Найт, О. Уільямсон, О. Харт, С. Гроссман, Дж. Мур, протиставляють фірму ринку, бо фірма відповідно до зазначених теорій — це система довгострокових контрактів, а ринок — взаємовідносини короткострокового характеру. Фірма — засіб мінімізації підприємцем витрат цінового (ринкового) механізму координації, засіб, за допомогою якого підприємець долає ринкову невизначеність. Поза фірмою виробництво спрямовується динамікою цін і координується за допомогою низки трансакцій обміну на ринку. Але всередині фірми ці ринкові трансакції усунені, а роль складної ринкової структури з трансакціями обміну виконує підприємець-координатор, який і спрямовує виробництво.

У межах інституційного трактування природи фірми існує багато наукових напрямів, що реалізують контрактний підхід до визначення природи фірми: теорії прав власності, управління поведінкою виконавця, трансакційної економіки, суспільного вибору. Взагалі, в аспекті інституційного підходу головною причиною існування фірми є її здатність мінімізувати трансакційні витрати, тобто витрати у сфері обміну, що обумовлені передаванням та захистом прав власності, а сама фірма — це коаліція власників ресурсів на базі контрактів з метою мінімізації трансакційних витрат.

Відправною точкою виникнення "нового" інституціоналізму вважається стаття Р. Коуза "Природа фірми" (1937 рік), де надано пояснення існування таких протилежних ринку ієрархічних структур, як фірми [15]. Інститути у неоінституціоналізмі розуміються як "правила гри" та система заходів, що забезпечує їх виконання. Вони спрямовують людську взаємодію в певне річище.

Робота Р. Коуза започаткувала цілком нову область економічних досліджень. На базі його теоретичної основи виникла низка концепцій, які розвивають ідеї трансакційного підходу і спрямовані на більш повне та глибоке осмислення феномена фірми. Основні напрями неоституціоналізму зводяться до такого.

Послідовники Р. Коуза – А. Алчіан і Г. Демсец, У. Меклінг і М. Дженсен, О. Вільямсон, Д. Крепс) розвили трансакційну природу фірми, зосередивши увагу на окремих її аспектах [11, с. 31-33]. Їх дослідження надають змогу визначити переваги кооперації (А. Алчіан і Г. Демсец); вибрати оптимальну контракту форму, яка забезпечує економію на трансакційних затратах – завдання зводиться до розробки таких контрактів, які є найбільш придатними до особливостей конкретної угоди (У. Меклінг і М. Дженсен); зрозуміти організаційну культуру (Д. Крепс).

Список використаних джерел:

1. Білоконенко О.В. Історія економічних учень: Конспект лекцій. – К.: Українсько-фінансовий інститут менеджменту і бізнесу, 1998. – 96 с.
2. Климко Г.Н., Нестеренко В.П. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: підручник .-К.: “Вища школа”. - 1997.
3. Носова О.В. Інституційні суперечності перехідної економіки // Економічна теорія. -2004.-№3. -С. 52
4. Шовкун І.А. Передумови інноваційного розвитку економіки з позицій інституціонального підходу // Економічна теорія. Науковий журнал. 2004. № 4С. 22

МЕХАНІЗМ ЗОВНІШНЬОГО ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ НАЦІОНАЛЬНОГО ОПЕРАТОРА ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ

Ляшенко С.

Спільна Н.

Одеська національна академія
зв'язку ім. О.С. Попова

Проблема ефективного використання та раціоналізації оборотних засобів постає перед кожним підприємством незалежно від форми власності та сфери його діяльності. Фінансове становище підприємств знаходиться у прямій залежності від стану оборотних засобів і передбачає зіставлення витрат із результатами господарської діяльності та їх відшкодування власними коштами. Підприємства зацікавлені в раціональній організації та ефективному використанні оборотних засобів із мінімально можливою сумою для отримання найбільшого економічного ефекту. Введення в дію цих резервів зумовлює важливість створення системи ефективного використання оборотних засобів.

Вітчизняні державні підприємства, що досить часто зазнають дефіциту фінансових ресурсів, не можуть забезпечити свого стабільного економічного зростання без серйозного реформування своєї діяльності. Так, досить гострою вважається проблема неплатежів, нестачі обігових коштів підприємств, про що свідчить питома вага дебіторської і кредиторської заборгованостей. В умовах ринкових відносин оборотні кошти набувають особливо важливого значення – вони є частиною продуктивного капіталу, яка повністю переносить свою вартість на знов створений продукт і повертається на підприємство у грошовій формі наприкінці кожного кругообігу капіталу. Таким чином, оборотні кошти є важливим критерієм у визначенні розміру прибутку. Стан і ефективність їх використання – одна з головних умов успішної діяльності підприємства. Так, Національному оператору поштового зв'язку недостатньо власних обігових коштів для покриття запасів (за підсумками роботи 2009 року – близько 7,8 млн. грн.), що свідчить про його нестійкій фінансовий стан. Розвиток ринкових відносин визначає нові умови організації оборотних коштів. Високий рівень інфляції, неплатежі та інші кризові явища вимушують підприємства змінювати свою політику стосовно оборотних коштів, вивчати проблему ефективності їх використання, шукати нові джерела поповнення. Зі становленням в Україні ринкових відносин для розв'язання подібних проблем почав активно використовуватися такий інструмент зовнішнього фінансування обігових коштів підприємств як факторинг.

Однак, ще й досі недостатньо вивчено усі умови та принципи організації факторингових відносин в Україні. Це обумовило потребу більш детального дослідження та обґрунтування ефективності користування такою банківською послугою як факторинг для формування обігових коштів державних підприємств на прикладі Українського державного підприємства поштового зв'язку (УДППЗ) „Укрпошта”.

У зв'язку з цим в статті поставлено за мету дослідження проблем функціонування оборотних засобів підприємства, а також шляхів їхнього фінансування в УДППЗ «Укрпошта».

Аналіз основних досліджень. Факторингові відносини є полем широкої діяльності не тільки для вітчизняних, а й зарубіжних дослідників. Розкриттям специфіки факторингу як банківської послуги та особливостей його застосовування займалися такі українські та зарубіжні вчені-економісти: Жуков Є. Ф., Івасенко О. Г., Красько І. Ю., Агафонова Н., Адамова К.Р., Бурова М.Е., Азімов Ч. Н., Алексеєв С.С., Брагінський М. І., Вітрянський В.В., Красько І.Ю., Мартем'янов В.С., Новицький І.Б. та інші. Авторами досліджувалась проблематика визначення концепції впровадження та вдосконалення факторингових відносин, проводився аналіз їх становлення та розвитку, а також аналіз законодавства у цій сфері. Дослідження послуги факторингу у цих працях більшою мірою відбивають його переваги та особливості використання з боку постачальників та виробників продукції.

Результати досліджень. Авторами було досліджено усі умови застосовування факторингового обслуговування та його економічні вигоди для покупця продукції, навіть, коли він є клієнтом банку – замовником цієї послуги. Разом з цим проведено аналіз сучасного рівня взаємодії УДППЗ «Укрпошта» та банків України, а також надані практичні рекомендації щодо шляхів поліпшення ефективності діяльності національного оператора поштового зв'язку та банківської системи України з точки зору їхньої співпраці в умовах розвитку конкуренції між комерційними банками.

В результаті проведених досліджень авторами визначено наступне:

- стан та ефективність використання оборотних коштів «Укрпошти»;
- вплив оборотних коштів на економічні показники діяльності Херсонської дирекції УДППЗ «Укрпошта»;
- можливі джерела зовнішнього фінансування обігових коштів;
- умови та принципи організації факторингових відносин в Україні;
- ефективність взаємодії УДППЗ «Укрпошта» та банківської системи України на прикладі надання поштовому оператору факторингової послуги з фінансування його оборотних коштів.

Авторами було опрацьовано наукові роботи українських та зарубіжних вчених, джерела енциклопедичного характеру з питань економіки та банківської справи, публікації в періодичній пресі. Нормативно-правову базу наукової роботи складають закони та нормативні акти, що регулюють діяльність банків та національного поштового оператора України. У дослідженні використана інформація з первинних і вторинних джерел: документація підприємства, бухгалтерські баланси, звіти фінансово-економічної діяльності.

В результаті проведеного дослідження було з'ясовано, що фінансове ресурсозабезпечення економічного розвитку в умовах функціонування ринкових відносин неможливе без використання сучасних форм та інструментів розрахунково-платіжних взаємозв'язків, аналіз перспектив розвитку факторингу в Україні сьогодні є надзвичайно важливим. У зв'язку з цим було докладно розглянуто механізм факторингового обслуговування, викладено сутність та політику керування оборотними коштами, наведено види й функції факторингу, а також його переваги та недоліки. Крім того, було спрогнозовано можливі тенденції розвитку ринку факторингу в Україні.

В статті побудовано та запропоновано до використання схему реверсивного факторингу для фінансування оборотних коштів державного підприємства на прикладі УДППЗ «Укрпошта»; розглянуто можливість поповнення оборотних засобів Укрпошти на умовах договору міжнародного факторингу; розроблено принципову схему створення Укрпоштою власної факторингової компанії; надано рекомендації щодо заходів для активного розвитку факторингу в Україні.

Список використаних джерел:

1. Фінансова звітність УДППЗ «Укрпошта» за 2005-2009рр. (форма №1 – «Баланс», форма №2 – «Звіт про фінансові результати»).

ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ «УКРПОШТА»

Ляшенко Т.

Спільна Н.

Одеська національна академія
зв'язку ім. О.С. Попова

Актуальність теми дослідження. В умовах ринкової економіки національний оператор поштового зв'язку перебуває в таких умовах, при яких потрібно надавати універсальні соціально значимі послуги по регульованим державою тарифам, а збитки, отримані в ході надання цих послуг, покривати самотійно за рахунок прибутку від інших видів діяльності, тому розвиток комерційної діяльності є необхідною умовою фінансової стабільності підприємства поштового зв'язку.

Основою ефективного функціонування та конкурентоспроможності підприємства є виробництво і збут широкого асортименту продукції, який задовільнив би потенційного покупця. Ефективне управління асортиментом – це важливе завдання, яке сьогодні стоїть як перед торговими, так і перед виробничими підприємствами.

Асортиментна політика впливає на збут продукції (товарів) і від її ефективності залежать фінансові показники роботи національного оператора поштового зв'язку та його імідж на ринку.

Українське державне підприємство поштового зв'язку (УДППЗ) «Укрпошта» серед багатьох послуг здійснює і торгівельну діяльність. Сьогодні,

в умовах економічної кризи особливо гостро постає потреба в здійсненні маркетингового дослідження. Необхідний індивідуальний підхід та вивчення асортименту для кожного відділення поштового зв'язку. Тенденції на ринку вимагають проведення досліджень по кожному з населених пунктів; необхідно знати, які промислові підприємства знаходяться на території, яка діяльність притаманна тому чи іншому населеному пункту, яка мережа торговельних точок; постає необхідність максимально точного визначення потреби в тому чи іншому виді товару або послуги та негайного реагування на попит, адже великою перевагою є те, що листоноші заходять до кожної домівки, особливо у сільській місцевості.

Аналіз основних досліджень. У науковій літературі вже накопичено досвід дослідження проблем економічного характеру, у т.ч. формування асортиментної політики, які розглядаються у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених: Н.О. Князевої, С.Б. Горелкіної, В.П. Іванова, Л.В. Кузнецової, Ф. Котлера, Е.В. Песоцької та ін.

Нажаль, керівництво багатьох підприємств в Україні ще погано розуміє всі переваги ефективної асортиментної політики, і тому одним з напрямків економічного росту країни є залучення уваги до даної проблеми.

Отже, суть проблеми формування асортименту складається в плануванні фактично усіх видів діяльності, спрямованих на добір продуктів для майбутнього виробництва і реалізації на ринку та на приведення характеристик цих продуктів у відповідність з вимогами споживачів. Формування на основі планування асортименту продукції — безупинний процес, що продовжується протягом усього життєвого циклу продукту, починаючи з моменту зародження задуму про його створення та закінчуючи вилученням з товарної програми.

Метою статті є пошук шляхів підвищення ефективності діяльності Укрпошти та її філії – Херсонської дирекції, а доходи від торгівлі займають значну питому вагу (близько 8%), то формування асортименту товарів має велике значення.

Одна із найскладніших проблем управління асортиментом полягає у визначенні, що повинно входити у склад товарного асортименту та з яких товарів чи їх модифікацій повинен він складатися. Рішення про збільшення або скорочення товарної номенклатури повинне ґрунтуватися на цілому комплексі маркетингових принципів.

Результати досліджень. Авторами проведено аналіз діяльності УДППЗ “Укрпошта” на ринку послуг і товару та розроблені практичні рекомендації щодо формування асортиментної політики.

В результаті роботи авторами було проведено:

- аналіз економічних показників діяльності УДППЗ “Укрпошта”; та Херсонської дирекції за 2005-2009рр;
- вивчення правового регулювання торговельної діяльності в Україні;
- визначення товарного асортименту, поділ його на групи;
- виділення основних способів та інструментів управління товарним асортиментом;
- визначення принципів маркетингу поштового зв'язку;

- дослідження напрямків впровадження концепції маркетингу в управління товарним асортиментом в УДППЗ “Укрпошта”.

В результаті проведеного дослідження автори надали практичні рекомендації щодо формування асортиментної політики в роздрібній торгівлі у поштовому зв’язку.

Список використаних джерел:

1. Фінансова звітність УДППЗ «Укрпошта» та Херсонської дирекції за 2005- 2009 рр. (форма №1 – «Баланс», форма №2 – «Звіт про фінансові результати»).

ІННОВАЦІЙНИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ В СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Марчук Ю.

Кобець В.М.

Херсонський державний університет

Інструментами інноваційної політики держави виступають інструменти податкової, бюджетної та грошово-кредитної сфер. “Бюджет розвитку” полягає не лише в забезпеченні цільового використання бюджетних коштів, але й в узгодженні державного і приватного інвестування, вивченні проблем розробки і реалізації інвестиційних проектів.

Інноваційний розвиток є процесом структурного вдосконалення національної економіки, який досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу в суспільстві.

Інвестування є сукупністю економічних відносин між суб’єктами економіки, тобто її секторами, що виникають на всіх стадіях виробничого відтворення, характеризуючи потоки інвестиційних ресурсів впродовж повного циклу їх кругообігу.

Інноваційний процес у сучасному розумінні не обмежується першою появою на ринку нового продукту, послуги або доведенням до проектної потужності нової технології. По мірі розповсюдження інновація вдосконалюється, стає більш ефективною, набуває раніше не відомих споживчих властивостей.

Отже, інноваційний розвиток є процесом структурного вдосконалення національної економіки, який досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу в суспільстві.

Функціональна спрямованість виробничої діяльності підприємств визначає як пріоритетну форму здійснення реальних інвестицій. Проте під час окремих етапів розвитку підприємства доцільним є здійснення фінансових інвестицій. Вибір такої форми інвестицій може зумовлюватися необхідністю ефективного використання

інвестиційних ресурсів, що формуються до початку реального інвестування за обраними інвестиційними проектами.

Інвестиційні процеси і цикли проходять через однакові етапи. Проте, на відміну від інвестиційного процесу як безперервного процесу реалізації капітальних вкладень, що відображає суть розширеного відтворення основних фондів, інвестиційний цикл - це індивідуальний план капітальних вкладень[1,с.104].

Відносною мірою ефективності реалізації інвестиційного проекту є внутрішня норма прибутковості інвестицій, що забезпечує надходження передбачуваного (очікуваного) прибутку. За визначенням поточна вартість прибутків, отриманих за дисконтний строк окупності n_{ok} має дорівнювати сумі інвестицій, тобто має окупити інвестиції з урахуванням різного часу отримання доходів. Строк окупності можна розглядати як характеристику ризику – чим він більший, тим більша вірогідність зміни умов для одержання бажаного доходу[4,с.86].

Основна задача при розробці моделі довгострокових інвестиційних проектів полягає у формуванні очікуваного потоку платежів. При цьому мають бути прийняті до уваги як очікувані зовнішні умови (наприклад, динаміка цін на продукцію), так і виробничі параметри (обсяги виробництва, рівень виробничих витрат).

Не можна не зазначити, що інноваційний розвиток є процесом структурного вдосконалення національної економіки, який досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань. Якщо відбувається реалізація на території країни всього циклу впровадження інновації, то в цьому разі суспільство зможе споживати екстерналії, які супроводжують інновацію, і які було оплачено державою, або іншою фінансовою установою. Експорт інтелектуального продукту на ранніх стадіях інноваційного циклу веде до фактичної втрати зазначених коштів. Імпорт – забезпечує певну економію фінансових ресурсів на започаткування інноваційного циклу, проте, як правило, веде до значної обмеженості синергетичного ефекту від інновації.

Стикаючись зі скороченням попиту на свою застарілу продукцію, підприємства зацікавлені у здійсненні інновацій. Інноваційна діяльність є наслідком пошуку більш прибуткових сфер прикладення капіталу за умов падіння середньої норми прибутку. В умовах розриву виробничого та фінансового капіталів і недостатності останнього механізм ринкового стимулювання інновацій не спрацьовує. Запровадження пільгових режимів для окремих секторів посилює фіскальний тиск на інші сектори економіки України, спонукає до збільшення внутрішніх позик, продукція високотехнологічних галузей не знаходить збуту в інших галузях через великий технологічний відрив і відсутність мотивації використання, що суттєво знижує синергетичний ефект інновацій[3,с.163].

Інвестиція є безпосереднім носієм інновації, отже, реалізація інноваційної політики у несприятливому інвестиційному кліматі практично неможлива. Між тим, теоретично інновація без інвестиції також може мати місце у ресурсодефіцитній економіці з ознаками несприятливого інвестиційного клімату

виважена стимулююча політика держави в інноваційній сфері є тут особливо важливою[2,с.56].

Дійсним показником ефективності державної трансформаційної політики, в тому числі – і в інноваційній сфері, має стати створення за підсумками попередніх років економічних реформ передумов для органічного переходу до інноваційної моделі розвитку.

Список використаних джерел:

1. Великий Ю.М., Прохорова В.В., Сабліна Н.В. Управління фінансами підприємства. К.: ВД «Інжек», 2008. – 192.
2. Доленко, В.А.Заславський, О.О.Тимашов Основи інвестиційного менеджменту. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. К.: — 2001.
3. Економічна теорія: В 2-х кн.: Навч. посібник / За ред. З. Г. Ватаманюка. — К.: Заповіт, 1997. — Кн. 2: Мікроекономіка. — 280 с.
4. Шклярук С.Г. Портфельное инвестирование. Теория и практика / К.: Нора-принт, 2000.

ФОРМУВАННЯ ФУНКЦІЙ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЗА НАЯВНОСТІ ЗОВНІШНІХ ЕФЕКТІВ МЕРЕЖІ

Олехнік А.

Кобець В.М.

Херсонський державний університет

Змоделюємо мережні зовнішні ефекти, за допомогою моделі попиту та пропозиції. Припустимо, що на ринку певного товару є 1000 чоловік, і позначимо цих людей через $v = 1, \dots, 1000$. Уявимо собі, що v вимірює резервну ціну товару для індивіда v . Тоді, якщо ціна товару є p , то число людей, які бажають і можуть придбати товар становить $1000 - p$. Наприклад, при ціні товару, рівній 200 грн., є 800 чоловік, готових заплатити за даний товар, за менше, 200 грн., так що загальне число проданих одиниць товару буде дорівнювати 800. Це відношення цін і кількостей товару породжує стандартну, спадну криву попиту.

Тепер внесемо в дану модель зміну. Припустимо, що з товаром, попит на який досліджується, пов'язані мережні зовнішні ефекти, подібні до факсимільного апарата, модема або телефона. Припустимо, що вартість товару для індивіда $v \in v_n$, де n - це число людей, які споживають даний товар, тобто число людей, пов'язаних з мережею. Чим більше існує людей, які споживають товар, тим більше готовий заплатити кожен за те, щоб його купити.

Якщо ціна дорівнює p , то завжди є споживач, якому абсолютно байдуже, чи купувати даний товар, чи ні. Позначимо індекс цього граничного індивіда через \hat{v} . За визначенням, даному індивіду байдуже, купувати цей товар чи ні, тому його готовність платити за товар дорівнює його вартості:

$$p = \hat{v} n. \quad (1.1)$$

Оскільки цьому "граничному індивіду" байдуже, купувати товар чи ні, кожен, у кого значення v вище \hat{v} , має захотіти його купити. Це означає, що число людей, які хочуть купити даний товар, є

$$n = 1000 - \hat{v} n. \quad (1.2)$$

Додавши рівняння (1.1) і (1.2), отримаємо умову, що характеризує рівновагу на цьому ринку:

$$p = n (1000 - n). \quad (1.3)$$

Рівняння (1.3) показує взаємозв'язок між ціною товару і кількістю користувачів. У цьому сенсі воно описує криву попиту; якщо існує n людей, що купують товар, то готовність граничного індивіда платити задається висотою зазначеної кривої.

Проаналізувавши графік цієї кривої на рис.1.1, одержимо, що він має інший вигляд, ніж графік стандартної кривої попиту. Якщо кількість людей, що приєднуються до мережі, мала, то готовність платити у граничного індивіда низька, тому що в мережі є небагато інших людей, з якими він міг би підтримувати зв'язок. Якщо мережа з'єднує велику кількість людей, то готовність платити у граничного індивіда низька, тому що всі ті, хто готовий був заплатити більше, вже приєдналися до неї. В результаті дії цих двох сил крива набуває форми параболи (рис.1.1).

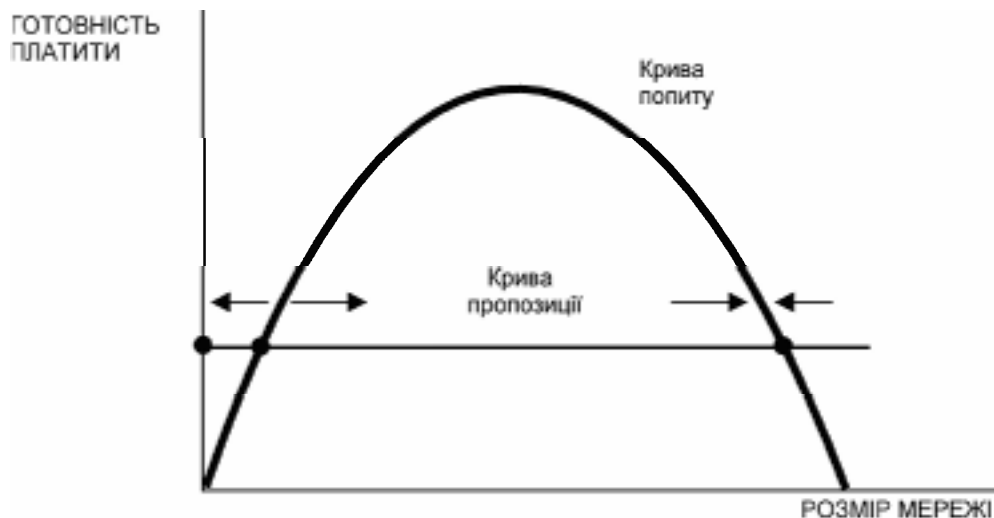


Рис. 1 Мережні зовнішні ефекти, де попит задається кривою, що має форму параболи, а пропозиція — горизонтальною прямою.

Дослідимо функцію пропозиції. Для спрощення, припустимо, що товар може вироблятися за допомогою технології, яка характеризується постійною віддачею від масштабу. Це означає, що крива пропозиції є горизонтальною лінією, що проходить на рівні ціни, яка дорівнює середнім витратам.

При цьому є три можливих точки перетину кривої попиту та кривої пропозиції. Існує рівновагу на низькому рівні, при $n^* = 0$. Ця рівновага має місце тоді, коли ніхто не споживає даного товару (не приєднується до мережі),

тому ніхто не хоче платити за споживання даного товару. Ця точка є рівновагою з "песимістичними очікуваннями".

Середньою рівновагою з позитивним, але малим числом споживачів є рівновага, що має місце тоді, коли люди не вважають, що мережа занадто велика, і тому не готові платити забагато за те, щоб до неї приєднатися, - і саме через це мережа не велика.

Нарешті, останню точку рівноваги характеризує велика кількість людей. У цій точці ціна мала тому, що граничний індивід, який купує товар, оцінює його не дуже високо, хоча ринок досить великий.

Список використаних джерел:

1. Дяченко Т. О. Основи менеджменту і маркетингу. — К.: НАУ, 2004. — 88 с.
2. Егорова С. Оценка методик маркетингового анализа // Проблемы теории и практики управления.- 2006.- № 1.- С.106-117.
3. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. — К.: Знання. — 2000. - С. 267.
4. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга. К.: Издательский дом "Вильямс", 2006. — 943 с.
5. Ортинська В. В., Мельникович О. М. Маркетингові дослідження Київський національний торговельно-економічний ун-т. Ч. 1 — К.: КНТЕУ, 2002. — 161 с.

СТРАХОВОЙ РЫНОК И ЕГО РАЗВИТИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ УКРАИНЫ

Орлова А. М.

Бычкова О. В.

Донецкий национальный университет

Надежная и стабильная система страхования обеспечивает высокий уровень экономической защиты ее участников и успешного функционирования их в рыночной экономике, что является необходимой предпосылкой роста и стабильности экономики в целом В стратегических планах развития государства страхование является достаточно эффективным средством, обеспечивающим контроль и сбережение финансовых фондов, В связи с этим данная тема исследования является актуальной.

Основной целью статьи является изучение страхового рынка Украины, его структурных особенностей, а также ознакомление с современным состоянием, основными проблемами и развитием данного рынка в перспективе.

Страховой рынок - одна из важнейших составляющих финансового рынка любого государства. Он выполняет большой спектр функций, в том числе: аккумуляция, распределение и перераспределение средств, как кредитный рынок, а также снижение рисков потери имущества, жизни и здоровья застрахованных лиц, осуществляет взаимосвязи с другими составляющими финансового рынка [1, с. 212].

Что касается современной ситуации, то рынок страхования в Украине в 2009 году не занял активной роли в макроэкономике Украины. Моторное

страхование и страхование гражданской ответственности на сегодняшний день является важным направлением страховой деятельности. Как свидетельствуют факты, Моторно-транспортное Страховое Бюро Украины (МТСБУ) за 5 лет существования не сделало значительных шагов в развитии этого локомотивного вида страхования.

Также необходимо отметить проблемы, связанные с неплатежеспособностью страховщиков. Эти вопросы относятся к проблемам внутри Госфинуслуг. Эксперты утверждают, что комиссия не в должной степени оценивает критические риски, связанные с развитием страховых компаний, вследствие чего сегодня проявляются банкротства крупных страховщиков, колоссальные задолженности.

Финансово-экономический кризис привел к уменьшению доходов существующих и потенциальных потребителей страховых услуг, как следствие, произошло сокращение спроса на страхование и объем страховых премий в 1 полугодии 2009 года. Классический страховой рынок Украины сократился на 19% до 3,55 млрд. грн. Поскольку кризис больше всего повлиял на корпоративный сектор, то уменьшение объемов премий наиболее ощутимо именно в корпоративных видах страхования. [5]

Результаты деятельности страхового рынка в первом квартале 2010 года оказались хуже прогнозных — падение чистых платежей составило 12,7% по отношению к аналогичному периоду 2009 года.

В I квартале 2009 г. страховой бизнес собрал 2,75 млрд. грн. чистых страховых платежей, или 400 млн. грн., меньше, чем за аналогичный период 2009 года. Касательно сборов по отдельным сегментам, то по личному страхованию собрано 390 млн. грн. (+4,8%), имущественному — 3,5 млрд. грн. (+1%), страхованию ответственности — 100 млн. грн. (-8,3%), негосударственному обязательному — 560 млн. грн. (+4,5%). [3]

Осознавая необходимость существенного повышения удельного веса страхования в Украине, определения основных заданий и мероприятий по оздоровлению страхового рынка, преодоления кризисных явлений и выведения страхования на путь устойчивого развития, Украинская федерация страхования пришла к выводу относительно необходимости комплексного обновления законодательства относительно страхования, а также предложила следующее развитие данной отрасли.

На первом этапе (2010-2013 гг.) необходимо не допустить разрушения принципов страхования, провести его оздоровление и увеличить размер классического сегмента, который сегодня составляет по расчетам УФС около 60 процентов от всего рынка страхования.

На втором этапе (2013-2016 гг.) необходимо обеспечить рост капитализации рынка, возрождения доверия, к страхованию и удовлетворительный уровень защиты прав потребителей страховых услуг. Это возможно за счет внедрения системы пруденциального надзора, требований к акционерам (участникам), требований к оценке стоимости активов, контролю деятельности лиц, которые в соответствии с условиями договора выполняют часть функций страховщика и другое.

На третьем этапе (с 2016 года) Украина может получить совершенную защиту прав потребителей страховых услуг, устойчивое развитие рынка страхования и способность предотвращать неплатежеспособность, как отдельных страховщиков, так и кризисным явлениям в секторе страхования за счет внедрения требований к регулятивному капиталу на основании системы управления рисками страховщиков.[2]

Следовательно, можно сделать вывод, что создание развитой и платежеспособной системы страхования, способной компенсировать ущерб от непредвиденных событий, укрепление доверия к украинскому страховому рынку со стороны инвесторов, иностранных перестраховщиков и перестраховщиков, а также страхователей, и в первую очередь, население, возможно только при правильном построении механизма развития рынка.

Список используемых источников:

1. Буряк П. Ю., Смолінська С. Д., Татарин Н. Б. Фінанси: Підручник. – К.: «Хай-Тек Пресс», 2010. – 392 с.
2. www.dagda.com.ua
3. directf.com.ua
4. realt.ua
5. www.mobus.com

РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Парчук С.

Херсонський державний університет

Українська податкова система є однією з найбільш складних і найменш ефективних не тільки серед країн Європейського регіону, а й у глобальному порівнянні, що регулярно підтверджують міжнародні звіти та рейтинги, дослідження вітчизняних економістів, а також оцінки інвесторів, що працюють в Україні. Показовим є той факт, що в рейтингу сприятливості податкових систем Paying Taxes 2010, підготовленому Світовим банком спільно з PricewaterhouseCoopers, Україна посіла 181-ше місце серед 183 досліджуваних країн. Ключовими проблемами української податкової системи з часу її становлення традиційно залишаються велика кількість податкових платежів, значні часові та фінансові витрати на виконання податкових процедур і високе податкове навантаження на прибуток і фонд оплати праці.

Щодо необхідності докорінного реформування податкової системи в Україні давно існує загальносуспільний консенсус, оскільки нинішня модель не задовольняє повною мірою ані владу, ані бізнес, ані громадян. Проте вже на рівні напрямів і пріоритетів податкової реформи між різними групами впливу починаються жорсткі дискусії та розбіжності. Тож провести зміни можливо лише за наявності суспільної підтримки урядової політики, лояльності президента та парламенту.

Саме такі, унікальні для України умови наразі має уряд. І очевидно, що такі умови не будуть тривалими. Тож якщо Податковий кодекс не буде прийнятий у поточному році, то висока ймовірність того, що він взагалі не буде прийнятий у середньостроковій перспективі. Частково цей факт виправдовує той поспіх, з яким Кабінет міністрів намагається "проштовхнути" через парламент свій законопроект.

Попри фрагментарність та внутрішні суперечності, і перший, і другий проекти Податкового кодексу дають можливість виокремити чіткі пріоритети податкової реформи нинішнього уряду:

1. Зниження фіскального тиску на економіку, передусім на великий бізнес.

Очевидно, що цей пріоритет можна пояснити і тісними зв'язками нинішньої провладної коаліції з потужним промисловим капіталом, та все-таки головним фактором, який спонукав би будь-який уряд знижувати податковий прес, є нагальність здійснення модернізації промисловості. Українська промисловість, що є основою національної економіки, характеризується значною зношеністю основних фондів, технологічним відставанням, високою ресурсомісткістю. Податкова реформа має розширити внутрішній фінансовий ресурс підприємств для інвестицій, передусім за рахунок джерел амортизації та прибутку.

2. Підвищення фіскальної ефективності податкової системи за рахунок розширення повноважень та інструментів впливу на бізнес податкових і митних органів.

Сьогодні в уряді не вистачає фінансових ресурсів на покриття поточних видатків, а вже в найближчому майбутньому йому доведеться шукати кошти для прискорення підготовки до Євро-2012 та для компенсації втрат доходів бюджету від зниження податкового тиску на економіку. В даному контексті уряд чітко декларує намір боротися з мінімізацією оподаткування і тіньовою економікою, оскільки інші шляхи наповнення бюджету, зокрема підвищення оподаткування товарів розкоші, наразі неможливі з різних причин.

3. Формування лояльного електорату.

Шкода, але уряду не вдалося в повній мірі вивести проект Податкового кодексу з політичної площини. Через це одним із пріоритетів у процесі підготовки документа є електоральний, пов'язаний із необхідністю сформулювати позитивне громадське ставлення більшості соціальних груп. Від цього відчутно страждає якість проекту, оскільки, намагаючись задовольнити всіх одразу, Кабмін розпилює ресурси і розмиває точки прориву.

Як наслідок, і перший, і другий варіанти проекту характеризуються низкою популістських положень, як-от податкові канікули для малого бізнесу, що формально запроваджуються в настільки обмежених масштабах, що норма взагалі втрачає економічний зміст. Крім того, уряд активно маніпулює власними ініціативами, то посилюючи податковий тиск на фізичних осіб, то відмовляючись від нього.

Однак загалом уряд визначив достатньо адекватні пріоритети, хоча їх слід було б доповнити та розширити. Наприклад, навряд чи варто обмежуватися концентрацією уваги на стимулюванні інвестиційної активності лише в промисловості. Доцільніше говорити про стимулювання інвестиційної

активності як такої і, відповідно, закладати в проекті Податкового кодексу універсальні механізми, а не лише "заточені" під інвестиційні плани потужних українських ФПГ, лояльних до уряду.

Набагато більш дискусійними сьогодні є запропоновані механізми реалізації завдань у рамках визначених пріоритетів. Як і перший, другий варіант проекту піддається жорсткій критиці. Частково вона обґрунтована, частково - зумовлена політичними чинниками.

Загалом Податковий кодекс апріорі не може бути гарним або поганим, оскільки зачіпає інтереси двох груп із протилежними інтересами - платників податків, які прагнуть мінімізувати оподаткування, та податківців, чийм завданням є мобілізація до бюджету максимально можливого обсягу коштів. Зрозуміло, що в такій ситуації позитивне рішення для однієї сторони автоматично порушуватиме інтереси іншої.

Дискусія навколо проекту Податкового кодексу має бути сфокусована на проблемі ефективності й давати відповідь на запитання: чи є запропонований урядом механізм досягнення поставлених завдань найефективнішим? На жаль, по жодному із сформульованих пріоритетів не можна з цілковитою впевненістю стверджувати, що обрано найкращий варіант.

Список використаних джерел:

1. <http://www.dt.ua/2000/2040/70174/> <http://www.dt.ua/2000/2040/70174/>
2. http://tax-in-ua.ad3.info/2010/08/16/podatkovijj_kodeks_2_urjad_rozkryva_karti.html
3. Податковий кодекс – Розділ II Адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів).

ПРОБЛЕМА СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ

Пластун О.

Херсонський державний університет

У наш час Україна є державою, яка у своїй діяльності керується принципами верховенства закону, свободи, рівності, соціальної справедливості, забезпечує соціально-економічні права людини і має статус соціальної. Проблема становлення соціальної держави є гостро актуальною, тому що в період економічної кризи та фінансової нестабільності її обов'язком є турбота про матеріальний добробут громадян. Законодавством України здійснюється регулювання економіки, забезпечення захисту економічних і соціальних прав людини. Особливістю соціальної держави є те, що вона здійснює піклування та захист щодо найбільш соціально вразливих осіб (до цієї групи відносяться пенсіонери, інваліди, безробітні).

І хоч поняття соціальної держави було сформовано ще у 1929 р. німецьким державознавцем Х. Хеллером, досі чітко не визначенні шляхи становлення такої держави. Після Другої світової війни термін «соціальна держава» закріпився в більшості конституцій країн Західної Європи. Україна не є винятком. Чинна Конституція у ст. 1 визначає Україну як суверенну, незалежну, демократичну,

соціальну і правову державу. Це означає, що головними завданнями органів державної влади є подолання соціальних протиріч з урахуванням інтересів різних груп населення та їх координацією, а також проведення до життя таких рішень, які б позитивно сприймалися різними верствами суспільства. Основною метою такої діяльності є забезпечення рівності населення, стабілізація соціальної та економічної системи в умовах кризи за допомогою проведення соціальної політики держави.

На наш погляд, для досягнення найбільш ефективного результату Україна в проведенні соціальної політики повинна перейняти досвід найбільш розвинених країн світу. По-перше, як в США, зменшити ступінь втручання держави в економіку країни. Соціальна політика повинна виступати засобом контролю, а не узурпації влади та монополізації суб'єктів господарювання. Країна, перш за все, має підтримати розвиток малого та середнього бізнесу. По-друге, держава повинна подолати безробіття, забезпечити повну зайнятість населення, та гарантований мінімальний рівень життя, який би дійсно відповідав реаліям сучасності, як у Великобританії. І, по-третє, скоротити соціальну різницю між мінімальним рівнем життя громадян шляхом зменшення різниці в зарплаті та збільшити середній клас населення за рахунок зменшення нижчого, як у Нідерландах. Результатом такої соціальної політики держави буде оптимальний ефективний її розвиток без класових конфліктів та соціальних потрясінь.

Цілком зрозуміло, що до фактичного втілення в життя ідеї соціальної правової держави українському суспільству треба ще багато чого зробити. Соціальна політика та напрямки її розвитку повинні обов'язково бути законодавчо закріплені, а забезпечення її реалізації повинно відбуватися через відповідний налагоджений механізм. Але такий її розвиток буде надбанням усього народу. Це дасть змогу Україні стати на один рівень з найрозвиненішими країнами світу. Громадянин такої країни буде мати можливість отримувати конкретний мінімум соціальних благ завдяки гарантування державою його соціальної безпеки, який включає в себе достатній рівень життя кожного громадянина, а також можливість його підвищення; підняття рівня захисту соціально-економічних прав громадян у сфері податкової політики, регулювання ринку праці та контролю за його умовами. Громадяни матимуть змогу отримувати у зв'язку з загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням допомогу від держави у випадку безробіття, втрати працездатності та ін.

Отже, можна зробити такий висновок, що соціально-правова держава активно регулює економічні процеси у країні та їх соціальну спрямованість, гарантує такі соціальні права людини, як право на працю, справедливі умови праці, соціальне забезпечення, гідний прожитковий мінімум, забезпечує захищеність прав та законних інтересів громадян, сприяє формуванню середнього класу та скороченню кількості малозабезпечених верств населення.

ДОЦІЛЬНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТИВАННЯ

Пришевський Д.

Кобець В.М.

Херсонський державний університет

Під банківськими інвестиціями, як правило, розуміють вкладання коштів у цінні папери (ЦП) за допомогою механізмів фондового ринку, а також середньо- і довгострокове кредитування. В сучасних умовах України, зважаючи на інфляційні процеси та недостатній розвиток ринку цінних паперів, враховуючи низьку ліквідність більшості об'єктів інвестиційних вкладань, до банківських інвестицій також відносять вклади у ЦП з терміном обігу до одного року.

Комерційні банки здійснюють розміщення коштів у цінні папери різних емітентів, на різні терміни та у різні види інструментів, створюючи диференційовані банківські інвестиційні портфелі. Портфельну форму інвестування банки, як правило, використовують як спосіб тимчасового розміщення вільного банківського капіталу.

Інвестиційний портфель комерційного банку складається з:

- усіх боргових цінних паперів (векселі, облігації, сертифікати та ін.), що перебувають у власності банківської установи;
- акціонерних (пайових) цінних паперів, що перебувають у власності банківської установи в разі, якщо їй належить менше, ніж 20 % від загальної суми статутного капіталу суб'єкта господарської діяльності.

Головною метою створення таких портфелів є отримання доходу і збереження капіталу, забезпечення його приросту на основі росту курсової вартості ЦП.

Не менш поширеною формою участі банку у інвестиційному процесі є довгострокові кредити. Також до кредитних інструментів інвестування відносять: лізингове кредитування, мікрокредитування, проектне фінансування, іпотечні кредити тощо. За допомогою інструментів кредитування можливо впроваджувати прямі інвестиційні заходи, здійснювати витрати на придбання елементів основного капіталу.

Об'єктами довгострокового кредитування можуть бути: будівництво нових підприємств, реконструкція, технічне переозброєння та розширення підприємств, організація випуску нової продукції, придбання науково-технічної продукції, інтелектуальних цінностей та інших об'єктів власності здійснення екологічних заходів тощо.

Джерелами ресурсів можуть виступати власні кошти комерційного банку (КБ), державні кошти та залучені банком ресурси.

Між позичковими та інвестиційними операціями КБ існує тісний зв'язок: банки для підтримання оптимальної структури своїх активів залежно від економічної ситуації змінюють її або на користь позичок, або на користь інвестицій. Постійно коригуючи співвідношення між інвестиціями та позичками, банки мають можливість управляти ліквідністю, платоспроможністю та виконувати інші обов'язкові нормативи. Це відбувається шляхом перерозподілу коштів між інвестиційним та позичковим портфелем.

Цілі, що переслідує банк здійснюючи інвестиційну діяльність, реалізуються через розробку інвестиційної політики, керуючись традиційними критеріями: ліквідність, дохідність, ризик і величина банківських процентних ставок.

Банківським інвестиціям властиві такі ризики:

— *кредитний ризик* - пов'язаний з імовірністю того, що фінансові можливості емітента знизяться настільки, що він виявиться неспроможним виконати свої зобов'язання щодо сплати основного боргу та доходів по цінних паперах;

— *ринковий ризик* - виникає, коли за непередбачуваних обставин на ринку цінних паперів або в економіці привабливість цінних паперів як об'єкта грошових вкладень може бути частково втрачена, внаслідок чого їх продаж стане можливим лише за умови великої знижки;

— *відсотковий ризик* - обумовлений тим, що зміна відсоткових ставок негативно вплине на різницю між відсотковими доходами та відсотковими витратами;

— *інфляційний ризик* - імовірність того, що ціни на товари і послуги, що купуються банком, збільшаться або вартість активів банку буде зведена до нуля через зростання цін.

Для зменшення ризиків і збільшення доходів комерційні банки проводять диверсифікацію активних операцій, тобто розподіляють активи між різними видами операцій та об'єктами вкладень. Ефективність діяльності банку в довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів його розвитку і підвищення конкурентоспроможності в ринкових умовах значною мірою визначаються рівнем і масштабами інвестиційної діяльності банку. Тому, крім авансування ресурсів у позикові активи, чимала частина банківського капіталу виступає у формі інвестиційних активів.

Список використаних джерел:

1. Капран В.І., Кривченко М.С., Коваленко О.К., Омельченко С.І. Банківські операції. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 208 с.
2. Тиркало Р. І. Банківська справа. – Тернопіль: Карт-бланш, 2001. – 314с.
3. Банківський менеджмент: Підручник/ за ред. О.А. Кириченка, В.І. Міщенко. – К.: Знання, 2005. – 831ст.
4. <http://readbookz.com/cat/19.html>
5. <http://library.if.ua/>

ЕКОНОМІЧНА КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Рожук Я.

Херсонський державний університет

Світова економіка є втіленням (продуктом) господарської єдності цивілізації, що складається внаслідок невпинного поглиблення міжнародних

економічних відносин, які виявляються в процесах інтернаціоналізації виробництва й обігу, транснаціоналізації та глобалізації економічного розвитку.

Світове господарство — це система національних господарств окремих країн, об'єднаних міжнародним поділом праці, торгово-виробничими, фінансовими та науково-технічними зв'язками. У загальному вигляді світове господарство включає дві складові: національні господарства та міжнародні економічні зв'язки між країнами-партнерами. Суть світового господарства визначається тим універсальним зв'язком між національними господарствами, який забезпечує їхню реальну єдність на основі міжнародного поділу праці, науково - технічної і виробничої торгівлі, валютних і кредитних відносин.

У світовому господарстві відбулися серйозні структурні зрушення, які можна спостерігати в :

- 1) збільшенні обсягів виробництва у матеріальній сфері (особливо в промисловості);
- 2) високих темпах зростання сфери послуг та чисельності зайнятих у сфері обслуговування (особливо у високо розвинутих країнах);
- 3) стрімкий технічний прогрес транспортної системи світу (особливо морського і повітряного транспорту) та інформаційно-комунікаційної системи;
- 4) відносне зниження частки звичайної комерційної торгівлі порівняно з товарооборотом, що обслуговує усталені виробничі зв'язки.

Концепція розвитку світового господарства визначає стратегічні напрями державної політики господарства, спрямованої на створення сприятливих умов для стабілізації та нарощування виробництва конкурентоспроможної продукції з метою гарантування продовольчої безпеки країни та задоволення потреб населення в продукції різних типів.

Світове господарство як система має свою структуру. Тривалий час існувало три точки зору (підходи) на його структуру, формаційна (міжсистемна) концепція; концепція «трьох світів» і концепція «центру та периферії».

1) Концепція «трьох світів» або концепція системного підходу розподіляє світову економіку на світ капіталізму, світ соціалізму та світ, що розвивається. Відображенням такої точки зору є поширені в останні десятиріччя статистичні матеріали, де усі країни поділяються на три групи :

- світове капіталістичне господарство;
- національне капіталістичне господарство, яке виокремлюють у межах світового капіталістичного господарства як сукупності економік відповідних держав;
- світ, що розвивається.

Тому розрізняли світову систему капіталістичного господарства та світову систему соціалістичного господарства, а окремі національні економіки входили у відповідну систему господарства.

2) Концепція структуризації світового господарства за принципом політичної противаги, розглядають два види структури світового господарства:

- поділ світового господарства на Схід і Захід. До країн Сходу належать держави перехідної економіки і ті, що розвиваються. До Заходу належать економічно розвинені країни;

- поділ світового господарства на Північ і Південь. Північ включає економічно розвинені країни, а Південь — країни, що розвиваються.

3) Концепція структуризації світового господарства за теоретичними положеннями, виокремлює :

- центр світового господарства, до якого належать економічно розвинені країни;
- периферія, яка включає країни, що розвиваються.

Останнім часом найбільшого поширення набула третя концепція, згідно з якою світова економіка має свій «центр» (найбільш розвинуті країни) та «периферію» (країни, що відстають від «центру» за рівнем економічного розвитку). Структура світового господарства розглядається тільки з точки зору критеріїв економічного розвитку. Між «центром» та «периферією» чіткої межі немає. До «центру» належать, як правило, країни Західної Європи (у першу чергу ЄС). До світової «периферії» належать всі інші національні економіки, але вони в свою чергу розподіляються на групи за ступенем віддаленості від «центру».

На сучасному етапі розвитку світового господарства повинні бути присутні такі тенденції, як, зміна самої структури світового господарства, посилення інтеграційних процесів, ринкова уніфікація економічного розвитку країн, посилення диференціації країн, що розвиваються та зміна їх економічної політики.

Так як, світова економіка напередодні третього тисячоліття являє собою цілісну, багаторівневу, ієрархічну систему, що охоплює сукупність міжнародних форм науки, техніки, виробництва, обігу різноманітних товарів та послуг, її домінантними структурами є глобальні ринки, міжнародні комунікаційно – інформаційні системи, численні суб'єкти, що здійснюють міжнародну економічну політику. І тому світова економіка становить одну з найскладніших систем сучасності, теоретичним відображенням якої є універсальне, позитивне економічне зростання, що розкриває світову економічну еволюцію.

Список використаних джерел:

1. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. посіб.: У 2 кн. – К.: Таксон 2000 – Кн. I : Міжнародна торгівля: теорія та політика. – 320 с.
2. Солонінко К.С., Урманов Ф.Ш., Ярошенко С.А. Світова економіка і міжнародні економічні відносини. – Житомир: ЖІТІ, 1998. – 266 с.
3. Філіпенко А.С., Рогач О.І., Шнирков О.І. Світова економіка. Підручник /.- К.: Либідь, 2000. – 582 с.

АЛЬТЕРНАТИВНІ БАГАТОФАКТОРНІ МЕТОДИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ

Савченко О.

Сумський державний університет

Бурхливий розвиток концепцій та технологій корпоративного – типова риса останніх років в особливих кризових ринкових умовах. Аналіз діяльності провідних світових компаній показав, що функціонування без поставленого стратегічного менеджменту, є досить ризикованим заходом. Дослідження в даному напрямку призвели до появи нових парадигм, концепцій і інструментів, які тісно пов'язані із стратегічним маркетингом.

На основі аналізу методів вибору стратегій, були виділені основні складові, мета та можливі стратегічні альтернативи, які подані в таблиці 1.

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика багатофакторних методів вибору стратегій

№ п/п	Назва методу	Групи факторів вибору стратегії	Мета	Стратегія
1	2	3	4	5
1	ЗСП-модель Мейсела Автор: Лоренц Мейсел (1992 р.)	1 – фінанси 2 – клієнти 3 – внутрішні бізнес-процеси 4 – людські ресурси	- спрямована на оцінку інновацій, навчання та освіти, розвитку продукції та послуг, компетентності та корпоративної культури.	Інноваційна кадрова стратегія
2	Піраміда ефективності Автори: К. МакНейр Р. Ланч, К. Кросс (1990 р.)	1 – департаменти 2 – оперативні системи бізнесу 3 - відділи	- зв'язок клієнтоорієнтованої корпоративної стратегії з фінансовими показниками; - визначення зовнішньої та внутрішньої ефективності підприємства.	Стратегія розширення ринку
3	Модель EP²M Автори: Кристофер Адамс, Пітер Робертс (1993 р.)	1 – обслуговування клієнтів і ринків 2 – удосконалювання внутрішніх процесів 3 – управління змінами й стратегією 4 – власність і свобода дій	- забезпечення впровадження стратегії компанії; - формування корпоративної культури, в якій постійно відбуваються зміни (модернізації).	Стратегія розвитку кадрів
4	Система управління на	4М: 1 – вимірювання	- дозволяє моделювати,	Стратегія розвитку

	<p>основі показника EVA (Economic Value Added) Автор: Стюарт Штерн (1990 р.)</p>	<p>(Measurement) 2 – Система управління (Management system) 3 – мотивація (Motivation) 4 – стиль мислення (Mindset)</p>	<p>відслідковувати, проводити й оцінювати прийняті рішення в єдиному ключі: додавання вартості до інвестицій акціонерів; - збільшення вартості компанії.</p>	товару
5	<p>Метод управління й мотивації персоналу «Management by Objectives» Автор: Пітер Друкер (1954 р.)</p>	<p>SMART: 1 – S - специфічні для організації/підрозділу/співробітника 2 – M - вимірні (підрахунок продуктивності) 3 – A - досяжні, реалістичні 4 – R - орієнтовані на результат, не на зусилля 5 – T - певні в часі</p>	<p>- встановлення на початку періоду (місяць, квартал) для організації, підрозділів, відділів та працівників чітких задач, від яких буде залежати преміювальна частина заробітної плати співробітників.</p>	Стратегія підвищення продуктивності праці
6	<p>Метод Six Cigm - шість сігм Автор: Білл Сміт, інженер компанії «Motorolla», доктор Мікель Харрі, засновник дослідницького інституту (1983 р.)</p>	<p>6 сігм (6 рівнів якості без дефектності продукції): - допускає 3,4 дефекту на мільйон можливих виробів - якість 6-ти сігм складає - 99,9997% - якість 1-ї сігми відповідає випуску продукції без дефектів тільки в 30,854%</p>	<p>- збільшення досягнень незалежно від конкретного типу обслуговування, товару, ринкового сектору; - зміна культури бізнесу й створення інфраструктури, необхідної для одержання й підтримки більш високої продуктивності, рентабельності й ступеня задоволення споживачів.</p>	Стратегія глибокого проникнення на ринок
7	<p>Метод S5 Автор: Каору Ісікава (1960 р.)</p>	<p>S5: 1 – сортування - відділення 2 – раціональне розташування 3 – прибирання 4 – S стандартизація 5 – S удосконалювання</p>	<p>- акцентує більше уваги на рядових працівниках і зміні їх відносини до своєї діяльності.</p>	Стратегія розвитку кадрів
8	<p>Lean manufacturing (lean production) - Ощадливе виробництво (розроблений на Toyota)</p>	<p>1 – командна робота 2 – інтенсивний відкритий обмін інформацією 3 – ефективне використання ресурсів та виключення втрат 4 – безперервне вдосконалення</p>	<p>- збільшити продуктивність і темпи випуску продукції, у два рази скоротити виробничі площі, у два рази зменшити запаси - практично без</p>	Стратегія глибокого проникнення на ринок

			фінансових витрат.	
9	Метод систем менеджменту якості (СМЯ) - TQM (Total Quality Management) Автор: Едвардс Демінг	1 – орієнтація на споживача 2 – лідерство керівника 3 – залучення працівників 4 – процесний підхід 5 – системний підхід до менеджменту 6 – взаємовигідні відносини з постачальниками 7 – прийняття рішень, які засновані на фактах 8 – постійне покращення	- концепція розвитку для японських корпорацій; - відновлення всіх галузей економіки Японії після другої світової війни; - задоволення очікування споживачів; - підвищення якості продукції.	Стратегія сервісної диференціації
10	TPS (Total Performance Scorecard) - універсальна система показників	1 – збалансована система показників 2 – тотальна якість 3 – управління результативністю 4 – управління компетенціями	- спрямування на максимальний розвиток особистості всіх співробітників компанії й оптимальне використання їх можливостей для досягнення найвищих показників.	Інноваційна кадрова стратегія

Існує велика кількість підходів до вибору маркетингових стратегій. У більшості випадків вибір стратегії має суб'єктивний характер, також існує ряд матричних моделей, які враховують лише два фактори. Але вибір стратегії вимагає більш комплексного, системного підходу, одним з яких є збалансована система показників (ЗСП).

Першими, хто впровадив цю систему, були західні компанії, керівництво яких відкрило нові можливості системи, окрім просто оцінювання. Досвід цих компаній показав, що ЗСП — не тільки система, спрямована на підвищення операційної ефективності, а й інструмент управління стратегією. ЗСП ефективно виконувала функцію доведення до працівників різних рівнів управління нових стратегічних планів та ініціатив компанії, виокремлюючи при цьому ключові процеси, які впливають на стратегію, та оцінюють їх ефективність.

ЗСП – це система стратегічного управління організацією на підставі вимірювання та оцінки ефективності її діяльності за набором показників, дібраних таким чином, щоб врахувати всі суттєві аспекти діяльності організації (фінансові, маркетингові, виробничі і т. ін.). Вона трансформує місію і загальну стратегію організації у систему взаємопов'язаних показників.

Концепція ЗСП, вигідно відрізняється від інших концепцій тим, що фінансові й нефінансові індикатори інтегруються з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між результуючими показниками і ключовими факторами, під впливом яких вони формуються.

Збалансована система показників значно розширює можливості стратегічного планування, роблячи його більш реальним. З цієї причини

розробки щодо формування і використання цієї концепції в системах управління українських підприємств мають велике перспективне значення і заслуговують на увагу з боку науковців і практиків.

Список використаних джерел:

1. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ./ Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 510 с.
2. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми. – Київ: КНЕУ, 2002. – 245 с.
3. Уткина Э.А. Стратегическое планирование. – М.: ЭКМОС, 1998. – 416 с.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Семаньків І.

Херсонський державний університет

Трансформаційні процеси в Україні пов'язані з багатогранними та корінними економічними перетвореннями, які суттєво впливають на соціальні відносини у суспільстві. Реформування цих відносин в Україні не завжди відбувалося у тому ж самому напрямку й з тією ж швидкістю, що й економічні реформи, що призвело до значної соціальної диференціації населення, падіння рівня його життя, зниження соціальної захищеності громадян та їхньої невпевненості в майбутньому. Тому одним з актуальних питань сьогодення є удосконалення системи соціального захисту населення, яке повинно базуватись на покращенні фінансування конкретних заходів, передбачених відповідними державними програмами, які, в свою чергу, мають сприяти розвитку економіки та піднесенню рівня життя населення.

Соціальний захист – це державна підтримка верств населення, які можуть зазнавати негативного впливу ринкових процесів з метою забезпечення відповідного життєвого рівня, тобто заходи, що включають надання правової, фінансової, матеріальної допомоги окремим громадянам (найбільш вразливим верствам населення), а також створення соціальних гарантій для економічно активної частини населення [1, 2]. На відміну від існуючих трактувань соціального захисту дане визначення підкреслює фінансовий аспект проблеми як одну з найважливіших умов забезпечення функціонування системи соціального захисту.

У будь-якій країні завжди є найвразливіші соціальні групи, які потребують підвищеної уваги з боку суспільства та держави. Практика розвинених країн свідчить, що захист соціально вразливого населення повинен бути пріоритетним напрямком соціальної політики держави.

В Україні до системи соціального захисту відносять, переважно, такі категорії громадян: пенсіонери; особи, які мають особливі заслуги перед Батьківщиною; ветерани та учасники війни; інваліди; військовослужбовці та ветерани військової служби; громадяни, які постраждали внаслідок

Чорнобильської катастрофи; сім'ї з дітьми; малозабезпечені сім'ї; безробітні; громадяни, які частково або повністю втратили працездатність [2, с. 13].

Оскільки механізм соціального захисту перерахованих категорій суттєво відрізняється і має свої особливості, на сьогодні існує велика необхідність проведення системної реформи у сфері фінансування соціального захисту України. Реформа повинна здійснюватись у таких основних напрямках [3, с. 109]: перегляд законодавства, яким встановлюються різні види пільг та соціальних виплат, у бік скорочення кількості категорій їх отримувачів; введення мораторію на встановлення нових пільг та запровадження нових категорій пільговиків; забезпечення поступового переходу від системи пільг за соціальною ознакою до адресних соціальних виплат та соціальних послуг; перегляд системи критеріїв та підстав, за якими громадянам надаються пільги та призначаються соціальні виплати; забезпечення прозорості і координації при виконанні та фінансуванні усіх державних програм соціального спрямування; узгодження чинного законодавства у сфері соціального захисту та соціального забезпечення з чинним бюджетним законодавством; підвищення ефективності виконання взятих на себе Україною міжнародно-правових зобов'язань у сфері вдосконалення державної системи соціального захисту та її інтеграції у міжнародну, зокрема європейську, систему.

Список використаних джерел:

1. Бідак В. Гуманістична складова соціальної політики в умовах економічних трансформацій // Україна: аспекти праці. — 2009. — № 4.
2. Борецька Н. П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми. — Донецьк, 2008.
3. Дідківська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки – К.: Знання-Прес, 2008. – 214 с.

ОПЛАТА ПРАЦІ ЯК ОСНОВНИЙ ЗАСІБ СТИМУЛЮВАННЯ

Скрипнік А.

Ковальов В.В.

Херсонський державний університет

Перехід до ринкової економіки створює можливість виявляти широкі резерви ефективності праці шляхом самоорганізації учасників трудового процесу, посилення мотивації їх праці. Цю роботу потрібно розглядати як найважливіший елемент у системі управління працею, оскільки працівники отримують реальну можливість подолати їх відчуження від засобів виробництва, від результатів їхньої праці.

Підвищення заробітної плати - один із головних чинників виходу України з економічної кризи. Особливе місце тут належить організації та мотивації праці, які є важливим фактором продуктивності та якості людської праці.

У зв'язку з цим одне з центральних місць у системі управління працею на виробництві займає вдосконалення і широке застосування прогресивних форм організації та стимулювання праці. Перехід до ринкової економіки підвищує

економічну зацікавленість та відповідальність виробничих колективів за результати своєї праці і на цій основі стимулює покращання організації виробництва й праці виробників.

Робоча сила - це сукупність фізичних і духовних властивостей людини, які вона застосовує в процесі виробництва споживних вартостей. Робоча сила - основний елемент продуктивних сил у будь-якому суспільстві, але товаром вона стає лише в умовах капіталізму.

Заробітна плата - це винагорода обчислена як правило в грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або вповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу.

Заробітну плату з практичного погляду можна охарактеризувати як плату, що надається за використання праці, або як ціну витраченої праці. Вона може бути у вигляді премій, гонорарів, місячних окладів тощо. Правильніше було б використовувати термін заробітна плата для визначення ставки плати за одиницю часу або розрахованої за розцінками.

Уся заробітна плата працівників поділяється на номінальну та реальну. Номінальна заробітна плата - це сума коштів, отриманих працівником за його роботу впродовж розрахункового періоду (день, рік, місяць). Реальна заробітна плата - це кількість товарів та послуг, що можна придбати на номінальну заробітну плату. Іншими словами, реальна заробітна плата - це купівельна спроможність номінальної заробітної плати. Звідси видно, що реальна заробітна плата тісно пов'язана з номінальною та цінами на товари та послуги.

Оплата праці кожного робітника незалежно від виду діяльності та форми власності підприємства визначається його особистим внеском з урахуванням кінцевих результатів роботи підприємства, регулюється податками, але максимальними розмірами не обмежуються. Однак кожному працівникові має бути гарантований мінімальний розмір заробітної плати, нижче від якого за законодавством йому не мають права нараховувати платню. Тому в організації оплати праці підприємству рідко надається повна самостійність. Часто оплата праці регулюється й контролюється компетентними державними органами, що виражається у встановленні обов'язкового загального мінімуму заробітної плати та її індексації, тобто з прив'язкою до темпів зростання цін.

Основним документом, що регулює організацію оплати праці, є Закон України "Про оплату праці", згідно з яким визначаються основні положення оплати праці, розмір та особливості нарахування мінімальної заробітної плати. Крім державних, існують й інші обмеження у питаннях оплати праці, що обумовлюються в колективних договорах.

Принципи оплати праці зводяться ось до чого.

1. Кожна праця має бути оплачена залежно від її кількості та якості. Не можна платити за просте перебування на робочому місці.

2. Необхідно, щоб оплата праці залежала від кваліфікації працівника. Чим вища кваліфікація та більший досвід, тим вищою має бути заробітна плата.

3. Рівень заробітної плати має бути таким, щоб працівникові можна було на неї утримувати себе і свою сім'ю. Людина повинна одержувати стільки грошей, скільки заробляє, але і працювати вона буде стільки, скільки одержуватиме заробітної плати.

За умов розвитку підприємництва та існування різних форм власності заробіток працівника вже не визначається розміром якогось гарантованого фонду оплати праці, а все більше залежить від кінцевих результатів і доходів від діяльності підприємства. Треба врахувати, що й сам працівник усе частіше стає більш-менш реальним співвласником підприємства. Відтак винагороду працівникові-власнику треба нараховувати не тільки за працю, а й за вкладений у підприємство капітал. Ось чому, ураховуючи зміни в природі та механізмі формування заробітку працівника, замість поняття "заробітна плата" усе частіше використовують термін "трудовий дохід", "винагорода", "оплата праці", "заробіток", "дохід". Але в будь-якому разі повна компенсація (грошова або не грошова) за витрачені зусилля, включаючи заробітну плату, повинна відбивати внесок кожного працівника, ефективність його праці.

Державна політика оплати праці практично реалізується через механізм її регулювання. Останній є складовою частиною загального механізму реалізації соціально-економічної політики держави. Використання конкретних важелів механізму державного регулювання оплати праці залежить від впливу різноманітних чинників.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Сотничук О.

Євтухова С.М.

Херсонський державний університет

В наш час досконала система страхового захисту є підґрунтям забезпечення більш високого рівня стабільності народногосподарського відтворювального процесу, досягненням соціальної злагоди, гарантом високого рівня життя населення – тобто характеризує ступінь розвитку економіки тієї чи іншої країни.

Формування страхового ринку в Україні має здебільшого стихійний характер і в багатьох випадках захист прав і інтересів страхувальників не забезпечений належним чином. З кожним днем довіра населення до страхових компаній по страхуванню життя поступово зростає. Але в країнах з перехідною економікою це відбувається досить повільно, так як ринок ще не розвинений і тільки починає входити до фази активного розвитку. В нашій державі стоїть питання розвитку страхового захисту, як окремого напряму державного регулювання розвитку народного господарства, для чого необхідне прийняття спеціальних законів, визначення обов'язкових видів страхування, чітка регламентація діяльності страхових організацій.

Серед позитивних тенденцій розвитку вітчизняного ринку страхування виділяють:

- зростання загального обсягу страхових премій;
- зростання капіталізації та платоспроможності страхових компаній;
- підвищення рівня прозорості страхових компаній;
- збільшення обсягу і частки виплат;
- зростання чисельності зайнятих у даному виді економічної діяльності.

Так у I півріччі 2010 в порівнянні з I півріччям 2009 року на 24,4% збільшилась кількість укладених договорів, при цьому кількість договорів, укладених з фізичними особами, зросла на 28,1%; на 1,3% збільшились обсяги надходжень валових страхових премій, а обсяг чистих страхових премій зменшився на 11,5%; на 2,8% зросли загальні активи, з них активи, визначені законодавством для представлення коштів страхових резервів – на 6,5%.

Останнім часом з кожним роком збільшується кількість страховиків та страхувальників, але незважаючи на позитивну динаміку розвитку цього виду страхування, наша країна ще має велику кількість проблем:

- негативний досвід після розпаду СРСР. Український страховий ринок зазнав провал державної системи соціального страхового забезпечення, масового банкрутства підприємств, гіперінфляції, яка з'їдає вкладені кошти людей. Втрати громадянами вкладів Держстраху. Все це призвело до недовіри громадян як до страхування в цілому, так і до страхування життя. Зокрема страхувальникам не довіряють 78,5% населення;

- низький рівень платоспроможності і страхової культури населення;
- неврегульованість вітчизняного законодавства щодо суб'єктів страхової справи, особливо з іноземним капіталом;
- низька доступність страхових продуктів.
- недосконалість захисту прав споживачів страхових послуг;
- низький рівень співвідношення страхових платежів з відрахуванням платежів, переданих на перестрахування українським страховикам, і валового внутрішнього продукту, незначна клієнтська база страховиків, а також зосередження страхової діяльності переважно на майновому страхуванні юридичних осіб;
- недостатність надійних фінансових інструментів для інвестування;
- велика кількість страхових компаній з низьким рівнем капіталізації, а також слабкий розвиток національного перестрахового ринку;
- використання страхового ринку суб'єктами господарювання для оптимізації оподаткування та витоку коштів за кордон;
- недостатній рівень кадрового та наукового забезпечення страхового ринку.

Виходячи з вище переліченого можна сказати, що для розвитку ринку страхування Україна має великий потенціал, але потрібно вдосконалювати законодавчу систему, збільшувати кваліфікаційний рівень працівників у цій сфері страхування та підвищувати довіру населення до страхових компаній.

Список використаних джерел:

1. Субачов І. І., Олійник В. А., Терещенко Т. Є., Заволока Є. О. Розвиток страхового ринку в Україні як фактору фінансової стабільності економіки // Фінанси України – 2001. - № 5. – с. 130 – 137.
2. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С.С.Осадець. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2002. — 599 с.
3. <http://forinsurer.com/stat>.
4. <http://www.dfp.gov.ua>.

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ПРИБУТКОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Спринь О.
Кобець В.М.

Херсонський державний університет

Досліджуючи оподаткування фізичних осіб, доведено, що запровадження пропорційної ставки оподаткування було невиправданим, оскільки це значно збільшує податкове навантаження на бідні верстви населення. Для усунення цієї суперечності було обґрунтовано запровадження малопрогресивного оподаткування доходів фізичних осіб (табл. 1).

Таблиця 1 - Малопрогресивна шкала оподаткування доходів фізичних осіб

Сума доходу	Ставка податку
Мінімальна заробітна плата	5 %
Від двох до десяти мінімальних заробітних плат	17 % від суми перевищення мінімальної заробітної плати плюс сума податку з мінімальної заробітної плати.
Більше десяти мінімальних заробітних плат	19 % від суми, що перевищує 10 мінімальних заробітних плат, плюс податок з десяти мінімальних заробітних плат

Пільгові режими оподаткування мають спрямовуватися на соціальну підтримку незахищених верств населення (в частині оподаткування фізичних осіб) та пріоритетних галузей національної економіки (в частині оподаткування юридичних осіб) [3].

Пропонується надавати пільги лише на прибуток, одержаний виробниками продукції дитячого харчування, фармацевтичних препаратів, а також окремим пріоритетним підприємствам, які потребують розширення і вдосконалення свого виробничого потенціалу в інтересах всього суспільства. Для підприємств, які здійснюють інноваційно-інвестиційну діяльність, запропоновано надавати пільги у вигляді інвестиційного податкового кредиту. Це дозволить значно збільшити надходження до бюджету, стимулюватиме розвиток пріоритетних галузей виробництва, ліквідує негативний психологічний клімат у суспільстві.

З метою мінімізації ухилення від оподаткування пропонується, поряд з існуючим податком на прибуток та податком на доходи фізичних осіб, застосовувати альтернативний мінімальний податок, який обчислювався б як відсоток від виручки або валового доходу (за результатами кварталу). Якщо розрахована сума податку перевищуватиме нараховану суму податкових зобов'язань, то платнику доведеться сплатити альтернативний податок. В основі розробки шкали альтернативного мінімального податку лежить узагальнення зарубіжного досвіду та економіко-статистичні розрахунки (табл. 2).

Таблиця 2 - Шкала альтернативного мінімального податку

Дохід, грн.	Ставка, %
до 100 000	1
від 100 001 до 200 000	0,8
від 200 001 до 500 000	0,7
від 500 001 до 800 000	0,5
понад 800 001	0,3

Регресивність шкали пояснюється тим, що чим вищі доходи, тим важче приховувати прибуток. Така залежність підтверджується і даними ДПА – найбільша кількість збиткових та малоприбуткових підприємств припадає на суб'єктів підприємницької діяльності з валовим доходом до 200000 грн. за податковий період.

Невиконання принципу нейтральності оподаткування призводить до відпливу капіталу в тіньовий сектор економіки та за кордон і знижує інвестиційну привабливість країни. Існуюча в Україні практика оподаткування прибутку юридичних осіб, особливо акціонерних товариств, не відповідає критерію нейтральності внаслідок подвійного оподаткування прибутку – спочатку на рівні підприємства, а потім на рівні акціонерів. Така система не сприяє мотивації до виплати дивідендів українськими корпораціями. За результатами аналізу, здійсненого Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку за підсумками 2007 року виплату дивідендів оголосили тільки 3,8% відкритих акціонерних товариств. Причому більше 90% усіх оголошених дивідендів були нараховані на привілейовані акції. Для усунення такого неузгодження доцільно застосовувати знижену ставку податку (на рівні ставки податку на доходи фізичних осіб) на розподілений прибуток при виплаті дивідендів. З метою стимулювання інвестиційних процесів пропонується не оподатковувати дивіденди, що спрямовані як інвестиції у корпорацію, яка їх виплачує. З одного боку це сприятиме дотриманню критерію нейтральності корпоративного податку, проголошеного системою SHS (Schanz-Haing-Simons), а, з іншого, – не викличе значних скорочень надходжень до бюджету від прибуткових податків (табл. 3).

Таблиця 3. - Оподаткування корпоративних доходів за різними системами

Сума прибутку, тис. грн.		Оподаткування за системою SHS (25%, 25%, 25%)			Оподаткування за системою CF (25%, 25%, 0%)			Оподаткування за запропонованою системою (25%, 15%, 15%)		
Нерозподілений прибуток	Розподілений прибуток	Податок на нерозподілений прибуток	Податок на нерозподілений прибуток	Податок на доходи фізичних осіб	Податок на нерозподілений прибуток	Податок на нерозподілений прибуток	Податок на доходи фізичних осіб	Податок на нерозподілений прибуток	Податок на нерозподілений прибуток	Податок на доходи фізичних осіб
525,6	318,2	131,4	79,55	79,55	131,4	79,55	0	131,4	47,73	47,73

623,4	312,3	155,85	78,08	78,08	155,85	78,08	0	155,85	46,85	46,85
350,2	125,1	87,55	31,28	31,28	87,55	31,28	0	87,55	18,76	18,76
Всього		374,80	188,91	188,91	374,8	188,91	0	374,8	113,34	113,34

З фіскальної точки зору найбільш ефективною є система SHS, що видно з таблиці 3. За умови застосування запропонованої системи отримані податкові надходження є меншими на 25%, але на 6,3% більшими, ніж за системою CF. На нашу думку, застосування запропонованої системи не викличе ускладнень в адмініструванні і, крім того, сприятиме розвитку корпоративної форми власності [2].

Єдиний оптимальний рівень оподаткування [5] всіх країн визначити неможливо. Як свідчить світовий досвід, абсолютна межа податкових вилючень у ВВП становить 45-50 %. У скандинавських країнах (Швеції, Норвегії, Данії) частка податків у ВВП традиційно перевищує 50 %, але там склалась досить раціональна та ефективна система перерозподілу зібраних коштів.

Список використаних джерел:

1. Вишне夫斯基 В., Липницький Д. Оценка возможности снижения налогового бремени в переходной экономике // Вопр. экономики. - 2000. - № 2. - С. 108.
2. Піхоцький В. Ф. “Реформування податкової системи України – вимога сьогодення”// “Фінанси України” №9, 2003. - с. 84.
3. Хасси У.М., Любик Д.С. Мировое налогообложение. Основы Мирового налогового кодекса / Пер. с англ.- Кембридж: Гарвардский университет, 1992.–280 с.
4. Чернелевський Л.М., Редзюк Т.Ю. Податковий облік і контроль. Навчальний посібник. Київ: Пектораль, 2006. - 316 с.
5. Шаблиста Л. М. Податки як засіб структурної перебудови економіки. — К.: Ін-т економіки НАНУ, 2000. — 219 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Толстая Н.

Херсонський державний університет

Проблема соціальної відповідальності виникла ще наприкінці XIX — на початку XX ст., але й досі стосовно цієї проблеми не вщухають дискусії. З одного боку, до Великої депресії 1920— 1933 рр. панувала концепція яка стверджувала, що бізнес має лише один обов'язок— приносити прибуток. Відомий залізничний магнат Уільям Вандербілд у цьому зв'язку в 1918 р. за допомогою газет «Нью-Йорк Тайм» та «Нью-Йорк Геральд» оприлюднив цей підхід крилатим висловом: «До чорта народ! Я працюю на акціонерів» [5, с. 137]. Серед прихильників цієї позиції — відомий американський економіст, лауреат Нобелівської премії (1976р.) Мільтон Фрідман, який вважав, що доктрина соціальної відповідальності як ніщо інше може підірвати основи

вільного суспільства. Єдина відповідальність корпорації полягає у вилученні прибутку для акціонерів [5, с. 210].

З іншого боку, чимало бізнесменів прагнуло зробити особистий внесок у розв'язання болючих соціальних проблем суспільства. Дуже часто при цьому згадують ім'я Е. Карнегі. Ендрю Карнегі -провідний бізнесмен у виробництві сталі — видав у 1990 р. «Євангеліє процвітання», де виклав доктрину капіталістичної благодійності, відповідно до якої прибуткові організації повинні жертвувати частину своїх коштів на благо суспільства. Він вклав понад 350 млн дол. у соціальні програми і побудував понад 2000 публічних бібліотек. Не менш відомий американський бізнесмен Джон Рокфеллер пожертвував 550 млн дол. і заснував фонд Рокфеллера, кошти якого використовуються для розв'язання соціально значущих проблем у сфері економіки, науки, культури. Ще одним прихильником соціальної відповідальності ділових організацій став Роберт Вуд — президент торговельної фірми «Сіре РьобакендК», який у звіті за 1936 р. нагадував своїм акціонерам про соціальні зобов'язання організації [3, с.370].

Ставлення до соціальної відповідальності може бути різним — від сприятливого до ворожого.

Слід врахувати наявність аргументів «за» і «проти» соціальної відповідальності [2, с.201].

Аргументи на користь соціальної відповідальності:

- сприятливі для бізнесу довгострокові перспективи;
- зміна потреб і сподівань широкої громадськості;
- залучення додаткових ресурсів для надання допомоги в розв'язанні соціальних проблем;
- моральні зобов'язання щодо соціальної відповідальності.

Аргументи проти соціальної відповідальності:

- порушення принципу максимізації прибутку;
- додаткові витрати на соціальну відповідальність;
- недостатня звітність широкій громадськості;
- недостатня кваліфікація у розв'язанні соціальних проблем.

На сьогодні політика соціальної відповідальності є не тільки важливою складовою іміджу компанії у її відносинах із громадськістю, але й вагомим елементом відносин в міжнародній сфері, у відносинах між бізнесом та владою. Соціальна відповідальність також має свій фінансовий аспект, який вимірюється, за допомогою системи спеціальних індексів, які, відображаючи прогрес компанії у сфері впровадження політики соціальної відповідальності, аналізують стан її інвестиційної привабливості та можливостей динамічного розвитку бізнесу [3, с.312].

Зовнішня соціальна політика підприємства полягає у розбудові позитивних відносин підприємства з регіональною та місцевою владою. Зазначена політика реалізується у різних формах: підтримка соціальної інфраструктури, благодійність та участь у великих соціальних проектах. Наприклад, компанія “Мак-Дональдз” щорічно, починаючи з 2005 року, проводить благодійну акцію “Всесвітній день допомоги дітям”, за результатами якої купується медичне обладнання. Тільки в рамках однієї програми компанія закупила обладнання на суму близько 150 тис. дол. США.

Благодійна діяльність в Україні регламентується Законом України (далі ЗУ) “Про благодійність та благодійні організації” від 16.09.97 р. № 531/97-ВР із змінами та доповненнями.

Слід відзначити, що благодійність в Україні, незважаючи на її досить широке поширення, державою не стимулюється. Це, серед усього іншого, пов’язано з тим, що у країні під виглядом благодійності активно відбувається “відмивання грошей”, проте держава ще не розробила механізму податкового стимулювання благодійності [1, с. 117].

У теперішній час соціальна відповідальність (далі СВ) в Україні розвивається стихійно, проте існують три рівні СВ: перший стосується взаємин із державою і виявляється у повному та своєчасному виконанні податкових зобов’язань; другий – виконання соціальних зобов’язань перед власним персоналом; третій – взаємодія із суспільством, у т.ч. благодійність.

Головною умовою формування в Україні системи СВБ є, по-перше, політична стабільність, по-друге, незмінність законодавства, і, по-третє, розробка простого та прозорого податкового кодексу.

Таким чином, головним завданням держави повинна стати консолідація зусиль влади, наукових, підприємницьких кіл суспільства, інститутів громадянського суспільства, представництв міжнародних організацій щодо оптимального комплексного вирішення методологічних, стратегічних і тактичних проблем формування національної системи соціальної відповідальності, вироблення стратегії її подальшого розвитку в Україні в умовах глобальних викликів, що дозволить підвищити конкурентоспроможність нашої держави, що і зумовило актуальність теми дослідження.

Список використаних джерел:

1. Берк М. Социальная ответственность корпораций/Энциклопедия социальной работы. В 3-х т. Т.3.:Пер с англ. - М., 1994.-С.171.
2. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства/ Пер. з англ. С. Яринич. - К.: Стандарт, 2005. –С. 302
3. Савченко І. Соціальна держава у ліберальній теорії Фрідріха фон Хайєка: уроки для України // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. пр.– Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ “Магістр”, 2006. – № 2(28): У 2 ч. – Ч. 1. – С. 371 – 379.
4. Кочубей Л.Г. Методологические основы социального анализа.- М.-Краснодар, 1998.- С.16
5. В.Хойер. Как делать бизнес в Европе. М: 1992, - С.137-240.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ФІРМ, ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗІ

**Томілін А.
Кобець В.М.**
Херсонський державний університет

Ефективним способом конкурентної боротьби в ХХІ ст. є зростання компанії внаслідок інноваційного розвитку, який передбачає активне

впровадження результатів наукової діяльності у виробничо-комерційне використання. Розвиток національної економіки будь-якого типу визначається активністю інноваційних процесів, економічною ефективністю нововведень, тобто результативністю перетворення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт в інноваційний продукт, такий як нова техніка та прогресивні технології, які сприяють зменшенню собівартості продукції та підвищенню її конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Необхідність науково-технічного розвитку економічних систем будь-якого рівня викликається такими причинами, як: зростання культури суспільства і підвищення вимог споживачів щодо якості та різноманітності товарів і послуг; конкуренція виробників з метою збереження свого місця на ринку і отримання найвищого прибутку; ресурсні та екологічні обмеження, що виникають у зв'язку з вичерпанням традиційних ресурсів та необхідністю збереження довкілля; прогрес у суміжних галузях та країнах, з якими кооперується дана економічна система: системний розвиток науки за внутрішніми законами пізнання природних та суспільних явищ.

Вплив інноваційного чинника на виробництво сьогодні є радикальним і комплексним. Надзвичайно велика вигода провідних фірм від інноваційної діяльності обумовлена тим, що вони під гаслом експорту новітніх технологій насправді передають тільки не дуже ефективні та застарілі технології. Справді, інновації, а значить і наука, що їх продукує, сьогодні набагато менш доступні, ніж найцінніші природні ресурси.

Причиною є те, що ними володіють лише високорозвинуті країни, що дає змогу їм, по суті, утримувати монопольне становище і, таким чином, привласнювати надприбуток. Варто наголосити, що саме володіння інноваціями, котрі є стимуляторами розвитку підприємства, забезпечує перемогу у конкурентній боротьбі.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність», інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, які істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Інноваційною вважається діяльність, спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок, яка зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

Інноваційний тип розвитку характеризується перенесенням акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними й управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності щодо мікро- та макроекономічних процесів розвитку (створення технопарків, технополісів, проведення політики ресурсозбереження та інтелектуалізації всієї виробничої діяльності).

До головних перешкод на шляху активізації інноваційного процесу на підприємствах України можна віднести:

1. Дефіцит фінансових ресурсів для забезпечення наукових досліджень і впровадження інноваційних розробок.

2. Недосконалість нормативно-правової системи регулювання і стимулювання інноваційної діяльності.

3. Невідповідність корпоративної структури, яка формується в Україні, головним вимогам інноваційного розвитку та ін.

Однак найголовнішою перешкодою стала практика ігнорування законодавства або призупинення дії статей законів, які стосувалися фінансування інноваційної діяльності. Це значною мірою нівелювало позитивний потенціал напрацьованої нормативної бази, а відтак не заохочує корпоративний сектор до здійснення інноваційних проектів.

Для створення ефективного механізму фінансування інноваційного розвитку підприємств необхідно використовувати диверсифікований інструментарій державної підтримки, який повинен враховувати світовий досвід і національні особливості діяльності вітчизняних підприємств.

Сьогодні інновації стали ключовим чинником розвитку для більшості підприємств. Характерною є зростаюча кількість наукових праць, де досліджується інноваційна діяльність. У більшості з них акцент робиться не на ціновому механізмі конкуренції, а на інноваційних процесах, пов'язаних з поліпшенням всього виробничо-господарського потенціалу підприємства. Ось чому вітчизняні вчені намагаються обґрунтувати національні інноваційні пріоритети, знайти дійові механізми залучення й ефективного використання інновацій. Однак масштаби та рівень наукової розробки зазначених проблем залишаються недостатніми.

Список використаних джерел:

1. Давідов М. В. Шляхи організаційно-фінансового забезпечення інноваційного процесу на підприємствах України // Актуальні Проблеми Економіки. – 2008. – № 4. – С. 130-134.

2. Марченко О. В. Визначення необхідних і достатніх умов для інноваційного розвитку підприємства // Актуальні Проблеми Економіки. – 2008. – № 6. – С. 158-164.

3. Смоляр Л. Г. Розвиток інноваційного потенціалу як фактор забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств // Економіка & Держава. – 2007. – № 4. – С. 24-26.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ТА ВИВЧЕННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

Філатова Т.

Херсонський державний університет

Рівень міжнародної конкурентоспроможності національної економіки значною мірою залежить від здатності суб'єктів господарювання управляти своїми витратами, серед яких найбільш вагомими є ті, які виникають унаслідок недосконалості реального ринку, а саме трансакційні витрати – категорія, котра в умовах глобалізації світового господарства потребує теоретичного осмислення

та практичної розробки. Сучасна теорія трансакційних витрат є складовою нового напрямку в економічній науці – неоінституціоналізму, в якому й досі не визначені достатньо чіткі оціночні критерії коінтеграції країни до економічного союзу, а отже, методологічно необґрунтованими залишаються процедури дослідження характеру, суті та динаміки трансакційних витрат, які несе країна в процесі реалізації своєї передвступної стратегії.

Трансакційні витрати — центральна категорія інституційного аналізу. Базовою одиницею аналізу в теорії трансакційних витрат визнається акт економічної взаємодії, операція, трансакція. Категорія трансакції використовується для позначення обміну як товарами, так і юридичними зобов'язаннями, операцій як короткострокового, так і довготривалого характеру, як тих, що вимагають детального документального оформлення, так і тих, що вимагають лише просте взаєморозуміння сторін. Витрати і втрати, якими може супроводжуватися така взаємодія, отримали назву трансакційних витрат.

Спочатку трансакційні витрати були визначені Р.Коузом як "витрати користування ринковим механізмом"[3, с. 41]. Пізніше це поняття набуло розширеного значення. Воно стало позначати будь-які види витрат, що супроводжують взаємодію економічних агентів незалежно від того, де вона відбувається, — на ринку або усередині організацій, оскільки ділова співпраця в рамках ієрархічних структур (таких як фірми) також може привести до втрат.

Трансакційні витрати включають витрати збору і обробки інформації, проведення переговорів і ухвалення рішень, контролю за дотриманням контрактів і примушення до їх виконання.

У західній літературі [2] зазвичай виділяються п'ять класів витрат трансакції, хоча, жодної загальноприйнятої класифікації немає:

1. Витрати пошуку інформації. Перед тим, як буде здійснена операція або укладений контракт, потрібно мати в своєму розпорядженні інформацію про те, де можна знайти потенційних покупців і продавців відповідних товарів і факторів виробництва, які ціни, що склалися на цей момент. Витрати такого роду складаються з витрат часу і ресурсів, необхідних для ведення пошуку, а також з втрат, пов'язаних з неповнотою і недосконалістю отриманої інформації.

2. Витрати ведення переговорів. Ринок вимагає витрат значних засобів на проведення переговорів про умови обміну, на укладення і оформлення контрактів. Основний інструмент економії такого роду витрат — стандартні (типові) договори.

3. Витрати вимірювання. Будь-який продукт або послуга має комплекс характеристик, які підлягають оцінці (вимірюванню). До цього класу витрат відносяться витрати на відповідну вимірювальну техніку, на проведення власне вимірювання, на здійснення заходів, що мають на меті убезпечити сторони від помилок вимірювання і, нарешті, втрати від цих помилок. Витрати вимірювання ростуть з підвищенням вимог до точності вимірів.

4. Витрати специфікації і захисту прав власності. У цю категорію входять витрати на утримання судів, арбітражу, державних органів, витрати часу і ресурсів необхідних для відновлення порушених прав, а також втрати від ненадійного захисту.

5. Витрати опортуністичної поведінки. Це найскладніший елемент трансакційних витрат. Сам термін "опортуністична поведінка" був введений О.Уїльямсоном. Опортуністичною вважається поведінка, що ухиляється від умов контракту. Сюди відносять різні випадки брехні, обману, байдкування на роботі і т.д.

Отже, зростання інтересу до трансакційних витрат обумовлено неоднозначністю класифікації, їх високим рівнем як в країнах з розвинутою економікою, так і з економікою, що розвивається. За оцінками західних експертів, питома вага трансакційних витрат в сукупних витратах фірми складає при їх функціонуванні на традиційних ринках від 1,5 до 5%, а при виході на нові ринки збуту — збільшується до 10-15%. Значна частка трансакційних витрат в розвинених країнах викликана зростанням кількості потенційних суб'єктів господарських зв'язків, а отже, і числа здійснюваних ними трансакцій. У той же час, в країнах з перехідною економікою високий рівень трансакційних витрат обумовлений також і тим, що в них до цих пір ще не відпрацьований механізм взаємодії між державними органами і суб'єктами підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Архієреєв С.І. Трансакційний сектор економіки України. – Харків: ХФ НІСД, 2003. – 56с.
2. Йохна М.А. Трансакційні витрати: сутність, значення, проблеми вимірювання та планування // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2002, №5, ч. 2. Економічні науки.-С. 31-36.
3. Коуз Р. Природа фірми // Коуз Р. Фирма, рынок и право: Пер. с англ.- М.: Дело ЛТД, 1993.-С. 33-53.

КРЕДИТНІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ З ЮРИДИЧНИМИ ОСОБАМИ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ЇХ ПРОВЕДЕННЯ

Флорінська О.

Херсонський державний університет

Як економічна категорія кредит являє собою сукупність визначених економічних відносин. Їхнє відокремлення в окремий вид відбувається на основі особливостей суб'єктів і об'єктів цих відносин. З цих позицій кредит можна характеризувати як відносини між кредитором і позичальником із приводу зворотного руху вартості .

Банківський кредит дуже зручна й у багатьох випадках незамінна форма фінансових послуг, яка дозволяє гнучко враховувати потреби конкретного позичальника і пристосовувати до них умови одержання позики.

Відповідно виділяється пряме банківське кредитування, коли кредитні відносини підприємства споконвічно виникають як відносини з банком, і непряме банківське кредитування, коли первісно виникають кредитні відносини між підприємствами, що згодом звертаються в банк у пошуках способу дострокового одержання коштів комерційного кредиту.

Банківський кредит надається суб'єктам кредитування усіх форм власності

у тимчасове користування на умовах раціонального кредитування, передбачених кредитним договором. Основними із них є: забезпеченість, повернення, строковість, платність та цільова направленість.

До кредитних операцій належать активні операції банку, що пов'язані з наданням клієнтам залучених коштів у тимчасове користування або прийняттям зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування, а також операції з купівлі та продажу цінних паперів за дорученням клієнтів і від свого імені, будь яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми.

Форми кредиту класифікуються за принципами:

1. За джерелами кредитів: зовнішнє кредитування; внутрішнє кредитування;
2. За строками кредити поділяються на: короткострокове, середньострокові, довгострокові;
3. За валютою позики: у валюті країни позичальника; у валюті країни кредитора; у валюті третьої країни;
4. За забезпеченістю: забезпечені; бланкові - під зобов'язання боржника;
5. За суб'єктами кредитних відносин: державний; приватний; кредит міжнародних фінансових організацій;
7. За видом ставки кредита: фіксована; плаваюча; комбінація ставок;
8. За способом погашення кредита: з рівномірним погашенням; з нерівномірним погашенням; з одночасним погашенням; з ануїтетним погашенням;
9. За технологією реалізації кредиту: кредитна лінія; револьверний кредит; консорціумний кредит; кредит «овернайт»; кредит «овердрафт».

Процес кредитування складається з ряду етапів, кожний з яких окремо забезпечує рішення конкретних задач, а в сукупності вони спрямовані на досягнення мети банківського кредитування - одержання банківського прибутку.

На першому етапі банківського кредитування аналізуються і відбираються заявки клієнтів на одержання кредиту. У заявці визначаються цільове призначення кредиту, його сума, термін використання, дата погашення, характеристика і економічний ефект проекту від кредитування, форми забезпечення кредиту.

Після ознайомлення з документами службовець розмовляє з майбутнім позичальником, що має велике значення для наступного рішення питання про надання кредиту. На цьому етапі банк повинний приділити увагу вірогідності документів і інформації, на підставі яких зважається питання про надання кредиту.

Другий етап процесу кредитування припускає вивчення кредитоспроможності клієнта, тобто наявності передумов для одержання кредитів, здатності їхнього одержання. Кредитоспроможність позичальника визначається показниками, що характеризують його акуратність при розрахунках за раніше отримані кредити, його поточне фінансовий стан і перспективи змін, здатність при необхідності мобілізувати кошти з різних джерел. Комерційний банк аналізує, вивчає діяльність потенційного

позичальника, визначає його кредитоспроможність, прогнозує ризик неповернення кредиту і приймає попереднє розрахункове рішення про надання або відмову у наданні кредиту.

Основним видом плати за користування банківським кредитом є процент. Поряд з процентом банки можуть установлювати комісію, що застосовується як додатковий елемент ціни банківського кредитування. Комісія встановлює, як правило, у тих випадках, коли в процесі кредитування банк виконує додаткову роботу, пов'язану з оформленням позички і контролем, або наглядом за здійсненням проекту, що кредитується. Комісія може сплачуватися окремо, або додаватися до процента.

Рівень процентної ставки залежить від таких факторів: облікова ставка центрального банку; рівень інфляції; строк позички; ціна сформованих ресурсів; ризик; розмір позички; попит на банківські позички; якість застави; зміст заходів, що кредитуються; витрати на оформлення позички і контроль; ставка банку-конкурента; характер відносин між банком і клієнтом; норма прибутку від інших активних операцій.

Вплив цих факторів на рівень процентної плати за користування банківськими позичками є взаємозв'язаним, тому важко визначити кількісне значення кожного з них, але враховувати їх у сукупності доцільно.

Резерв для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків є спеціальним резервом, необхідність формування якого обумовлена кредитними ризиками, що притаманні банківській діяльності. Створення резерву під кредитні ризики це визнання витрат для відображення реального результату діяльності банку з урахуванням погіршення якості його активів або підвищення ризиковості кредитних операцій.

ДИНАМИКА ОФИЦИАЛЬНЫХ РЕЗЕРВНЫХ АКТИВОВ НБУ

Чайдак А. Г.

Бычкова О.В.

Донецкий национальный университет

Резервные активы используются для устранения платежных дисбалансов во внешнеэкономическом секторе страны (например, путем осуществления интервенций на валютных рынках). На счёте резервных активов отражаются операции по купле-продаже иностранной валюты, золота и других активов, осуществляемые Центральным банком и правительственными органами. Целью этих операций является не извлечение прибыли, а урегулирование несбалансированности платёжных балансов, поддержание курсов определённых валют. За счёт официальных резервов покрывается дефицит или пассивное сальдо по счёту текущих операций и движению капиталов, в связи, с чем можно говорить об актуальности данной темы. Целью работы является выявление тенденций изменения резервных активов НБУ за последние годы, их анализ, а также и разработка рекомендаций по их увеличению.

Резервные активы - макроэкономический термин, под которым понимаются внешние активы государства, находящиеся под его контролем и играющие

значительную роль во внешнеэкономических отношениях и регулировании платежного баланса страны. Резервные активы включают монетарное золото, специальные права заимствования, резервную позицию в МВФ и прочие валютные активы [3, с.380].

Чтобы проследить динамику и структуру официальных резервов активов НБУ за последние годы, включая данные на март 2010, обратимся к нижеприведенной таблице.

Таблица 1

Структура и динамика официальных резервов НБУ

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Март 2010
<u>Официальные резервы всего, млн. \$</u>	9 524,9	19394,76	22256,40	32462,12	31543,20	26504,88	25147.27
<i>В том числе:</i>							
монетарное золото	222,3	275,89	357,73	490,09	742,7	948,18	968.75
специальные права заимствования и резервная позиция в МВФ	1,2	1,16	1,49	2,82	8,67	0,03	5.17
наличные средства в свободно конвертируемых валютах	147,4	14,40	14,71	15,05	30792,9	25493,33	24173.35
ценные бумаги	0	0	8 527,81	15309,81	0	0	0
другие резервы в инвалюте	9 153,8	19103,31	13354,53	16644,21	0	63,34	0

Итак, за приведенные годы наблюдалась следующая динамика. Официальные резервы НБУ выросли за 2007 г. на 45,27% до \$32 479,06 млн., при этом в декабре 2007 г. резервы НБУ сократились на 0,93% или на \$305,95 млн.; за 2006 г. на 15,3% до \$22 358,1 млн.; за 2005 г. на 99,6% в 2,03 раза до \$19 390,58 млн.; за 2004 г. на 39,92% - с \$6 943,0 млн. до \$9 714,78 млн. По последним данным, с начала 2010 года (в январе-августе) золотовалютные резервы НБУ увеличились на 23,3%, или на 6 186,79 млн. долларов с 26 505,11 млн. долларов. А уменьшились в 2008 году на 2,8%, или на \$918,79 млн. с \$32 462,12 млн. и в 2009 году на 16,0%, или на \$5 038,45 млн. с \$31 543,33 млн. [4]

Восстановление мировых рынков капитала и постепенное возобновление доверия кредиторов к Украине позволяют привлекать в экономику дополнительные ресурсы и снижать дефицит финансового счета до \$1,8 млрд. (с

\$11,9 млрд. в 2009 г.) [5]. Основным фактором улучшения финансового счета платежного баланса является приток долгового капитала в корпоративный нефинансовый сектор. По прогнозам ожидается укрепление гривны до уровня 7,8 грн/\$ к концу 2011 г. [5]. Премьер Министр Николай Азаров рекомендует формировать золотовалютные резервы Украины в рублях, потому что Россия, возможно, перейдет на расчеты с импортерами за нефть и газ в рублях. Также он заявил, что на покрытие дефицита Госбюджета планируется направить порядка 20% общей суммы кредита МВФ, остальные средства необходимо будет израсходовать на серьезные программы модернизации экономики, в том числе на программу по энергосбережению, в то время как Сергей Тигипко рекомендует направить кредит Международного валютного фонда на увеличение золотовалютных резервов Украины.

Украина должна экспортировать - деньги пойдут на выплаты по внешнему долгу, а также на пополнение резерва. Сдерживается импорт, а любое ограничение в экономике само по себе вряд ли можно назвать приемлемым. Кроме того, если давление стремительно увеличивающейся денежной массы начнет переходить в инфляцию, то выкуп большого количества валюты будет сопряжен с риском раскручивания инфляции, что является прямым нарушением мандата Национального банка на удержание стабильного уровня цен. В связи с вышесказанным важнейшей задачей государственного управления на данном этапе является улучшение и стабилизация инвестиционного климата как страны в целом, так и отдельных регионов.

Список использованных источников:

1. Лев Парцхаладзе «Инвестиционный климат Украины: глобальное потепление» // «Зеркало недели». – 2004. - № 29 (504).
2. Центральний банк та грошово-кредитна політика: Підручник / Кол. авт.: А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М. Ф. Пуховкіної. — К.: КНЕУ, 2005. — 556 с.
3. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 495 с.
4. www.economics.unian.net
5. www.news.finance.ua

ВЕЛИКА ДЕПРЕСІЯ США І СУЧАСНА ФІНАНСОВА КРИЗА: ПОРІВНЯЛЬНА ОЦІНКА І ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ

Щедра І.

Михайлюк Р.В.

Тернопільський національний
економічний університет

Говорячи про сьогоднішню світову фінансову кризу, багато хто схильний порівнювати її з Великою Депресією, що уразила, як Америку, так і інші індустриально розвинені країни в кінці 20-х років. Але щоб зрозуміти наскільки

справедливі такі порівняння, потрібно пригадати історію вісімдесятирічної давнини.

29 жовтня 1929 року - день біржового краху Уолл-стріту. У цей доленосний день акції сотень компаній знецінилися на загальну суму 40 мільярдів доларів. Багато біржових маклерів того дня від безвихідності і відчаю зробили самогубство, а мільйони людей в країні втратили роботу унаслідок катастрофічного падіння курсу акцій, що відбувався в той пам'ятний тиждень 24-29 жовтня. Це обвальне падіння визначило життя країни і долі мільйонів людей до самої середини 30-х років.

"Криза" по відношенню до економіки, насправді, означає проміжок часу або подію, після відповідної реакції на які, відбувається докорінна зміна усталених, довготривалих умов функціонування економічної системи.

Починаючи з вересня 2008 року слово "криза" не сходить зі шпальт газет, теле- та радіоефіру, постійно обговорюється в Інтернеті. Було висловлено багато слушних думок, пропозицій, тлумачень основних причин початку "кризи" та можливих наслідків для України, як експертами у справі економіки, фінансів, соціальних і політичних наук, так і звичайними громадянами, які спостерігають за розвитком ситуації. Безумовно, кожен громадянин вкладає у слово "криза" власне розуміння, однак, більшість погодиться з тим, що українська "криза" 2008 року асоціюється, в першу чергу, з погіршенням економічної ситуації в країні.

Економічна криза характеризується наступними показниками: падіння обсягів виробництва; падіння фондових індексів; ріст безробіття і масові звільнення; падіння обсягу споживання індивідуальними господарствами. Сучасна глобальна фінансова криза - глибока фінансова криза, найгірша криза з часів великої депресії. Розпочавшись з банкрутства великих фінансових установ в США, вона швидко розрослась у глобальну кризу, що призвела до банкрутства декількох європейських банків та падіння різних біржових індексів та значного падіння вартості акцій та товарів по всьому світу. Криза була викликана іпотечною кризою та є гострою фазою фінансової кризи 2007-2008.

Якщо провести паралель між цими двома вище згаданими кризами, причини Великої Депресії були схожі з причинами нинішньої глобальної фінансової кризи, але, можна сподіватися, що наслідки будуть набагато легшими, оскільки в сучасному суспільстві немає багатьох проблем того часу, а економіки різних країн тісно пов'язані один з одним, відповідно вони допоможуть один одному оправитися від наслідків кризи.

В результаті цієї кризи в США була створена Комісія з цінних паперів (Securities and Exchange Commission), яка була покликана встановлювати правила гри та карати порушників. Також був прийнятий закон, який заборонив зв'язок між інвестиційними і комерційними банками, і введено державне страхування банківських вкладів на суму, що не перевищує 100 тисяч доларів (для цього сформовано Федеральна корпорація страхування депозитів FDIC). У свою чергу в Україні також було з метою усунення кризи у банки введено тимчасові адміністрації, відбулися зміни щодо фонду гарантування вкладів.

За статистичними даними, криза у США спричинила найтяжчі наслідки.

- Було закрито більше як 5 тисяч банків

- Акції знецінились на 40 мільярдів доларів
- Внаслідок підвищення рівня інфляції значно зросли ціни
- Промислове виробництво виробництво скоротилося на 50 %
- У п'ять разів зменшилося виробництво автомобілів
- 12 мільйонів безробітних(у піковий момент кризи — 15 мільйонів)
- 5 мільйонів американських фермерів були позбавлені господарства і землі за несплату боргів.

• На думку деяких експертів, природний приріст населення у США на час кризи суттєво зменшився.

Наслідки сучасної фінансової кризи для економіки України можна визначити такими аспектами:

- погіршення макроекономічних показників;
- зниження темпів зростання ВВП;
- дефіцитний платіжний баланс, велика залежність від імпорту капіталу, високих технологій, нафти і газу;
- великий розмір зовнішнього боргу країни, що веде його до ризику невикплати;
- зниження обсягів кредитування економіки;
- девальвація гривні;
- скорочення надходжень і видатків бюджету;
- зниження довіри до банків;
- серйозні труднощі українських банків пов'язані з поверненням зовнішніх запозичень, залучення нових інвестицій;
- нестабільність на валютному ринку його спекулятивний характер;
- зменшення резервів НБУ, який змушений продавати валюту для задоволення ажіотажного попиту;
- неефективне функціонування ринку державних цінних паперів.

Отже, можна зробити висновок, що економічна криза стала досить важливою проблемою сучасного світу. Фінансова криза оголила існуючі проблеми і в Україні. Проте у кожній кризі є як початок, так і своє завершення: після рецесії та, можливо, затяжної стагнації економіки рано чи пізно розпочнеться зростання. Аналогічно як і відбувалося згодом після Великої Депресії. Зараз з'явилися реальні можливості переглянути пріоритети та виявити нові можливості, йти до стабілізації економіки.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ

Юферев А.

Херсонський державний університет

Стратегічною метою української зовнішньоекономічної політики є активне залучення країни до міжнародних інтеграційних процесів. Однак реалізація цього завдання потребує концентрації значних інтелектуальних, матеріальних, фінансових і природних ресурсів для розвитку стратегічних, «проривних» технологій як основних чинників конкурентоспроможності у світовій спільноті.

Інвестиційний клімат безпосередньо впливає на основні показники соціально-економічного розвитку країни. Позитивний інвестиційний клімат сприяє вирішенню соціальних проблем, забезпечує високий рівень зайнятості населення, дозволяє оновлювати виробництво, проводити модернізацію й нарощування основних фондів підприємств, впроваджувати новітні технології тощо. Отже, в даний час стабілізація інвестиційного клімату є одним з найважливіших завдань для України [1, с. 84].

Натомість в Україні дедалі більше простежується нечіткість інвестиційної стратегії, а непрозорість процесу обговорення та формування інвестиційних та інноваційних пріоритетів розвитку національної економіки перешкоджає виробленню об'єктивних цілей та напрямків цієї політики, послаблює суспільну легітимність урядової політики у цій сфері. В суспільстві, а також серед економічної еліти, вже назріло розуміння того, що без докорінних змін практики впровадження та механізмів реалізації декларованих в національному законодавстві норм забезпечення інвестиційного клімату Україна буде позбавлена гідних перспектив у міжнародному поділі праці. Недостатній обсяг інвестицій в українську економіку обертається технологічним відставанням виробництва, зростаючою зношеністю основних фондів. В умовах збиткової діяльності і низької рентабельності промислової сфери, значного податкового тиску та відсутності впродовж багатьох років дієвої підтримки реального виробництва підприємства не здатні здійснити модернізацію та інноваційне оновлення основних фондів.

Відповідно статистичних даних обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України у 2009 році становив 5 млрд. 634,6 млн. дол., що становить 51,6% надходжень 2008 року. З країн ЄС надійшло 4 млрд. 016,8 млн. дол. (71,3% загального обсягу), з країн СНД – 1 млрд. 064,7 млн. дол. (18,9%), з інших країн світу – 553,1 млн. дол. (9,8%). У цілому приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни, з урахуванням його переоцінки, утрат і курсової різниці, за 2009 рік склав 4 млрд. 410,4 млн. дол., що становить 72,6% рівня попереднього року. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, вкладених в Україну, на 1 січня 2010 року склав 40 млрд. 026,8 млн. дол., що на 12,4% більше обсягів інвестицій на початок 2009 року та в розрахунку на одну особу становив 872,6 дол. [2].

Динаміка інвестицій в Україну показує, що інвестиції в країну надходять, і з кожним роком їхній обсяг збільшується, але їх все ж замало для того, щоб досягти рівня розвитку країн Західної Європи.

На сьогоднішній день в Україні можна виділити цілу низку проблем, що перешкоджають поліпшенню інвестиційного клімату України: відсутність сталої стратегії економічного і політичного розвитку; обмеженість державних підприємств, що підлягають приватизації, і в яких зацікавлені потенційні інвестори; незабезпечення усім суб'єктам економічних відносин, у тому числі й іноземним інвесторам, рівних економічних прав і свобод у здійсненні фінансово-економічної діяльності; складність податкової системи та суттєве податкове навантаження; відсутність надійної інвестиційної історії, що формується роками внаслідок успішних капіталовкладень інвесторів та інші.

Беручи до уваги всі проблеми і перешкоди, необхідно зауважити, що іноземні інвестори при виборі об'єкта вкладення керуються двома основними умовами: отриманням прибутку та захищеністю вкладень. На даний момент в Україні жодна з цих умов не виконується повністю. Інвестор повинен бути впевнений в надійності запланованих операцій. Для цього Україна повинна створити стабільний для ділової активності і зрозумілий для вкладника інвестиційний режим, хоч і недосконалий, але не такий, що постійно змінюється [3].

Основним завданням регулювання інвестиційної діяльності має стати: створення сприятливого інвестиційного середовища шляхом стимулювання національних інвесторів здійснювати інвестиції; концентрація грошових потоків на пріоритетних напрямках розвитку економіки; акумуляція достатнього обсягу фінансових ресурсів у провідних банках країни; забезпечення доступності кредитів для позичальників шляхом зниження їх вартості; забезпечення пріоритетного виділення кредитних ресурсів на пільгових умовах рефінансування банкам, які кредитують високое-фективні інвестиційні проекти тощо. В умовах обмеженості бюджетних ресурсів важливо, щоб об'єктом підтримки були місцеві органи влади, а цільові програми вирішення системних проблем: структурної перебудови економіки регіону та максимального використання його внутрішнього потенціалу інноваційного оновлення основних фондів підприємств та створення нових підприємств.

Список використаних джерел:

1. Гаврилюк О.В. / Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України // Фінанси України. – 2008. – №3. – с. 79-93.
2. Державний комітет статистики України // www.ukrstat.gov.ua
3. Охрименко А. Экономика Украины подымается, независимо от траншей МВФ. // <http://economics.unian.net/rus/detail/24967>

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ У ВЕЛИКОМУ МІСТІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗСЕЛЕННЯ Й ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ

Яцишин Ю.С.

Східноєвропейський університет
економіки і менеджменту, м.Львів

Після здобуття Україною незалежності у великих містах відбулися соціально-економічні трансформації у найрізноманітніших сферах міського господарства. Кардинально змінилися історичні особливості розселення, потреба населення у житлі, що підтверджується величезними чергами на отримання соціального житла у містах, особливо у великих; трансформувалася попит на житло на ринку житла; сформувалася нестача і зросла дороговизна земельних ділянок, придатних для житлового будівництва; активізувалися намагання будівельних компаній отримати надприбутки за рахунок розміщення нового житлового будівництва на дешевих земельних ділянках, які, як правило, не відповідають основним вимогам щодо розташування житла та ін. Розглянемо

такі трансформації і їх вплив на розселення й здоров'я населення на прикладі міста Львова – великого міста, чисельність населення якого ще у минулому столітті могло досягнути мільйона осіб, якщо б житло будувалося у належних обсягах і воно було б доступнішим для купівлі.

Чи не найбільші соціально-економічні трансформації відбулися у сфері промисловості міста Львова. Загальновідомо, що в радянський період Львів активно розвивався як індустріальний центр, значна частина підприємств якого працювала на військово-промисловий комплекс (ВПК). Ці підприємства розташовувалися в повоєнні роки в безпосередній близькості від житла, на території найкращих об'єктів соціальної інфраструктури (автобусний завод – на території колишнього іпподрому, завод «Львівприлад» - на території колишніх тенісних кортів тощо), деформуючи контури та функції житлових кварталів і мікрорайонів, забруднюючи довкілля в їх межах. Найбільшими забруднювачами атмосфери промисловими викидами у Львові в той час були шкірзавод, лакофарбовий і автобусний заводи, мехсклозавод, мотозавод, ВО "Автоавантажувач", "Прикарпатпромарматура", "Львівсільгоспмаш", "Прогрес", м'ясокомбінат. Ці та інші підприємства зумовили високу забрудненість навколишнього середовища промисловими викидами і відходами, незадовільно вплинули на стан життєзабезпечувальних систем, призвели до руйнування і скорочення зеленої зони міста, яка на перший погляд непогано ще збереглася, а в кінцевому рахунку негативно позначилися на здоров'ї населення прилеглих житлових територіальних утворень.

Після здобуття Україною незалежності промисловий потенціал міста практично знищений. Як відзначено в засобах масової інформації, значна частина підприємств, розташованих у центральній частині міста, вже перетворилася у бізнес-центри, супермаркети. Але, це не означає, що охорона повітря в їх зонах вимагає менше уваги. Адже, вони розташовані, як правило, в межах щільної багатоповерхової забудови, а тому необхідно розробити спеціальні заходи щодо зменшення об'ємів шкідливих викидів насамперед від транспортних засобів. Відомо, що на сьогодні саме автомобільний транспорт Львова є найбільшим забруднювачем атмосферного повітря. Особливо важливою є розробка зазначених заходів у центральній частині міста. Треба також враховувати руйнівну дію газоподібних речовин на пам'ятки архітектури. Важливо також забезпечити дотримання фактичних рівнів шуму допустимим значенням, а при їх перевищенні необхідно обов'язково здійснювати комплекс шумозахисних заходів. Без таких заходів складно нейтралізувати шкідливий вплив зазначених об'єктів на населення прилеглих територій. Таким чином, очевидно, що розвиток промисловості у місті Львові є важливим детермінуючим фактором розселення та здоров'я населення у територіальних житлових утвореннях.

Важливі соціально-економічні трансформації відбулися у сфері житлового будівництва. Вони суттєво вплинули на розселення чи розміщення населення по території міста. Адже, практично звелось до нуля забезпечення населення житлом за рахунок держави. А потреба у житлі в місті Львові є великою: на соціальному квартирному обліку зареєстровано понад 23 тисячі сімей. Крім того, на обліку на отримання кооперативного житла налічується понад 14 тис.

сімей. В результаті багато львів'ян, прагнучи мати дах над головою, покладаються лише на власні сили. Але, і тут не все так просто, як здається на перший погляд. Мається на увазі, насамперед, дороговизна житла. Порівняно з попередніми роками у 2010 році ціни на житло на вторинному ринку дещо впали, але і вони для більшості львівських родин є недосяжними. Потреби населення міста Львова в житлі і можливості його отримати є не співставними. Це не може не позначатися негативно як на індивідуальному, так і на суспільному здоров'ї. Адже, людина, яка не має власного даху над головою живе у стані постійного дискомфорту, невдоволеності, стресу, що є причиною ряду найрізноманітніших захворювань.

Зазначимо, що ціни на житло у Львові часто перевищують ціни у розвинених європейських країнах, що обумовлено високими цінами на будівельні матеріали, зростанням цін на енергоносії та паливно-мастильні матеріали, значними транспортними витратами, «накрутками» у зв'язку із специфічною стратегією діяльності будівельних компаній України, а також зростанням цін і у зв'язку із дефіцитом земельних ділянок під будівництво житло у межах міста Львова, розширення яких штучно гальмується.

Підсумовуючи зазначимо, що соціально-економічні трансформації у найрізноманітніших сферах міського господарства зумовили виникнення і загострення низки проблем, які негативно впливають на розміщення житла і на індивідуальне та суспільне здоров'я. Безумовно, їх можна пом'якшувати за допомогою реалізації низки заходів, про які сказано вище. Але, для цього необхідні нові дослідження, які б допомогли визначити шляхи перспективного розвитку міста загалом та позитивних змін у заселенні його території зокрема. симально зберегти здоров'я мешканців, які проживатимуть у таких будинках.



Частина II

Сучасні проблеми ведення бізнесу: світовий та вітчизняний виміри

АДАПТАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО ЗАКОНОДАВСТВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Алябов Ю.В.

Херсонський державний університет

Державна політика України щодо адаптації екологічного законодавства до законодавства Євросоюзу формується як складова правової реформи та спрямовується на забезпечення єдиних підходів до нормопроєктування, врахування вимог законодавства ЄС при нормопроєктуванні, підготовки кваліфікованих спеціалістів. В Україні необхідно створити належні умови для науково-освітнього, нормопроєктного, технічного, фінансового забезпечення процесу адаптації законодавства.

Політико-правове та організаційне підґрунтя для цього створене Угодою про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 14 червня 1994 року, якою, зокрема, визначено пріоритетні напрями наближення законодавства України до законодавства ЄС [1].

Програмою інтеграції України до ЄС, схваленою Указом Президента України від 14 вересня 2000 року, визначено шляхи і темпи реалізації окремих пріоритетів на шляху наближення України до ЄС [2]. Указом Президента України від 30 серпня 2000 року з метою координації діяльності органів державної влади при Президентіві України створено Національну раду з питань адаптації законодавства України до законодавства ЄС [3].

Кабінетом Міністрів України запроваджено єдину систему планування, координації та контролю за нормотворчою діяльністю і роботою з адаптації законодавства органів виконавчої влади, затверджено Концепцію адаптації законодавства України до законодавства ЄС. Уряд щороку повинен затверджувати план роботи з адаптації законодавства, а також передбачати в проекті Державного бюджету України витрати на фінансування заходів для його виконання.

Законом України від 21 листопада 2002 року було схвалено Концепцію загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу [4], а Законом України від 18 березня 2004 року було затверджено саму Програму [5]. Програма визначає механізм досягнення Україною відповідності третьому Копенгагенському і Мадридському критеріям набуття членства в ЄС. Цей механізм включає адаптацію законодавства,

утворення відповідних інститутів та інші додаткові заходи, необхідні для ефективного правотворення і правозастосування.

Метою адаптації законодавства України до законодавства ЄС є відповідність правової системи України *acquis communautaire*, тобто правовій системі Європейського Союзу. Загальнодержавна програма адаптації законодавства – це комплекс завдань, спрямованих на створення сучасної правової системи України шляхом удосконалення нормотворчої діяльності органів державної влади та запровадження єдиної системи планування, координації та контролю.

Головним заданнями цієї Програми виступають:

- забезпечення відповідності законодавства України положенням договорів, укладених Україною з Євросоюзом;
- розвиток законодавства України у напрямі його наближення до законодавства Євросоюзу та забезпечення високого рівня підготовки в Україні проектів нормативно-правових актів;
- створення загальнодержавного механізму адаптації законодавства;
- забезпечення системності і узгодженості у роботі органів державної влади;
- вдосконалення порядку нормотворчої роботи на основі довгострокової програми розвитку законодавства України;
- підготовка спеціалістів, які б відповідали особливим кваліфікаційним вимогам, підвищення рівня володіння офіційними мовами держав – членів ЄС [6, с.709].

Право ЄС звернене насамперед до держав-членів, яких на 1 січня 2007 року стало 27. Ці держави повинні неухильно дотримуватись як первинного законодавства ЄС (установчі договори і договори про приєднання нових держав-членів), так і вторинного законодавства (директив, регламентів, рішень, рекомендацій). Під адаптацією розуміють систему односторонніх заходів, що вживаються державами, які мають намір вступити до ЄС, з метою приведення своїх законодавчих систем та адміністративної практики у відповідність з обов'язковим мінімумом законодавства ЄС – *acquis communautaire* (фр. “доробок співдружності”).

Такий мінімум був відпрацьований у середині 1990-х років для 10 держав Центральної та Східної Європи, а також Кіпру, з яким ЄС на той момент встановив відносини асоційованого членства. Екологічна частина “*acquis*” є значно меншою за обсягом, ніж усе екологічне законодавство ЄС. Вона містить 145 законодавчих документів (директив, регламентів та рішень).

Лише формального перенесення вимог “*acquis*” в національне законодавство недостатньо для позитивного висновку про те, що держава-претендент на членство в ЄС гармонізувала свою правову систему з європейською. Потрібно, щоб відповідні правові норми були впроваджені на практиці.

Право навколишнього середовища ЄС пройшло складний шлях становлення та розвитку. Стокгольмська конференція ООН з питань навколишнього середовища, що відбулася в 1972 році, дала поштовх для формування самостійної політики ЄС в галузі охорони довкілля. ЄС починає розробляти і впроваджувати п'ятирічні Програми дій у галузі охорони

навколишнього природного середовища. В перших двох таких програмах (на 1973-1977 роки та на 1978-1982 роки) закріплено 11 базових принципів, що створили фундамент екологічної політики ЄС на майбутнє:

- 1) краще попереджати, ніж лікувати;
- 2) усі впливи на довкілля мають братися до уваги на найбільш ранній стадії процесу прийняття рішення;
- 3) слід уникати будь-якої форми використання природних ресурсів, здатної спричинити істотну шкоду, порушити екологічну рівновагу;
- 4) підвищувати рівень наукових знань, прагнучи ефективних рішень у відповідній галузі;
- 5) принцип “забруднювач платить”: превентивні заходи і заходи щодо зниження (усунення) шкідливих впливів – за рахунок коштів забруднювача;
- 6) діяльність, що здійснюється в межах однієї держави-члена ЄС, не має викликати деградації довкілля іншої держави;
- 7) екологічна політика країн ЄС має враховувати інтереси країн, що розвиваються;
- 8) ЄС має сприяти здійсненню політики охорони довкілля на міжнародному рівні, використовуючи при цьому міжнародні організації;
- 9) охорона довкілля – справа кожного, що потребує поєднання зусиль щодо поліпшення екологічного виховання;
- 10) заходи щодо охорони довкілля мають вживатися на найбільш адаптованому рівні, враховуючи тип забруднення, характер потрібних дій та географічну зону, що підлягає охороні;
- 11) національні програми з охорони довкілля мають бути узгоджені між собою на базі спільних довгострокових концептуальних підходів, а національні заходи не мають здійснюватись ізольовано [7, с.132].

Список використаних джерел:

1. Угода про партнерство і співробітництво між Україною та Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 14.06.94 р.
2. Указ Президента України від 14.09.2000 року “Про схвалення Програми інтеграції України до ЄС”.
3. Указ Президента України від 30.08.2000 року “Про створення Національної ради з питань законодавства України до законодавства ЄС”.
4. Закон України від 21.11.2002р. “Про Концепцію загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства ЄС”.
5. Закон України від 18.03.2004р. “Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу”.
6. Екологічне право України: Підручник за ред. Ю.С.Шемшученка . – Київ: Видавництво “Юридична думка”, 2008. – 719с.
7. Європейський союз: Словник-довідник за ред. Ю.Марченка. – Київ: Видавництво “К.І.С.”, 2001. – 152с.

ОСНОВНІ ЗАСОБИ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Бабіна О.

Херсонський державний університет

Одним із стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на 2003-2013 роки Законом України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" визначено також розвиток інноваційної культури суспільства.

Особливу значимість для нашої країни має творче використання досвіду розвинених країн по реалізації мір державної підтримки інноваційних процесів в економіці, що дозволить сформувати діючу вітчизняну систему стимулювання інноваційної діяльності. Актуальність дослідження даних питань зростає в зв'язку з тим, що українська економіка прагне до гідного й органічного входження у світове співтовариство. Подолання відставання практично у всіх галузях і виробництвах припускає посилення інноваційного характеру підприємницької діяльності, формування особливої інноваційної сфери.

Обмеження інноваційної діяльності є наслідком неефективного державного впливу, зокрема податкових пільг, антимонопольного, патентно-ліцензійного та кон'юнктурного регулювання технологічного оновлення виробництв. Українським законодавством визначено лише одну пільгу для інноваційної діяльності – оподаткування в розмірі 50% від чинної ставки прибутку від реалізації інновацій інноваційними центрами, занесеними до державного реєстру. Тобто всі підприємства фактично позбавлені пільг в інноваційній діяльності, якщо вони не зазначені інноваційними центрами, що припиняє їх наукові та проектно-конструкторські роботи, освоєння і впровадження нових технологій та виробництво нової продукції.

Необхідно розуміти, що організаційні й адміністративно-примусові методи стимулювання інноваційності є переважно методами прямої безпосередньої дії. Методи економічного й морального стимулювання є переважно методами опосередкованого діяння, що спонукають людину до визначеної поведінки. Робітник має можливість як прийняти певні вигоди, пов'язані із стимулюванням, так і відмовитись від їх отримання.

Організаційні методи стимулювання інноваційних процесів є первинними по відношенню до інших. Пояснюється це наступними причинами. Підприємство, яке має чітку й адаптовану до особливостей своєї діяльності й зовнішнього середовища структуру, концентрації інформації, прийняття управлінських рішень, оплати праці, більш підготовлене до впровадження новшеств у своїй діяльності, ніж підприємство, що має неефективну організаційну структуру.

Так прикладом організаційного стимулювання інноваційної діяльності можна вважати метод виділення в окремий структурний підрозділ тих участків, що у найбільшій мірі потребують провадження інноваційних рішень у технічній, технологічній сферах. Також застосовується метод поєднання різних структурних підрозділів. Доцільність використання настільки різних підходів обумовлена специфікою кожного конкретного підприємства. Як окремий метод

стимулювання і інноваційної діяльності на підприємстві можна виділити метод створення тимчасових творчих колективів.

Інша група методів стимулювання інноваційності підприємства – адміністративно-примусового характеру – тими чи іншими варіаціями існують в кожній економічній системі. Із розвитком промислового виробництва їх значення повільно знижується, але вони повинні бети в арсеналі кожної крупної корпорації, що прагне розвитку. Це внесення до Положень про структурні підрозділи і посадових обов’язків записів про необхідність участі в інноваційній роботі, а також створення механізму аналізу й оцінки дій відповідних підрозділів і керівників.

Незаслужено забутими у пострадянські часи виявилися методи морального стимулювання розробки й використання інновацій. Серед них можна виділити участь у прийнятті управлінських рішень, визначення кращих спеціалістів різних професій, кращих структурних підрозділів за різними показниками роботи, в тому числі за здійснення інноваційної діяльності, формування атмосфери єдиного трудового й творчого колективу.

Найважливіший засіб активізувати інноваційну діяльність – заохотити й дати можливість її реалізувати. В умовах стабільного функціонування економіки об’єктивно підвищується роль економічної зацікавленості у результатах своєї праці. Методи економічного стимулювання інноваційної діяльності більш складні в розробці, але зустрічають менший опір при їх застосуванні. У їх основі завжди знаходиться прагнення керівників підприємства використати зацікавленість працюючих у підвищенні свого матеріального добробуту для стимулювання виконання необхідних задач.

У своїй масі стимулюватися повинна якісна, ефективна робота персоналу. Економічне стимулювання робітників на здійснення інноваційної діяльності повинно відбуватися саме через заробітну плату, в тому числі через її змінну частину – преміювання.

Принципово важливо використовувати всі групи методів стимулювання інноваційної діяльності в комплексі. Звісно, що окрема їх частина буде мати пріоритет на конкретному підприємстві в залежності від багатьох параметрів

Список використаних джерел:

1. Инновационный менеджмент: Справ.пособие / под. ред. П.Н.Завлина, А.К.Казанцева, Л.Э.Миндели. – СПб.: Наука, 1997. – с.560.
2. Красноносова О.М. Проблемы материального стимулирования персонала промышленных предприятий // Финансы Украины. – 2002. – № 10. – с. 48-52.
3. Кулагин А.С., Леонтьев Л.И. О стимулировании инновационной деятельности // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2002. – № 1(10)
4. Пічкур О. Особливості інноваційної діяльності на сучасному етапі // Інтелектуальна власність. – 2003. – № 12. – с. 34-39.

СУЧАСНИЙ СТАН ВИКОРИСТАННЯ ТА ЗАХИСТУ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Бабяр В.Н

Херсонський державний університет

Визначальною рисою сучасного періоду розвитку всіх розвинених країн є зростання у суспільному виробництві ролі науково-технічних знань та інших досягнень творчої діяльності людини. Використання нагромадженої суми знань веде до суттєвих змін у характері функціонування підприємств та організацій. Значення фізичних товарів та обладнання поступово зменшується, тоді як значення послуг та нематеріальних, тобто інтелектуальних ресурсів неухильно зростає. **Нематеріальні ресурси** – це складова частина потенціалу підприємства, здатна забезпечувати економічну користь протягом відносно тривалого періоду. Визначальними рисами цих ресурсів є відсутність матеріальної основи здобування доходів та невизначеність розмірів майбутнього прибутку від їх використання. Тому це поняття використовується для характеристики сукупності об'єктів інтелектуальної власності. Згідно з Паризькою конвенцією з охорони промислової власності (1883 р.) до об'єктів цієї власності належать винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, фірмові найменування зазначення походження товарів, а також способи захисту від недобросовісної конкуренції. Стокгольмська конвенція (1967 р.) включає в поняття “інтелектуальна власність” права, що стосуються літературних, художніх та наукових творів, виконавчої діяльності артистів, звукозапису, радіо- і телевізійних передач, винаходів у всіх галузях людської діяльності, наукових відкриттів, промислових зразків, товарних знаків, знаків обслуговування, фірмових найменувань та комерційних позначень, захисту проти недобросовісної конкуренції, а також всі інші права щодо інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній сферах. Об'єктом інтелектуальної власності у світовій практиці вважаються набуті знання чи інформація, витвір мистецтва та літератури, винахід, суттєве вдосконалення процесу чи продукту, все що є результатом творчої, науково-дослідницької та винахідницької діяльності й надає його автору економічні, соціальні чи моральні переваги. До інтелектуальної власності не може належати інформація чи знання, що не є результатом творчої чи наукової діяльності, а може бути набута в якийсь інший спосіб. Це обмеження також зафіксоване і в українському законодавстві. Сюди відносяться загальна інформація, що має характер новин, інформація для загального користування (наприклад: законодавчі акти), загальновідомі поняття тощо. Поняття “промислова власність” розуміється в найширшому значенні і застосовується не тільки щодо промисловості та торгівлі, але й також щодо сільськогосподарського виробництва, добувної промисловості та всіх продуктів промислового чи природного походження.

Українські виробники вже майже 20 років експортують до інших країн метал, сировину, зерно, обладнання. Але значно вигідніше експортувати новітні кінцеві товари, створені на основі винаходів і промислових зразків, а також масово здійснювати обмін ліцензійними технологіями на виробництво

ліків та апаратури, споживчих товарів, комп'ютерів, обладнання для переробки продуктів харчування, машин для фермерів, будівельної суміші, упаковки та машин для легкої промисловості. Від розв'язання проблеми створення ефективної системи охорони інтелектуальної власності залежить міцність фундаменту для інноваційної моделі розвитку України, модернізації галузей, підвищення конкурентоспроможності у світовій соціально-економічній системі. А від цього, у свою чергу, перспективи створення робочих місць у нових галузях, які визначають обличчя світової економіки ХХІ ст., що базується на знаннях. Це і питання створення цивілізованого ринкового середовища, де і підприємці, і споживачі були б надійно захищені від недобросовісної конкуренції, пов'язаної з неправомірним використанням об'єктів інтелектуальної власності, виробництвом фальсифікованих товарів.

Ідеї та знання стають все важливішою частиною торгівлі. Більша частина вартості нових високотехнологічних продуктів залежить від значного обсягу винахідництва, інновацій, дослідження, дизайну та тестування. Така продукція, як фільми, музичні записи, книги, комп'ютерні програми та он-лайн послуги продаються завдяки інформації та змісту, які вони містять, а не за рахунок матеріалу, з якого вони вироблені. Розвиток багатьох галузей економіки залежить від обсягу інноваційної діяльності в ній. Знання, одержані в результаті інноваційних пошуків, дають змогу фірмам набути конкурентних переваг на ринку, тобто збільшити свої доходи за рахунок підвищення якості продукції або за рахунок зменшення витрат виробництва. В той же час споживачі отримують можливість придбати товари вищої якості і часто за нижчою ціною. Так само, можливість отримати дохід від літературних творів чи записів музичних творів сприяє активізації творчої діяльності, розкриттю творчого потенціалу в країні, пропаганді національної культури і, разом з тим, збільшує можливості громадян користуватися перевагами від споживання культурних цінностей. Недостатній рівень захисту прав інтелектуальної власності перешкоджає винахідникам та творцям отримувати достатню економічну вигоду від результатів своєї творчої діяльності, яка б належним чином компенсувала затрати на цю діяльність та забезпечила винагороду, достатню, щоб зацікавити винахідника в результатах своєї праці.

Проблеми охорони інтелектуальної власності сьогодні вийшли в світлі на перший план і стали вже не просто юридичними чи комерційними питаннями. Внаслідок всеосяжної інтелектуалізації сучасної світової економіки вони дедалі більше стають політичною проблемою, пов'язаною з економічною безпекою та вимагають стратегічних підходів до їх вирішення. Процеси інтелектуалізації досягли надзвичайно високої інтенсивності, немислимої ще десятиліття тому. Нині у світі діють понад 4 млн патентів, щороку подається біля 700 тис. заявок на патентування. У 2000 р. дохід від продажу ліцензій на запатентовані об'єкти інтелектуальної власності становив 100 млрд дол., що в 10 разів більше, ніж у 1990 р. При цьому важливо враховувати, що в основному вже сформувалась глобальна система регулювання охорони інтелектуальної власності. Рівень захисту прав інтелектуальної власності дуже відрізняється по регіонах світу, і, оскільки інтелектуальна власність набуває все більшого значення у міжнародній торгівлі, ці відмінності стали джерелом суперечок в міжнародних економічних

відносинах. В зв'язку з цим відбувається загальна тенденція до уніфікації національних законодавств в сфері захисту інтелектуальної власності відповідно до укладених міжнародних угод. Найважливішою такою угодою є Угода про торгівельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС), яка діє понад 50 років і яка вимагає запровадження мінімальних вимог до стандартів захисту інтелектуальної власності.

Україна повинна адаптуватися до цієї системи, якщо хоче розвиватися як складова частина світового господарства, а не як економіка, відмежована від світових тенденцій соціально-економічного та технологічного розвитку. І за останні роки Україна значно активізувала процес входження у світові структури, що регулюють інтелектуальну власність, і вже є учасницею 15 з 26 універсальних міжнародних конвенцій і договорів у цій сфері. У разі виконання умов Угоди ТРИПС цілком можливі певні втрати, пов'язані з неспроможністю деяких галузей економіки конкурувати зі світовими досягненнями. Вони можуть стати болючими для соціальної сфери, коли деякі товари, наприклад, ліки можуть стати недоступними для бідніших прошарків населення, проте міжнародні угоди не виключають застосування певних дозволених заходів з метою пом'якшення соціальних наслідків.

Велике значення для ефективної охорони інтелектуальної власності має процес входження України в регіональні європейські структури регулювання цієї сфери, і передусім у структури Європейського союзу. На цьому напрямі є також і значні проблеми – невизначеність позиції України щодо Євразійської патентної конвенції та налагодження відносин з Євразійською патентною організацією, відсутність перспективних програм взаємодії з Європейським патентним відомством і Відомством з гармонізації на внутрішньому ринку (товарні знаки ЄС).

Домінуючу роль у сфері двосторонніх відносин у цій галузі відіграють США, що є світовим технологічним лідером. Саме цей фактор, а не тільки загроза санкцій з боку США, є потужним стимулом до розвитку системи охорони інтелектуальної власності в Україні. Необхідно відзначити, що протягом останнього десятиліття в Україні відбувався досить інтенсивний процес становлення системи охорони інтелектуальної власності. На сьогодні система органів регулювання сфери охорони інтелектуальної власності в Україні перебуває в завершальній стадії формування і спроможна виконувати свої основні функції. Її регулюють 37 законів і більше 100 підзаконних акти, дія яких поширюється принаймні на 16 самостійних об'єктів авторського права в галузі науки, літератури та мистецтва, три види об'єктів суміжних прав, 9 видів об'єктів промислової власності на сферу захисту від недобросовісної конкуренції.

В Україні вже розгорнуто реєстрацію винаходів, корисних моделей, промислових зразків, товарних знаків, географічного походження товарів. Така реєстрація проводиться за рахунок коштів авторів. З декількох десятків тисяч зареєстрованих винаходів, товарних знаків, промислових зразків і корисних моделей у Державному департаменті інтелектуальної власності МОН України тільки два десятки пройшли перереєстрацію в Європейському патентному відомстві та дістали визнання як міжнародні об'єкти інтелектуальної власності.

Причина тут одна: щоб отримати міжнародний патент, винахідникові необхідно витратити до 20 тис. дол. США, а будь-який український вчений чи винахідник не має таких коштів. Державні та комерційні структури, в яких вони працюють, не готові профінансувати такі реєстраційні збори та патентні мита, тому 97% об'єктів інтелектуальної власності залишаються на папері. Кілька десятків українських винаходів здобули міжнародну реєстрацію тільки за допомогою міжнародних наукових грантів, серед яких вакуумна пральна машина, вакуумна машина для миття посуду, доїльний апарат, вакуумний апарат для виготовлення сиру та ін. Як свідчить аналіз, лише 8-10% винаходів, зареєстрованих у Державному департаменті інтелектуальної власності України, є цінними і перспективними та потребують реєстрації в інших країнах з метою експорту українських товарів, продажу ліцензій і захисту українського ринку від зовнішньої конкуренції. Бо незареєстрованими винаходами негайно скористаються виробники з інших країн, які автоматично створять не вигідні умови для нашого товаровиробника та проникнення до інших країн найкращих українських товарів і послуг. Так діють закони конкуренції, яка не має жодних меж. Закон України "Про захист прав на винаходи і корисні моделі" передбачає, що порушення цих прав усуваються шляхом звернення потерпілої сторони до українського суду. Проте українська судова влада ще не готова до розгляду таких справ. Судді не вивчали інтелектуального права, не проходили перепідготовку у зв'язку зі змінами законодавства і не мають досвіду з вирішення таких спорів. На прийомах відвідувачів-винахідників вони пояснюють, що не мають жодного роз'яснювального нормативного документа з питань інтелектуальної власності, а якщо буде проголошено рішення суду на значну суму на користь винахідника, то це рішення буде обов'язково скасовано Цивільною палатою Верховного суду. Однак деякі зрушення є. На просьбу Державного департаменту інтелектуальної власності України Міністерство торгівлі США направило представника Програми розвитку комерційного права (CLDP). Професор Д. Лонг знайшла чимало прогалин у цивільно-процесуальному законодавстві та в Арбітражно-процесуальному кодексі України.

Невизначеність у законодавстві багатьох моментів регулювання правовідносин у сфері, що стосується інтелектуальної діяльності, та відсутність належного захисту приватних прав власності на результати інтелектуальної діяльності допускає високий рівень правопорушень у цій сфері. Зокрема, таких як піратство, розповсюдження підробленої продукції, незаконне використання торгівельних марок, нечесна конкуренція, що разом завдає значних збитків в галузях, де переважає інтелектуальна діяльність. Подібна ситуація дає підстави для звинувачення України в низьких стандартах охорони інтелектуальної власності. Україну регулярно вносять до всіх списків найбільших піратів світу, де вона займає перші місця з показниками рівня піратства 80-90% від обсягу ринку. У 2002 р. США визначили Україну державою, яка посідає верхні позиції у списку держав – найбільших піратів, відзначивши що уряд України не в змозі забезпечити захист інтелектуальної власності і подолати піратство. В результаті були накладені значні торгівельні санкції, які коштували Україні 75 млн дол. США. Хоча по правді кажучи, Україна не йде ні в які порівняння з піратством,

що процвітає в Китаї, В'єтнамі та Росії. Найвищий рівень правопорушень спостерігається на ринку комп'ютерного забезпечення і баз даних та аудіовізуальної продукції. Для вирішення проблеми піратства у сфері авторського права і суміжних прав у 2002 р. було прийнято Закон України "Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання, пов'язаної з виробництвом, експортом, імпортом дисків для лазерних систем зчитування", а також прийнято ряд постанов Кабінету Міністрів України, спрямованих на запровадження дієвих механізмів щодо недопущення виробництв та розповсюдження підробленої продукції. Слід зазначити що піратство завдає шкоди не лише іноземним виробникам. Незаконні дії руйнують вітчизняну музичну індустрію: за деякими даними лише третина продажу усіх вітчизняних музичних дисків є легальною.

У червні 2002 р. Уряд України затвердив Концепцію розвитку національної системи правової охорони інтелектуальної власності, яка врахувала усі зауваження експертів ЄС та зосередила увагу на правових нормах, які вже діють в Європі. Економічні проблеми інтелектуальної власності не залишилися осторонь переходу України до ринкових відносин. Є достатня кількість патентних повірених (235 чол.), з питань охорони інтелектуальної власності в судовому порядку порушено 46 справ на суму 500 тис. грн. Видано 46533 патенти України, але більша частина з них є деклараційними, які не проходили перевірку на світову новизну, а за решту не сплачено державних зборів. А на розробку та освоєння складного виробу на основі винаходу необхідно витратити 350 тис. дол. США. Саме такі розміри грантів, які виділяються іншими країнами вченим і винахідникам України.

А на сьогодні результати інтелектуальної власності при виготовленні товарів і створенні нових технологій оподатковуються на рівні виробництва алкогольних напоїв. Кабінет Міністрів України у 2003 р. своєю постановою затвердив нормативний документ "Про затвердження мінімальних ставок винагороди (роялті) за використання об'єктів авторського права і суміжних прав". Розмір такої винагороди після сплати податків в середньому коливатиметься від 50 до 150 грн. За таких умов жоден винахідник та підприємець не буде зацікавлений у застосуванні промислової власності для оновлення товарів і послуг. Винаходи та промислові зразки, інновації приносять первісний прибуток тільки на третій рік серійного виробництва, а податки треба платити з першого ж кварталу. Слід також зазначити, що державні інспектори у сфері інтелектуальної власності МВС, СБУ та Державної митної служби ще не впорядкували ввезення в Україну контрафактних товарів, тому їх ввозиться у нашу країну найбільше у світі.

Для поліпшення ситуації, пов'язаної з підвищенням ефективності захисту прав інтелектуальної власності та пом'якшення можливих негативних ефектів відповідним державним структурам слід забезпечити реалізацію наступних заходів:

- ліквідувати розбіжності та привести у відповідність статті Книги IV Цивільного кодексу України з чинними нормами вже ухвалених законів і ратифікованих договорів з питань інтелектуальної власності;

- для освоєння винаходів і промислових зразків потрібно створити економічні умови, виділяти фінансові ресурси через інноваційні проекти та створити 15-20 технопарків з економічним обґрунтуванням окупності та розмірів прибутків при організації серійного виробництва конкурентоспроможної продукції за новими сучасними технологіями;

- внести зміни в діюче Положення про порядок реєстрації та переміщення через митний кордон України товарів, що містять об'єкти інтелектуальної власності, спростити діючі реєстраційні процедури та зменшити розмір плати за реєстрацію до розміру, що відповідає реальним витратам на таку реєстрацію (на сьогодні ця сума складає від 100 до 400 дол. США);

- запровадити сучасні технології управління процесами охорони інтелектуальної власності, для чого створити централізований комп'ютерний банк даних щодо фірмових найменувань підприємств, зареєстрованих на території України, запровадити новітні інформаційні технології при створенні патентної бібліотеки громадського користування, створити Інтернет-біржу в рамках якої передбачити електронний доступ до баз даних про винаходи;

- здійснити необхідні заходи щодо розширення мережі регіональних організацій у сфері надання широкого комплексу послуг у сфері охорони інтелектуальної власності за участю Всеукраїнської асоціації патентних повірених, Товариства винахідників і раціоналізаторів України, із співробітництвом з регіональними відділеннями Торгівельно-промислової палати України;

- розробити систему економічних стимулів (податкових, кредитних, страхових) комерціалізації запатентованих науково-технічних досягнень, створити Фонд сприяння патентуванню українських винаходів за кордоном з частковим фінансуванням із Державного бюджету в рамках окремої статті бюджетних видатків на охорону інтелектуальної власності;

- провести за допомогою ЗМІ з залученням дослідницьких та громадських організацій широкомасштабну просвітницьку роботу, спрямовану на формування в населення України правової культури, поваги до інтелектуальної власності і надання йому базових знань про права власників інтелектуального продукту та механізми його захисту.

Реалізація цих заходів сприятиме подальшому розвитку та якісному вдосконаленню системи охорони інтелектуальної власності в Україні, прискоренню економічного розвитку і підвищенню міжнародного іміджу нашої держави.

Список використаних джерел:

1. За ред. С.Ф. Покропивного. Економіка підприємства. - К.: КНЕУ, 2000—528с.
2. Господарський кодекс України. - К.: видавничий дім "Ін Юре", 2003-204 с.
3. М. Лищишин. Проблеми використання та захисту інтелектуальної власності в Україні // Економіка України. - № 7 за 2003р.
4. М. Паладій. Удосконалення національного законодавства у сфері інтелектуальної власності // Інтелектуальна власність - № 1 за 2005 р.
5. В. Сиденко. Охорона інтелектуальної власності в Україні: проблеми й розв'язання // Дзеркало тижня - № 43 (367)

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК РЕСУРС СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Башмакова Е. В.

Одесский институт финансов и
международной торговли
Украинского государственного
университета экономики и финансов

Кокорина Ю. Е.

Одесский национальный
медицинский университет

«Поддержка» и «развитие» среднего и малого бизнеса рассматриваются как основные пути изменения неблагоприятной ситуации последних лет, отмеченных финансовым, экономическим и – в некоторых странах – социальным кризисом. Однако «бизнес» – лишь упорядоченная, поставленная на поток деятельность по извлечению выгоды, в то время как предпринимательство – это собственно инициирование бизнеса, деятельность по организации и институциональному оформлению этого процесса.

Внешние характеристики предпринимательской деятельности – результаты и характер этой деятельности, наблюдаемые со стороны, а также эффекты, производимые в обществе, к которым относятся: претворение идей в деловые возможности, появление новых рабочих мест, новых профессий и потребностей; создание на рынке таких ниш, которые в обществе, терпящем кризис, экономят время и в короткий срок дают прибыли, необходимые для воспроизводства.

Будучи деятельностью в экономической сфере с целью систематического получения прибыли, предпринимательство как особый вид экономической активности имеет следующие специфические признаки: экономическая свобода, или наличие прав и обязанностей, связанных с самостоятельным принятием решений и ответственностью за результаты хозяйствования; рисковый характер предпринимательской деятельности, обусловленный неопределенностью развития и комбинирования факторов внешней среды (Р. Кантильон); инновационность как стремление использовать текущую комбинацию факторов производства и среды (Й. Шумпетер).

С другой стороны, предпринимательство может быть описано как социальный феномен. Во-первых, человек не может быть исключительно максимизатором прибыли (Г. Саймон), и получение выгоды не является единственной целью предпринимательства; структуру мотивов этой деятельности задают сложившиеся институты и обуславливаемые ими социальные практики; выступая в качестве ограничителей, социальные институты не только упорядочивают предпринимательскую деятельность, но и побуждают предпринимателей трансформировать их. Во-вторых, предпринимательская деятельность обусловлена не столько экономическими факторами, сколько институциональной средой, в которой она осуществляется; поэтому предпринимательство – это не столько комбинация экономических ресурсов, сколько создание порядков оценивания, контрактации (заключения соглашений) и институционализации выгод, которые могут быть получены от

взаимодействия с внешней социальной средой. В-третьих, предпринимательство, будучи связано собственно с извлечением выгоды, по своему содержанию является управленческой деятельностью в большей мере, чем хозяйственной. Таким образом, предпринимательство по своему содержанию является институциональным управлением, поскольку реализуется посредством норм (их установления, следования им или деформализации), оценок и интерпретаций, смыслов, идеологий и т. д.

Очевидно, что в сравнении с бизнесом предпринимательство имеет важное преимущество, являясь одновременно как особым видом экономической активности, так и деятельностью социально-управленческого характера.

Кроме того, предпринимательство является и социально-психологическим явлением, поскольку как процесс оно непосредственно связано с личностными свойствами основного субъекта предпринимательской деятельности - предпринимателя; ведущим таким качеством является предпринимательская способность (предприимчивость), которая может быть удачно реализована лишь при наличии ума и решительности (Г. Гинс). Предпринимательское поведение основано на нетривиальном мышлении (П. Щедровицкий); предполагает огромное напряжение духовных сил, неавтоматические поступки, свободу от рутины, умение действовать в непривычных рамках и в отсутствие необходимых для принятия решений правил; содержит интуицию и способность отделять существенное от несущественного, когда еще неизвестны принципы осуществления предприятия (Й. Шумпетер). Как носитель активности в соответствующей системе, предприниматель может рассматриваться как субъективный фактор воспроизводства, способный на инициативной и инновационной основе, не боясь полной экономической ответственности, идти на риск и особым образом соединять другие факторы производства с целью получения в перспективе дополнительного дохода; в силу же своих личностных свойств, как субъект деятельности, предприниматель является агентом творческой активности в экономике, способным преодолевать объективные экономические и социальные трудности и ограничения.

Итак, являясь инновационной формой производства, социально-управленческой деятельностью, а также сферой самореализации неординарных личностей, предпринимательство может рассматриваться и использоваться не только как надежный инструмент социально-экономических преобразований, но и как потенциал обеспечения необходимой динамики для всего общественного воспроизводства. Страна, которой присущ такой тип воспроизводства, во многом защищена от сбоев и потрясений в хозяйственной сфере, ее общественно-экономический прогресс динамичен и устойчив, а перспективы - обнадеживают.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕВАГ ТА ПРОБЛЕМ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

Божкова В.

Сумський державний університет

Переваги стратегічного маркетингового планування безперечні і їх відмічають багато науковців [1; 2; 3]. Окремі з них, визначені зарубіжними науковцями, подані в табл. 1.

Проблеми стратегічного маркетингового планування є предметом досліджень не лише теоретиків, а й практиків. Узагальнено, на наш погляд, їх можна поділити на групи за ознаками:

1) по відношенню до підприємства: зовнішні (спричинені впливом навколишнього середовища і незалежні від діяльності підприємства); внутрішні (залежні від самого підприємства);

2) за сферою виникнення: теоретичні (методологічні, методичні, інструментарію); практичні (які формуються сучасною практикою господарювання);

3) за сферою прояву: пов'язані з особливостями комунікаційної діяльності; пов'язані з особливостями стратегічного планування.

Цей поділ умовний і проблеми різних груп можуть перетинатися між собою (зовнішні й практичні і т.д.) або діяти комбіновано/комплексно.

До *зовнішніх* проблем відносять змінність впливу зовнішнього середовища (в т.ч. комунікацій конкурентів). До *внутрішніх* проблем можна віднести проблеми невідповідності маркетингової діяльності підприємства потребам ринку та проблеми організації такої діяльності на підприємствах.

Розбіжності в організаційних структурах управління підприємствами пов'язані не лише з особливостями та специфікою діяльності (галузевими вимогами, суб'єктивними особливостями керівників тощо), а й з розумінням маркетингової концепції, яка діалектично поєднує два несуперечливих, але докорінно відмінних напрями ділової активності підприємств, які узагальнено науковці називають стратегічним і операційним маркетингом.

Таблиця 1

Переваги стратегічного маркетингового планування

Переваги	Автори		
	М. Мак-Дональд [1, С. 47]	Дж. Р. Еванс, Б. Берман [2, С. 26-27]	Ж. -Ж. Ламбен [3, С. 497-523]
щодо готовності до змін	- краща підготовленість до змін	- задає напрямки діяльності підприємства	- підвищує готовність реагувати на непередбачені зміни, якщо їх аналіз був проведений на стадії планування
щодо розподілу ресурсів	- ефективніший розподіл <i>ресурсів</i> між ринковими можливостями;	- створює основу для розподілу <i>ресурсів</i>	- пояснює початкову ситуацію і описує <i>обмеження</i> , що накладаються

	- можливість оптимізації витрат		середовищем
щодо оцінки та аналізу	- підвищена ймовірність визначити очікувані події, - систематичний аналіз перспектив	- змушує оцінювати сильні і слабкі сторони щодо конкурентів, можливості і загрози ззовні, - демонструє важливість застосування процедур оцінки діяльності	- полегшує слідкування за діяльністю підприємства і дозволяє дати об'єктивну інтерпретацію розбіжностей між цілями і результатами
щодо координації	- краща координація роботи більшої кількості людей, чия діяльність пов'язана із часом	- стимулює координацію зусиль різних функціональних напрямів	- є інструментом координації, який забезпечує узгодженість цілей
щодо управління	- мінімізація нерациональних дій для подолання неочікуваних подій, - основа для контролю	- визначає альтернативні дії, які може зробити підприємство, - забезпечує кожному підрозділу чіткі цілі, які ув'язуються із завданнями	- сприяє жорсткішому управлінню підприємством, що ґрунтується не на імпровізації, а на нормах, бюджетах і графіках
щодо комунікацій	- кращі комунікації між співробітниками, зменшення конфліктів серед персоналу, - підвищення ефективності комунікаційних заходів	- дозволяє краще розуміти структуру маркетингових досліджень, процеси вивчення споживачів, планування цін, продукції, її просування і збуту	- у конфліктах полегшує вироблення компромісів на базі об'єктивних критеріїв

Вважаємо, що сутність проблеми у невідповідності завдань, які формулюють сучасні підприємства, і місця яке займають комунікації і яке визначене науковцями на *теоретичному* рівні. Комунікацій традиційно відносять до операційного маркетингу, а реалії сьогодення вимагають їх стратегічного планування.

До проблем практичного характеру можна віднести загальні потреби індустриальних покупців, до яких Ж.-Ж. Ламбен відносить [3, С.88]:

- 1) технічні: товар має відповідати своїй функції;
- 2) фінансові: цінова конкурентоспроможність, витрати на транспортування, встановлення, обслуговування, умови платежів, надійність доставки і т.д.;
- 3) сприяння: післяпродажне обслуговування, допомога при становленні і експлуатації, технічне сприяння і обслуговування;
- 4) інформаційні: комунікації, кваліфікований торговий персонал, пріоритетний доступ до нових товарів, навчання, бізнес-розвідка;
- 5) соціальна психологія: близькі людські взаємини, сумісність організаційних форм, репутація торгової марки або компанії.

Отже, серед п'яти основних потреб ключовими, по суті, є вимоги до

комунікацій, які виражені у потребах сприяння, інформації й психологічних особливостях контактів.

Окреслені й узагальнені переваги і проблеми стратегічного планування маркетингових комунікацій визначають існуючі й нові закономірності в цих процесах і дозволяють вдосконалити процес стратегічного планування на теоретичному рівні, покращити практичну маркетингову діяльність, на основі чого отримувати якісно кращі та більш ефективні результати просування товарів на ринку.

Список використаних джерел:

1. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / Мак-Дональд М. – СПб. : Питер, 2000. – 320 с.
2. Эванс Дж. Р. Маркетинг / Дж. Р. Эванс, Б. Берман ; пер. с англ. – М. : Сирин, 2002. – 308с.
3. Ламбен Ж. -Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж. -Ж. Ламбен ; пер. с франц. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с.

**ЗЛОВЖИВАННЯ ВЛАДОЮ АБО СЛУЖБОВИМ СТАНОВИЩЕМ:
КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ**

Величко В. С.

Одеський національний університет
ім. І. І. Мечникова

Історичний досвід свідчить про те, що в період кардинальних змін суспільно-економічного ладу спостерігається екстремальне зростання злочинності в цілому і, особливо, у сфері державного управління. Дійсно, уже кілька років українське суспільство переживає глибокі формаційні перетворення економічного, політичного, правового та ідеологічного характеру, які охоплюють всі сфери суспільного та державного життя, а злочинність у сфері службової діяльності із кожним днем здобуває все більш широкі масштаби та стає все більш гострою й важко розв'язною проблемою. Прогресуючі негативні тенденції злочинності у сфері службової діяльності несуть у собі руйнівні соціальні наслідки: деформується правосвідомість українських громадян, підсилюється дезорганізація й правовий нігілізм, модифікується мораль і моральність, трансформуються особистості орієнтири молодих громадян, інтенсивно втягуються в злочинність представники правоохоронних органів.

Всі державні органи України, включаючи органи управління, організовані та діють відповідно до принципів законності, на основі законів і підзаконних правових актів, виконують приписи, що містяться в них. Державні службовці зобов'язані неухильно дотримувати законності і державної дисципліни й забезпечувати їхнє дотримання громадянами та організаціями, відповідати за доручену справу. Порушення службовцем законності й дисципліни, аморальне поведіння завдають істотної шкоди суспільству та державі, підривають авторитет державних органів. У цьому зв'язку очевидна актуальність всіх проблем, пов'язаних зі зловживаннями посадовими особами своїми службовими повноваженнями. Тим більше, що посадове зловживання посягає на легальну

діяльність органів державної влади, місцевого самоврядування, а також породжує в суспільстві настрій вседозволеності, підриває віру законослухняних громадян у те, що їхні права та інтереси взагалі можуть бути захищені.

Зловживання владою або службовим становищем – умисне, з корисливих мотивів чи в інших особистих інтересах або в інтересах третіх осіб, використання службовою особою влади чи службового становища всупереч інтересам служби, – являє собою не тільки злочинне діяння, що порушує кримінально-правову норму, воно руйнує всю правову систему держави. Свавілья у сфері правових і економічних відносин України сприяє тому, що службове зловживання набуває небачених раніше масштабів.

Обов'язки, від виконання яких службова особа свідомо ухиляється при бездіяльності у зловживанні посадовими повноваженнями, є лише складовою частиною службових повноважень цієї особи, тому що службові повноваження є не тільки обов'язки, але й права, прямо пов'язані з обов'язками. Тому, вчиняючи посадове зловживання, особа використовує права (право одержувати у встановленому порядку інформацію та матеріали, необхідні для виконання службових обов'язків, право відвідувати у встановленому порядку для виконання службових обов'язків підприємства, установи та організації, незалежно від форм власності тощо) і обов'язки, що входять у його службові повноваження, але при бездіяльності службова особа використовує права, пов'язані з його службовими обов'язками, від виконання яких воно протиправно, всупереч інтересам служби, з корисливої або іншої особистої зацікавленості, усувається.

Якісну оцінку наслідкам зловживання службовими повноваженнями в кожному конкретному випадку повинен давати суд. З'ясування та оцінка при розгляді кримінальної справи цих наслідків дасть можливість більш правильно визначити характер і тяжкість злочинного діяння та обрати захід покарання. Одночасно, представляється, що суд обов'язково повинен вирішувати питання про відшкодування винним моральної шкоди або матеріального збитку. Вирішення цього питання у вирокі дозволить:

а) оперативно вирішувати одну з найважливіших завдань кримінального права та процесу – захист прав і законних інтересів осіб і організацій, які зазнали шкоди від злочинів;

б) захистити права та законні інтереси українських громадян і організацій, а також законні інтереси суспільства та держави від посадової сваволі;

в) компенсувати матеріальні та моральні втрати потерпілих.

ДЕПАРТАМЕНТИЗАЦІЯ — ПОДІЛ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ПІДРОЗДІЛИ

Воробйова А.М.

Херсонський державний університет

Департаменталізація (департаментизація) — це процес організаційного відокремлення виконання певних робіт, тобто процес поділу підприємства на

окремі ланки-департаменти (відділи, служби, сектори або відділення), які виконують чітко визначені конкретні завдання й обов'язки.

Розрізняють такі види департаментизації: функціональну, територіальну, виробничу, проектну, змішану.

Функціональна департаментизація. Найпоширеніша, передбачає поділ персоналу відповідно до виконуваних функцій (виробництво, маркетинг, фінанси, управління персоналом). Такий поділ забезпечує кваліфіковане обґрунтування управлінських рішень і дає змогу ефективно вирішувати проблеми. Недоліком є зосередження функціональних менеджерів на проблемах свого відділу, що шкодить загальноорганізаційним інтересам.

Територіальна департаментизація. Застосовують у великих організаціях, які працюють у різних регіонах, що ускладнює координацію робіт. Підрозділи створюють для обслуговування певної території, при цьому їх керівник несе повну відповідальність за роботу компанії в регіоні. Це дає змогу йому набувати навичок топ-менеджера, готувати себе до кар'єрного зростання. Але в менеджерів територіальних підрозділів може з'явитися бажання відокремитися, особливо коли справи йдуть успішно.

Виробнича департаментизація. Доцільна у великих компаніях, що мають диверсифіковане виробництво. Діяльність функціональних груп ускладнюється необхідністю одночасного управління виготовленням та реалізацією продукції. Тому доцільніше здійснювати поділ організації за виробничою ознакою, що сприяє зосередженню персоналу на особливостях розроблення, виготовлення та збуту певного виду продукції і ефективному координуванню всіх видів діяльності.

Проектна департаментизація. Передбачає створення тимчасових проектних груп, керівники яких несуть відповідальність за розроблення і реалізацію певного проекту чи його частини. По завершенні проекту групу розформовують. Такий підхід є доцільним для компаній, які випускають продукти з коротким життєвим циклом і тому потребують постійного оновлення асортименту, над чим і працюють проектні групи. Але тимчасовість роботи у проектних групах зумовлює труднощі для персоналу, які полягають у необхідності компромісу між роботою над проектом та своїми прямими функціональними обов'язками у відповідних відділах. Тому така департаментизація потребує більшої уваги вищого керівництва для визначення пріоритетів у роботі та запобігання можливим конфліктам між керівниками проектів та керівниками функціональних відділів.

Змішана департаментизація. Застосовується, коли компанія опиняється перед проблемою, зумовленою поточними змінами на ринку (необхідність нарощування випуску певного виду продукції, зовнішнє регулювання тощо); у такому разі в усталену структуру вносять зміни, які допомагають розв'язати її.

Відносини між окремими ланками управління (департаментами) підтримуються за рахунок зв'язків (взаємозв'язків, комунікацій), які прийнято ділити на горизонтальні та вертикальні.

Горизонтальні зв'язки (зв'язки кооперації і координації рівноправних ланок управління) мають характер узгодження і є, як правило, однорівневими. Їх

основне призначення — сприяти найбільш ефективній взаємодії підрозділів підприємства при розв'язанні виникаючих між ними проблем.

Вертикальні зв'язки (субординаційні, ієрархічні) — це зв'язки керівництва і підлеглих, необхідність в яких виникає як результат ієрархічності управління, тобто наявності декількох рівнів управління. Ці зв'язки служать каналами передачі розпорядчої і звітної інформації. Крім того, зв'язки в апараті управління можуть мати лінійний і функціональний характер.

Лінійні зв'язки — це зв'язки підлеглих з усього кола питань, тобто це відносини, в яких керівник реалізує свої власні повноваження і здійснює пряме керівництво підлеглими.

Функціональні зв'язки — зв'язки в межах реалізації певних функцій управління, мають дорадчий, рекомендаційний характер. Вони мають місце по лінії руху інформації і управлінських рішень по тих чи інших функціях управління.

Отже, вибираючи схему департаментизації, необхідно передусім визначити, як саме організація буде реагувати на зміни зовнішнього середовища, і на основі цього оцінювати доцільність застосування певної схеми.

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Громов О.А.

Європейський університет, м. Київ

В сучасних умовах виникає об'єктивна необхідність активізації процесів інноваційного розвитку аграрних підприємств, що є одним з ключових факторів зміни технічної та технологічної основи сільськогосподарського виробництва, нарощування темпів соціально-економічного зростання галузі, підвищення рівня доходів та якості життя населення тощо.

Незважаючи на існування значної кількості теоретико-методологічних розробок вітчизняних і зарубіжних науковців з питань оцінювання різноманітних аспектів інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання, потребують удосконалення теоретичні та практичні підходи до оцінки інноваційного потенціалу аграрних підприємств на основі врахування стану його складових і адаптації методів та показників оцінювання до властивостей аграрного виробництва.

Дослідження визначень поняття „інноваційний потенціал” дозволило згрупувати варіанти тлумачень цієї категорії в окремі напрями. Згідно з першим напрямом, інноваційний потенціал являє собою здатність до сприйняття ідей інновацій, визначає можливості та економічну доцільність виготовлення і просування інновацій на ринок. Відповідно до другого напрямку, інноваційний потенціал охоплює певну критичну масу ресурсів, необхідну і достатню для створення інновацій, втілення їх у конкурентоспроможні товари, технології, організаційні управлінські рішення [1].

Результати досліджень свідчать, що системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу господарської одиниці, визначити рівень його розвитку, обґрунтувати та реалізувати відповідні заходи із підвищення

ефективності функціонування аграрного підприємства дозволяє графоаналітична модель діагностики потенціалу, запропонована в у наукових працях І.М. Репіної [2].

На основі удосконалення окремих аспектів зазначеної моделі нами було розроблено алгоритм оцінювання інноваційного потенціалу аграрних підприємств. Зокрема, кожна із складових інноваційного потенціалу аграрних підприємств пов'язується з відповідним функціональним блоком показників, включених до опрацьованої І.М. Репіною графоаналітичної моделі. На основі узагальнення досвіду аналізу потенціалу аграрних підприємств встановлено, що оцінювання складових інноваційного потенціалу аграрних підприємств доцільно проводити методом порівняльної комплексної бальної оцінки за допомогою відповідної системи показників, де найнижчому значенню показника відповідає 1 бал, найвищому - 5 балів.

Дослідження стану складових інноваційного потенціалу вітчизняних аграрних підприємств на основі даних Державного комітету статистики України та УААН дозволило здійснити класифікацію елементів інноваційного потенціалу за визначеними І.М. Репіною функціональними блоками і провести їх рейтингову оцінку за удосконаленою системою показників (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл та оцінювання складових інноваційного потенціалу аграрних підприємств України за функціональними блоками*

Функціональні блоки для оцінювання інноваційного потенціалу	Складові інноваційного потенціалу	Показники для оцінювання інноваційного потенціалу	Кількість балів
Виробництво, розподіл і збут продукції	Технологічна, ринкова	Обсяги, структура, темпи виробництва продукції	3
		Фонди виробництва	2
		Наявний парк обладнання та рівень його використання	2
		Стан продажу продукції	3
Організаційна структура і менеджмент	Організаційно-управлінська, інтелектуальна, кадрова	Організація і система управління	4
		Кількісний склад працівників	3
		Кісний склад працівників	3
		Рівень менеджменту	4
Маркетинг	Науково-дослідна, інформаційна	Розвиненість ринку і каналів збуту продукції	2
		Рівень інноваційної продукції	4
		Розвиненість комунікаційних зв'язків, дорадництва, інформації реклами	4
		Наявність маркетингових планів і	7
Фінанси	Фінансова	Обсяги інвестицій в основний капітал	3
		Обсяги наданих кредитів	2
		Масштаби державної підтримки	3
		Фінансові результати від здійснення господар якої діяльності	3

*Джерело: власна розробка автора.

На основі даних табл. 1, шляхом порівняння отриманих рейтингових оцінок із максимально можливим значенням бальної оцінки визначаються власні оцінки інноваційного потенціалу аграрного підприємства.

Таким чином, використання розробленого на основі удосконалення графоаналітичної моделі інноваційного потенціалу аграрних підприємств дало змогу встановити, що інноваційний потенціал вітчизняних аграрних формувань має середні розміри, а його структура є незбалансованою. Вивчення стану складових функціональних блоків дозволяє зробити висновок про те, що найбільш розвиненими елементами інноваційного потенціалу аграрних підприємств є організаційно-управлінський, кадровий та інтелектуальний, достатньо розвиненими – науково-дослідний та інформаційний, найменш розвиненими - фінансовий, технологічний та ринковим

Результат виконаних досліджень свідчать, що незбалансованість складових інноваційного потенціалу аграрних підприємств є однією з причин зниження інноваційної активності в аграрній сфері, зумовлює скорочення значень основних показників інноваційної (у 8-15 разів), зміну характеру інноваційної діяльності, що проявляється в переорієнтації зусиль підприємств із розробки і впровадження в аграрне виробництво власних технологій та продукції на адаптацію імпортованих аналогів тощо. Враховуючи непропорційність розвитку векторів інноваційного потенціалу аграрних підприємств, предметом подальших досліджень повинна стати розробка механізмів оптимізації структури інноваційного потенціалу для підвищення ефективності інноваційної діяльності в аграрних формуваннях.

Список використаних джерел:

1. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств в транзитивній економіці: [монографія] / за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. Суми: ВТД „Універспієська книга“, 2005 – 582 с.
2. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навчальний посібник] / О.С. Федонін, І.М.. Рєпіна. О.І. Олексюк. [Вид. 2-ге, без змін]. К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ ДОЗВІЛЬНОЇ СИСТЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Демченко О.Г.

Херсонський державний університет

Прозорість та ефективність дозвільної системи, рівність у доступі та проходженні дозвільних процедур підприємств малого і середнього бізнесу порівняно з великими підприємствами мають вплив на рівень сформованості конкурентного середовища та значною мірою визначають ділову активність населення. Проте вітчизняна дозвільна система є бюрократичною та обтяжливою, що визнають не лише вітчизняні підприємці, але й міжнародні економічні інституції. Це призводить до концентрації (монополізації) товарних ринків та механізму доступу до обмежених господарських ресурсів і прав

діяльності, створення штучних бар'єрів у започаткуванні /здійсненні роботи підприємств, корупції тощо. Незважаючи на певне покращення ситуації у цій сфері, подальше вдосконалення вітчизняної дозвільної системи потребує посилення контролю і відповідальності посадових осіб дозвільних органів, проведення ревізії переліку існуючих ліцензій та дозволів, удосконалення роботи місцевих дозвільних офісів, створення органу з контролю та моніторингу вітчизняної дозвільної системи, популяризації досвіду проходження дозвільних процедур та підвищення рівня обізнаності підприємців щодо прав і обов'язків посадових осіб дозвільних органів.

Органи місцевого самоврядування протягом останніх років одержали більшу самостійність у вирішенні соціальних та економічних проблем своїх територій, а підприємцям надані ширші можливості щодо реалізації своїх економічних та соціальних інтересів, включаючи вирішення місцевих завдань забезпечення стійкого розвитку. Разом з тим вирішення цих задач залежить від рівня сформованості відповідного економіко-правового поля щодо ведення підприємницької діяльності, включаючи належний та, що особливо важливо, рівний для всіх суб'єктів ринку доступ до господарських ресурсів та прав на провадження певних дій щодо здійснення господарської діяльності.

Значною мірою призвели до неналежного рівня ефективності дозвільної системи в Україні такі чинники:

1. Не зважаючи на те, що правила та процедури отримання дозволів переважно встановлюються на місцевому рівні, вони регулюються на різних рівнях державного управління (окремі з них встановлюються та регулюються Законами України, інші – Постановами Кабінету Міністрів, а нормативні документи таких державних органів, як Державний комітет з нагляду за охороною праці регулюють інші види дозволів).

2. Актуалізується потреба у вивченні та імплементації ефективного закордонного досвіду удосконалення дозвільної діяльності підприємництва у вітчизняну систему регулювання підприємницької діяльності.

3. Більшість положень вітчизняної дозвільної системи (наприклад, стандартизації будівельних робіт, встановлення обладнання, використання природних ресурсів, побутового обслуговування населення та праці і т.ін.) базуються на нормативно-правовій базі, розробленій ще за Радянського Союзу, є дотичними та потребують погодження у різних відомствах та інспекціях; є застарілими, складними та тривалими щодо проходження і тому часто час на одержання дозволів на будівництво, зміну робочих годин, встановлення обладнання, використання природних ресурсів є тривалими, а витрати на їх одержання – суттєвими.

4. Відсутність зворотного зв'язку між адміністратором та заявником, а також законодавчо встановленого належного рівня контролю за рішеннями дозвільних органів, відповідальності посадових осіб за відповідні рішення; у багатьох дозвільних офісах не дотримуються вимоги вітчизняного законодавства щодо висвітлення інформації, необхідної суб'єктам підприємницької діяльності для отримання відповідних дозволів в мережі Інтернет, відсутні веб-сторінки (інформація розміщується, як правило,

виключно на веб-сторінках міських адміністрацій, містить інформацію про порядок роботи дозвільного офісу та лише перелік послуг) тощо.

5. Із урахуванням існуючих недоліків та проблем, а також позитивного світового досвіду видається доцільною реалізація заходів у контексті удосконалення вітчизняної дозвільної системи підприємництва за такими ключовими напрямками:

- Проведення ревізії переліку існуючих ліцензій та дозволів у всіх сферах підприємницької діяльності.
- Удосконалення роботи місцевих дозвільних органів шляхом:
 - Посилення їх спеціалізації за видами дозволів (з метою спрощення як процедур отримання дозволу, так і проходження погоджень суміжних погоджувальних служб доцільно запровадити єдині дозвільні офіси за найбільш складними дозволами (наприклад, дозволи на будівництво, придбання / одержання в оренду державного / комунального майна / землі; використання природних ресурсів).
 - Для спеціалізованих єдиних дозвільних офісів мають бути розроблені науково-обґрунтовані максимальні терміни (між входною та вихідною ланками) проходження дозвільної процедури.
 - Посилення диференціації дозвільних заявок (проектів) на предмет спрощення процедур і термінів погодження документів дозвільного характеру невеликим об'єктам.
 - Обов'язкове впровадження у діяльність дозвільних офісів принципу затвердження дозвільних заявок за замовчуванням, наприклад, за умови відсутності відмови (без поважної причини) з боку органів влади протягом максимально встановленого терміну на видачу відповідного дозволу.
 - Включення до порядку проходження дозвільних документів вимоги щодо попередньої письмової оцінки адміністратором дозвільного офісу пакету документів, який подається підприємцем.
 - Створення органу з контролю та моніторингу дозвільної системи.

ФАКТОРЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Дрокина Н.

Донецкий институт туристического бизнеса

Основными элементами коммуникационной системы предприятия машиностроения составляют внутренние (внутрикорпоративные) коммуникации.

Проблемой внутрикорпоративных коммуникаций занимались такие отечественные и зарубежные ученые как Р. Гриффин, А. Кусков, А. Лузин, Е. Микулка, В. Набоков, О. Кэрл, А. Семенов, Р. Сингла, А. Чумаченко [1-7].

Все рассмотренные подходы к процессу управления внутрикорпоративными коммуникациями содержат только базовые элементы, которые не отображают специфику предприятий машиностроения, а также не рассматривают факторы, влияющие на их эффективную организацию.

Цель исследования - выявление факторов оказывающих влияние на коммуникации, сложностей, с которыми могут столкнуться предприятия машиностроения, путей избегания этих трудностей или минимизация их.

С учетом специфики предприятия машиностроения, можно выделить следующие основные особенности внутрикорпоративных коммуникаций:

1) они отличаются высоким уровнем сложности. Это объясняется сложностью организационной структуры и бизнес-процессов предприятия машиностроения. Так как в корпоративной структуре предприятия машиностроения достаточно большое количество сотрудников и отделов (департаментов), следовательно, велико число формальных и неформальных межличностных коммуникаций, формальных и неформальных межгрупповых коммуникаций, а также межфункциональных коммуникаций.

2) огромная нагрузка по управлению этими коммуникациями ложится на топ-менеджмент, т.к. на нем замыкается большое число формальных и неформальных межличностных, межгрупповых коммуникаций. Главное преимущество крупного предприятия машиностроения - большие масштабы производственно-коммерческой деятельности.

С учетом специфики предприятий машиностроения, можно выделить основные факторы, прямо или косвенно влияющих на организацию внутрикорпоративных коммуникаций (рис. 1).

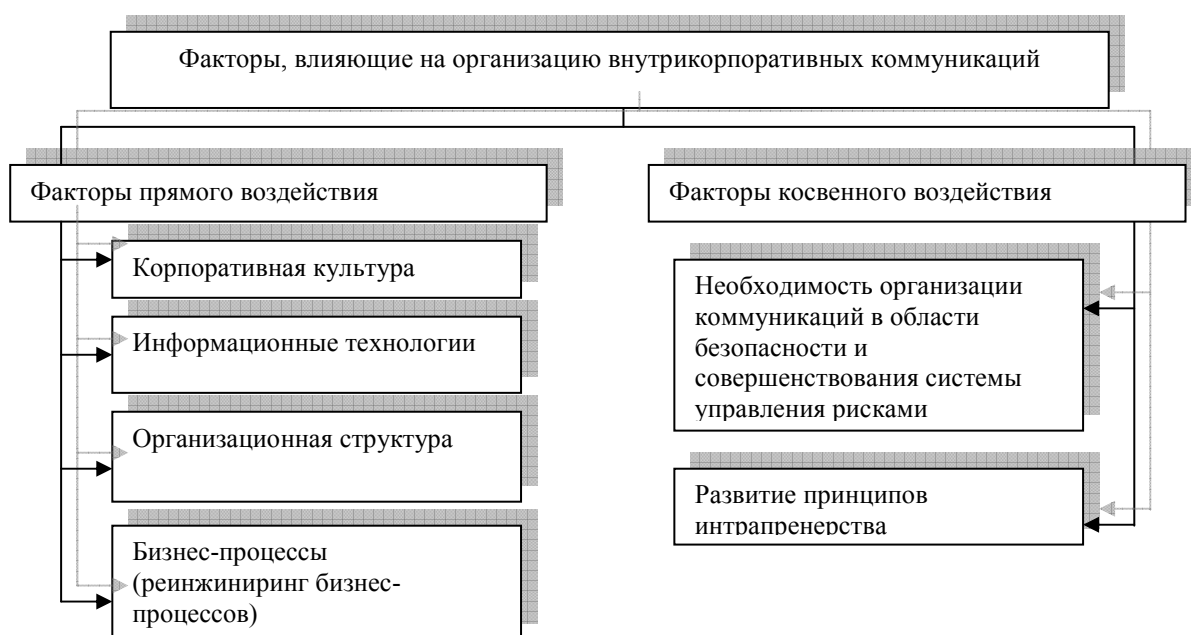


Рис.1. Факторы, влияющие на организацию внутрикорпоративных коммуникаций

К основным факторам прямого воздействия нужно относить: организационную структуру, бизнес-процессы (реинжиниринг бизнес-процессов), корпоративную культуру и информационные технологии.

Особую роль на организацию коммуникативных процессов оказывает влияние корпоративная культура. Во-первых, корпоративная культура это среда, где взаимодействуют элементы организации и осуществляются основные

организационные процессы. Она определяет модели мышления и поведения персонала организации (носителей культуры) в ответ на изменения внутри нее, а также во внешней среде. Будучи частью культурной среды определенного общества, корпоративная культура одновременно формирует специфическое культурное пространство для входящих в организацию элементов, направлений и способов деятельности. Во-вторых, корпоративная культура постепенно становится специальным управленческим инструментом. В-третьих, корпоративную культуру можно рассматривать как объект управления.

На предприятиях машиностроения возможны два основных направления реинжиниринга. Суть первого сводится к переходу от преимущественно вертикальной координации действий к горизонтальной, при которой значительно улучшается реакция предприятия на внешние и внутренние изменения, а высшее руководство освобождается от проблем, более эффективно и оперативно решаемых на горизонтальном уровне.

Именно с помощью реинжиниринга возможно наиболее эффективное построение горизонтальных коммуникаций и их координации как важнейшей составляющей конкурентных преимуществ любой социально-экономической. С другой стороны, нужно отметить, что в современных условиях успеха достигают специализированные предприятия, направляющие усилия и ресурсы на узкий сегмент рынка или на наиболее эффективное выполнение определенных специфических операций. Именно отсюда берет свое начало второе важное направление реинжиниринга бизнес-процессов предприятий машиностроения - аутсорсинг, т.е. выявление «лишних» бизнес-процессов и передача их другим предприятиям [2, с. 24].

Для организации эффективных коммуникаций необходимо отметить, что одним из ресурсов, воздействующих на процесс, могут выступать информационные потоки, поэтому, совершенствуя сам бизнес-процесс, мы совершенствуем и коммуникации его опосредующие.

В результате рассмотрения различных подходов, можно определить следующие основные характеристики усовершенствования процесса организации эффективной коммуникационной системе предприятия машиностроения: выявление и внедрение новых маркетинговых технологий; приобретение долгосрочных конкурентных преимуществ за счет усовершенствования корпоративной культуры; формирование системы информационного обеспечения; оптимизация уровня кадрового потенциала – самого важного ресурса предприятия; усовершенствование организационной структуры предприятия машиностроения.

Список используемых источников:

1. Кусков А.Н., Чумаченко А.П. Менеджмент. / А.Н. Кусков, А.П. Чумаченко. – М.: МГИУ, 2008. – 318 с.
2. Лузин А. Ключевые концепции современного менеджмента: Словарь управленческого революционера. / Александр Лузин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 182с.
3. Микулка Е.М. Разработка организационно-коммуникационных процессов в системе управления предприятиями машиностроения: [Автореферат дисс-ции на соискание ученой степени кандидата эк.наук, Спец-сть – 08.00.05 «экономика и

управление народным хозяйством (промышленность)», Науч.рук-ль: д.э.н. Ф.Е. Удалов] / Е.М. Микулка. – Нижний Новгород: ЗАО «НРЛ», 2007. – 22с.

4. Ойстер Кэрл. Социальная психология групп. / Ойстер Кэрл. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. – 224с.

5. Семенов А.К., Набоков В.И. Основы менеджмента. / А.К. Семенов, В.И. Набоков. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2004. – 300 с.

6. Ricky W. Griffin. Fundamentals of Management. / Ricky W. Griffin. – USA: Cengage Learning, 2007. – 528 p.

7. Singla R.K. Business Menegement. / Singla R.K. – New Delhi: FK Publications, 2009. – 162p.

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПОРЯДКУ ТА КОНТРОЛЮ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Дубіковська О.Л.

Херсонський аграрний державний університет

Питання ефективного використання земельних ресурсів є актуальним для сучасної України, оскільки його вирішення дасть змогу суттєво поповнювати бюджети всіх рівнів, забезпечувати продовольчу безпеку країни, зміцнювати інститут власності, забезпечити селян певним доходом від продажу оренди земельних ділянок, запобігти незаконному використано земель.

Відповідно до законодавства України, питаннями, що пов'язані з власністю, використанням, охороною земель займається спеціально уповноважений орган – Державний комітет України по земельних ресурсах (далі – Держкомзем) та його підрозділи на місцях (головні в областях, в містах – обласних центрах та відділи в районах). Разом з цим, певні повноваження щодо охорони земель мають. Міністерство охорони навколишнього природного середовища України щодо використання та розпорядження землями – місцеві державні адміністрації (землі державної власності) та органи місцевого самоврядування (землі комунальної власності).

До основних завдань Держкомзему України поряд з іншими відноситься здійснення державного контролю за додержанням земельного законодавства, в тому числі встановленого порядку вилучення і надання земельних ділянок, режиму використання земельних ділянок відповідно до їх цільового призначення та умов надання, власниками земельних ділянок і землекористувачами.

Відповідно до завдань управлінь земельних ресурсів з типових положень виключено повноваження: контролю за цільовим використанням коштів, що надходять у порядку відшкодування втрат сільськогосподарського та лісгосподарського виробництва; внесення пропозицій щодо використання коштів, що надійшли в порядку відшкодування втрат сільськогосподарського та лісгосподарського виробництва; порушення клопотань про скасування актів місцевих державних адміністрацій, органів і посадових осіб місцевого самоврядування з питань, що належать до його компетенції, а також притягнення осіб, винних у порушенні земельного законодавства до відповідальності.

Вирішуючи будь-яке земельне питання, важливо знати, у чий компетенції є його вирішення, тобто який орган державної влади або місцевого самоврядування має відповідні повноваження.

Чинним законодавством чітко не визначено розподіл повноважень між органами виконавчої влади з питань регулювання земельних відносин. На цей час діє практика делегування повноважень районних рад та органів місцевого самоврядування органам виконавчої влади (райдержадміністраціям), які в свою чергу не мають відповідних відділів з питань охорони довкілля (земель) і всупереч чинному законодавству перекладають виконання своїх обов'язків на територіальні спеціально уповноважені органи виконавчої влади (місцеві органи Мінприроди та Деркомзему України), що їм не підпорядковуються.

Згідно з чинним законодавством, відповідальність юридичних і фізичних осіб настає внаслідок таких порушень: самовільного будівництва на ріках водоймищ, ставків та інших гідротехнічних споруджень, що створюють підпір ґрунтових вод; будівництва систем зрошення з порушенням технології та їхня неправильна експлуатація, внаслідок чого відбувається фільтрація поливних вод зі зрошувальної мережі та з поливних земель, а також поповнення і підняття ґрунтових вод; будівництва відстійників, шлаконакопичувачів, басейнів тощо з порушенням захисної технології, унаслідок чого відбувається фільтрація; витоку з водопровідної, каналізаційної і дренажної мереж; відсутності належної зливової каналізації.

Як бачимо, основний зміст питань стосується безпосередньо їхнього вирішення на місцях, тобто має місце необізнаність жителів з положення земельного законодавства. Тому обласним головним управлінням земельних ресурсів у Херсонській області запроваджуються такі заходи роботи з громадянами.

Надаючи інформацію щодо необхідності оформлення документів на земельні ділянки, органи державної влади не відпрацювали механізм узгодження цієї документації, він триває від шести місяців до трьох та в окремих випадках більше років. Таке становище знижує довіру до влади, дискредитує норму закону, яка забороняє використання землі без правовстановлюючих документів, вимушує землекористувачів порушувати закон.

Таким чином, для впорядкування питань необхідно застосувати такі заходи: з метою покращення стану прибережних захисних смуг водойм внести зміни до кодексу України про адміністративні правопорушення в частині збільшення розміру штрафів з посадових осіб і громадян; внести доповнення до Закону України "Про розмежування земель державної і комунальної власності", де визначити можливість залучення коштів з інших джерел для вирішення питання розмежування земель державної та комунальної власності; активізувати взаємодію земельних комісій при відповідних адміністраціях (при необхідності створити), які б спільно з територіальними підрозділами Деркомзему вирішували земельні питання; визначити функції та межі самоврядного контролю за використанням земель і механізм його реалізації органами місцевого самоврядування; законодавчо закріпити термін оформлення правовстановлюючої документації на земельні ділянки. Такі заходи нададуть

змогу органам влади підвищити ефективність вирішення земельних питань, територіальним громадам – визначитися з власними земельними ресурсами задля їх ефективного використання, землекористувачам – швидше отримати законні права на земельні ділянки.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Жук О.

Технологічний інститут Східноукраїнського
національного університету ім. В. Даля
(м. Сєвєродонецьк)

Питання інноваційного розвитку залишаються одними з найбільш актуальних для економіки України. Результати дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених демонструють необхідність активізації саме інноваційного шляху розвитку, який здатний забезпечити підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Завдання прискорення інноваційних процесів потребують значного фінансового забезпечення. На жаль, на сьогодні підприємства в силу відомих причин не мають достатніх власних фінансових ресурсів. Одним з можливих варіантів вирішення проблеми відсутності коштів є залучення інвестицій. Інноваційні процеси тісно пов'язані з інвестиційними, тому в подальшому варто говорити про розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності.

На активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності має вплив ціла низка факторів. Для їх подальшого аналізу та вивчення можливостей зворотного впливу на них з боку підприємств, фактори були поділені на внутрішні і зовнішні. До зовнішніх факторів можна віднести ті, які обумовлюють взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем та його економічними, соціальними, інституціональними складовими; до внутрішніх – ті, які залежать від особливостей ключових виробничих факторів, внутрішнього менеджменту та визначають якість організації системи інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.

Серед зовнішніх факторів найбільший вплив на сьогодні справляють макроекономічна та політична ситуації в державі, чинне законодавство, податкова, інвестиційна та інноваційна політики держави, розвиток процесів глобалізації.

За останні роки в Україні була створена достатньо збалансована нормативна правова база, що регулює питання інноваційно-інвестиційної діяльності. Однак, реалізація програм, націлених на розвиток інноваційно-інвестиційних процесів, відбувається дуже повільно і несистемно.

Податкова політика держави у розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності має виконувати стимулюючу функцію, зокрема за рахунок податкових пільг. Таку ж саме стимулюючу роль покликані відігравати і важелі інвестиційної та інноваційної політики держави (державні замовлення, забезпечення сприятливих умов для міжнародної інвестиційної діяльності,

зниження державного патентного мита і т. ін.). На даний час в силу макроекономічної та політичної нестабільності ця роль виконується не повною мірою, тому інвестиційний клімат (який формують саме зовнішні фактори) не є сприятливим для активного розвитку інноваційно-інвестиційних процесів. Це призводить до збільшення ризиків від такої діяльності, і, як наслідок, суттєвого зменшення обсягів інвестування.

До найбільш впливових внутрішніх факторів можна віднести фінансовий стан компанії, її науково-технічний, виробничий та кадровий потенціали. Ці фактори дають уявлення про фінансову стійкість підприємства, його залежність від джерел інвестування, можливість впроваджувати науково-технологічні розробки, характеризують техніко-технологічну базу підприємства та його виробничі потужності. Але особливої уваги заслуговує кадровий потенціал. Якщо керівництво підприємства недостатньо приділяє уваги підвищенню освітнього рівня персоналу та стимулюванню його зацікавленості до освоєння нововведень, то, навіть при наявності достатнього фінансового забезпечення, результативність інноваційно-інвестиційної діяльності буде низькою.

Таким чином, розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності більшою мірою стримується рядом факторів, що відносяться до групи зовнішніх.

В Україні в останні роки спостерігається не тільки скорочення інвестиційних потоків, але й відтік інвестицій з економіки держави. Згідно з даними Держкомстату України, в останні два роки спостерігається спад інвестицій в основний капітал. Так, у 2008 р. сукупний об'єм інвестиційних потоків становив 97,4 % від попереднього року, а в 2009 р. – лише 56,3 %. На це, насамперед, вплинула світова економічна криза, а також вкрай нестабільна внутрішня макроекономічна та політична ситуація.

Таку тенденцію можна спостерігати і у хімічній промисловості, для якої характерний ряд галузевих особливостей виробничих процесів, пов'язаних із високою матеріало- і енергоємністю виробництва. Основним критичним ресурсом хімічних виробництв, який найбільшою мірою визначає фінансовий результат діяльності підприємств, є природний газ. Він є переважно імпортованою сировиною, що постійно дорожчає. Його питома вага у собівартості окремих хімічних продуктів зараз сягає 70-85 %. Отже ситуація з постійним зростанням ціни на природний газ поставила вітчизняну хімічну промисловість наприкінці 2008 р. за межу цінової конкурентоспроможності на світовому ринку.

В результаті проведених досліджень виявлено, що до найбільш помітних особливостей інноваційно-інвестиційної політики підприємств хімічної галузі потрібно віднести необхідність залучення значних фінансових ресурсів для впровадження інноваційних проектів у короткі терміни. В іншому випадку витрати стають марними.

Та навіть незважаючи на фінансову скруту, частина підприємств продовжує диверсифікацію товарного асортименту, направлену на підвищення конкурентоспроможності. Так, у ЗАТ «Сєвєродонецьке об'єднання «Азот» у 2009 р. розпочалося будівництво нової когенераційної установки, яка буде виробляти теплову та електричну енергію.

Таким чином, в сучасних умовах головні завдання підприємств мають бути пов'язані із постійним моніторингом зовнішнього середовища, пошуком можливостей нейтралізації його негативного впливу та залученням внутрішніх резервів активізації інноваційно-інвестиційної діяльності.

ЧИННИКИ ТА ПОКАЗНИКИ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Журба І.А.

Херсонський аграрний державний університет

На сучасному етапі розвитку аграрного сектору економіки постають принципово нові вимоги до формування і забезпеченості трудовими ресурсами сільського господарства. Нижчий рівень оплати аграрної праці порівняно з іншими галузями економіки, погіршення мотивації праці, низькокваліфіковане управління персоналом, відсутність збалансованості між трудовими ресурсами та робочими місцями спричиняють значне вивільнення працюючих із сільськогосподарського виробництва. Це призводить до відтоку з аграрного виробництва найбільш працездатних, досвідчених і перспективних трудових ресурсів, що негативно позначається на економіці села й продовольчій безпеці України.

Формування трудового потенціалу села в сучасних умовах відбувається під впливом багатьох важливих чинників до яких слід віднести організаційно-структурну трансформацію аграрного сектора, що пов'язано з його переходом до ринкових умов господарювання, несприятлива демографічна ситуація, істотні відмінності між рівнем життя в місті і на селі, лібералізація трудової міграції та інші фактори техногенного впливу зумовили зменшення чисельності економічно активного населення.

Питання формування трудового потенціалу аграрних підприємств у сучасних умовах розвитку економіки вивчені недостатньо. Це стосується, насамперед, висвітлення соціально-економічної сутності та складових категорій "трудова потенція", "трудова ресурси", збереження існуючих і створення нових робочих місць та їх зіставлення з кількістю зайнятих у сільськогосподарському виробництві, особливостей їх формування. Тому дослідження процесів, пов'язаних із формуванням трудового потенціалу та трудових ресурсів, які б відповідали вимогам ведення сучасного сільськогосподарського виробництва та розробка пропозицій щодо ефективного їх використання, є актуальним і необхідним завданням розвитку галузі сільського господарства.

Формування трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств сьогодні, варто розглядати як компроміс виробничого й адміністративно-територіального аспектів. Поряд із ринковими механізмами має існувати механізм державного регулювання, що пом'якшує наслідки ринкової стихії. В умовах переходу до ринкових відносин необхідність такого регулювання багаторазово зростає.

Ринок трудових ресурсів є збірною категорією, що втілює в собі безліч відносин з приводу формування попиту на робочу силу та її пропозиції, що реалізуються через діючу систему відтворення, розподілу і працевлаштування працівників. Ці відносини мають яскраво виражений територіальний характер і виявляють себе в основному в рамках конкретного міста, району, області, республіки або регіону, тобто саме там, де проходить процес відтворення населення, трудових ресурсів.

На кількість і склад робочої сили регіону безпосереднього й опосередкованого (через продуктивність праці) впливає безліч факторів. Фактори впливу можуть бути класифіковані таким чином: територіальні, демографічні фактори, фактори зайнятості, виробничо-технічні, соціально-економічні й організаційні фактори. Із зазначених груп до факторів суто безпосереднього впливу можна зарахувати тільки демографічні. Інші тією чи іншою мірою впливають на кількість працюючих через продуктивність праці. При прогнозуванні потреби регіону в трудових ресурсах необхідно враховувати, що всі фактори та показники, що визначають кількісні та якісні параметри працівників, знаходяться між собою в складному взаємозв'язку і зазнають впливу конкретних особливостей регіону.

Стан ринку праці на селі і рівень використання трудових ресурсів характеризуються системою показників. До неї належить і визначення продуктивності праці. Можна доповнити показники продуктивності праці ще одним показником – вихід товарної продукції на одного працівника. По-перше, у цьому показнику усувається повторне врахування, по-друге, враховується якість продукції через рівень ціни реалізації. Крім того, якщо вироблятиметься неякісна продукція чи продукція, що не користується попитом, то це буде рівносильне тому, що вона взагалі не вироблялася, оскільки не знайде збуту, тобто для суспільства споживча вартість цього товару дорівнює нулю. Використовувати цей показник один без системи показників не можна, оскільки кращими за цим параметром можуть виявитися підприємства, що займаються перепродажем товарів. Таким чином, аналіз продуктивності праці треба проводити комплексно з використанням усієї системи показників.

ДО ПИТАННЯ ПРО СПІВВІДНОШЕННЯ ДЕРЖАВИ ТА ЕКОНОМІКИ

Задорожня Н.О.

Задорожня О.В.

Херсонський державний університет

Історія розвитку держави дає підставу стверджувати, що вплив держави на економіку існував завжди, але проявлявся в різних формах: облік робочої сили і засобів виробництва в Стародавньому Шумері, регулювання цін, процентів в грошовій і натуральній формах в Стародавньому Вавилоні, втручання держави в регулювання земельних відносин в Стародавньому Китаї. Для Стародавньої Греції та Стародавнього Риму були характерні такі основні напрями впливу держави на економіку, як забезпечення населення продуктами харчування та фіскальна політика. В X – XIII ст. в Західній Європі формується «магдебурзьке

право», яке дає місту право на самоуправління, право земельної власності і звільняє від значної частки феодальних повинностей. Захист інтересів буржуазії, яка формується, почав забезпечуватися державною господарською політикою, яка отримала назву «меркантилізм»: стимулювання за допомогою субсидій мануфактурного виробництва, роздача землі. В умовах соціалізму держава як представник суспільства здійснювала роль як єдиного центру з управління економікою, так і органу контролю за мірою праці та мірою споживання. Численні міністерства та відомства на високому державному рівні здійснювали планування, організовували виробництво і розподіл буквально кожної одиниці продукції. Державний сектор включав всі основні галузі народного господарства, в руках держави була зосереджена основна частина національного доходу, таким чином держава була монополістом в сфері економіки, що проявлялося в активному впливі і участі держави в усіх економічних процесах.

При використанні такого критерію, як ступінь втручання держави в ринкові процеси, до сучасних високорозвинутих держав в вітчизняній і зарубіжній науковій літературі виділяють декілька основних груп держав.

Для першої групи держав (Германія, Швеція, Австрія) характерна модель «соціального ринкового господарства», в основі якої теза про те, що приватне господарство без державної участі може привести до неефективного функціонування економіки (як і при централізовано-плановому варіанті). Головна задача державного регулювання – збереження конкуренції, відмова від захисту будь-якої групи економічних учасників.

Друга група держав (Великобританія, США) відрізняється менш активним втручанням держави в економіку, суцільним заохоченням підприємницької активності населення. Для зниження соціальної напруженості держава направляє значні кошти на задоволення першочергових соціальних та економічних потреб суспільства.

Держави Південно-Східної Азії (на чолі з Японією) реалізують проміжну модель ринкової економіки між західноєвропейською та американською. Її особливістю є використання державою синтезу традицій та новацій, досягнення співпраці держави, представників бізнесу та найманих робітників.

При характеристиці співвідношення держави і економіки необхідно проаналізувати механізм державного впливу на економіку, так як від його застосування залежать результати економічного розвитку. В соціально-політичних системах з високим рівнем розвитку ринкових відносин проявляється опосередковане втручання держави в економіку за допомогою правового регулювання діяльності учасників, а в соціально-політичних системах зі слаборозвинутими ринковими відносинами проявляється пряме державне втручання в економіку, держава виступає безпосереднім суб'єктом економічних відносин.

В зарубіжній науковій літературі державне регулювання економіки зазвичай розглядається у взаємозв'язку з соціально-економічним регулюванням з метою забезпечення зайнятості, безпеки, здоров'я громадян. Соціальне регулювання направлене на страхування життя і здоров'я громадян, охорону

навколишнього середовища, безпеку виробництва, перекваліфікацію кадрів і т.д.

В залежності від форм державного регулювання зарубіжні автори виділяють так зване «законодавчо-адміністративне регулювання». Під ним розуміється практична діяльність державних органів з видання різних нормативних актів, які направлені на законодавче регулювання ринкових відносин за допомогою антимонопольного законодавства, адміністративне регулювання цін, землекористування окремих осіб і організацій.

Необхідно відмітити, що державне регулювання в сфері економіки має свої межі, які визначаються як суб'єктивними, так і об'єктивними факторами.

Серед суб'єктивних треба виділити багатоманітність інтересів (суспільних, групових, державних, індивідуальних та ін.). Урахування настроїв та інтересів в суспільстві забезпечує основу стійкості механізму держави.

Серед об'єктивних факторів в першу чергу слід виділити рівень розвитку суспільства, держави, права, характер економічних відносин (централізовані, класові, ринкові, змішані та ін.).

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИКІВ ПОБУТОВОЇ ТЕХНІКИ

Ілляшенко Н.С.

Сумський державний університет

На сьогоднішній день лідируючі позиції на ринку побутової техніки України займають іноземні виробники. Так, до десятки найбільших торгових марок побутової техніки на ринку України (Ardo, Beko, Bosch, Goreinje, Hotpoint-Ariston, Indesit, LG, Nord, Samsung, Zanussi), частка ринку яких складала в 2009 році 67%, входить лише одна вітчизняна ТМ Nord, яка належить ЗАТ "Норд" (м. Донецьк) [1]. Ця проблема постає особливо гостро в умовах вступу України до Світової Організації Торгівлі (СОТ), коли ринки країни захоплює імпортерна продукція, яка на сьогоднішній день є кращою і за дизайном, і за якістю, і, в певній мірі, за ціною.

Постійно зростаючий рівень конкуренції на вітчизняному ринку, пов'язаний з рядом факторів. Для їх аналізу розглянемо криву життєвого циклу ринку побутової техніки України (рис. 1). Ця крива умовно розбита на три частини: I, II та III. Перша показує значний спад на ринку в 1990-х рр., коли країна переживала післякризові часи розпаду СРСР і є кінцем кривої життєвого циклу, що передувала теперішній.

Друга частина характеризує сучасний стан життєвого циклу ринку побутової техніки України. Починаючи з 2000-го року, коли країна нарешті оговталась від кризи, ринок почав знову зростати: темпи зростання попиту на продукцію зростали на 10-20% щорічно, а обсяги продажу збільшувались щороку на 30-40%. Обсяг ринку на кінець 2004 р. оцінювався в 3-3,5 млрд. дол. США. Така динаміка ринку була досить привабливою для багатьох компаній світу, – як вже відомих брендів, так і нових компаній, які почали ввозити свою продукцію до України. Лише за період з 2004 по 2006 рр. на ринку вітчизняного

роздробу з'явився щонайменше десяток нових торгових марок, які відкривали нові сегменти ринку [2].

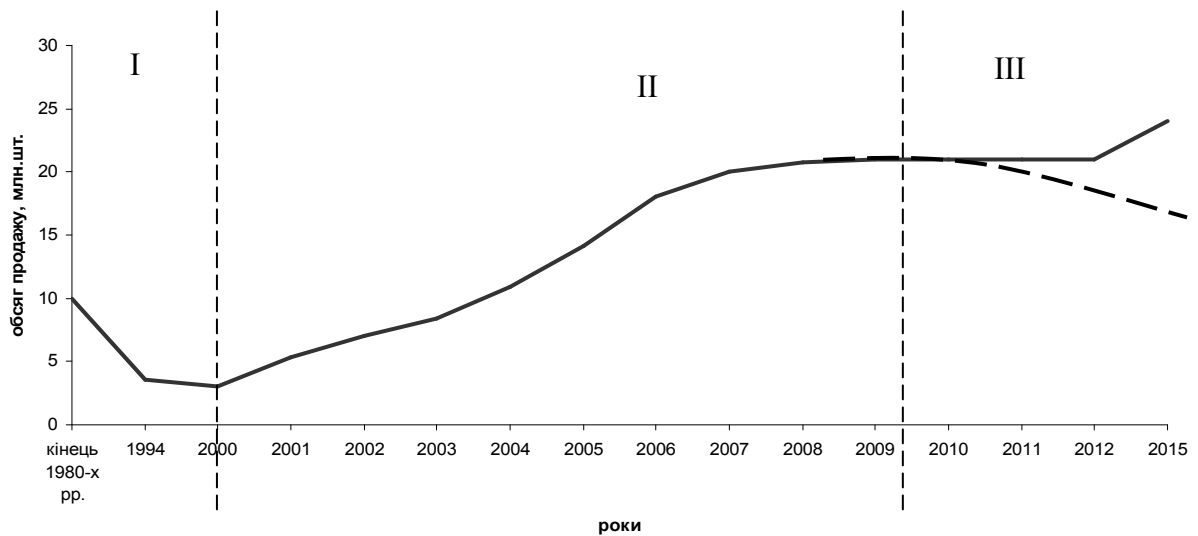


Рис. 1. Крива життєвого циклу ринку побутової техніки України

На сьогоднішній день ринок побутової техніки України знаходиться на кінцевому етапі стадії росту. Загалом це пов'язано з тим, що найбільші в натуральному вимірі сегменти ринку знаходяться або на кінцевому етапі стадії росту, або на стадії насичення. Так, згідно з усіма прогнозами вже в 2009-2010 рр. ринок буде повністю насиченим і перейде до стадії зрілості.

Наступне зростання обсягів продажу можливо не раніше 2012 р. Саме ця ситуація зображена на рис. 1 як третя частина кривої – тобто нова крива життєвого циклу. Пунктиром на рис. 1 показана прогнозована крива життєвого циклу ринку, коли можлива ситуація спаду ринку в результаті світової кризи, яка в значній мірі відбилась на стані української економіки сьогодення. Так, у вересні 2008 р. відбулось значне падіння обсягів продажу побутової техніки на 13% в порівнянні з минулим періодом. Хоча вже у жовтні обсяги продажу знову почали зростати. Так, згідно з даними учасників ринку, за перші два тижня жовтня місяця 2008 року продажі збільшились на 24%. Це пов'язано з тим, що населення зняло свої депозити і в перецікуванні інфляції почало масово купувати побутову техніку.

Всі ці факти доводять, що в досягненні своєї мети вітчизняні підприємства повинні робити певні радикальні кроки. Одним з таких кроків може бути перехід підприємств на концепцію інноваційного маркетингу [3].

Доказом того, що така концепція є провідною і найбільш прийнятною в даних умовах, є той факт, що такий могутній бренд як LG Electronics, поставивши за мету зайняти перше місце на ринках побутової техніки в Україні, спирається в досягненні цієї мети на стратегію "Блакитний океан" [4], яка передбачає орієнтацію на інноваційні продукти, що здатні створити окрему нішу на ринку та дозволяє взагалі вийти за межі конкурентної боротьби, використовуючи оригінальну та агресивну маркетингову стратегію.

Підсумовуючи все вищевикладене, варто зазначити, що українська економіка знаходиться зараз в досить складному стані, що негативно впливає на

діяльність підприємств-виробників побутової техніки. Така ситуація склалась не нещодавно, а існує ще з початку 1990-х рр., коли Україна вийшла на шлях незалежності. Окрім ситуації всередині країни, в значній мірі на функціонування підприємств впливають іноземні компанії, які щороку захоплюють все більшу частку українського ринку. Щоб мати змогу конкурувати в цій боротьбі вітчизняним підприємствам необхідно керуватись в своїй діяльності концепцією інноваційного маркетингу, яка є на сьогодні провідною. Саме від того, наскільки сильними будуть позиції українських виробників на ринку всередині країни, буде залежати яким чином буде представлена Україна на світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Лавриненко И. Закат советской мечты [Электронный ресурс] / И. Лавриненко // Эксперт Украина. – 12 ноября, 2007. – №44 (140). – Режим доступа: <http://www.expert.ua/articles/16/0/4670/>
2. Ксенз Л. В режиме ожидания. Насыщение рынка бытовой техники грозит перерасти в войну брэндов / Л. Ксенз // Деловая столица. – 2005. – №44(234). – С. 43–47.
3. Ілляшенко Н.С. Маркетинг та інновації як головні функції бізнесу / Н.С. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2007. – №2 – С. 77–92.
4. LG объявляет о начале новой эры менеджмента “Голубой океан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ua.lge.com/about/press.do?action=read&group_code=AB&list_code=PRE_MENU&webBbsId=20102&page=1&target=pressreleases_read.jsp

ПРОБЛЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГРОМАДЯН В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Казанчан А.А

Херсонський державний університет

Згідно з чинним законодавством України про соціальний захист населення громадяни мають право на соціальний захист у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття, у старості та в інших випадках, передбачених законодавством, право на достатній рівень життя, що має забезпечуватись за рахунок сплати пенсій, допомог, інших соціальних виплат (ч.1, 3 ст. 46 Конституції України) [1].

Пенсійне забезпечення є одним з найбільш важливих видів соціального забезпечення громадян в Україні. Його значення для соціального захисту громадян важко переоцінити: пенсійні виплати отримують близько 14 мільйонів осіб (станом на кінець 2009 року), для значної кількості громадян такі виплати є основними і такими, що мають сплачуватись на рівні, не нижче мінімальних соціальних стандартів [2]. Однак, існуюча система пенсійного забезпечення далека від досконалості, вона має певні недоліки, що перешкоджають її нормальному функціонуванню, не дозволяє в повній мірі громадянам реалізувати свої конституційні права.

Метою даної статті є визначення основних проблем, що існують в сфері

пенсійного забезпечення, обґрунтування пропозицій щодо їх вирішення.

Виключна важливість пенсійного забезпечення для забезпечення непрацездатних громадян пояснюється такими обставинами :

По-перше, пенсії призначаються тоді, коли непрацездатні громадяни опинились в найбільш складних соціальних обставинах і найбільше потребують допомоги від держави, суспільства (старість, інвалідність, втрата годувальника та ін.).

По-друге, вони дійсно є єдиним або основним джерелом засобів для існування пенсіонерів, які на момент виходу на пенсію або протягом певного часу після нього набувають часткової або повної непрацездатності.

По-третє, розміри пенсій перевищують розміри інших соціальних виплат і, як правило, залежать від тривалості трудового (страхового) стажу та розміру заробітків пенсіонера протягом його попередньої трудової діяльності.

По-четверте, пенсійне забезпечення має регулярний характер, тобто пенсії сплачуються щомісячно. Крім того, вони сплачуються протягом тривалого терміну або, навіть, довічно. Наприклад, довічний характер мають пенсії за віком, пенсії за вислугою років, а за певних обставин - й пенсії з інвалідності та пенсії в разі втрати годувальника (ст. ст. 34, 38 Закону України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування”) [3].

По-п’яте, достатній рівень пенсійного забезпечення є одним з мінімальних державних соціальних стандартів, який забезпечується за рахунок коштів системи загальнообов’язкового державного пенсійного та соціального страхування, а також за рахунок коштів Державного та місцевих бюджетів.

Про проблеми існуючої моделі пенсійного забезпечення громадян в Україні сказано вже немало [4-10]. Серед таких проблем виділяються наступні:

- низький рівень середнього розміру пенсій; невідповідність розміру пенсій трудовому стажу та сплаченим пенсійним внескам працівників; складна демографічна ситуація в країні [4; 10];

- паралельне існування декількох пенсійних систем і, внаслідок цього, значна диспропорція у розмірах пенсій на пільгових та загальних засадах (10-30 раз); збільшення розриву між раніше призначеними та новими пенсіями; невідповідність розміру пенсій міжнародним стандартам; неврегульованість пенсійного забезпечення окремих категорій працівників [5];

- низький рівень мінімальної пенсії у порівнянні з прожитковим рівнем; значний дефіцит Пенсійного фонду, який компенсується з Державного бюджету [6; 8];

- велика кількість пільгових пенсій, а відповідно підвищення витрат на пенсійне забезпечення пільгових категорій громадян за рахунок бюджетних коштів; зрівнялівка у розмірах мінімальної та середньої пенсій тощо [8-10];

- несвоєчасна сплата страхових зборів (внесків) до Пенсійного фонду України, що породжує заборгованість з виплати пенсій [10].

На наш погляд, враховуючи вищезазначені обставини, серед основних проблем пенсійного забезпечення громадян в Україні слід виділити наступні:

По-перше, недостатність доходів з джерел фінансування пенсійного забезпечення для покриття витрат на виплату пенсій, доплат, надбавок, забезпечення пільгового пенсіонування окремих категорій пенсіонерів.

Як зазначають офіційні джерела, дефіцит Пенсійного фонду України складає близько 65 млрд. гривень [11], що свідчить про неефективність існуючої моделі пенсійного страхування, про її надмірну затратність, що стає нездоланим бар'єром як на шляху розвитку системи пенсійного забезпечення, підвищення розмірів пенсій, так і на шляху виконання багатьох "бюджетних" зобов'язань держави (розвиток житлово-комунальної інфраструктури, системи закладів охорони здоров'я, освіти, охорона громадського порядку, сприяння розвитку підприємницької діяльності та інших).

По-друге, рівень пенсійного забезпечення є достатньо низьким і таким, що не дозволяє переважній більшості пенсіонерів почувати себе соціально й матеріально захищеними, не дозволяє реалізувати значну частину своїх конституційних прав та свобод. І хоча номінальний розмір пенсійних виплат постійно збільшується у відповідності до збільшення розмірів прожиткового мінімуму або у зв'язку із інфляційними процесами, однак внаслідок зростання цін та тарифів на товари та послуги реальний розмір цих виплат дещо зменшився.

По-третє, існуюча система пенсійного забезпечення громадян містить в собі значні диспропорції між кількістю працюючих, що формують кошти на пенсійне забезпечення, та пенсіонерів, що споживають ці кошти, між вкладом різних категорій пенсіонерів у формування коштів на пенсійне забезпечення, між розмірами пенсійних виплат та інші.

Очевидним є способи вирішення більшості проблем в сфері пенсійного забезпечення громадян в Україні – це зменшення витрат та збільшення доходів Пенсійного фонду України, за рахунок коштів якого й здійснюється пенсійне забезпечення переважної більшості громадян в нашій країні.

Серед пропозицій щодо зменшення витрат в системі пенсійного забезпечення називаються наступні: запровадження обмеження на максимальні персональні пенсії з тим, щоб співвідношення максимальних пенсій та мінімальних пенсій (або прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб) було не більше 10 розмірів [9]; встановлення відповідності між розмірами страхових пенсійних внесків та розмірами пенсій, тобто зменшення навантаження по сплаті пільгових пенсій; стимулювання більш пізнього виходу на пенсію [4]; встановлення однакового віку виходу на пенсію для жінок і чоловіків [4; 6] та інші.

Серед пропозицій щодо збільшення доходів в системі пенсійного забезпечення називаються наступні: збільшення кількості платників страхових пенсійних виплат в цілому та у співвідношенні із кількістю пенсіонерів безпосередньо за рахунок стимулювання громадян до більш пізнього виходу на пенсію, а також за рахунок підвищення пенсійного віку для жінок [4]; залучення нових коштів за рахунок запровадження системи недержавного пенсійного страхування [5; 6]; зростання заробітних плат працівників і, відповідно, відрахувань з них у вигляді страхових пенсійних внесків, що відбувається за рахунок кардинальної зміни структури витрат і зростання фонду заробітної плати в ній [9] та інші.

Крім того, вдосконалення системи пенсійного забезпечення громадян в Україні потребує уніфікації пенсійного законодавства, яке нині налічує близько

30 відповідних законодавчих акти, з тим, щоб встановити єдині принципи пенсійного забезпечення, умови та порядок встановлення пенсійних виплат для різних категорій пенсіонерів [7].

На наш погляд, розв'язати зазначені проблеми в системі пенсійного забезпечення громадян в Україні можливо лише комплексним запровадженням низки заходів законодавчого, економічного, соціального та іншого характеру.

По-перше, необхідно законодавчо забезпечити рівні умови та порядок отримання пенсій, закріпити відповідність трудового внеску працівників до розмірів пенсій в солідарній пенсійній системі, а також визначити категорії та кількість пенсіонерів, що отримують пільгові пенсії, та механізми забезпечення пенсійних пільг.

По-друге, слід активно запроваджувати заходи економічного характеру, що включають заходи щодо збільшення кількості робочих місць, особливо в “недержавному” секторі економіки, за рахунок створення нових підприємств, установ, організацій; збільшити розміри заробітної плати працівників, доходи інших категорій пенсіонерів за рахунок структурних змін у фондах заробітної плати, зменшення кількості та обсягів податкових відрахувань; слід стимулювати трудову активність громадян та більш пізній вихід на пенсію через встановлення пільг, переваг трудового, соціального та іншого характеру.

По-третє, слід застосовувати заходи соціального характеру, що передбачають підвищення тривалості життя та рівня життя громадян, залучення їх до активного споживання товарів та послуг, залучення до системи добровільного недержавного соціального страхування тощо.

Однак, ці заходи слід застосовувати поетапно, з врахуванням економічних та політичних реалій сьогодення, з врахуванням бажань і прагнень громадян, щоб їх реалізація відбувалась еволюційним шляхом, без значних негативних змін та потрясінь, позитивно сприймалась більшістю населення.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – К. : Преса України, 1997. – 80 с.
2. Биліна О. Бюджет Фонду дозволяє чітко і вчасно виплачувати пенсії громадянам // Пенсійний кур'єр : Тижневик Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http : // courier-pfu.com.ua](http://courier-pfu.com.ua).
3. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування”: Закон України №108-IV від 09.07.2003 р. // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. - № 49-51. - Ст. 376.
4. Бенько І. Основи пенсійного забезпечення громадян України: проблеми та перспективи розвитку // Наукові записки Тернопільського національного економічного університету. – Вип. 14. – 2005. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http : // library.tane.edu.ua](http://library.tane.edu.ua).
5. Про стан і проблеми пенсійного забезпечення громадян та завдання профспілок у цій сфері: Постанова Федерації професійних спілок України №П-25-8 від 15.02.2006 // NAU-Online. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http : // zakon.nau.ua](http://zakon.nau.ua).
6. Вирішення проблеми пенсійного забезпечення в Україні. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http : // insbroker.com.ua](http://insbroker.com.ua).
7. Пенсійне забезпечення: стан та перспективи. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http : // kyiv-obl.gov.ua](http://kyiv-obl.gov.ua).
8. Проблеми пенсійного забезпечення. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http](http://)

: // durdom.in.ua.

9. Добрий М. Проблеми пенсійного забезпечення // Народна влада. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http : // narodna-vlada.org.ua](http://narodna-vlada.org.ua).

10. Іващук С.С. Проблеми пенсійного забезпечення: прагматика та шляхи удосконалення. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http : // rusnauka.com](http://rusnauka.com).

11. Про державний бюджет України на 2010 рік // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. - №22-23, №24-25. - Ст.263.

СИНЕРГЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОПТИМІСТИЧНОГО (НА ОСНОВІ ГЕШТАЛЬТІВ), РЕФЛЕКСИВНОГО ТА КОНТРОЛІНГОВОГО УПРАВЛІННЯ В ПІДПРИЄМСТВАХ МОЛОКОПЕРЕРОБНОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

Камінська В. В.

Ходаківський Є. І.

Житомирський національний
агроекологічний університет

Синергетична методологія пізнання картини світу набуває все більшого визнання світової наукової громадськості. В першу чергу це стосується застосування теорії змін та системності, як вищого прояву синергетичних принципів побудови онтологічно стійких соціально-економічних структур.

Про це стверджують у своїх дослідженнях такі відомі вчені як Г. Хакен, І. Пригожин, І. Ансофф, В. Аршинов, В. Буданов, В. Войцехович та в українській школі синергетики - І. Грабар, Ж. Поплавська, Є. Ходаківський, А. Малиновський, О. Вознюк, Л. Возна та інші.

З наших досліджень відомо, що синергетична система може бути в статичному стані (коротко терміново, миттєво), але здебільшого в динамічному

Координація динамічного стану функціонування системи на всіх ієрархічних рівнях відбувається згідно провідних функцій управління: планування, організація, мотивація, контроль.

В умовах невизначеності ринкової системи, враховуючи її циклічність і фазові переходи важливо побудувати бажаний стан системи в кінцевому етапі її функціонування, тобто апріорно визначити її гештальти або образ бачення цієї системи в оптимістичній уяві. Якщо в цілому розглядати молочний підкомплекс в загальному АПК, то головним гештальтом повинен стати ефективно функціонуючий національний ринок молочної продукції з розвиненою структурою та інфраструктурою забезпечуючою первинного товаровиробника високим рівнем доходів та належним соціальним станом селянина який виробляє молочну продукцію. При цьому всі ланки головного гештальту працюють взаємоузгоджено. На основі наукового аналізу (інтуїції) можуть бути передбачені певні відхилення, але власний чи запозичений досвід може моделювати ті ж оптимістичні рішення.

Древо гештальтів формується в ієрархічній послідовності: найвищий рівень – гештальт ефективного функціонування Союзу молочних підприємств України в складі Міжнародної Молочної Федерації. Гештальт національного рівня – картина ефективного функціонування Національної асоціації молочників

України «Укрмолпром» та регіональних і місцевих, і локальних асоціацій, і, врешті, на первинному рівні гештальти підприємств молочної галузі за показниками високорентабельного виробництва.

Побудова синергетичної системи в першу чергу означає наведення її на самоорганізаційні форми. На локальному рівні типовою самоорганізаційною формою є локальні інтеграційні кластери, як об'єднання однорідних елементів що розглядається як самостійна одиниця, маючи синергетичні властивості, виконуючи спільну функцію з ефективністю більшою, ніж одиничний елемент, та який управляється як єдине ціле. Засновниками кластерів є як не державні, так і інші споріднені територіально та профілем діяльності організації.

Форми самоорганізації і управління, як атрибутивні ознаки синергетичної взаємодії та саморегуляції елементів системи, їх прояву в дискретність (інерційність) руху, найбільш притаманні кооперативній організації.

Однак наведення на самоорганізаційні форми і, зокрема, на розвиток кооперативного руху потребує координованого впливу держави та науково-методичного нагляду. Рефлексивні дії економічних суб'єктів, їх вивчення і усвідомлення, оптимізують прийняття рішень, сприяють наближенню до очікуваних результатів найкращим чином, максимально адаптуючись до існуючих реалій життя.

Доцільність заснування будь-яких організаційних форм обумовлюється результатами їх діяльності і як вони слугують первинним виробникам. Якщо еквівалент відтворення життєвих потреб селянина, який займається виробництвом молока чи молочної продукції, позитивний і його реальний доходи можуть компенсувати вартість середовища проживання, то його організаційне середовище функціонує ефективно. В контексті цього необхідно постійно аналізувати як забезпечені потреби виробника.

Мотиваційні чинники, що задіяні в системі інтеграції на виробництві та переробці молока, стосуються не лише матеріального забезпечення потреб виробника і переробника продукції. Характерною тут виступає самотивація селянина, чи будь-яку молочарську ферму, чи молочного підприємства. Згідно фізіологічного циклу корова повинна бути видоєною. Перетримка псує тварину, отже виникаючи періоди перевиробництва потребують чіткої логістичної діяльності як виробників так і переробників молочної продукції.

Контролюючи функцію або контролінгове управління по всій вертикалі і горизонталі інтеграційної системи здійснює держава. Державні органи є головним інтегратором на виробництві і переробці молочної продукції. Державі належить в першу чергу правовий контроль та захист прав споживачів, виконання договірних зобов'язань на всіх рівнях виробництва, переробки, та реалізації молочної продукції, дотацій виробникам забезпечення державними кредитами та фінансування галузі, в організації міжнародної торгівлі.

Отже, сучасні методичні підходи до формування систем управління економічними соціально-економічними процесами, що будуються на основі поєднання системи формування гештальтів (оптимістичне управління) наведення на саморганізаційні форми (рефлексивне управління) та координаційного впливу інституційних і державних структур контролінгового

управління забезпечують гомеостатичність та стабільність функціонування систем, зокрема на виробництві і переробці молока.

Список використаних джерел:

1. І. Г. Грабар, Є. І. Ходаківський, О. В. Вознюк, Л. Ю. Возна Синергетика економічних систем. Навч. посібник, Житомир: 2003. – 244с.
2. Реформування і розвиток підприємств агропромислового виробництва: Посібник у питаннях і відповідях / За ред. П. Т. Саблука. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 362с.
3. Синергетична парадигма економіки: Монографія / Є. І. Ходаківський, І. Г. Грабар, Ю. С. Цал-Цалко, І. Є. Януль, О. В. Вознюк, О. Г. Денисюк, О. М. Охрімчук. – Житомир: 2007. – 160с.

СУЧАСНІ ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Касаткіна М.

Технологічний інститут Східноукраїнського
національного університету ім. В. Даля
(м. Сєверодонецьк)

Статус „конкурентоспроможного” підприємства визначається безліччю умов, обставин та складових зовнішнього та внутрішнього середовища, які називаються чинниками конкурентоспроможності. Це дослідження проведене в рамках вивчення системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств хімічної промисловості задля чіткого визначення сучасних факторів їх конкурентоспроможності.

Вивчення теоретичних засад показало, що єдина всеохоплююча класифікація чинників конкурентоспроможності ще досі відсутня. Наприклад, виділяють такі класифікаційні ознаки, як місце виникнення, сфера походження, характер чинника або область застосування, тривалість дії, ступінь взаємозумовленості, ступінь корисності, джерела походження, можливість реалізації, роль у забезпеченості конкурентоспроможності.

Хімічна промисловість має суттєве значення для економіки України. Особливе місце в її структурі займає підгалузь з виробництва азотних мінеральних добрив (АМД), яка представлена такими підприємствами, як ЗАТ „Сєверодонецьке Об'єднання „Азот”, ВАТ „Одеський припортовий завод”, ВАТ „Концерн „Стирол”, ВАТ „Дніпроазот”, ВАТ „Рівнеазот”, ВАТ „Азот”.

За результатами дослідження відомих чинників конкурентоспроможності підприємств в площині хімічної промисловості можна виділити ключові з них:

1. Державне регулювання економіки. Вітчизняний ринок АМД є постійним об'єктом державного моніторингу та регулювання, при цьому використовуються переважно ситуативні методи впливу. З одного боку, диспаритет внутрішніх та світових цін на основні види добрив призводить до того, що майже вся продукція підприємств йде на експорт. В цьому разі уряд застосовує такі інструменти, як укладання меморандумів (згоди про поставки певного асортименту та обсягів по фіксованих цінах), введення квот та

мораторіїв на експорт. З іншого боку, втрата внутрішнього ринку для вітчизняних виробників не припустима, тому в періоди сплеску імпорту добрив (особливо аміачної селітри з Росії) державою використовуються різноманітні захисні заходи.

2. Товарні ринки та їх кон'юнктура. Більш ніж 70% вироблених в Україні добрив експортується. Початок фінансово-економічної кризи ознаменувався падінням світових цін на основні види азотних добрив в три рази. Це стало чи не найголовнішою проблемою вітчизняних виробників. Собівартість їх продукції перевищила експортні та регіональні ціни, як наслідок, це призвело до розвантаження потужностей виробництва.

3. Рівень цін на сировинно-енергетичні ресурси та тарифів. В останні роки відбувається нестримне зростання цін на природний газ технологічного та енергетичного призначення, збільшення тарифів на транспортування, залізничні перевезення та ін. Механізм встановлення цін на вітчизняному ринку природного газу є недосконалим і не відповідає сучасним реаліям: українські виробники АМД працюють за умов фіксованих цін на газ, з одного боку, та відчутних коливань світових цін на продукцію, з іншого. Цей чинник поставив вітчизняну хімічну промисловість на межу цінової конкурентоспроможності традиційної експорторентабельної продукції.

4. Протекціонізм країн-імпортерів. Послаблення ринків, несприятлива товарна кон'юнктура, відсутність цінової стабільності призводять до того, що переважна частина країн змушена використовувати механізм дозволених та прихованих заходів для захисту внутрішніх ринків та національних товаровиробників.

5. Технологічний рівень виробництва. На більшості вітчизняних підприємств азотної підгалузі використовуються застарілі технології та виробничі потужності, що введені в експлуатацію ще у 50-60-ті роки ХХ сторіччя. Собівартість азотних добрив визначається ефективністю роботи агрегатів з виробництва аміаку, енергомісткість яких в Україні в середньому становить 10-12 Гкал/т при середньосвітовому рівні – 7-8 Гкал/т.

6. Інноваційно-інвестиційна діяльність. Важке фінансове становище підприємств звужує їхні можливості з відновлення основних засобів до проведення капітальних ремонтів з інноваційними впровадженнями та, в кращому випадку, здійснення модернізації та реконструкції діючого виробництва (інвестиційні вкладення у виробництво мінеральних добрив скоротилися з 603 млн. грн. у 2008 р до 253 млн. грн. у 2009 р.).

7. Маркетингове та логістичне забезпечення. Усталені довготривалі збутові зв'язки, значні накопчені матеріальні запаси та високий рівень конкурентоспроможності окремих видів продукції є тим буфером, який дозволяє підприємствам-виробникам деякий час пом'якшувати негативний вплив кризових явищ та підтримувати виробництво на прийнятному рівні завантаження його потужностей, обсягів реалізації та рентабельності.

8. Результативність господарської діяльності. З одного боку прибутковість діяльності підприємства є показником його конкурентоспроможності, але з іншого, може стати першопричиною виникнення та посилення деяких чинників. Наприклад, прибуток є основним джерелом здійснення інноваційно-

інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств, як наслідок підвищення технологічного рівня виробництва, посилення конкурентних позицій тощо.

Перші чотири з наведених чинників конкурентоспроможності відносяться до зовнішніх, тобто не залежать від підприємств; інші є внутрішніми, сила дії яких є похідною від прагнень та можливостей самих підприємств.

На завершення можна зазначити, що, по-перше, одні фактори потенційно являють собою потужне джерело підвищення конкурентоспроможності, інші – можуть звести нанівець усі набуті підприємством позиції; по-друге, фактори конкурентоспроможності можуть діяти окремо, але тісний зв'язок між елементами внутрішнього та зовнішнього середовища призводить до їх взаємодії, впливу один на одного, що врешті-решт посилює загальний ефект.

СВІТОВИЙ ДОСВІД МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Ковальов В.В.

Херсонський державний університет

В країнах з розвинутою ринковою економікою в теперішній час склалася цілеспрямований державний вплив на сільськогосподарське виробництво, котре в узагальненому вигляді, на думку Н.П. Кетової, можливо представити наступними напрямками:

1. Використання земельними та водними ресурсами, у тому числі з точки зору екологічного благополуччя.
2. Регулювання інвестиційного процесу в сферах агробізнесу.
3. Субсидіювання виробничої та невиробничої інфраструктури.
4. Виплата дотацій на виробництво пріоритетних видів сільськогосподарської продукції та підтримку високого рівня закупівельних цін на них.
5. Формування у населення попиту на сільськогосподарську продукцію.

Важливим напрямком державного регулювання в багатьох розвинутих країнах є регулювання користування земельними та водними ресурсами. Об'єктивною основою регулювання земельних відносин є те, що земля, незалежно від форми власності, є загальною власністю народу, важливим елементом національного багатства. Наприклад, в США існує цілий комплекс законодавчих актів по регулюванню користуванням землею, який забезпечує достатньо високий економічний та соціальний результат впливу держави. Він стосується таких аспектів, як обмеження на іноземне та корпоративне землеволодіння, пільгове отримання кредитів тощо [1].

Корені перетворення в системі землекористування застосовує і уряд Японії. Не зважаючи на великі державні витрати, направлені в аграрний сектор країни у післявоєнні роки, його розвиток ще значно відстає від рівня інших галузей японської економіки. У відносинах землекористування урядом передбачено економічне стимулювання створення нових великих господарств. Це відбувається шляхом вдалого продажу землі чи здачі в оренду тим великим землекористувачам, котрі використовують її інтенсивно, для виробництва

великих обсягів одного виду продукції. [2].

Особливу роль в системі державного регулювання аграрної сфери розвинутих країн відіграє регулювання інвестиційного процесу.

Регулювання інвестиційного процесу в аграрній сфері розвинутих країн заключається насамперед в цільовому кредитуванні товарного сільськогосподарського виробництва.

Кредитно-фінансовий вплив держави на агробізнес в усіх країнах пов'язане з іншим направленням державного регулювання – стимулюванням розвитку виробничої і невиробничої інфраструктури.

Така ж політика ведеться в Японії, Франції, Німеччині, Канаді. Наряду з основними мірами підтримки доходів на основі цінового механізму за рахунок бюджетів фінансуються роботи по розвитку виробничої та соціальної інфраструктури, меліорації земель, наукових досліджень, підготовки кадрів, а також надання транспортних та інших послуг по пільговим тарифам, відпустка газу, електроенергії та інших ресурсів за зниженими цінами.

Виплата дотацій на виробництво пріоритетних видів сільськогосподарської продукції і підтримка високого рівня закупочних цін на них.

За думкою А. Масленнікової в країнах Європейського союзу (ЄС) гарантії дотримання мінімальних цін забезпечуються за рахунок закупочних товарних інтервенцій держави на продовольчому ринку. Так, якщо в будь-якому регіоні в результаті дії різних факторів ціни на продукцію сільського господарства відпускаються нижче мінімального гарантованого рівня, то держава здійснює скупку надлишків, котрі поступають на ринок, там, де склався дефіцит відповідного виду продукції. Таким чином, механізм мінімальних гарантованих закупочних цін наряду з державною інтервенцією дозволяє захистити товаровиробників від монопольного тиску, непередбачених та об'єктивних коливань на ринку.

Формування у населення попиту на сільськогосподарську продукцію відбувається за рахунок маркетингу. Особливий інтерес для України представляє опит канадців, так як у них забезпечується розумне поєднання систем державного та кооперативного управління агропромисловим виробництвом.

Так, в Канаді існують так звані маркетингові союзи, які створюються безпосередньо товаровиробниками окремого виду продукту та працюють на безприбутковій основі. Ці союзи активно вивчають споживчий попит з метою розширення збуту продукції. [3, 4].

Вивчивши наукову основу та багаторічний досвід зарубіжних країн по державному регулюванні агропромислового виробництва можна зробити висновок, що метою державного регулювання агропромислового виробництва є створення для всіх рівних економічних умов господарювання, а також підтримки на визначеному рівні доходів виробників сільськогосподарської продукції, так як у економічних відносинах сільського господарства з іншими галузями еквівалентний обмін не забезпечується та практично неможливий. При цьому держава чи місцеві органи державної влади підтримують дохід на рівні необхідному для розширеного відновлення за рахунок коштів через визначення економічних механізмів державного регулювання.

Список використаних джерел:

1. Симоненко В. Регіональна соціально-економічна політика: сутність, структура, основні напрями реалізації // Економіка України. – 1995. - № 6. – С. 26 – 36.
2. Белоусов Р., Сенчаров В. Зарубежный опыт // Экономика, 1995, № 3. – С.23 –30.
4. Волик А.М. Можливості використання досвіду кооперації зарубіжних країн в Україні // Економіка АПК. – 1999.-№6.- С.91.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВЕТЕРИНАРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ТВАРИННИЦТВІ

Круковська О.В.

Херсонський державний аграрний університет

Важливою складовою частиною агропромислового комплексу України є тваринництво. На його долю припадає близько 50% валової продукції сільського господарства. Забезпечуючи протягом року відносно рівномірне надходження продукції, тваринництво сприяє згладжуванню сезонності праці в сільському господарстві, більш повному використанню виробничих фондів і робочої сили, регулярному надходженню коштів від реалізації продукції цієї галузі.

Основними причинами, які зумовили різкий спад агропромислового виробництва та зниження його ефективності, стали недостатня обґрунтованість здійснення глибоких структурних реформ в усіх галузях агропромислового комплексу, відмова від державного регулювання економіки і підтримки в перехідний період сільськогосподарських товаровиробників, порушення еквівалентності міжгалузевого обміну та поглиблення диспаритету цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, звуження вітчизняного ринку товарів через зниження платоспроможності населення, жорсткі умови оподаткування, відсутність пільгових умов кредитування, погіршення матеріального стану сільських трудівників, надзвичайно низький рівень оплати праці і, як наслідок, втрата зацікавленості в її кінцевих результатах.

Значних змін в період становлення нашої державності зазнала тваринницька галузь, де майже повністю припинились процеси відтворення стада сільськогосподарських тварин та птиці. Не відбувається оновлення матеріально-технічної бази галузей агропромислового комплексу. Вибуття основних засобів виробництва майже втричі перевищує їх надходження, внаслідок чого в технології виробництва тваринницької продукції проводиться перехід на ручну працю. Перехід на ручну працю призводить до того, що з низькою ефективністю використовується трудовий потенціал, зростає ресурсо- й енергомісткість сільськогосподарської продукції, знижується її якість, як наслідок, вона стає все менш конкурентоспроможною. Сільське господарство України функціонує в нових ринкових умовах вже 19 років. Цей період характеризується глибокою затяжною кризою економіки держави. Тваринницька галузь України, як і вся економіка, перебуває в глибокій економічній кризі. Виробництво продуктів на душу населення доведено до

такого рівня, коли під загрозою існування держави. Негативні тенденції у розвитку всіх галузей агропромислового комплексу продовжуються і посилюються, вони спричиняють не лише деградацію агропромислового потенціалу, а й подальше падіння рівня продовольчої безпеки і можливу втрату продовольчої незалежності.

Одним із основних кількісних показників ринку ветеринарних послуг є попит. Оскільки цей показник являє собою не реальну, а потенційну можливість, прямі дані про нього відсутні. Визначати слід непрямі показники. При цьому досліджувати слід ті з них, що мають вплив на рівень попиту у сфері ветеринарних послуг. Вплив може бути прямий і опосередкований. За результатами наших досліджень встановлено, що у найбільшій мірі на попит на ветеринарні послуги усіх суб'єктів підприємницької діяльності має такий чинник як обсяги реалізованої ними продукції тваринництва. Несуттєво, але прямо впливає на попит поголів'я сільськогосподарських тварин і птиці, що ними утримується.

Споживачами ветеринарних послуг є різні за розмірами і виробничим спрямуванням сільськогосподарські підприємства, особисті селянські господарства та інші фізичні чи юридичні особи, що утримують тварин. Основні напрями дослідження середовища споживачів полягають у: вивченні основних характеристик потенційних споживачів; дослідженні факторів, які формують переваги споживачів; виявленні мотивів купівлі ветеринарних послуг; аналізу поведінки споживачів; проведенні диференціації споживачів за видами та особливостями потреб, напрямками застосування ветеринарних послуг; здійсненні типізації споживачів.

Визначальною рисою ветеринарних послуг є також їх багатоплановість. Пов'язана вона із:

- різномаїттям видами тварин (велика рогата худоба, свині, дрібні тварини, непродуктивні тварини тощо),

- напрямами спрямування зусиль (профілактика, лікування), видами захворювань (захворювання серцево-судинної та сечо-статевої системи, системи дихання і травлення, захворювання крові, порушення обміну речовин, паразитарні захворювання тощо).

Слід зазначити, що господарська діяльність у сфері виробництва продукції тваринництва залежить від площі земельних ресурсів. Показник забезпеченості сільськогосподарськими угіддями суб'єктів господарювання має прямий вплив на чисельність в них поголів'я сільськогосподарських тварин та птиці та опосередкований вплив на їх попит на ветеринарні послуги.

На даному етапі розвитку аграрного сектора країни ефективність надання ветеринарних послуг набуває все більшого значення, адже розвиток тваринницької галузі для України, аграрної держави є пріоритетним. Якісне висококваліфіковане ветеринарне обслуговування здатне стати вагомим поштовхом тваринництву у його відродженні та становленні одним із базових складових економіки.

**ДО ПРОБЛЕМИ ДЕФОРМАЦІЇ ІНСТИТУТУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У
ДОБУ АНТИРИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

Кудласевич О.М.

ДУ „Інститут економіки та
прогнозування НАН України”

На формування вітчизняної економічної політики в період антиринкових змін істотний вплив мали ідеї державного соціалізму, запропоновані В. Леніним, які передбачали перетворення всіх ринкових інституцій на обліково-реєстраційний апарат нової держави. Економічну доктрину було зведено до воєнної диктатури з широким застосуванням примусових заходів, знівельовано роль громадських організацій в регулюванні трудових відносин, поступово ліквідовано фабрично-заводські комітети, профспілки перетворилися в придаток держави з насадження дисципліни та проведення трудової мобілізації.

У цей період вітчизняної історії функціонування ринкового господарства та його інститутів, їх відповідний адекватний науковий аналіз було мінімізовано. На початковому етапі становлення радянської влади економічна думка України розвивалася у двох напрямках: ринковий (К. Воблий, Є. Слуцький, Л. Яснопольський, В. Левитський, М. Птуха, М. Соболев, П. Фомін) та офіційний (В. Чубар, С. Косіор, М. Скрипник, Г. Петровський, К. Сухомлин, С. Кузнецов, М. Кривицький, О. Шліхтер, В. Целларіус, О. Лозовий, Т. Білаш). Принциповою відмінністю бачення представників цих двох течій проблеми соціально-економічних перетворень у суспільстві було уявлення про основну рушійну силу та їх засади. Вчені дожовтневого періоду вбачали здійснення змін на основі подальшого розвитку різних форм власності, тобто збереження принципу приватної ініціативи, товарно-грошових і ринкових відносин та відповідних інститутів. У свою чергу ортодоксальні марксистки зводили ці перетворення до конструювання пролетарською державою нової, спрощеної соціально-економічної структури суспільства та ліквідації існуючих відносин й інститутів. Відбувалася зміна концептуальних засад наукового дослідження проблеми: перехід до виключно марксистсько-ленінської методології дослідження, що супроводжувалася відповідними ідеологічними нашаруваннями. Кардинальний переворот наукового бачення не дав можливості тогочасним економістам об'єктивно оцінити процеси розвитку підприємницьких відносин у радянській економіці, що відчутно зменшило ефективність наукових досліджень. Дослідження проблеми приватної ініціативи у радянський період свідчить, що під тиском жорстких ідеологічних імперативів, орієнтованих на згортання ринкового середовища та максимальне одержавлення економіки, а отже і максимальне зменшення частки ринкових елементів та відповідних організаційних форм у економіці країни, відбулася значна деформація їх економічної суті та організаційної структури.

Феномен підприємництва відродився з проголошенням в 1921 році нової економічної політики. Скасування заборонних заходів по відношенню до приватнопідприємницької діяльності викликало стрімке зростання ділової

ініціативи у всіх галузях суспільно-економічного життя. У той же час В. Ленін наполягає на посиленні планових принципів в економіці, оволодінні державою ринком, торгівлею, фінансово-кредитною сферою тощо. НЕП розглядався як тимчасовий відступ; відновлення, хоча й часткове, приватновласницьких відносин, перехід до бюджетної грошової системи, самоокупності оцінювали як вимушені обставинами дії.

В офіційній економічній літературі сформувалася позиція, яка, з одного боку, визнавала той факт, що відновлення ринку, приватної торгівлі та дрібного промислового підприємництва, розвиток селянської кооперації, відродження фінансово-кредитної системи, госпрозрахунок державних підприємств сприяє відбудові та піднесенню економіки, а з іншого боку, науковці шукали причини перманентно-кризового стану, породжуваного діяльністю приватного капіталу та дрібнотоварним селянським господарством. Вітчизняні економісти антиринкового спрямування обґрунтовували доцільність посилення пресингу держави на ринковий механізм, витіснення приватної ініціативи з виробництва й обміну, посилення одержавлення кооперації, підпорядкування госпрозрахункових засад в діяльності підприємств плановим директивам. Вирішення економічних проблем та суперечностей ортодоксальні економісти пов'язували не з посиленням регулюючих принципів ринку, а з підпорядкуванням його плановим принципам, нівелюванням ринкових відносин, позбавленням ринкових інститутів природного змісту. Для теоретичних досліджень того періоду характерним є перенесення уваги на розроблення конкретних економічних проблем, превалювання політики над економікою. Теоретичні розробки абсолютизували існуючі форми організації суспільного життя, що ототожнювалися з сутнісними характеристиками уявного соціалізму і догматизувалися; вищезгадане призводило до апології суспільних відносин, перекривало шляхи до їх об'єктивного наукового аналізу.

Однак представники традиційної школи М. Соболев, В. Желєзнов, К. Клопотов, П. Фомін, Л. Яснопольський та інші вчені обстоювали ідеї збереження принципу приватної ініціативи, розвитку різноманітних форм власності, ринку як основного регулятора цін і пропорцій в економіці тощо. Досліджуючи засади НЕПу, вчені звертали увагу насамперед на проблеми власності та відродження приватної ініціативи, що пов'язували з розвитком в економіці товарно-грошових відносин, ринку, відновлення приватного підприємництва.

У кінці 1920-х років в СРСР закінчився експеримент НЕП і почалося цілеспрямоване загальне одержавлення народного господарства. Завдяки абсолютній політичній владі комуністична партія мала можливість регулювати приватнопідприємницьку діяльність та цілком ліквідувати приватний сектор в економіці. Витіснення приватного начала, яке здійснювалося за допомогою позаекономічних заходів, завершилося домінуванням державного сектора. Фактична втрата трудящими стану власника засобів виробництва призвела до переродження загальнонародної власності в державну, наростанню процесів відчуження, соціальної апатії, падіння дисципліни.

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ ОРГСТРУКТУРЫ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Лебедева И. Ю.

ОНАС им. А.С. Попова

Организационная структура управления (ОСУ) телекоммуникационного предприятия включает совокупность функциональных звеньев, которые находятся в определенных связях между собой, а также совокупность целей, функций и задач, прав и ответственности, устанавливаемых для звеньев предприятия. Разработка рациональной организационной структуры и ее постоянное совершенствование является одним из результативных методов управления предприятием в условиях рыночной экономики.

Совершенствование управления включает мероприятия, направленные на улучшение управляющей подсистемы или ее отдельных элементов (организационных структур, бизнес-процессов, технологий, информационных систем принятия решений) для достижения эффективных результатов деятельности предприятия в целом на основе повышения эффективности управления.

На предприятии, где назрела необходимость оптимизации управления, как правило, имеются типичные проблемы: подразделения в своей деятельности в первую очередь руководствуются собственными интересами, а не интересами предприятия; внутренняя среда функциональных подразделений определяется не средой предприятия в целом и не соответствует стратегии его развития; взаимодействие подразделений отсутствует либо определяется устаревшим регламентом; практически отсутствуют горизонтальные связи.

Проведение оптимизации организационной структуры телекоммуникационного предприятия включает в себя систематизацию информации о деятельности, исследования и диагностику ситуации, разработку и внедрение мероприятий. Любому структурному изменению должна предшествовать разработка цели и концепции планируемых преобразований. Затем проводится анализ соответствия существующих организационных структур поставленным целям, их способности достичь поставленных целей. После определения проблем необходимо разработать и внедрить комплекс мероприятий по совершенствованию организационной структуры, способствующей реализации стратегической цели предприятия [1].

Выделяют три основных способа формирования организационных структур управления предприятием: функциональный, системно-целевой и информационный. Однако, в последнее время все больше внимания уделяется процессному способу формирования структур управления (по бизнес-процессам), обращая недостаточное внимание на вышеуказанные подходы к формированию ОСУ.

Проектирование организационных структур с использованием информационного метода представляет наибольший интерес с позиции повышения роли информации в обществе и непосредственно на предприятии. Оно производится в соответствии со схемами информационных потоков в действующей системе управления. Взаимосвязь системы информации и

системы управления состоит в том, что состав и взаимодействие структурных подразделений определяется объемом и характером потока информации. Неправильно организованные информационные потоки приводят к дублированию функций, снижению ответственности руководителей и исполнителей, нарушению функционирования системы. В связи с большим объемом информации при обследовании систем управления и невозможностью ее обработки часто решение конкретной задачи производится без учета ее взаимосвязи с другими задачами и анализа достоверности информации. При информационном методе решение поставленных задач сводится к совершенствованию документооборота и обеспечению автоматизации процесса управления без изменений структуры управления и управленческих процессов.

Существуют следующие теоретические модели влияния информационной системы (ИС) на организационную структуру [2]. Первая модель - ИС сокращает число менеджеров среднего звена, так как проанализированная информация может поступать уже непосредственно главному менеджеру. Однако, существуют и другие функции менеджеров, которые не могут управляться ИС. Теоретически ИС может уменьшить средний уровень иерархии, но увеличивает при этом высший, улучшая обратную связь. Вторая модель - ИС предоставляет средним менеджерам гораздо больше информации, ввиду чего они принимают более важные решения и потребность в низшем уровне иерархии отпадает. Также существуют социальные теории о малом влиянии ИС на менеджеров.

В любом случае внедрение информационных технологий приводит к изменению организационной структуры предприятия в рамках подразделений, выполняющих операционные функции предоставления услуг связи и появлению новых структурных подразделений, ответственных за проектирование и обслуживание ИС и интеграцию.

Таким образом, одна из тенденций развития информационных технологий приводит к ликвидации промежуточных звеньев внутри предприятий и между ними, существование которых связано с дополнительными затратами. Это происходит потому, что информация является основным продуктом обмена при взаимоотношениях внутри предприятия, а также между предприятием поставщиком и потребителем услуг связи. В этом случае ликвидация промежуточных звеньев является следствием внедрения информационных технологий, поскольку становятся ненужными посредники между источником и получателем информации. Это в свою очередь приводит к изменению организационной структуры телекоммуникационного предприятия. Появляются более простые иерархические связи и более широкие системы контроля.

Список используемых источников:

1. Самойлов В. Алгоритм формирования организационной структуры компании: системно-синергетический подход // Менеджмент. 2005. № 2.
2. Годин В.В., Корнеев И.К. «Управление информационными ресурсами»; ИНФРА-М: Москва, 2000 г.

МІСЦЕ ТА РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Мельник Ю.М.

Сумський державний університет

В умовах кризи спостерігається комплексна взаємодія інструментів маркетингу та менеджменту на підприємствах. Якщо метою управління організацією є прийняття ефективних рішень, то метою маркетингу як філософії ведення бізнесу – формування рішень адекватних зовнішнім умовам, що особливо під час негативного впливу кризових явищ.

Формування антикризової політики має ґрунтуватися на внутрішніх можливостях підприємства, що включають і рівень розвитку таких компонентів менеджменту як прогнозування, планування, інформаційне забезпечення, мотивацію персоналу, процеси централізації і децентралізації, інтеграції і диверсифікованості управління, організаційні структури управління і контролю тощо. Аналіз ринкових можливостей підприємства здійснюється з використанням факторів маркетингового середовища і, насамперед, мікросередовища, у якому функціонує організація.

Маркетинг в антикризовому управлінні є не просто однією з підсистем підприємства, а фундаментом, на якому ґрунтується робота всіх інших його підрозділів. Схематично місце та роль маркетингу в антикризовому управлінні підприємством зображено на рис. 1.



Рис. 1 Місце та роль маркетингу в антикризовому управлінні підприємством

Кінцевим результатом маркетингового антикризового управління підприємством є формування та реалізація маркетингової антикризової стратегії (стратегії скорочення, росту, диференціації, підтримання конкурентних переваг, комунікаційні, інноваційні, пошук нових ринків та можливостей, диверсифікації тощо), яка впроваджується з метою виведення підприємства з кризи.

Пріоритетними заходами антикризового маркетингу є:

- постійний моніторинг стану ринку збуту та його сегментація;
- оцінка місткості освоєного ринку та прогнозування потенційної виручки від продажу продукції, що може бути отримана;
- концентрація маркетингових зусиль на тих групах продукції, за якими є досвід та конкурентні переваги;
- повний або частковий вихід з неперспективних ринків;
- припинення виробництва та збуту збиткової продукції, що не користується попитом;
- концентрація на обслуговуванні сегментів ринку, що мають перспективу зростання;
- вибір тактики маркетингової діяльності побудовану на заходах партизанського та вірусного маркетингу;
- заходи щодо підвищення гнучкості та маневреності асортименту продукції (товарів, робіт, послуг) у рамках виробничих або торговельно-технологічних можливостей підприємства;
- гнучка цінова політика відповідно до цінової політики основних конкурентів;
- збільшення обсягів виробництва та продажу продукції, що користується постійним попитом;
- формування власної дилерської мережі, фірмової торгівлі для зниження трансакційних витрат, вивчення попиту споживачів, усунення надлишкових ланцюгів товароруку;
- регіональна диверсифікація збуту продукції (робіт, послуг);
- створення мінімальної дистанції між виробником (постачальником) і замовниками (кінцевими споживачами), при якій зростає роль прямих продажів;
- орієнтація на придбання корпоративних прав слабких конкурентів для посилення конкурентної позиції;
- вихід на зовнішні ринки за умов позитивної кон'юнктури для збільшення обсягів збуту, норми прибутковості тощо;
- активна інноваційна політика, спрямована на створення нових видів продукції та користування перевагами нецінової конкуренції;
- залучення іноземних інвестицій для освоєння випуску конкурентоспроможної продукції;
- активна PR - підтримка санаційної програми та створення позитивного іміджу підприємства в очах кредиторів, інвесторів, працівників та органів державного управління;
- впровадження маркетингу партнерських відносин тощо.

Список використаних джерел:

1. Шершньова З.Є. Антикризове управління підприємством : Навч. посіб. / [З.Є. Шершньова, В. М. Багацький, Н. Д. Гетманцева]; За заг. ред. З. Є. Шершньової. - К. : КНЕУ, 2007. - 680 с.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : Навч. посібник / В.О. Василенко. - К. : ЦУЛ, 2003. - 504 с.

ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ТА МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Москаленко Ф.І.

Херсонський державний аграрний університет

У зарубіжній обліковій практиці поняття «необоротні активи» позначається різними термінами: постійні активи; власність, споруди і обладнання; матеріальні активи тощо. Так, у Швейцарії необоротні активи в активі балансу об'єднані в одну групу – основні засоби; в Росії – позаоборотні активи, які включають нематеріальні активи, основні засоби, доходні вкладення в матеріальні цінності; в Німеччині – основний капітал та фінансові активи; в країнах англо-американської групи – це довгострокові активи, що об'єднують у собі основні засоби або власність, будівлі і обладнання, невідчутні активи, інвестиції, інші не поточні (позаоборотні) активи. У США нарахований знос нематеріальних активів частіше зазначається у примітках до фінансових звітів, у порівнянні з балансом в Україні. У більшості країн необоротні активи можна поділити на такі групи: матеріальні довгострокові активи; нематеріальні довгострокові активи; довгострокові фінансові інвестиції [2,с.6]. Відповідно до концептуальної основи Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (далі – МСБО) будь-який актив для відображення в обліку повинен відповідати таким критеріям: 1) у майбутньому бути корисним підприємству; 2) його вартість можливо достовірно визначити.

Згідно з МСБО 16 «Основні засоби» основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує для використання у виробництві або постачанні товарів і наданні послуг, для надання в оренду іншим особам або для адміністративних цілей, які будуть використані, як очікується, більше одного періоду. Основні засоби відображаються в обліку за первісною вартістю. Згідно з міжнародними стандартами, до первісної вартості основних засобів включають: ціну придбання з вирахуванням отриманих знижок, митні збори, невідшкодовані податки, витрати для налагодження основних засобів. У деяких країнах дозволено включати до первісної вартості основних засобів суму позичкових відсотків, пов'язаних із придбанням об'єктів. У Німеччині відсотки за кредит дозволяється включати до витрат на будівництво основних засобів тільки тоді, коли існує тісний взаємозв'язок між засобами та позиковим капіталом [1,с.17]. Відповідно до міжнародних стандартів визнані витрати, пов'язані з об'єктом основних засобів, повинні додаватися до балансової вартості цього активу, якщо є ймовірність того, що майбутні економічні вигоди

надходитимуть на підприємство. Всі інші подальші витрати слід визнавати як витрати того періоду, в якому вони були здійснені [3,с.75]. Суттєвою особливістю оцінки основних засобів відповідно до МСБО є той факт, що їх балансова вартість може бути зменшена відповідними державними грантами [1,с.8]. Порядок цього зменшення розкривається в МСБО 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу».

Процес переоцінки основних засобів за МСБО і Положеннями стандартами бухгалтерського обліку (далі - П(С)БО) України майже не відрізняється, але українські стандарти чіткіше зазначають ту межу (більше 10%), яка призводить до необхідності проведення переоцінки. За міжнародними стандартами ця межа зазначається як така, що «суттєво відрізняється» від балансової вартості. Що стосується амортизації основних засобів, то в міжнародному обліку використовуються такі методи нарахування амортизації: прямолінійне списання, зменшення залишку, метод суми одиниць продукції. В обліку Польщі амортизація нараховується за певною схемою з використанням терміну та коефіцієнтів для конкретних груп основних засобів.

Розуміння поняття «нематеріальні активи» в різних країнах, загалом, не відрізняється. Критеріями зарахування до такого виду активів є відсутність матеріальної форми, довгостроковість використання і здатність приносити дохід. Відмінності ж спостерігаються на рівні складу нематеріальних активів, їх відображення в балансі, визначення терміну використання. Із міжнародної практики обліку нематеріальних активів в Україні найменше розповсюджений термін «ціна фірми» або «гудвіл», який в основному означає добру репутацію фірми. Між вартістю підприємства і чистою вартістю його майна завжди існує різниця, яка і є гудвілом. Вона може бути позитивна і негативна [1,с.7].

За кордоном склалися три підходи до визначення вартості гудвілу: оцінка репутації фірми; поточна дисконтована оцінка; оцінка за залишковою вартістю [2,с.28]. З метою обліку інвестиції у світовій практиці використовуються 2 методи оцінки інвестицій: метод оцінки за часткою в капіталі підприємства (початкові інвестиції включаються до балансу за собівартістю, а згодом збільшуються на частку інвестора в чистому прибутку компанії і зменшуються на частку дивідендів) і метод консолідації (компанія-інвестор і компанія, в яку здійснені інвестиції, складають єдину консолідовану звітність, сумуючи активи, зобов'язання, доходи і витрати). Потенційні збитки від знецінення довгострокових фінансових інвестицій в акції інших підприємств повинні відображатися в тому звітному періоді, в якому виявлені, а потенційний прибуток буде відображений після реалізації акцій в сумі підвищених дивідендів, отриманих за акціями [1,с.2]. Довгострокові фінансові інвестиції вибувають з балансу за реалізаційною вартістю, яка часто співпадає з ринковою. У балансі вони відображаються окремим рядком між оборотними і необоротними активами або включаються до складу необоротних активів.

Отже, внаслідок аналізу організації обліку необоротних активів у зарубіжних країнах та порівняння з українським досвідом, стає очевидною необхідність внесення змін до Національних стандартів обліку необоротних активів для відповідності Міжнародним стандартам. В умовах глобалізації підприємницької діяльності та розвитку інформаційних технологій основним

завданням українських підприємств є повна автоматизацію облікового процесу, зокрема, і обліку необоротних активів, адже, діяльність будь-якого суб'єкта господарювання починається з придбання необоротних активів і не може тривати без їх використання, вони є своєрідним фундаментом кожного господарюючого суб'єкта.

Список використаних джерел:

1. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / [За ред.. С. Ф. Голова.] – К.: ФПБАУ, 2007. – 248 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №8 «Нематеріальні активи », затверджене наказом МФУ від 18 жовтня 1999 р. № 242.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах. [Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів] / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горецька. – Житомир: Рута, 2006. – 544 с.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗБУДОВИ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

Нижник Н.Р.

Гурковський В.І.

Інститут законодавства
Верховної Ради України

Постановка проблеми. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології стали чинником всесвітніх організаційно-управлінських перетворень останніх двох декад ХХ - початку ХХІ ст., викликавши до життя інформаційне суспільство, глобальну економіку та нову реформаційну хвилю, яка захопила багато країн світу - від США до Китаю, в тому числі, Україну. Тому інформаційно-комунікаційні технології виступають об'єктивною підставою проведення адміністративної реформи на засадах транспарентності та прозорості системи державного управління.

Виклики сучасної епохи, що постають перед Україною, актуалізують завдання побудови економічно розвиненої держави. Країни-лідери глобалізації вступили в інформаційну стадію цивілізаційного розвитку, коли всі основні характеристики держави й економіки змінюються радикально і якісно. Вони стрімко розвиваються, поступово збільшуючи розрив з рештою світу, не обмежуються в конструктивних засобах і не знижують темпів, через що бар'єр між ними і країнами-аутсайдерами стає практично нездоланим для останніх, принаймні, в найближчому майбутньому.

Стан наукового осмислення наукової проблеми. Суттєвий внесок в відображення реалій функціонування сучасних держав та їх інституцій крізь призму глобалізаційних процесів зробили такі зарубіжні вчені, як А.Альберті [1], Г.В.Атаманчук [2], В.Беккерс [3], Т.Геблер [4], Д.Кеттл [5], Г.Пітерс [6], Л.В.Сморгунов [7-8] та ін.

У вітчизняній літературі різні аспекти структурно-функціональних змін у системі державного управління під впливом глобалізації досліджувались у

роботах В.Д. Бакуменка [9], О.Г. Білоруса [10], В.М. Мартиненка [11], Н.Р. Нижник [12-13], В.В. Юрчишина [14] і багатьох інших учених.

Водночас ступінь розробленості проблематики розбудови інформаційного суспільства в Україні залишається все ще недостатнім. Досі бракує досліджень, у яких би комплексно аналізувались особливості формування «електронного урядування» в зарубіжних країнах. Цілком очевидно, що швидкісні перетворення, що відбуваються на сучасному етапі розвитку суспільства зумовлюють дослідження трансформацій, що відбуваються в державному управлінні зарубіжних країн світу.

Мета публікації – дослідити особливості формування інформаційного суспільства в зарубіжних країнах, здійснити оцінку стану й тенденцій розвитку інформаційного суспільства в Україні.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань:

- здійснити системний огляд українських і зарубіжних науково-практичних джерел та сучасної нормативно-правової бази щодо розвитку інформаційного суспільства;

- на основі зарубіжного досвіду сформулювати пропозиції щодо визначення пріоритетних завдань з метою підвищення ефективності формування та виконання Національної програми інформатизації.

Основний зміст. У 1995 р. Фінляндія розробила власну аналогічну програму - "Фінський шлях в інформаційне суспільство". У 1996 р. у ФРН побачила світ така ж програма - "Шлях Німеччини в інформаційне суспільство". Протягом 1990-х років такого роду програми були прийняті більшістю найбільш розвинених держав, що входять в Організацію економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), а також цілим рядом країн, що розвиваються.

З 1999 р. Комісія ЄС приступила до виконання програми "Електронна Європа" (e-Europe), і послідовно з'явилися програми "Електронна Європа-2002" і "Електронна Європа-2005". Згідно з цією програмою об'єднана Європа повинна мати: державні послуги сучасної якості в режимі он-лайн, а саме: електронний уряд, послуги електронного навчання, електронної охорони здоров'я; динамічну (конкурентну) середу електронного бізнесу; безпечну інформаційну інфраструктуру. Зазначене передбачає: відповідну адаптацію законодавства на національному та європейському рівнях: прийняття законодавчих актів, що знімають труднощі у формуванні та розвитку системи "електронних послуг"; посилення конкурентоспроможності і взаємодії всіх секторів інформаційного управління; створення єдиної системи усього розмаїття інформаційних мереж і забезпечення широкого доступу до неї [15].

Подібним чином, на Конференції міністрів країн Центральної та Східної Європи у Варшаві в 2000 р. було прийнято рішення про розробку єдиної для цих країн програми "Електронна Європа Плюс". Створено низку міжнародних організацій, покликаних сприяти побудови інформаційного суспільства. Нарешті, під егідою ООН проводяться Всесвітні зустрічі з інформаційного суспільства: в 2003 р. така зустріч пройшла в Женеві, а в 2005 р. у Тунісі.

Слід зазначити, що в Європі щодо реалізації комплексних програм впровадження інформаційно-комунікаційних технологій ведеться заради створення єдиної системи інформаційного управління на рівні національно-

державної політики. Так, у Великобританії програма створення електронної державної служби складена на основі положень "Білої книги з модернізації уряду" (Modernising Government White Paper) і називається "Електронні громадяни, електронний бізнес, електронна державна служба. Стратегічна концепція обслуговування суспільства в інформаційну епоху" ("E -citizen, e-business, e-government. A strategic framework for public service in the Information Age "). Згідно з цією програмою, в країні до 2008 р. планується всі послуги держави зробити доступними по електронних каналах, причому раз на шість місяців публікуються звіти з контролем досягнутих результатів.

Завдяки «електронному урядуванню» створюється єдина система моніторингу, аналізу, прогнозування, моделювання та підтримки прийняття рішень для всіх рівнів влади - система міжвідомчого «електронного уряду», що об'єднує центральні урядові портали з порталами міністерств і відомств, місцевих адміністрацій, приватних компаній і будь-якими іншими інформаційними мережами. Саме це і відбувається сьогодні в розвинених країнах, причому на рівні розробки та впровадження конкретних технологічних стандартів і протоколів, покликаних гарантувати взаємну сумісність об'єднуються інформаційних мереж.

У рамках державної інтегрованої інформаційної системи створюються портали, орієнтовані на надання послуг громадянам та бізнесу. Так, уряд Австралії в ході податкових реформ ввело через Національне податкове управління Австралійський номер бізнесу (Australian business number: ABN) - унікальний ідентифікатор для всіх комерційних структур. Введення ABN встановило новий, ефективний порядок державного управління, саме інформаційного управління, у сфері бізнесу - замість старого порядку, коли кожне державне відомство привласнювали окремій організації свій код. Податкове управління Австралії, що відповідає за дане нововведення, розробило відповідний реєстр, що забезпечує безпечне зберігання всіх ABN і виступаючий інтерактивним засобом - взаємодії бізнесу з усіма федеральними, регіональними та місцевими органами влади, які обслуговують бізнес-співтовариство і управляють їм. Австралійський досвід єдиної системи інформаційного управління дозволяє економити кошти державних органів. Нарешті, є і такий дуже відчутний результат цього управлінського досвіду, як зростання процентної частки податків, яка збирається Австралійським податковим управлінням, - з 80% всіх доходів держави за старих часів до 95% в пореформений період.

Єдина електронна система управління - це взаємодія не тільки між відомствами однієї держави, але і між відомствами різних держав.

Далеко не в останню чергу завдяки «електронізації» сфери туристичних послуг Іспанія сьогодні займає друге місце у світі за популярністю серед туристів. Цей іспанський приклад наочно демонструє нові можливості державної служби у підвищенні якості та розширення обсягу послуг, що надаються завдяки функціонуванню єдиної та централізованої бази даних, якою можуть користуватися всі бажаючі та у постійному розширенні якої вони можуть безпосередньо брати участь.

Таким чином, «електронний уряд» - це втілення нового принципу управління як органічної частини нової організаційної культури, в якій різко зростає значимість управління, ціна управлінських рішень, особливо державного управління.

Експерти ООН виділяють чотири групи країн. У першу групу потрапляють країни з однаково високими потенціалом "електронного уряду" і відсотком дорослого населення, реально користуються "електронними" послугами. Це, наприклад, - США, країни азіатсько-тихоокеанського регіону. Друга група - країни, де потенціал "електронного уряду" високий, а у дорослого населення з тих чи інших причин відсутній прагнення цей потенціал реалізувати. Зокрема, Великобританія, впевнено входячи до числа лідерів за можливостями "електронного уряду", демонструє досить слабкий суспільний попит на "електронні" послуги держави. У третій групі країн, навпаки, суспільний попит на послуги "електронного уряду" перевищує відповідну пропозицію, як, скажімо, згідно з соціологічними дослідженнями, відбувається сьогодні в Естонії. Нарешті, четверту групу складають країни, де низький потенціал "електронного уряду" і низький суспільний попит на його послуги [16].

За результатами дослідження в період з 2002 по 2007 рр. рівня розвитку ІКТ 154 світових країн Міжнародного телекомунікаційного союзу (International Telecommunication Union) найбільш високим рівнем розвитку ІКТ-сектора відрізняються країни Північної й Західної Європи, а також Північноамериканського регіону. Україна перебуває лише на 51-у місці, на 50-му – Росія [18, с.7]. Тому, за експертними даними, Україна належить саме до останньої групи, тобто сьогодні перед Україною стоїть вкрай актуальне завдання формування інформаційного суспільства в усьому його комплексі - і щодо нарощування його техніко-технологічної складової, і, головне, щодо формування ІКТ-стратегії суспільного розвитку та відповідної організаційно-управлінської культури.

Одним з пріоритетів науково-технічного та інноваційного розвитку України, визначених Законом України “Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки”, є необхідність збільшення фінансування Національної програми інформатизації з включенням до її складу всіх проектів інформатизації, які фінансуються за рахунок коштів Державного бюджету України.

Проте, сфера розвитку інформаційного суспільства як і інші сфери внаслідок економічної кризи зазнала втрат в Україні, але їх масштаби значно менші ніж в інших сферах таких, наприклад, як будівництво, металургія, транспорт або хімічна промисловість. Так, у 2008 році, заходи з розвитку інформаційного суспільства було профінансовано Міністерством фінансів лише 0,54 млн. грн., а решта державних замовників Національної програми інформатизації бюджетні асигнування не отримали, що призвело до невиконання ними проектів національної програми інформатизації, затвердженим розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27.08.2008 № 1211-р. У 2009 році до розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.06.2009 № 636-р “Про затвердження переліку завдань (проектів) Національної програми інформатизації на 2009 рік, їх державних замовників та

обсягів фінансування” з позначкою включено 15 бюджетних програм, які виконувались в 2008 році, на загальну суму 301,0 млн. грн. та 5 проектів, які мають виконуватись за рахунок коштів бюджетної програми „Національна програма інформатизації” (0,901 млн. грн.). Тобто, обсяг фінансування робіт з інформатизації, передбачений Державним бюджетом України на 2009 рік у порівнянні з минулими роками зменшився у 2 рази за бюджетними програмами з інформатизації органів державної влади та у 10 разів за бюджетною програмою „Національна програма інформатизації”, що не дозволив забезпечити виконання в її межах значної кількості інтегруючих проектів інформатизації органів державної влади та визначити на сьогодні Національну програму інформатизації, як один з інструментів розбудови інформаційного суспільства [17,с.4].

Разом з тим, згідно з дослідженнями Economist Intelligence Unit, для створення сприятливих умов для підвищення конкурентоспроможності має бути збалансована державна підтримка інформаційних технологій, без перешкод для роботи ринкових механізмів.

Висновки. Пріоритетне завдання держави на даній стадії розвитку мережі Інтернет та її національного сегменту в Україні вбачається у подальшому розвитку відповідної нормативно-правової бази. Необхідно створити в органах державної влади та органах місцевого самоврядування належні організаційно-правові та фінансово-економічні умови для розвитку інформаційного суспільства. Йдеться насамперед про розроблення Концепції розвитку електронного урядування в Україні.

Список використаних джерел:

1. Bertucci G., Alberti A. Globalization and the Role of the State: Challenges and Perspectives // Reinventing Government for the Twenty-First Century, State Capacity in a Globalizing Society / Rondinelli D. A., Cheema G. Shabbir (editors). – Westport, Connecticut (USA): Kumarian Press Inc., 2003. – P. 17–31.
2. Атаманчук Г.В. Государственное управление: организационно-функциональные вопросы: Курс лекций. – 4-е изд. – М.: Омега-Л, 2000. – 584 с.
3. Bekkers V., Korteland E. Governance, ICT and the modernization agenda of public administration: a comparison of some European policy initiatives // Paper for the 2005 EGPA Conference. – Bern (Switzerland), 1–2 September, 2005. – 25 p.
4. Osborne, D. and Gaebler, T. Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector (Reading, MA: Addison-Wesley, 1992. – 278 p.
5. Кеттл Д. Глобальная революция и государственное управление // Отечественные записки. – 2004. – № 2 (17). – Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/?ozid=17&oznumber=2>.
6. Питерс Гай Б. Глобализация, управление и его институты // Отечественные записки. – 2004. – № 2 (17). – Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/?numid=17&article=808>.
7. Сморгунов Л.В. Электронное правительство в контексте современных административных реформ на Западе // Технологии информационного общества – Интернет и современное общество: VI Всероссийская объединенная конференция, Санкт-Петербург, 3–6 ноября 2003 г. – СПб.: Изд-во Филологического ф-та СПбГУ, 2003. – С. 133–135.
8. Сморгунов Л.В. Электронное правительство, менеджмент знания и

административные реформы // Политэкс (политическая экспертиза). – 2005. – № 2. – Режим доступа: http://www.prior.nw.ru/doc/Smorgunov_rus.doc.

9. Бакуменко В., Князев В., Сурмін Ю. Методологія державного управління: проблеми становлення та подальшого розвитку // Вісн. УАДУ. – 2003. – № 2. – С. 11–27.

10. Білорус О. Глобалізація та глобальний менеджмент: аналіз і реальність сучасних концепцій // Економічний часопис–XXI. – 2003. – № 9. – С. 3–8.

11. Мартиненко В.М. Державне управління: шлях до нової парадигми (теорія та методологія): Монографія. – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ “Магістр”, 2003. – 220 с.

12. Нижник Н.Р., Машков О.А. Системний підхід в організації державного управління: Навч. посіб. – К.: Вид-во УАДУ, 1998. – 159 с.

13. Нижник Н.Р., Пашко Л.А., Олуйко В.М. Стратегія державного управління в Україні: теоретичні аспекти // Стратегія розвитку України. – 2004. – № 1–2. – С. 108–120.

14. Кілієвич О., Юрчишин В. Стосовно моделі держави у глобалізованому світі // Вісн. УАДУ. – 2001. – № 1. – С. 213–220.

15. Чернов А. Восток на пути к информационному обществу. - <http://www.isn.ru/public/Ost.doc>

16. ООН: Отчет экспертной группы по информационным и телекоммуникационным технологиям (Нью-Йорк, 17-20 апреля 2000 г.) // www.tnsolfres.com

17. Проект Доповіді КМУ про стан та перспективи розвитку інформатизації та інформаційного суспільства в Україні за 2009 рік // www.dki.gov.ua/article/show/alias/potoch_diyal

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ У ВИРОБНИЧІЙ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Нікітенко К.С.

Херсонський державний аграрний університет

Фінансові інструменти є незамінною складовою частиною загального фінансового механізму, який працює на будь – якому підприємстві, в тому числі й аграрному. Без їх використання сільськогосподарським виробникам неможливо здійснювати контроль та управління власними фінансово – кредитними ресурсами. Від того, наскільки ефективно буде використано фінансові інструменти залежить успішність всієї господарської діяльності аграрного підприємства.

За призначенням фінансові інструменти - це, по-перше, фінансові документи, продаж або передача яких забезпечує отримання фінансово - кредитних ресурсів, тобто засоби, за допомогою яких здійснюється функціонування самої фінансової сфери, по-друге, - носії інформації про грошові операції, по-третє, це різноманітні види ринкового продукту фінансової природи які є фіксаторами майбутніх чи минулих фінансових подій.

В основі фінансових інструментів зазвичай полягає отримання коштів або самі гроші у базових формах. Самі грошові кошти не є контрактом і не підходять під базове визначення фінансових інструментів. А разом з тим не вважаються фінансовими інструментами документи, що обслуговують звичайний перехід платіжних засобів від однієї особи до іншої. Важливою характеристикою фінансових інструментів є те що дані цінності представляють

собою сукупність прав і не існують у відриві від нормативної бази. Але головним під час застосування фінансових інструментів є орудний підхід, тобто пошук сприятливого, найбільш ефективного, з точки зору аграрного підприємства, використання акцій, облігацій, інвестиційних сертифікатів та ін.

Слід сказати, що можливості фінансових інструментів щодо мобілізації та акумулювання фінансових ресурсів не абсолютні, мають певні рамки. Виходячи із суті фінансових інструментів та їх ролі у відтворювальному процесі розрізняють економічні, часові, просторові, зовнішні та внутрішні, макро- та мікроекономічні, якісні та кількісні, перерозподільні, емісійні та ін. межі їх використання.

Кожне аграрне підприємство, як правило, є учасником фінансового ринку і може виступати на ньому як в ролі покупця, так і в ролі продавця. На рис. 1 відображено зв'язок між сільськогосподарським виробником та ринком, а також основні фінансові інструменти, емітуючи які аграрне підприємство може придбати необхідний фінансово – кредитний ресурс.

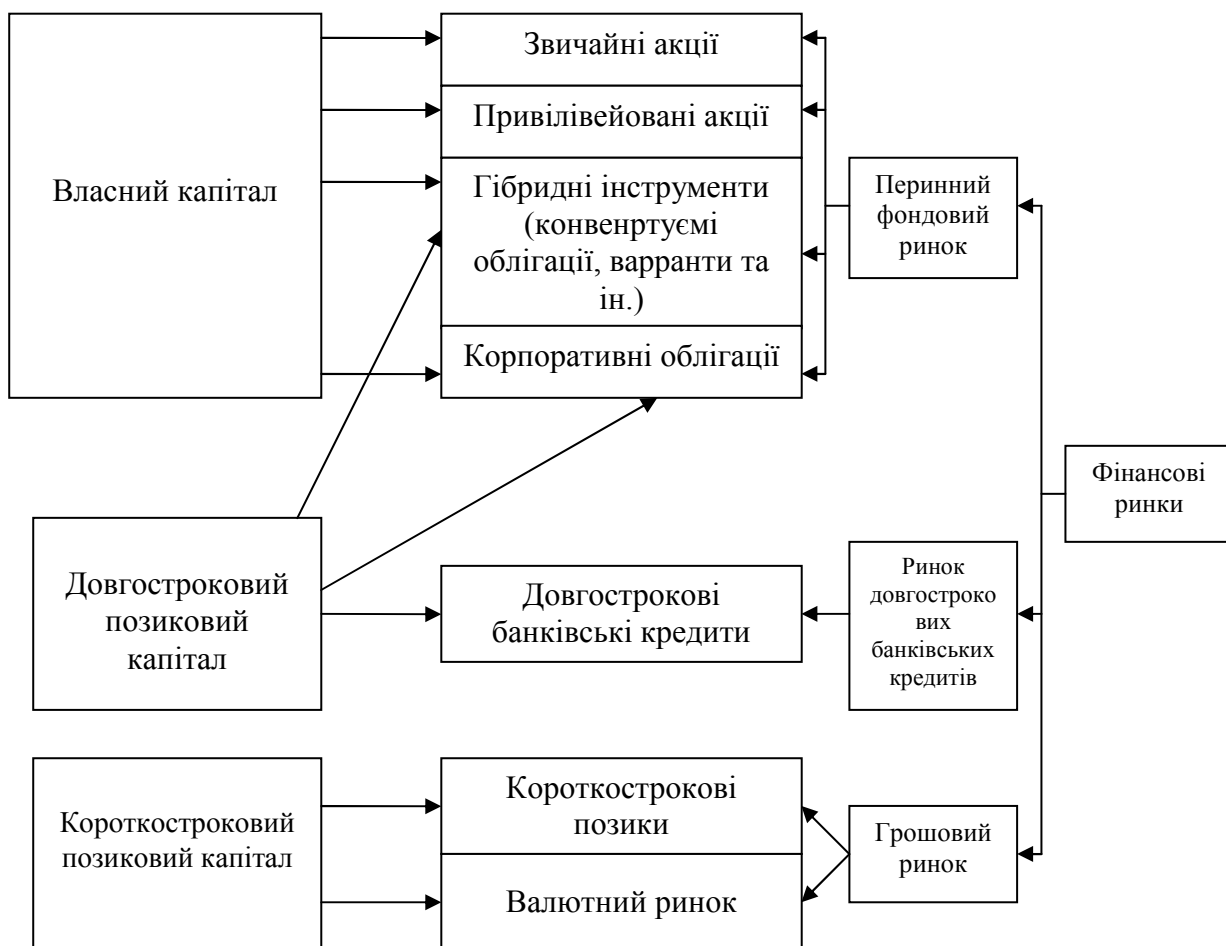


Рис. 1. Зв'язок фінансових інструментів аграрного підприємства і фінансового ринку

Сільськогосподарські виробники можуть відчувати вплив фінансового ринку, навіть не виходячи на нього в пошуках капіталу. Ринкова ціна капіталу визначає граничне значення для рівня прибутковості активів, що

забезпечуються аграрним підприємством. Якщо вкладення в активи приносять прибутковість, меншу ніж ціна капіталу, керівництво аграрного підприємства отримує сигнал про недостатню ефективність своєї діяльності.

Нормально працюючий фінансовий ринок сприяє розширенню корпоративної форми аграрного підприємництва, для якої характерно розподіл функцій володіння та управління власністю. Кількість власників аграрного підприємства може обчислюватися десятками і навіть сотнями чоловік, у кожного з яких можуть бути свої особисті переваги і неспівпадаючі точки зору на різні аспекти роботи підприємства. Для того, щоб максимально задовольнити потреби всіх власників аграрного підприємства, команда найманих менеджерів повинна мати чіткі критерії того, що “добре” і “погано” для переважної більшості власників. Такі критерії їм надає фінансовий ринок: будь-який з інвесторів аграрного підприємства буде згоден, щоб менеджери продовжували вкладення в реальні активи доти, поки гранична прибутковість інвестицій не стане дорівнювати прибутковості вкладень у фінансові активи приблизно такого ж ступеня ризикованості.

Таким чином, для того щоб задовольнити вимоги власників аграрного підприємства, менеджери повинні постійно відшукувати найбільш високоприбуткові напрямки інвестування капіталу, обґрунтовувати і реалізовувати відповідні проекти. Ринок не тільки дає орієнтир менеджерам, але й створює умови для ефективного контролю за їх діяльністю з боку власників аграрного підприємства.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ СПОЖИВЧОГО РИНКУ САДІВНИЦЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Новак Н.П.

Херсонський державний аграрний університет

Обґрунтувати перспективи промислового садівництва та основні напрямки формування регіонального ринку садівницької продукції в умовах ринкової трансформації неможливо без аналізу тенденцій розвитку галузі, оцінки сучасного її стану, економічної стійкості по структурних формуваннях на рівні регіону та країни.

Тривале становлення регіонального плодоягідного ринку призвело до того, що потенціал промислового садівництва Херсонської області до цього часу є ще нереалізований. Недоліками сформованого ринку є: відсутні їх розфасовки і упаковки, зручні для споживача, низька якість плодів, сезонні та регіональні коливання цін, відсутність реклами продукції вітчизняних товаровиробників, її захисту від імпорту та обмеження у кредитуванні. Але є переваги: сприятливі природнокліматичні умови для вирощування теплолюбних плодових культур; широкі можливості використання зрошуваних земель; забезпечення робочою силою і кваліфікованими кадрами.

Ринкові перетворення створили сприятливі умови розширення економічної самостійності підприємств як у визначенні напрямків виробничої діяльності, так і права повної власності на вироблену продукцію. Однак, як виявилось більшість

з них була до цього не готова і не змогла швидко пристосуватися до нових реалій.

Однією з найгостріших проблем у промисловому садівництві Херсонщини і України в цілому є фінансове його забезпечення. Перш за все, це стосується надходжень інвестицій у відтворені насаджень. Вони тепер знизились до критичного рівня. Нагадаємо, що раніше ціни на плоди були високі і фіксовані, до того ж враховувалися при цьому пересічні виробничі витрати. Дуже важливо, що надавалися короткострокові кредити і щорічно виділялися державні кошти на створення багаторічних насаджень. Аграрні формування не мають власних нагромаджень для інвестицій. Ось чому у більшості садівницьких господарств вже не йдеться про приріст чистих інвестицій в основний капітал галузі. Капітальні вкладення у створення плодоягідних насаджень в останні роки не перевищують 8-10% від прогнозованої потреби.

А як наслідок, у зв'язку з низькими темпами відтворення багаторічних насаджень у господарствах суспільного сектора різко знизився попит на посадковий матеріал, що стало основною причиною різкого спаду його виробництва і як наслідок скрутного становища у розсадництві. Недостатня кількість саджанців вітчизняного виробництва для відтворення і створення нових садів на сьогодні є вкрай негативним явищем, що стримує розвиток підприємств галузі. Це призвело до того, що і останні роки було закладено лише 22% садів від обсягів посадки, який вважається науково-обґрунтованим.

Так, якщо в 1992 р. сільськогосподарськими підприємствами Укрсадвинпрому було вирощено 4,5 млн. шт. саджанців плодових культур, то у 1998 р. – 3,6 млн. шт., а в 2009 р. – взагалі тільки 1,1 млн. шт. Цього садівницького матеріалу недостатньо для розширеного відтворення та інтенсифікації галузі. До того ж, за сортовим складом та за якістю вони не відповідають вимогам інтенсивного ведення промислового садівництва. В зв'язку з цим ринки насичені не районованим посадковим матеріалом плодових культур, які вирощені в інших країнах, в основному європейських.

Негативно позначилося на валових зборах плодоягідної продукції і недостатній рівень механізації робіт у садах. Більшість існуючих садівницьких машин ефективно можуть бути використані при виконанні робіт на площі 50-100 га саду. Тому виникає потреба у випуску машин для господарств, які мають площі до 20 га. Вони повинні бути універсальними, економічними і пристосованими до умов регіону.

Парк машин у господарствах в останні роки не поновлювався. В той час, як в Україні можуть бути поставлені на серійне виробництво понад 30 найменувань спеціальної техніки для догляду за садами, але в зв'язку з відсутністю попиту на неї садівницькими господарствами за браком у них коштів, машинобудівні підприємства перепрофілюють своє виробництво на випуск іншої продукції.

Виробники плодоягідної продукції в Херсонській області мають труднощі і зі збутом її, що пов'язано, як з обмеженою інформацією про кон'юнктуру ринку плодів, так і з відсутністю формувань обслуговуючих та заготівельних, які б на довгостроковій основі гарантували поставки певного обсягу продукції на оптові

ринки чи переробні підприємства. Такі гуртові ринки ефективно працюють в США, Японії і Голландії.

Ще однією особливістю ринка продукції промислового садівництва є невисока еластичність пропозиції. Виробник плодоягідної продукції не може збільшити виробництво так само швидко, як промислові підприємства. Оскільки, по-перше, в галузі промислового садівництва найчастіше характерний часовий проміжок між зміною ціни і реакцією на нього, через наявність біологічних циклів виробництва продуктів. По-друге, збільшення виробництва тут завжди пов'язане з обмеженістю головного фактора – землі. Еластичність пропозиції багато в чому визначається часом необхідним для пристосування до ціни.

Тому виробництво продукції промислового садівництва повинне бути зорієнтоване на ринок і передбачати одержання при цьому максимального прибутку. Ось чому перед тим, як почати її виробництво, необхідно перш за все передбачити, де можна її продавати і якій при цьому буде прибуток. Ефективне функціонування ринку продукції промислового садівництва передбачає вільний вибір напрямів реалізації продукції. Платоспроможний попит населення формує структуру пропозиції та рівень цін на продукцію промислового садівництва.

Садівницькі підприємства при стратегічному і поточному плануванні повинні враховувати вимоги ринку, намагатися найбільш повно задовольнити потреби споживачів за якістю, асортиментом і ціною пропонованої продукції.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Новицька С.С.
ОНАЗ ім. О.С. Попова
Коваль В.В.
ОІФ УДУФМТ

«Фінансові ресурси» – одна з найбільш уживаних економічних категорій у понятійному апараті практичного менеджменту й економічної науки. Тому кожен дослідник питань фінансової теорії та фінансового менеджменту приділяє їм особливу увагу. Незважаючи на це, єдиної точки зору щодо змісту та економічної інтерпретації фінансових ресурсів не існує. Розбіжності варіюють від спроб дати чітко наукове тлумачення до використання прийомів так званого здорового глузду.

Не має визначення вищезазначеного терміну у Законі України «Про бухгалтерську облік та фінансову звітність в Україні» від 16 серпня 1999 року №996-XIV, крім того, не можуть допомогти у вирішенні цієї ситуації і Положення (стандарті) бухгалтерського обліку, які присвячені окремим об'єктам обліку. Так згідно П(с)БО2 «Баланс» – метою складання балансу є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату, у ньому мають відображатись активи, зобов'язання та власний капітал підприємства, тут вже вміщено трактування даних термінів. Але фактично пасив балансу відображає

сформовані в минулому фінансові ресурси, які матеріалізовані в активі. Тобто мова йде про загальну суму фінансових ресурсів, якими володіє підприємство, але визначення цього основоположного поняття не дано.

Проаналізувавши визначення фінансів у роботах різних вчених-економістів, ми дійшли висновку, що під фінансовими ресурсами сьогодні слід розуміти сукупність усіх грошових ресурсів, які надійшли на підприємство за певний період або на певну дату у процесі реалізації продукції(товарів, робіт, послуг – операційна діяльність), основних оборотних засобів(інвестиційна діяльність) і видачі зобов'язань(майнових і боргових – фінансова діяльність), та представляють собою певний ресурс, що здатний перетворюватися на капітал, який не виступає у вигляді реальних грошей. Специфічний зміст фінансових ресурсів досить повно визначається наявністю певних ознак. По-перше, це фонди коштів акумуляційного характеру, що утворюються в результаті виробництва, розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту і національного доходу. По-друге, це кінцеві прибутки, тобто кошти, призначені для обміну на товари. По-третє, це прибутки після реалізації товарів. Отже, джерелами формування фінансових ресурсів є амортизація, прибуток, відрахування до фонду соціального страхування і пенсійного фонду, податок на додану вартість, акцизи, податки з населення, надходження від зовнішньоекономічних операцій та продажу населенню цінних паперів. Кредитні ресурси, на нашу думку, неправомірно зараховувати до фінансових ресурсів, оскільки їх формування не пов'язане зі створенням нових матеріальних благ, а відбувається внаслідок перерозподілу фінансових ресурсів. Однак приріст вкладів населення в банках варто розглядати як джерело фінансових ресурсів, оскільки в матеріально-речовому аспекті їм відповідають ресурси, що вивільнюються внаслідок нагромадження.

В умовах ринку джерела фінансування підприємства відрізняються від традиційних для планової економіки. Нині частка бюджетних коштів для фінансування інвестицій, терміни надання кредиту різко скорочуються. Ці процеси закономірні в перехідний період до ринкової економіки. Водночас обмежуються власні джерела підприємств, до яких належать статутний капітал; фонди, створювані з чистого прибутку; амортизаційні відрахування. У цьому зв'язку в умовах ринку підприємства змушені шукати нові джерела фінансування на ринку капіталів.

Рух капіталів за ринкової економіки можна відобразити у двох аспектах. По-перше, рух доходів і витрат у таких секторах економіки, як підприємницький бізнес, державний, міжнародний (суспільний) та приватний сектори. Різниця між доходами і витратами в будь-якому секторі дає заощадження. По-друге, рух капіталів (заощаджень) між секторами.

Проаналізувавши рух капіталу на ринках, можна виокремити основні чинники, що впливають на фінансування підприємства.

1. Рівень заощаджень населення, який, у свою чергу, залежить від рівня і розподілу доходів, податкової політики держави. Низький рівень заощаджень населення та їх розподіл на користь поточного споживання істотно обмежують розвиток фінансового ринку.

2. Рівень конкуренції між споживачами заощаджень, тобто між інвестиційними інститутами, банками, державою, пенсійним і страховим фондами. Варто очікувати загострення конкуренції між основними фінансовими інститутами за заощадження з випуском в обіг приватизаційних чеків (сертифікатів).

3. Ступінь і напрям участі іноземного сектора в національному фінансовому ринку. Найімовірніше, що заощадження насамперед спрямовуватимуться на купівлю цінних паперів іноземних компаній.

4. Рівень віддачі на інвестований капітал, який визначатиметься рівнем ефективності функціонування підприємств.

Як і на будь-якому іншому ринку, попит і пропозиція на фінансові ресурси врівноважуються за допомогою механізму цін, що визначає ціни й на фінансовому ринку. Віддача за інвестиціями повинна врівноважувати сукупний попит і сукупну пропозицію. Пропозиція заощаджувачів тим вища, чим вища віддача за вкладеним капіталом, а попит споживачів капіталу тим вищий, чим менша пропозиція капіталу.

З метою визначення потреби підприємства в додатковому фінансуванні потрібно спрогнозувати обсяг продажів. Якщо він збільшується, то мають збільшуватися й активи, а отже, власні кошти підприємства і його зобов'язання. Частково потреби в додатковому фінансуванні можна задовольнити за рахунок збільшення прибутку, а частково — за рахунок залучення зовнішніх джерел.

Формування системи фінансових джерел передбачає визначення критеріїв залучення того чи іншого джерела фінансування; аналіз можливих джерел фінансування на основі оцінювання їх якісних і кількісних характеристик; вибір джерел, що відповідають обраним критеріям; визначення оптимальної структури фінансових джерел.

Джерела зовнішнього фінансування можна вибирати за такими критеріями:

- порівнянням розмірів витрат на одержання фінансів з альтернативних джерел;
- терміном виплати боргу з погляду вигідності терміну погашення у зручний для підприємства час;
- імовірні обмеження в надходженні коштів;
- ризик переходу контролю до іншого власника. Для зниження ризику система джерел фінансування має бути по можливості диверсифікована за термінами погашення і видами джерел.

Спроможність підприємства досягти успіху на ринку залежить від ефективності управління його фінансовими ресурсами. Добре організоване управління є необхідною складовою для їх успішної роботи в умовах жорсткої конкуренції. Склад ресурсів, їх обсяг залежать від виду та розміру підприємства, роду його діяльності, обсягів виробництва. При цьому їх обсяг тісно пов'язаний з обсягом виробництва, ефективною роботою підприємства. Чим більший обсяг виробництва і вища ефективність роботи підприємства, тим більший обсяг власних фінансових ресурсів і навпаки.

Отже, з поданого матеріалу можна зробити висновок, що наявність у достатньому розмірі фінансових ресурсів, їхнє ефективне використання визначають добрий фінансовий стан підприємства: платоспроможність,

фінансову стійкість, ліквідність. У цьому зв'язку найважливішим завданням підприємств є пошук резервів збільшення власних фінансових ресурсів і найефективніше їх використання з метою підвищення ефективності роботи підприємства загалом.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

**Орлов В.М.
Яцкевич І.В.**

Одеська національна академія зв'язку
ім. О.С. Попова

Реформування економіки України, перехід її з глибокої фінансово-економічної кризи до динамічного розвитку пов'язаний зі становленням високоефективного соціально орієнтованого ринкового господарства. Розвиток сучасного малого підприємництва в економічному просторі України є важливим чинником стабільного економічного зростання та досягнення нормального рівня життєзабезпечення громадян.

Розвиток малого підприємництва в Україні упродовж останніх років характеризується стабільним зростанням кількості малих підприємств (далі – МП). Так, за підсумками Державного комітету статистики України кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення за 2000 – 2009 рр. зросли на 31 од. або на 70 % та склали у 2009 р. – 75 од.

Відбулось зростання кількості зайнятих (штатні, позаштатні та неоплачувані працівники) (на 24 %) та найманих (штатні та позаштатні працівники) працівників (на 21 %) за 2000 – 2009 рр., рис. 1.

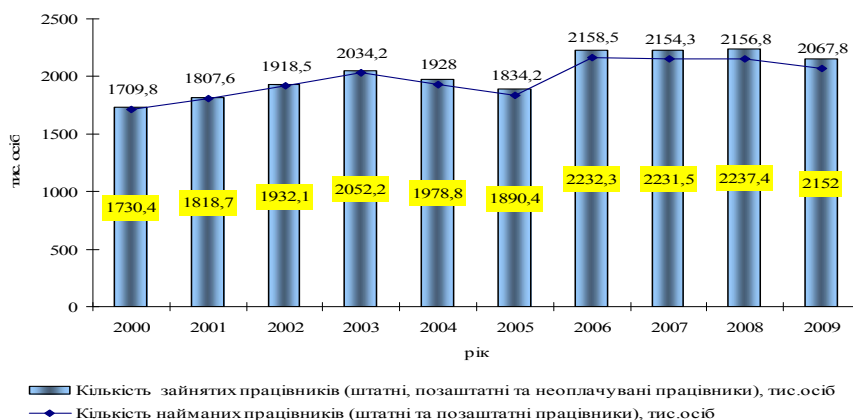


Рис. 1. Кількості зайнятих (штатні, позаштатні та неоплачувані працівники)
та найманих (штатні та позаштатні працівники) працівників
за 2000 – 2009 рр. в Україні

За 2000 – 2009 рр. частка обсягу реалізованої продукції (послуг, робіт) малими підприємствами до загального обсягу реалізації зросла з 8,1 % до 16,6

%. Відбулось незначне зростання таких фінансових показників як частки прибутку від звичайної діяльності до оподаткування МП до загального обсягу прибутку (на 10 %), частки збитків від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств та загального обсягу збитків (на 12,7 %) та частки підприємств, що одержали збитки, до загальної кількості малих підприємств (на 3,3 %).

Середньорічної кількості найманих працівників МП за підсумками 2006 – 2009 рр. по регіонах України зросла на 139864 осіб або на 6,9%. Порівняно з 2008 роком показники кількості найманих працівників зросли на 6608 од., а з 2007 – на 9047 од. На територіальному рівні спостерігаються збільшення кількості найманих працівників МП за 2006 – 2009 рр. у таких регіонах як Київська обл. (на 5479 од.), Одеська обл. (на 3523 од.), у м. Київ (на 64429 од.) та у м. Севастополь (на 3347 од.). Подібна ситуація спостерігалася в порівнянні з 2008 роком - Київська обл. (на 1864 од.), Одеська обл. (на 1186 од.), у м. Київ (на 22610 од.) та у м. Севастополь (на 1173 од.).

Як і в цілому по економіці, в інших регіонах України відбулось зменшення кількості найманих працівників МП за 2006 – 2009 рр. Значне зменшення відбулося в таких областях як Хмельницька (на 13,8 %), Кіровоградська (на 11,6 %), Чернівецька (на 9,9 %), Тернопільська (на 9,7 %), Рівненська (на 8,2 %) та Полтавська (на 7,1 %).

Фонд оплати праці МП за регіонами України за 2006 – 2009 рр. зріс на 8506470 тис. грн. або в 2 рази. Найбільше зростання відбулось в таких регіонах як м. Київ (269,3 %), Київська обл. (на 241,5 %), м. Севастополь (на 236,7 %), Івано-Франківська обл. (на 223,1 %), Донецька обл. (на 215,6 %) та Автономна Республіка Крим (на 213,8 %). Середньомісячна заробітна плата одного найманого працівника на МП у 2009 р. в порівнянні з 2006 р. зросла на 764,01 грн., а з 2008 р. – 325,87 грн. Цей показник варіюється залежно від території та виду діяльності.

Узагальнюючи дослідження розвитку МП в Україні за 2000 – 2009 рр. можна визначити, що просліджуються тенденції зростання діяльності МП, але у порівняннях з 2008 р. спостерігаються тенденції погіршення показників за кількісними ознаками (кількість зайнятих та найманих працівників) та зростання якісних показників (вклад МП до загального обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) та ін.). Це свідчить, що підприємці бажають працювати та розвивати власну підприємницьку діяльність, але умови які склалися на сьогодні в Україні гальмують розвиток МП.

Однак, як показує досвід розвитку МП в інших країнах, МП має ефективно розвивається в Україні шляхом ефективною та гнучкою регіональною політикою.

Регіональна система підтримки МП розглядається як ідейне продовження цілей, завдань і установок системи державної підтримки МП. Форми регіональної державної підтримки МП мають широкий спектр найменувань, але по ступені значимості і рівню розвитку такі форми істотно відрізняються одна від одної. Можна визначити наступні форми підтримки МП з боку держави: нормативно-законодавча, фінансова, інформаційна й консалтингова. Проте, відмінною рисою системи регіональної підтримки МП є посилення адресності підтримки, конкретизація її напрямків і більше чітке формулювання очікуваних

результатів. Представляється можливим затверджувати, що саме адресності підтримки, яку можна реалізувати в системі державної підтримки, повинна стати ключовим моментом системи регіональної підтримки МП, тому що в регіоні повинні добре знати ті підприємства, які дійсно потребують підтримки.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

Осадчий О.

Херсонський державний університет

Основною тенденцією розвитку сучасної економіки України є посилення впливу ринкових відносин. Це відбувається за одночасного формування корпоративного сектора, який трансформувався за кількісними показниками в основну організаційно-правову форму господарювання.

Оцінка корпоративного управління в Україні виявила існування проблем формування сучасного корпоративного сектора економіки та забезпечення ефективного корпоративного управління. Основна проблема корпоративного управління зумовлена недосконалістю інститутів власності та структури управління, відсутністю ефективних механізмів саморегулювання та браком практики ефективного впровадження загальних принципів корпоративного управління, які базуються на міжнародному досвіді. Проведені дослідження виявили достатньо об'єктивних та суб'єктивних факторів, які не дають змоги широко та ефективно застосовувати корпоративне управління. Розподіл проблем корпоративного управління на такі, що мають переважно об'єктивну або суб'єктивну основу, та відокремлення в їх межах історичних, законодавчо-практичних і управлінських проблем дозволяє більш обґрунтовано підходити до розробки заходів для подальшого їх вирішення.

Історичні проблеми пов'язані із приватизаційними процесами (формуванням АТ) в Україні, роллю держави у взаємовідносинах з корпораціями в перехідний період та ідеологією внутрігосподарського управління. Корпоративні підприємства створювалися, в основному, не класичним шляхом об'єднання капіталів, а шляхом розподілу статутних фондів державних підприємств під час приватизації. При цьому, оскільки значних масштабів набула сертифікатна (безплатна) приватизація, то підприємства не отримали реальних інвестицій, що зумовило несприйняття управлінським персоналом акціонерів як власників. Історичні проблеми формування корпоративного сектора визначили такі риси корпоративного управління: неефективна, сильно розпорошена структура акціонерної власності в процесі приватизації; провідна роль реформування державної власності у формуванні корпоративного сектора економіки; наявність у держави великої кількості акцій і необхідність розв'язання проблеми управління державними корпоративними правами; потужне податкове навантаження порівняно з іншими формами капіталу, що ставить акціонерів підприємств різних галузей у нееднакові податкові умови; використання в управлінні підприємствами з боку менеджерів поведінки, притаманної приватним власникам тощо.

Законодавчо-практичні проблеми обумовлені недосконалістю відповідної нормативної бази. Законодавчо-практичні проблеми доцільно поділити на дві підгрупи. Основні проблеми відображають такі риси та особливості корпоративного управління: директивний шлях формування у більшості акціонерних органів перших органів корпоративного управління, недостатня роль у корпоративному управлінні АТ спостережних рад, великі масштаби прихованого скуповування акцій колишнім керівництвом АТ і пов'язаними з ними особами, відсутність сильного зовнішнього контролю за діяльністю органів управління.

Управлінські проблеми полягають у низькому рівні професіоналізму керівників, відсутності знань, умінь та навичок використання корпоративного управління на вітчизняних підприємствах та несформованій корпоративній культурі. Якісні зміни, які проходять в процесі опанування корпоративним управлінням, висувають нові вимоги до професійної підготовки та рівня знань як керівників, менеджерів, так і рядових акціонерів (як «інсайдерів», так і «аутсайдерів»).

Неврахування нефінансових цілей, що відображають інтереси окремих груп акціонерів (збереження робочих місць, підвищення платні та зростання соціальних благ випуск продукції певного типу, можливо, недостатньо вигідної для виробника, але такої, що вдовольняє специфічну потребу суспільства, та ін.), можуть призвести до неучасті, або навіть до протидії в процесі досягнення цілей. Ще одною проблемою при цьому виступає часовий критерій у встановленні цілей.

Для ефективного управління та прибуткової діяльності АТ необхідно підвищувати рівень підготовки кадрів, орієнтованих на використання переваг корпоративного управління. Для вирішення цієї проблеми доцільно встановити на законодавчому рівні вимоги щодо особистих та професійних якостей кандидатів на посаду членів виконавчого органу, а саме: наявність відповідної освіти, стажу роботи за основним видом діяльності такого товариства, бездоганної ділової репутації.

Кожна із названих проблем є істотною для створення ефективною корпоративного сектора економіки, що передбачає необхідність розробки відповідної законодавчої і нормативної бази щодо запровадження адекватних ринковим умовам механізмів оцінки та стимулювання діяльності менеджерів на основі узгодження винагороди і показників діяльності компанії та врегулювання питань особистої відповідальності менеджерів за прийняті рішення.

Підвищення рівня результативності корпоративного управління та інформаційної "прозорості" в АТ передбачає розробку системи показників для аналізу ситуації на фондовому ринку, запровадження рейтингової оцінки підприємств — емітентів цінних паперів, а також підтримку спеціалізованих видань, які здійснюють аналіз і моніторинг на фондовому ринку.

В Україні корпоративна культура, від рівня розвитку якої залежить економічне піднесення держави, ще тільки формується. Характер моделі корпоративного управління залежить перш за все від створення в Україні сприятливого інвестиційного клімату. Завдяки запровадженню на

національному фондовому ринку загальновизнаних у світі принципів і стандартів корпоративної поведінки довіра до цінних паперів українських підприємств, а отже і їх інвестиційна привабливість, зростуть.

Список використаних джерел:

1. Гриньова В.М., Попов О.Є. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні: Монографія. –Х.: Видавництво ХДЕУ. – 2003. – 324с.
2. Мороз О.В., Карачина М.П., Халімон Т.М. Корпоративне управління на підприємствах України: постприватизаційний етап еволюції: Монографія.– Вінниця: УНІВЕР – СУМ – Вінниця. – 2008. – 180с.
3. Основы корпоративного управления: Учеб.пособие. – А.В.Козаченко, А.Э.Воронкова, Э.Н. Коренев. – Луганск: ВНУ, 2001. – 480 с.

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

Подаков Є.С.

Херсонський державний аграрний університет

У напрямку побудови соціально-орієнтованої ринкової економіки трансформаційні процеси України вимагають удосконалення методів оцінки фінансового стану підприємств. Аналіз фінансового стану діяльності підприємств виступає інструментом оцінки, планування та управління на підприємстві, дозволяє виявляти проблемні напрямки у його діяльності, а також є суттєвим елементом процесу прийняття оптимальних управлінських рішень серед багатьох альтернатив. Розробка і систематизація методів аналізу фінансового стану підприємств дасть змогу отримати реальну інформацію про фактичне фінансове становище підприємства, про вплив факторів оточуючого економічного середовища, дозволить найбільш повно оцінити характер використання ресурсів підприємства, забезпечить зовнішніх і внутрішніх користувачів об'єктивною і повною інформацією для прийняття тактичних і стратегічних рішень.

За результатами аналізу були відокремлені і згруповані наступні методи оцінки фінансового стану. Коефіцієнтний метод був заснований на розрахунку системи коефіцієнтів, які свідчать про стан в різних аспектах діяльності підприємства і дають можливість виявити слабкі місця в його діяльності ще на початковому етапі. Основними недоліками коефіцієнтного методу є відсутність або недостатнє обґрунтування граничних значень більшості показників; недостатня інтерпретація термінології та показників, прийнятих у зарубіжних фірмах до специфіки українських підприємств; розгляд показниками лише окремих сторін діяльності підприємства.

Комплексний метод оцінки фінансового стану підприємства аналізує і групує показники за двома напрямками: доброго фінансового стану й незадовільного. За допомогою цього методу можна відокремити проблемні напрямки в діяльності підприємства та виявити причини. Метод достатньо

трудомісткий, на його основі важко зробити висновки щодо фінансового стану підприємства, оскільки йому притаманні усі недоліки й коефіцієнтного методу.

Інтегральний метод розглядає оцінку фінансового стану підприємства на базі розрахунку інтегрального показника, який формується в узагальнюючий показник за напрямками рівнів платоспроможності, фінансової незалежності та якості активів.

Беззбитковий метод передбачає розрахунок величини операційного важеля та оцінку фінансового стану підприємства показником запасу фінансової міцності. Однак він не дає повної оцінки стану підприємства. Рівноважний метод заснований на досягненні рівноваги між ліквідними потоками у сфері господарсько-інвестиційної і фінансової діяльності підприємства.

Таким чином, проаналізувавши наведені вище методи, які використовуються для оцінки фінансового стану підприємства, можна зробити висновки про наявність різноманітних методик оцінки фінансового стану; відсутність вітчизняних методик, адаптованих до сучасної економічної ситуації України; необґрунтованому копіюванню та дублюванню західних коефіцієнтів оцінки фінансового стану; відсутність достатньо обґрунтованих нормативних значень коефіцієнтів, виходячи з сфери діяльності та галузевої приналежності. Впорядкування, створення нормативних засад, систематизація розроблених і діючих методик оцінки фінансового стану підприємств зумовить можливість прийняття високоефективних управлінських рішень щодо фінансової діяльності та розробки стратегічних напрямків розвитку підприємств. Сьогодні головною проблемою ефективного функціонування підприємств є відсутність комплексної системи оцінки фінансової стійкості, яка б справді допомагала керівництву підприємств виявляти больові точки та ухвалювати правильні управлінські рішення. Значна увага до аналізу фінансового стану підприємства та його оцінки приділяється тому, що, з одного боку, він є результатом діяльності підприємства, свідчить про досягнення, а з другого - виявляє передумови розвитку підприємства [2, с.117]. Фінансовий стан підприємства - це реальна (на фіксований момент часу) і потенційна фінансова спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою. Кількісно він вимірюється системою показників, на підставі яких здійснюється його оцінка [2, с.122]. Проблема збитковості підприємств та організацій - головна причина їхнього незадовільного фінансового стану [3, с.111].

У короткостроковому періоді критеріями оцінки фінансового стану виступають ліквідність і платоспроможність підприємства, тобто спроможність його вчасно й у повному обсязі розрахуватись за короткостроковими зобов'язаннями. З позиції довгострокової перспективи «фінансовий стан підприємства» характеризується структурою джерел коштів, ступенем залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів.

Фінансовий стан є важливою характеристикою економічної діяльності підприємства у зовнішньому середовищі. Він значною мірою визначає конкурентоспроможність підприємств, його потенціал у діловій співпраці, оцінює, якою мірою гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів з фінансових та інших відносин. Важливою характеристикою

фінансового стану підприємства є оцінка його платоспроможності, під якою прийнято розуміти спроможність підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Платоспроможним є таке підприємство, у якого активи перевищують зовнішні зобов'язання. Однією з найважливіших характеристик фінансового стану є фінансова стабільність (стійкість) підприємства. Вона пов'язана з рівнем залежності від кредиторів та інвесторів і характеризується співвідношенням власних і залучених коштів, яке визначає загальну оцінку фінансової стабільності. Фінансово стійким є такий суб'єкт господарювання, який за рахунок власних коштів покриває витрати, вкладені в активи (основні засоби, нематеріальні активи, оборотні засоби), не допускає невиправданої дебіторської і кредиторської заборгованості й вчасно розраховується за своїми зобов'язаннями. Основою фінансової стійкості є раціональна організація і використання оборотних коштів [2, с.124].

Фінансовий стан підприємства визначають сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення й використання ресурсів підприємства, його реальні й потенційні фінансові можливості. Надзвичайно важливим аспектом при оцінці фінансового стану має бути оцінка активів, що використовують для розрахунку окремих показників.

Таким чином, оцінка фінансового стану підприємства дає змогу вивчити особливості функціонування підприємства, його фінансову стійкість, платоспроможність, економічний потенціал та ефективність діяльності загалом [4, с.27]. Важливе значення надається питанню щодо того, які показники відображають міру стійкості фінансового стану підприємства. Але, водночас, відзначається відсутність єдиного підходу до побудови відповідного алгоритму оцінки і наявність різних методик, які пропонують використовувати показники, що відрізняються один від одного методом розрахунку. Крім того, для оцінки фінансової стійкості підприємства не існує єдиних нормативних критеріїв, оскільки вони залежать від багатьох факторів.

Список використаних джерел:

1. Абрютіна М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Дело и Сервис, 1998. – 256 с.
2. Бень Т.Г. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / Т.Г. Бень, С.Б. Довбня // Фінанси України. – 2002. – №6. – С. 53-60.
3. Бористайн Л.А. Анализ финансовой стратегии: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. И.И.Елисеева.– М.: Дело и Сервис, 1996. – 278 с. 3. Гадзевич О.І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств.– К.: Кондор, 2004. – 180 с.
4. Захарченко В.О. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства // Фінанси України. – 2005. – №1. – С. 137-144.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ І ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Покотилова О.І.

Інститут економіки промисловості
НАН України, м. Донецьк

Асортиментна політика – найбільш важлива з усіх інструментів маркетингу, за допомогою яких підприємство працює на ринку. Це сфера, яка складається з систематичного прийняття рішень щодо формування та управління товарним асортиментом підприємства.

Збалансованість основних показників асортименту (ширини, довжини, гармонійності і насиченості) дозволяють фірмі найбільш повно задовольнити ринковий попит і надати їй конкурентних переваг в короткостроковій та в довгостроковій перспективі. Рішення цієї задачі можливе на засадах управління маркетинговою діяльністю.

Для аналізу асортименту фірми з метою його можливих змін менеджеру необхідно мати відповідну інформацію, щоб визначити частку у продажі і прибутку фірми кожної товарної одиниці, і бути обізнаним у ринковому профілі лінії [1].

Якщо фірма має намір виходити на нові ринки або розширити існуючу частку ринку, то вона буде збільшувати довжину товарної лінії. Якщо фірма позиціонує себе, як постачальника повного товарного асортименту, вона буде збільшувати і ширину і глибину асортименту, його насиченість.

Короткі лінії властиві фірмам, які дотримуються високої прибутковості. Але надто короткі товарні лінії свідчать про вразливість компанії (при зміні споживчих переваг чи конкурентному наступі). Тому менеджер повинен постійно контролювати позиціонування лінії по відношенню до головних конкурентів. Корисним інструментом для цього є карта ринкового позиціонування товарів. Вона дає можливість виявити всі можливі сегменти ринку і визначити відповідність позиціонування компанії до обслуговування даного сегменту. Після цього менеджер може прийняти рішення про довжину лінії [1, с.278].

Залежно від того, в якому ціновому діапазоні працює компанія, вона може прийняти рішення про «витягування» товарної лінії «вверх», «вниз», або в обох напрямках одночасно [2, с. 153].

При необґрунтованому розширенні асортименту (частіше в бік низьких цінових груп) може спостерігатися явище товарного «канібалізму»: зростання продажів в новому сегменті за рахунок зменшення продаж основного бренду компанії. Цього можна уникнути лише тоді, коли кожна нова товарна пропозиція чітко орієнтована на свою цільову аудиторію з її унікальними потребами [1, с.284].

Довжина товарної лінії може бути розширена за рахунок випуску нових варіантів товарів в існуючому ціновому діапазоні. Така стратегія наповнення товарної лінії (ринкових «ніш») дозволяє компанії досягти збільшення прибутку, задовольнити вимоги дилерів до зменшення втраченої вигоди,

використати свої вільні виробничі потужності і, таким чином, попередити появу нових конкурентів.

Треба додати, що вдала гармонійність асортименту створює синергетичний ефект, який проявляється у додаткових обсягах продажу різних товарних груп фірми [3].

Незалежно від довжини, товарні лінії повинні оновлюватися, як того вимагає кон'юнктура ринку. Відомо, наприклад, що компанії скорочують товарні лінії в періоди слабкого попиту і подовжують їх в умовах повільно зростаючого попиту.

Одним з практичних підходів до створення товарної лінії є розробка базової платформи (типові моделі) і модулів, що додаються до неї для більш повного задоволення потреб споживачів. Модульний підхід дозволяє зменшити витрати на виробництво при розширенні ринкової пропозиції, тобто поєднати дві протилежні за напрямком стратегії: диференціації і стандартизації.

Таким чином, можна стверджувати, що універсальних рекомендацій щодо формування товарного асортименту підприємства не існує. Для виконання цієї задачі менеджерам необхідно використати як логічний, так і творчий суб'єктивно-орієнтований підхід, який є основою рефлексивного управління.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. Экспресс курс. /Пер. з англ. – Спб.: Питер, 2007. – 480 с.
2. Ілляшенко С. Маркетингова товарна політика: Підручник. – Суми: Університетська книга, 2005. – 234 с.
3. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика: Підручник.- К.: КНЕУ, 2002.- 266 с.

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ ВІДПОВІДНО ДО МСФЗ

Пристемський О.С.

Херсонський державний аграрний університет

Євроінтеграційний напрям України, залучення вітчизняними підприємствами іноземного капіталу, вихід на іноземні ринки товарів, послуг та цінних паперів, зумовлює необхідність реформування національної системи бухгалтерського обліку (НСБО) у відповідності з Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ). На сьогодні міжнародні стандарти не тільки узагальнюють накопичений досвід різних країн, а й активно впливають на розвиток національних систем бухгалтерського обліку і звітності [2]. Міжнародні стандарти мають рекомендаційний характер і не домінують над національними положеннями, які регулюють ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності у певній країні і є невід'ємною частиною національного господарського законодавства про діяльність суб'єктів господарювання.

На сьогодні МСФЗ використовуються: - як основа національних вимог до бухгалтерського обліку в багатьох країнах світу; - як міжнародний базовий

підхід тими країнами, які розробляють свої власні вимоги; - фондовими біржами та регулюючими органами, які вимагають або дозволяють іноземним емітентам подавати фінансові звіти згідно з МСФЗ; - наднаціональними органами, такими як Європейська комісія; - Світовим банком, який вимагає від позичальників подання фінансової звітності згідно з МСФЗ; - дедалі більшою кількістю підприємств.

На виконання Програми реформування бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів фінансової звітності, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 28.10.98 р. № 1706, наказами Міністерства фінансів України затверджено комплексний пакет з нормативно-методичної бази бухгалтерського обліку, який складає його регламент і включає: - 34 положення (стандарти) бухгалтерського обліку; - форми фінансової звітності, примітки з додатком до річної фінансової звітності; - План рахунків і спрощений План рахунків бухгалтерського обліку з Інструкцією по їх застосуванню; - Регістри бухгалтерського обліку і Методичні рекомендації по їх застосуванню; - Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, біологічних активів і запасів, з формування облікової політики й застосування суттєвості; - Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку; - Інструкцію по інвентаризації тощо. До цього пакету також входять: Закон України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні ” зі змінами та доповненнями; Порядок подання фінансової звітності, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 28.02.2000 р. № 419 [3].

Головним завданням трансформації бухгалтерського обліку згідно з Програмою реформування бухгалтерського обліку було приведення національної системи бухгалтерського обліку і звітності у відповідність до реалій ринкової економіки та МСФЗ. Розпорядженням Кабінету Міністрів України було схвалено Стратегію застосування МСФЗ в Україні від 24.10.2007 р. № 911-р. Метою прийняття даної Стратегії є удосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу.

МСФЗ не передбачають конкретного формату (з набором показників і послідовністю їх розміщення) звітності, проте було визнано доцільним впровадження ПСБО в Україні здійснювати разом із затвердженням формату фінансової звітності. Показники звітності, які впливають з рекомендацій міжнародних стандартів, у максимально можливій формі збігаються з назвою та змістом операцій і рахунків бухгалтерського обліку Плану рахунків бухгалтерського обліку в Україні. Не менш важливим залишається питання підготовки спеціалістів сфери обліку. Необхідно створити відповідну систему освіти для підготовки кваліфікованих спеціалістів у ВУЗах, а також організувати підвищення кваліфікації бухгалтерів підприємств і організацій. Така необхідність зумовлена змінами законодавства, потребою у повній, неупередженій і достовірній інформації про фінансово-економічний стан господарюючого суб'єкта для керівників, інвесторів і інших зовнішніх і внутрішніх користувачів. Прийняття і використання МСФЗ забезпечує: - зменшення ризику для кредиторів та інвесторів; - зниження витрат кожної

країни на розробку власних стандартів; - поглиблення міжнародної кооперації в галузі бухгалтерського обліку; - однозначне розуміння фінансової звітності та зростання довіри до її показників у всьому світі [1].

Як бачимо Міністерством фінансів України і Методологічною радою з бухгалтерського обліку при МФУ було прийнято ряд законодавчих актів, які наближають нашу національну систему бухгалтерського обліку до МСФЗ, але деякі питання залишаються не вирішеними, тому найближчим часом слід чекати внесення змін до уже існуючих нормативних актів і положень бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Голов С. Міжнародні стандарти фінансової звітності: вдосконалення та застосування / Голов С. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 11. – С. 43-58.
2. Нищенко Л. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами / Л. Нищенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 5. – С. 6-9.
3. Пархоменко В. Принципи і підходи регулювання та регламентації бухгалтерського обліку / В. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 11. – С. 3-24.

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ З ПЕРЕВЕЗЕННЯ ВАНТАЖІВ АВТОМОБІЛЬНИМ ТРАНСПОРТОМ

Прудіус С.С.

Національна юридична академія України
ім. Я. Мудрого

Перевезення вантажів є однією із найважливіших ланок економіки України. Транспорт не створює продукту, на відміну від виробничих галузей, але продовжує процес виробництва у сфері послуг, тому що без нього неможливе доведення продукції до кінцевих споживачів. Транспорт забезпечує зв'язки між галузями та підприємствами економіки, регіонами держави, виробниками та споживачами. Крім того, транспорт забезпечує економічні зв'язки між країнами світу.

Хоча законодавством України і проголошено принцип свободи підприємницької діяльності та взято курс на дерегулювання державою цивільних відносин, однак діяльність по перевезенню вантажів автомобільним транспортом пов'язана із підвищеною небезпекою, тому галузь транспортних перевезень вантажів потребує державного управління та регулювання, мета якого згідно зі ст. 3 Закону України «Про транспорт» полягає у створенні безпечних умов функціонування транспорту, захист економічних інтересів споживачів транспортних послуг, створення рівних умов для розвитку господарської діяльності підприємств транспорту. Одним із ефективних способів регулювання діяльності з перевезення вантажів автомобільним транспортом є розробка нормативно-правових актів у цій сфері, які б встановлювали принципи, умови, правила перевезення вантажів автомобільним

транспорт, права та обов'язки учасників перевезень, відповідальність за порушення зобов'язань, що випливають з діяльності по перевезенню вантажів.

Правовідносини з надання послуг по перевезенню регулюється главою 64 Цивільного кодексу України. Вказана глава вміщує 21 статтю. При чому правовідносинам по перевезенню вантажів автомобільним транспортом не присвячено жодної статті. Цивільний кодекс України дає визначення договору перевезення вантажів, договору чартеру (фрахтування), договору перевезення вантажів у прямому змішаному сполученні, зазначається, що укладення договору перевезення підтверджується складанням транспортної накладної чи іншого документа, визначені ряд прав та обов'язків вантажовідправника, одержувача, перевізника, встановлено відповідальність за зобов'язання, що випливають із договору перевезення. Безперечно, Цивільний кодекс України лише окреслює загальні риси діяльності по наданню послуг з перевезення, проголошує найбільш загальні засади цього виду діяльності. Тому положення Цивільного кодексу України потребують уточнення та є підґрунтям і базисом для більш детального правового регулювання діяльності по перевезенню вантажів автомобільним транспортом законодавчими та підзаконними нормативними актами.

На відміну від Цивільного кодексу України правовому регулюванню господарської діяльності з перевезення вантажів в Господарському кодексі України присвячено Главу 32, яка містить 11 статей. Під перевезенням вантажів розуміється господарська діяльність, пов'язана із переміщенням продукції виробничо-технічного призначення та виробів народного споживання. Господарський кодекс України встановлює загальні правила приймання вантажу до перевезення та одержання вантажу в пункті призначення, визначає відповідальність перевізника, вказує що укладення договору перевезення підтверджується складанням перевізного документа, зокрема, транспортної накладної. Крім того, Господарський кодекс України досить детально описує порядок вирішення спорів щодо перевезень вантажів, регулює процедуру досудового врегулювання спору, встановляє строк позовної давності.

Переміщення вантажів через митний кордон України потребує оформлення ряду документів, які передбачені Митним кодексом України, міжнародно-правовими договорами. Зокрема, відомості про автотранспортний засіб, що перевозить товари, вносяться до митної декларації, книжки МДП, передбаченої Митною конвенцією про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП 1975 року.

Закон України «Про автомобільний транспорт» не тільки дає визначення «послуги з перевезення вантажів автомобільним транспортом», а й встановляє особливості надання послуг з внутрішніх перевезень та міжнародних вантажів автомобільним транспортом, перелічує істотні умови договору перевезення вантажів автомобільним транспортом, встановлює основні права та обов'язки виконавця та замовника, визначає документи, на підставі яких повинно здійснюватись перевезення вантажів.

Законом України «Про перевезення небезпечних вантажів» встановлені умови перевезення небезпечних вантажів, технічні вимоги до транспортних засобів, за допомогою яких перевозять цю категорію вантажів, встановлено

відповідальність у сфері перевезення небезпечних вантажів, закріплено обов'язок страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів та життя та здоров'я працівників, які беруть участь у перевезенні небезпечних вантажів.

Крім того, Законом України від 01 серпня 2006 року № 57-V Україна приєдналася до Конвенції про договір міжнародного автомобільного перевезення вантажів, вчиненої 19 травня 1956 року в м. Женеві. Зазначена конвенція у відповідності до ст. 9 Конституції України є частиною вітчизняного законодавства. У названій Конвенції врегульовані питання укладення договору вантажного перевезення, зокрема, перелічені реквізити вантажної накладної, чітко визначені права та обов'язки відправника, одержувача та перевізника, закріплені умови розпорядження вантажем відправником та одержувачем вантажу, Розділ IV присвячено відповідальності перевізника.

Таким чином, загальні умови перевезення вантажів автомобільним транспортом визначаються Цивільним та Господарським кодексом України і виданими відповідно до них законами та підзаконними нормативними актами.

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК

Собченко А.М.

Херсонський державний аграрний університет

Рунчева Н.В.

Бердянський університет менеджменту і бізнесу

Херсонська область традиційно займає одне з провідних місць у формуванні товарних ресурсів зерна в Україні. Цьому сприяє історично сформована зернова спеціалізація даного регіону та сприятливий природно-ресурсний аграрний потенціал зерновиробництва. Проте, незважаючи на сприятливі умови для вирощування зернових, слід зазначити, що Херсонська область знаходиться в зоні ризикованого землеробства і сільськогосподарським підприємствам області вже зараз необхідно забезпечити себе високоякісними сортами і своєчасно проводити всі агротехнічні заходи, щоб мінімізувати в подальшому вплив погодно-кліматичних умов на обсяги зібраних площ і урожайність зернових.

Виділяють чотири основні проблеми сільськогосподарського виробництва і зерновиробництва зокрема: ціноутворення і ринок; зростання виробничих витрат і зниження цінової конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції; дисфункціональність ринкової інфраструктури; недосконалість ринку, механізму його регулювання і саморегулювання [1].

Ціноутворення акумулює основні питання доходності (прибутковості) виробництва зерна. При формуванні внутрішньої ціни зерна в Україні рівень його пропозиції є визначальним. За умови перевиробництва спостерігається експортна орієнтація ринку, при якій внутрішня ціна менша за світову. Сільськогосподарські виробники в Україні отримують лише 40 % експортної

ціни FOB, тоді як у Німеччині фермери отримують 70 % такої ціни. Найбільший вплив на формування ціни на зерно в Україні мають світова ціна на зерно, сезонні коливання зернової пропозиції в середині країни, несинхронність таких коливань в одні й ті самі періоди різних років, а також з аналогічними коливаннями у зарубіжних країнах [2].

Першопричиною другої проблеми – зростання виробничих витрат і зниження цінової конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції – є диспаритет цін. Протягом 1990-2007 рр. ціни на основні види сільськогосподарської продукції зросли в 2,77 рази, а на промислову продукцію, яка споживалася сільським господарством, – в 16,3 рази [2].

Це призвело до руйнування матеріально-технічної бази аграрного сектору економіки. Деінтенсифікація виробництва стала однією з характерних рис вітчизняного сільського господарства. Практично деформовано фундаментальні основи організації зернового господарства значно втрачена родючість ґрунту і здатність сільськогосподарських підприємств до відтворювального процесу; занедбана хімічна меліорація ґрунтів, розбалансована система насінництва, доведені до фізичного зносу технічні засоби тощо.

На наш погляд, потребують розширення та поглиблення дослідження ефективності зернового виробництва. З огляду на це завданням даної статті є аналіз тенденцій у динаміці прибутковості зернового виробництва як важливої складової економічної ефективності діяльності аграрного сектора з урахуванням регіональних особливостей країни. Варіація показника окупності витрат виручкою від реалізації зерна в розрізі регіонів коливається від 13,7 % у 2005 р. до 4,6 % у 2008 р.

З метою захисту виробників зерна від несприятливих сезонних коливань ринкової кон'юнктури Указом Президента України від 29 червня 2000 р. передбачено впровадження механізму заставних закупок зерна за заставними цінами, відпрацьовані науковцями Інституту аграрної економіки УААН. На основі нормативної собівартості 1 тонни пшениці запропоновано розраховувати рівні заставних цін на пшеницю при урожайності 3,5 т/га (та інші зернові культури) за формулою:

$$C_{зас} = C_n * P_{мін} * I_{ін}, \quad (1)$$

де $C_{зас}$ - заставна ціна 1 тонни зерна, грн.;

C_n - повна нормативна собівартість зерна при заданій врожайності;

$P_{мін}$ - мінімально необхідний для відтворення прибутковості;

$I_{ін}$ - прогнозований індекс інфляції на рік застосування заставної ціни.

Ще однією проблемою протягом останніх років є те, що зерно виробляється з мінімальним внесенням органічних і мінеральних добрив, гербіцидів і пестицидів. При цьому господарства, які вносять найбільшу кількість добрив, в порівнянні з іншими виробниками, все ж використовують їх менше за рекомендовані норми – органічних добрив у 15-17 разів, мінеральних у 7-8 разів. Досвід попередніх років показує, що чутливість до несприятливих умов посівів, що вирощені на низькому агрофоні, більш висока, а ризик втрати потенційної урожайності сильно зростає.

В перспективі перед Україною стоїть завдання збільшити виробництво зерна до 80-100 млн. т на рік, що забезпечить продовольчу безпеку на рівні країн Європейського Союзу і створить значний експортний потенціал [1]. На сьогоднішній день пріоритетним завданням розвитку ринкової економіки сільськогосподарського виробництва є підвищення ефективності суб'єктів підприємницької діяльності. В зв'язку з цим актуальним є проведення поглибленого дослідження ринку зерна та діяльності його суб'єктів, як важливого чинника поліпшення діяльності товаровиробників в умовах функціонування ринкової економіки.

Пріоритетними завданнями ринку зерна є підтримка обсягу внутрішнього попиту на належному рівні. Важливе значення має контроль за якістю зерна, нарощування експортного потенціалу галузі, захист економічних інтересів суб'єктів ринку, забезпечення продовольчої безпеки країни. Механізм регулювання включає забезпечення комплементарного функціонування заставної закупівлі зерна, державних агентів на ринку, прийняття стандартів якості (у т. ч. відносно ГМО) зернової продукції та здійснення контролю за їх дотриманням, підтримку експортерів зерна тарифними і нетарифними пільгами, сприяння вітчизняним зерновиробникам у сертифікації продукції за національними і міжнародними стандартами.

Список використаних джерел:

1. Мельник Л. Ю. Економічна теорія – політекономічний контекст: [навч. посіб.] / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко. - К.: Кондор, 2008. – 524 с.
2. Могильний О.М. Регулювання аграрної сфери / О.М. Могильний. – Ужгород: “ІВА”, 2005. – 400 с.

СІЛЬСЬКІ ТЕРИТОРІЇ ЯК ОБ'ЄКТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ

Руснак А.В.

Херсонський державний аграрний університет

Інтереси господарюючих суб'єктів спрямовані на отримання прибутку, який використовується передусім на розширення виробництва, а соціальна сфера залишається без фінансової підтримки. Зі зростанням виробничих потужностей посилюється техногенне навантаження на природне середовище, що негативно позначається на виконанні сільськими територіями оздоровчо-рекреаційної та природоохоронної функцій. Посилюються диспропорції розвитку сільського господарства та промисловості, нееквівалентний економічний обмін між містом і селом за рахунок односторонньої перекачки ресурсів із сіл у міста, що призводить до поглиблення прірви у рівні та якості життя міського та сільського населення.

Є актуальними питання мотивації економічної діяльності суб'єктів господарювання на селі, чиї інтереси мають бути гармонізовані з інтересами територіальних громад. В цьому сенсі розвиток сільських територій можна

однозначно розглядати як розвиток, ініційований знизу, та такий, у якому економічна поведінка виробників погоджується з інтересами сільського соціуму.

У вітчизняній економічній літературі розвиток сільських територій розглядається як інтегрований розвиток. Його сутність характеризується як розвиток матеріально-технічної бази, житлового господарства, соціальної інфраструктури, відновлення села в найширшому розумінні цього слова, підвищення життєвих стандартів, поліпшення якості життя, збереження специфічного сільського укладу життя.

Перспективним слід вважати спосіб досягнення економічної самодостатності розвитку сільських територій на засадах кластерної організації виробництва і територій, що обумовлено полі-функціональним характером об'єкту розвитку.

Саме багатофункціональність сільських територій створює сприятливі умови щодо комплексності їх розвитку. В свою чергу принцип комплексності розвитку сільських територій потребує визначення рушійної сили та центральної ланки у функціональному ланцюзі системи. У якості першого феномена виступає селянин, а другого — диверсифікована сільська економіка. При цьому економічне зростання має бути спрямоване на комплексний розвиток сільських територій та підпорядкована інтересам селянства. Цілеспрямованість розвитку сільських територій лежить у площині їх суспільного призначення.

Сільські території належать до складних об'єктів, у межах яких відбуваються процеси різної спрямованості як за масштабами, так і за функціями, галузевою ознакою та сферами життєдіяльності. У них перетинаються потреби, інтереси і цілі різних компонентів зазначеного об'єкта, які перебувають у компетенції різних управлінських суб'єктів: державних, самоврядних, господарських та громадських.

У зв'язку з цим особливого значення набуває питання щодо визначення поняття «об'єкт управління». Основу соціального механізму державного управління становлять потреби та інтереси, які формуються в процесі розвитку об'єкта, що підпорядкований об'єктивним законам. Об'єкт як складна самокерована система розвивається в цьому сенсі за своєю внутрішньою логікою на принципах самоорганізації і самоврядування, тому в процесі реалізації державного управління суспільством загалом або однієї з її підсистем важливого значення набуває стадія прийняття управлінських рішень. Саме в цей момент досягається узгодження цілей різних компонентів об'єкта, зіставлення інтересів об'єкта і суб'єктів управління. На цій стадії об'єкт відіграє активну роль у державно-управлінських відносинах. Неврахування зазначених умов не тільки віддаляє суб'єкт від мети управління, а й негативно позначається на функціонуванні об'єкта, не сприяє його розвитку.

Розуміння розвитку об'єкта управління як суспільного процесу, що відбувається в межах сільських територій, потребує їх структуризації з метою з'ясування внутрішньосистемних міжкомпонентних зв'язків. Центральне місце у цій системі взаємозв'язків посідає характер взаємопов'язаності сільського господарства як галузі та сільських територій як соціалізованого простору. Ідентифікація типу цієї взаємопов'язаності лежить у площині природи сільських

територій як місця розвитку, перебування фізичних, біологічних та антропних тіл, поселенської мережі, природного ландшафту, життєвого середовища, простору виробничо-господарської, соціальної, духовно-культурної, політичної діяльності.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПИТАНЬ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ В РАМКАХ СПІВРОБІТНИЦТВА ОКРЕМИХ УЧАСНИКІВ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ

Савастєєва О.

Науково – дослідний фінансовий інститут
Академії фінансового управління

Науково – дослідний фінансовий інститут Академії фінансового управління
На сьогоднішній день законодавство України не містить чітко визначеного поняття «фінансовий контроль». Існують лише загальні положення щодо проведення контрольних заходів, не встановлено систему, не визначено головного державного органу з фінансового контролю.

В сучасних умовах враховуючи той факт, що основним завданням організації процесу взаємодії державних органів, на які нормативними актами покладено функції здійснення контролю за використанням бюджетних коштів, є запобігання нецільовому використанню коштів бюджетів та організація належного рівня державної фінансової дисципліни, вважаємо, що в сучасних умовах назріла актуальна необхідність розробки та впровадження системного підходу до внутрішнього фінансового контролю.

Сьогодні, внаслідок регулювання питань фінансового контролю великою кількістю нормативних актів як Контрольно – ревізійної служби України та Державного казначейства України, так і інших фінансових інститутів, ми маємо справу з плутаниною, що виникає з дублювання функцій, перекладанням відповідальності працівників окремих державних органів, збільшенням навантаження на установи та організації, що є об'єктами фінансового контролю.

Однією з найголовніших проблем процесу взаємодії органів державного казначейства з іншими державними службами є відсутність чітко обмеженого простору застосування повноважень, делегованих кожній з них, без чого неможливе досягнення плідних та ефективних результатів в цій сфері.

Ми вважаємо, що розв'язання зазначеної проблеми полягає в прийнятті єдиного нормативно - правового документу - Закону України «Про засади організації державного фінансового контролю в Україні», що допоможе у розв'язанні цілого кола питань, а саме:

1. Створення єдиної системи організації державного фінансового контролю із повним та вичерпним визначенням термінів, категорій, понять та форм контролю, визначення структур, на які покладено обов'язок здійснення контрольних функцій, їх прав, відповідальності та обов'язків.

2. Визначення нових стратегічних напрямів контрольної роботи і вдосконалення структури контрольних органів, у тому числі і створення

аналітичного центру, реалізація заходів щодо оптимізації бюджетних витрат і забезпечення їх ефективного і цільового використання.

3. Чітке формулювання об'єкта і створення методології організації процесу функціонування державного фінансового контролю.

4. Побудова категорії «система державного фінансового контролю» як сукупності об'єктів, форм, методів здійснення контролю, взаємопов'язаних фінансових інституцій, діяльність яких в сфері організації контролю та процес взаємодії між ними має чітко регламентовані сфери застосування та єдиний методологічний підхід.

Головна роль у системі фінансового контролю в Україні, як і в інших країнах, повинна належити органам, діяльність яких ні організаційно, ні фінансово не залежить від органів чи посадових осіб, уповноважених розпоряджатися суспільними (державними та місцевими) фінансовими та матеріальними ресурсами. З цією метою необхідно вивчати досвід провадження фінансового контролю в інших державах – у Російській Федерації, США, Франції, Нідерландах, Іспанії, а потім, вибравши найкраще та врахувавши вітчизняні особливості, запровадити в систему фінансового контролю України.

Вважаємо, що з цією метою необхідно здійснити наступні кроки:

- розробка нормативно – правової, методологічної та інструктивної бази, націленої на підвищення ефективності державного фінансового контролю;
- створення надійного механізму координації роботи контрольних органів та силових правоохоронних структур шляхом його закріплення на законодавчому рівні;
- пошук додаткових джерел фінансування для вирішення питань поліпшення матеріально – технічної бази державних органів, на які покладено обов'язок здійснення фінансового контролю;
- організація та проведення заходів з підвищення кваліфікації співробітників контролюючих органів;
- вивчення та впровадження у вітчизняну практику досвіду іноземних країн та використання міжнародних стандартів контролю.

Список використаних джерел:

1. Гуцаленко Л.В. Державний фінансовий контроль: навчальний посібник // Л.В.Гуцаленко, В.А. Дерій, М.М.Коцупатрій. – К., 2009. – с.190.
2. Стоян В.І. Розмежування повноважень між учасниками бюджетного процесу та організація взаємодії з ними органів Державного казначейства / В.І.Стоян, А.В.Лучка // Фінанси України. – 2005. - №12. – с.42-51.
3. Тігова Т. Шляхи врегулювання взаємовідносин між Державним казначейством та Міністерством фінансів України / Т.Тігова, Л.Осипчук // Підприємництво, господарство і право. – 2002. - №8. – с.120-121.
4. Чечуліна О.О. Проблеми казначейського обслуговування місцевих бюджетів / О.О.Чечуліна // Міжбюджетні відносини центру та регіонів: міжнар.наук.-практ. Конф. (29 черв.2004, м.Київ): матеріали. – Київ: 2004. – с.110-114.

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Самокиш В. П.

Одеський національний університет
ім. І. І. Мечникова

У забезпеченні сталого розвитку держави, створенні здорового природного життєвого середовища, збереженні природних і окультурених ландшафтів та примноженні біорізноманіття винятково важливу роль відіграють природно-заповідні території та об'єкти, які розглядаються як основа формування екологічної мережі України та системи єдиної Всеєвропейської екологічної мережі.

До основних завдань об'єктів природно-заповідного фонду України варто віднести: підтримання загального екологічного балансу, охорону та збереження природної різноманітності ландшафтів, відтворення генофонду рослинного і тваринного світу, забезпечення ефективного використання природних ресурсів заповідних територій.

Ефективне функціонування природно-заповідного фонду відповідно до Стратегії розвитку природно-заповідної справи в Україні передбачає виконання цілого ряду екологічно-правових, економічних і соціальних функцій та підвищення ролі заповідних територій як важливої складової сталого розвитку держави.

Базовими законами, що визначають правові засади розвитку і функціонування природно-заповідного фонду країни є Закони України «Про охорону навколишнього природного середовища» (1991 р.), «Про природно-заповідний фонд України» (1992 р.), «Про тваринний світ» (1993 р.), «Про екологічну мережу України» (2004 р.), «Про рослинний світ» (1999 р.). Крім цього, з метою удосконалення правової бази та системи управління у сфері заповідної справи у 2000 році Кабінетом Міністрів України було прийнято дві постанови: «Про службу державної охорони природно-заповідного фонду України» (14. 07. 2000 р., № 1127) та «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися бюджетним установам природно-заповідного фонду» (28. 12. 2000 р., № 1913).

Для вдосконалення системи управління заповідною галуззю у складі Міністерства охорони навколишнього природного середовища України створено урядовий орган – Державну службу заповідної справи (Постанова Кабінету Міністрів України від 14 березня 2001 року № 239) як спеціально уповноважений орган державного управління у сфері організації, охорони та використання природно-заповідного фонду та виданий Указ Президента України «Про заходи щодо подальшого розвитку природно-заповідної справи в Україні» (23 травня 2005 року №838).

Особливо актуальною для України є проблема збереження природної біорізноманітності ландшафтів, оскільки на території держави не змінених господарською діяльністю ландшафтів практично не залишилось. За результатами багато чисельних досліджень, знищення комплексів дикої природи заради їх освоєння коштує світовому співтовариству до 250 млрд. доларів США

на рік. Зупинити темпи втрат біорізноманіття можна лише за допомогою створення репрезентативних та ефективно керованих природоохоронних територіальних систем та збільшення обсягу витрат на охорону, збереження та відтворення біотичного та ландшафтного різноманіття планети.

Поряд із екологічно-правовими функціями на природно-заповідні об'єкти покладається і виконання цілого ряду економічних завдань та функцій, що забезпечують ефективне використання заповідних територій та повноцінне їх фінансування. Незаперечним є твердження, що природно-заповідні території формують збалансоване використання природних ресурсів та безпосередньо чи опосередковано впливають на розвиток економічних відносин району їх розташування.

Запровадження економічних важелів стимулювання заходів із охорони довкілля, ефективне використання природних ресурсів заповідних територій, удосконалення системи менеджменту заповідними територіями, ведення раціонального земле-, та водокористування, розвиток ресурсної бази туристичної галузі та оздоровлення населення на територіях природно-заповідного фонду країни є пріоритетом економічної діяльності заповідних об'єктів України. Покращення умов проживання людини, здійснення екологічного виховання і природоохоронної освіти, формування екологічної культури населення, збереження історико-культурної спадщини регіону та регулювання суспільних відносин щодо охорони природного середовища – головні соціальні функції, покладені на природно-заповідні об'єкти України.

Роль природно-заповідного фонду в біосфері та життєдіяльності суспільства, є надзвичайно важлива і багатогранна. Тому, питання взаємодії природи і людини, удосконалення нормативно-правової бази із заповідної справи, покращення фінансового забезпечення заповідних об'єктів та розширення мережі природно-заповідних територій потребують подальшого детального вивчення.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ФІНАНСОВОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Сарапіна О.

Херсонський національний технічний
університет

Однією з найважливіших проблем перехідної економіки є фінансова реструктуризація. Це досить складне і різнопланове явище, що має різні прояви та наслідки. Вона включає п'ять основних напрямів. По-перше, це трансформація структури і засад функціонування фінансової системи у цілому. По-друге, це структурне реформування в окремих сферах та ланках фінансової системи, яке мало бути (але не завжди було) ув'язане з трансформацією фінансової системи у цілому. По-третє, це розбудова тих сегментів фінансової системи, передусім ринку цінних паперів, котрі властиві ринковій економіці, але були відсутні в умовах адміністративної. По-четверте, це докорінне реформування засад функціонування фінансів підприємницьких структур,

загальнодержавних і місцевих фінансів та сфери міжнародних фінансових відносин. І нарешті, по-п'яте, це удосконалення системи управління фінансами. Саме від того, наскільки комплексно проводилась і проводиться фінансова реструктуризація, багато в чому залежить успішність економічних реформ.

Повноцінна фінансова реструктуризація можлива тільки на основі глибокого теоретичного осмислення і практичної реалізації досягнень сучасної світової фінансової думки.

Особливості реструктуризації підприємств під час становлення транзитивної економіки зводяться до того, що реструктуризація підприємств: забезпечує їхню адаптацію і виживання; сприяє досягненню фінансово-економічних успіхів; що вона пов'язана зі зміною форми власності і організаційно-правового статусу; що вона приводить до зміни форм і методів управління виробництвом, виробничо-технологічної структури відносин з контрагентами і державою.

Реструктуризація підприємств може бути спрямована саме на досягнення максимізації прибутку, оскільки підприємства виходять на якісно новий рівень функціонування.

Однак, будь-які прояви реструктуризаційних заходів неможливі без дії фінансових важелів. Фінансовий аспект реструктуризації, на нашу думку, полягає у використанні різноманітних методів і інструментів з метою підвищення ефективності формування й використання фінансових ресурсів підприємства.

Оптимальні умови залучення додаткових засобів повинні створюватися в процесі емісії корпоративних цінних паперів і в ході їхньої конвертації в різні форми.

Фінансова реструктуризація є основною складовою частиною короткострокової реструктуризації, це комплекс засобів за оптимізації взаємин підприємства з його фінансовими контрагентами (кредиторами й боржниками) з метою підвищення ефективності використання власного капіталу.

Фінансова реструктуризація реалізується у змінах структури капіталу, розмірів і умов залучення позикових засобів і власного капіталу, а особливо в перегляді явних боргів, належить до пасивних перетворень. Пасивна реструктуризація одержала назву завдяки двом особливостям: по-перше, короткострокові перетворення зосереджені на найбільш швидкоореалізованих заходах, які не передбачають серйозного втручання у виробничі й організаційні системи підприємства; по-друге, пасивне трансформування стосується в основному тих фінансових статей балансу підприємства, які включаються в пасив балансу, тобто власного капіталу і боргових зобов'язань.

Фінансова реструктуризація в умовах перехідної економіки є об'єктивним і закономірним явищем. Її спрямування залежить від багатьох чинників, які безпосередньо впливають на зміст трансформаційних процесів. Крім основного і очевидного чинника — переходу від адміністративної до ринкової економіки, на процес, напрями і змістове наповнення фінансової реструктуризації впливають різноманітні додаткові чинники внутрішнього і зовнішнього походження. Головним внутрішнім чинником економічного характеру є чітка визначеність з типом економічної системи, що формується в

даній країні. Вкрай важливим чинником політичного характеру є підходи різних політичних сил до змісту трансформаційних процесів та наявність чи відсутність повної консолідації в суспільстві стосовно завдань і напрямів фінансової реструктуризації. Багато в чому це пояснюється тим, наскільки повно і точно переважна більшість громадян розуміє сутність трансформаційних процесів та усвідомлює їх необхідність і кінцеві результати. Відсутність консолідації у суспільстві дає можливість певним політичним силам стримувати реальні фінансові й економічні реформи.

Зовнішні чинники, що визначають змістове наповнення і темпи проведення фінансової реструктуризації, пов'язані з об'єктивними світовими процесами глобалізації економіки та інтеграцією України у міжнародну фінансову систему. Наша держава не може залишитись на узбіччі глобалізації і тому, здійснюючи фінансову реструктуризацію, має враховувати необхідність інтеграції своєї фінансової системи у світовий фінансовий простір.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. / Ансофф И. - СПб.: Питер Ком., 2005. - 416 с.
2. Апатов А. А. Управление реструктуризацией предприятий / Апатов А. А. - М.: Высшая школа приватизации и предпринимательства, 2005. - 258 с.
3. Федосов В., Опарін В., Львовчкін С. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія / За наук. ред. В. Федосова. — К.: КНЕУ, 2002. — 387 с.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В КОНТЕКСТІ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО ЄС

Скрипник С.В.

Херсонський державний аграрний університет

У світовій практиці фермерські господарства є однією з ефективних форм господарювання, що сприяє забезпеченню продовольчої безпеки в Україні, забезпечує ефективне використання незадіяних виробничих ресурсів, створює додаткові робочі місця, збільшує обсяг грошових надходжень до місцевих бюджетів. Проте вітчизняні фермерські господарства перебувають на стадії розвитку, що характеризується невеликими темпами зростання обороту та від'ємними фінансовими результатами. Особливої уваги набувають питання удосконалення економічного середовища функціонування фермерських господарств в умовах входження України до ЄС та розробки відповідних заходів щодо створення сприятливого економічного клімату на всіх рівнях управління.

Сучасний стан світової економіки характеризується інтеграцією та світовою глобалізацією. Кожна країна, незалежно від бажання, певною мірою підпорядковується правилам світових організацій. Небажання вступу до цих організацій або їх ігнорування призводить до витіснення з арени міжнародної торгівлі та, як наслідок, відставання в економічному й соціальному розвитку.

Метою нашої країни є вступ до однієї із найвпливовіших організацій Європи — Європейського Союзу. Але для цього необхідне ретельне дослідження всіх аспектів

входження в ЄС країни, особливо стосовно сільського господарства, та її невід'ємної складової — фермерства. Україна вважалася житницею Європи, тому слід докласти максимуму зусиль для підтримання даного статусу.

Г.В. Спаський стверджує, що в країнах ЄС запроваджена європейська модель, яка базується на малих і середніх сімейних фермерських господарствах. З цього приводу Польща може бути яскравим прикладом, оскільки 50,2 % територій країни становлять сільськогосподарські угіддя, які за площею тотожні 13,0 % аналогічних земель 15 країн ЄС. Частка індивідуальних господарств Польщі при цьому дорівнює 84,6 % загальної сільськогосподарської площі, або 14 млн. га, що є наслідками багатовікової традиції [1].

Згідно з даними Міністерства сільського господарства і розвитку села Польщі, кількість індивідуальних господарств у 2008 р. становила 1852 тис., а середній їх розмір — 7,5 га, (табл. 1).

Таблиця 1

Структура індивідуальних сільських господарств Польщі, 2008 р.*

Розмір господарства, га	Кількість, %	Площа с.-г. угідь, %
1—2	26,1	4,9
2—5	32,1	13,8
5—10	21,7	20,6
10—15	9,6	15,3
15 і більше	10,5	45,5

*[1]

З даних табл. 1 видно, що хоча кількість сільських господарств площею понад 10 га має лише 20,1 %, але їм належить 60,8 % площі угідь. Політики багатьох європейських країн зрозуміли, що сімейне селянське господарство ще не скоро стане основним сільськогосподарським товаровиробником. Тому поряд з їх підтримкою за відповідними програмами вдаються до заходів щодо адаптації трансформованих підприємств у нову господарську систему. Наприклад, вони були перетворені у виробничі кооперативи (Угорщина) та сільськогосподарські компанії з кооперативним статусом (НДР). У Польщі було дозволено навіть іноземним юридичним і фізичним особам орендувати державні та колективні підприємства, хоча їхня частка була незначною.

Незважаючи на підтримку з боку держави, а також регулювання як виробництва, так і відносин, було складно досягти високого рівня прибутковості сільськогосподарських товаровиробників за наявності структурних і виробничих проблем. Наприкінці 90-х років вартість експортних субсидій ЄС перевищила 80 %, або близько 46 млн. дол. США світових. Тому було запропоновано й схвалено на засіданні Ради ЄС прийняття рішення про перехід від цінової підтримки сільськогосподарської продукції до прямих виплат із докорінною зміною системи контролю виробництва. Саме тому для одержання допомоги із бюджету САП ЄС фермерам та іншим сільськогосподарським товаровиробникам необхідно дотримувати встановлених правил і подавати завчасно звіти про виробництво продукції.

Більшість поляків переконана, що без підтримки з боку ЄС сільське господарство виходило б на нулі. Завдяки гнучкому механізму переваг (субсидії, дотації) та стримувань (квоти), що застосовують із боку ЄС, сільськогосподарські товаровиробники Польщі стали успішними й конкурентоспроможними на ринку Світової організації торгівлі (СОТ).

Значну допомогу польські фермери одержують від Агенції реструктуризації та модернізації сільського господарства, яка надає підтримку селянам, переробним підприємствам і сільським жителям через доплати на покриття відсотків, виплат на сільськогосподарські угіддя, реалізації Плану розвитку сільських районів.

Ставка субсидій коливається від 125 до 250 євро і більше на 1 га землі залежно від вирощуваної сільгоспвиробником культури. Але її можна одержати навіть не виробляючи продукцію, наприклад, доглядаючи ліс. Цукровиробництво, навпаки, обмежується встановленими квотами, оскільки на території ЄС воно високоприбуткове. Привертає увагу той факт, що перевиробництво тієї чи іншої продукції спричиняє не одержання додаткового доходу, а значні витрати сільськогосподарського товаровиробника. Саме тому європейські фермери дотримують встановлених кількісних меж [2].

Фермери є невід'ємною частиною сільськогосподарського товаровиробництва. І при застосуванні правильних підходів як із боку держави, так і з боку ЄС, можливо одержати значні результати, які, в свою чергу, сприятимуть поліпшенню рівня життя сільського населення та економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Сельское хозяйство и пищевая промышленность в Польше / Министерство сельского хозяйства и развития села. Коллективная работа. — Варшава, «Триада», 2005. — 80 с.
2. Шульський М.Г. Фермерство: проблеми становлення і розвитку: Монографія. — Львів, 2004. — 392 с.

ІНТЕГРОВАНА СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОТИДІЇ ПРАВОПОРУШЕННЯМ І ЗЛОВЖИВАННЯМ У БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ

Соловйова Н.І.

Херсонський державний університет

Сформована на сьогодні ситуація неконтрольованої з боку суспільства реалізації державних прогнозів і планів, що більше здійснюється у форматі політичних спекуляцій і обмеженого доступу, очевидно потребує системних перетворень. Адже критична непрозорість процедур прийняття рішень та корупція в інститутах державної влади є факторами найсуттєвішої загрози для економічної свободи та інвестиційної привабливості України. Порівняно нещодавно розпочався рух до довгострокових цільових установок і формування системи державного прогнозування і стратегічного планування, фактично із прийняттям у 2000 р. Закону «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку» (характерно, що

найприбутковіші приватизаційні процеси до цього часу були вже завершені у пріоритетах вигоди незначної кількості бізнес-груп, а відповідні цим процесам фінансові і адміністративні правопорушення визнані необхідною умовою первинного накопичення капіталу). Нині сформована в Україні система державного прогнозування і стратегічного планування характеризується шерегою суттєвих вад, пов'язаних із безальтернативним обґрунтуванням галузевого цільового програмування. Відсутній механізм оцінки програмних завдань з позиції такого глобального критерію-оптимуму як об'єктивні цілі суспільного розвитку, не створена основа для стратегічного партнерства і єдності інтересів господарюючих суб'єктів, суспільних організацій, органів державного управління.

У якості концептуального і методологічного фундаменту інституційної консолідації пропонуємо розглядати інтегровану систему фінансового прогнозування, спрямовану на зниження інформаційної непрозорості, як головної перешкоди у провадженні систем фінансового планування на рівні підприємств. Передбачається, що результат інтегрованого фінансового прогнозування у розрахунках індивідуального і колективного багатofакторного фінансового ризику, консолідованої фінансової стратегії, прогнозного інвестиційного фону має закладатися у довгострокову стратегію розвитку України і програми розвитку галузей економіки.

Боротьба із корупцією та посадовими зловживаннями у сфері розробки і реалізації державних програм має під собою ґрунтовну нормативно-правову підтримку: Конституція України, Закони України «Про боротьбу з корупцією», «Про державну службу», «Про службу в органах місцевого самоврядування», Указ Президента України від 18.11. 2005 р. № 1615/2005 «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції»; Постанова КМУ від 29.11.2006 р. № 1673 «Про стан фінансово-бюджетної дисципліни, заходи щодо посилення боротьби з корупцією та контролю за використанням державного майна і фінансових ресурсів»; Розпорядження КМУ від 15.08.2007 р. № 657-р «Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції подолання корупції в Україні «На шляху до доброчесності» на період до 2010 р.»; Наказ Голодержслужби України від 23.10.00 № 58 «Про затвердження Загальних правил поведінки державного службовця» та багато інших. Втім, усі заходи щодо посилення контролю за виконанням заходів програм буде малоефективним доти, доки в країні бюджетні зловживання караються мізерним штрафом у адміністративному порядку без жорсткої кримінальної відповідальності. Невизначеність, як властивість середовища такого функціонування, дезорієнтує систему реалізації державних програм розвитку наявністю неформальних (офіційно не застережених) пріоритетів. Звідси, виконання бюджетних програм регулярно визнається незадовільним: відсутня ефективна система результативних показників, кошти на реалізацію програм все ще виділяються «за залишковим принципом», відзначається низький рівень фінансової дисципліни розпорядників бюджетних коштів, відсутня ефективна система громадського контролю за розпорядженням учасниками державного програмування державних коштів. Наприклад, доведено, що найбільш вагомим пріоритетом у системі розповсюдження партикулярних фінансових ризиків в

аграрному секторі виступають індивідуальні стратегічні орієнтири, які визначають поширення: спеціальних бюджетних дотацій, кредитних субсидій, монопольних привілеїв корпораціям і агрохолдингам у схемах збуту сільгосппродукції, нагромадження великих земельних ділянок, спекулятивних очікувань, рейдерських захоплень, змін статусу сільгоспугідь.

Автором запропонована інтегрована система підтримки прогнозно-планових рішень як основа консолідації систем фінансового прогнозування підприємств аграрного сектору із можливістю поєднання систем фінансового прогнозування господарюючих суб'єктів (та всіх потенційних суб'єктів системи прогнозування) у спільній прецедентній базі знань. Розроблена інтегрована система [1] має виступити основою взаємоузгодження прогностичної діяльності на всіх рівнях процесу фінансового прогнозування, в якомога більшому охопленні інституційних одиниць галузі. Потенціал реалізації системи фінансового прогнозування розкриває доступ до інтелектуальних ресурсів якісного та кількісного аналізу багатофакторного фінансового ризику, системної оцінки інвестиційного ризику всім учасникам консолідованого процесу (агроформуванням, фінансово-кредитним установам, страховим компаніям, науково-дослідним організаціям, інформаційно-консультаційним центрам, органам державної влади) і дозволяє їм обирати власний цільовий орієнтир участі – від довідкової поінформованості до можливості участі у державних програмних заходах. Все ж, маємо визнати, для реалізації цієї концепції сьогодні не вистачає головного – ідеологічного підґрунтя досягнення консенсусу між суспільними, приватними і урядовими цілями розвитку. Адже саме це мало б забезпечувати прогнозно-планову єдність і впорядкованість загальних і локальних стратегічних переваг.

Список використаних джерел:

1. Соловійова Н.І. Інтегрована система фінансового прогнозування в аграрному секторі: [моногр.] / Н.І. Соловійова. – Херсон: Тімекс. – 2010. – 386 с.

ФОРМИ ПРОТИДІЇ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ

Стратонов В.М.

Херсонський державний університет

Корупція загрожує національній безпеці та суспільному ладу України, системно і комплексно впливає на формування і діяльність владних і політичних інститутів, підриває довіру громадян до влади, ускладнює відносини України з іноземними партнерами.

Політична воля вищого державного керівництва, забезпечення відкритості влади, суспільна підтримка таких дій є обов'язковими та основними умовами протидії корупції; їх відсутність зводить таку протидію нанівець. Боротьба з корупцією і хабарництвом пов'язана з вирішенням наступних основних завдань:

1) зменшення числа так званих «хабаромістких» функцій державного управління (видача дозволів, ліцензій, довідок тощо);

2) чітке законодавче визначення процедур прийняття управлінських рішень;

3) забезпечення прозорості прийняття рішень за допомогою конкурсів, тендерів тощо;

4) підвищення кримінальної відповідальності за корупційну діяльність та ін.

За повідомленням начальника податкової міліції Державної податкової адміністрації України, за дев'ять місяців 2010 р. завдяки зусиллям податкової міліції в бюджет надійшло 3 млрд. гривень, що в два рази перевищує показник за аналогічний період минулого року. За цей час було розкрито 8,9 тис. злочинів, пов'язаних з ухиленням від сплати податків та приховуванням валютної виручки. Припинена діяльність трьох тисяч фіктивних фірм із за кордону повернуто в Україну 42 млн. доларів. Виходячи з наведеного, можна зробити такі висновки, що Корупція в Україні дійсно існує. Проте не слід перебільшувати значення її та організованої злочинності у політичному житті суспільства і твердити, як це роблять деякі західні й вітчизняні кримінологи і політики, що українська організована економічна злочинність має владу рівну державній, що вона керує національною економікою і є недосяжною для кримінального переслідування. Такі твердження не відповідають реальності, підриваючи довіру до України у міжнародних відносинах, стримують інвестиційні проекти, гальмують впровадження нормальних ринкових відносин. Слід підкреслити, що в останні роки в Україні значно активізувалася діяльність правоохоронних органів у напрямі декриміналізації економіки, підвищилась їх результативність в усіх напрямках боротьби із злочинністю.

На сучасному етапі вирішення проблем протидії корупції та організованої злочинності в сфері економіки може бути здійснене лише при нормалізації умов господарської і комерційної діяльності; зменшення податкового тиску на виробників; посилення кримінальної відповідальності за найбільш небезпечні злочини в сфері господарювання; надійного правового забезпечення оперативно-розшукової діяльності; налагодження ефективної системи статистичного обліку й інформування відповідних контролюючих органів про такі злочини.

Необхідно підвищити рівень координування у діяльності усіх правоохоронних органів та їх служб, вдосконалити систему взаємодії оперативно-розшукових підрозділів й слідчого апарату, формування постійно діючих слідчо-оперативних груп по розслідуванню економічних злочинів працівників різних відомств і служб.

В законодавчому порядку слід більш чітко розмежувати повноваження правоохоронних органів у боротьбі з організованою економічною злочинністю. При цьому їх неможна відволікати на розслідування очевидних злочинів, які не мають значної суспільної небезпеки.

Скоординувати на міжнародному рівні й створити єдину нормативну базу з питань протидії організованій транснаціональній економічній злочинності, ширше використовувати можливості співпраці з державними і

міжнародними організаціями, активізувати роботу по створенню широкої мережі прямих двосторонніх контактів з обміну конфіденційною Інформацією і порядку її використання.

Сучасна ситуація в світі потребує вироблення істотно нових принципів міжнародної співпраці з сфері протидії організованій економічній злочинності з урахуванням тенденцій розвитку її транснаціональних форм. Одного тільки наукового вивчення її проявів на сьогодні недостатньо. В край необхідно розробити загальноєвропейську систему стандартів протидії організованій економічній злочинності, створити єдину інформаційну базу (оперативного обміну інформацією), спростити порядок виїзду за кордон працівників правоохоронних органів, які розслідують справи про організовані економічні злочини з ознаками корупції.

Було б також доцільно, щоб Координаційний комітет по боротьбі з корупцією та організованою злочинністю при Президенті України скликав спеціальне засідання останнього, яке розглянуло б питання підвищення ефективності діяльності правоохоронних органів по виявленню причин та умов, котрі сприяють корупції й організованій економічній злочинності, а також з питань координації діяльності правоохоронних органів у зазначеній сфері; вжити заходів до розроблення оптимальної регіональної й міжрегіональної методики механізмів взаємодії правоохоронних та контролюючих органів та їх підрозділів у боротьбі з цим різновидом злочинності.

Цілеспрямована боротьба з корупцією і організованою злочинністю не може бути успішною, якщо ґрунтуватиметься на разових і короткочасних акціях будь-якого ступеня активності та суворості. Вона потребує довготривалих соціально-економічних, політичних і правових перетворень. Ця діяльність має ґрунтуватися на поєднанні профілактичних і репресивних заходів. При цьому пріоритетна роль має надаватися профілактичним заходам загально соціального і спеціально-кримінологічного характеру - основи прозорості системи для ефективного державного і громадського контролю. Ще на завершення слід зауважити, що у боротьбі з корупцією, яку здійснює наша держава, є відповіді недоліки, котрі мають бути предметом конструктивної критики, заснованої на національних інтересах держави, законності, добропорядності, економічної доцільності, всебічній підтримці держави у її намірі протидіяти корупції і організованій злочинності. Підрозділами УМВС України спільно з органами прокуратури постійно вживаються заходи, направлені на протидію злочинним зазіханням на бюджетні кошти.

Влада у всі часи і завжди мала два канали оприлюднення своєї позиції. Перший рівень владної комунікації - через систему наказів, через бюрократичну структуру. Другий рівень владної комунікації - через ЗМІ. ЗМІ в будь-якому суспільстві і в будь-які часи слугували для влади комунікативним засобом. Засобом доведення свого репресивного чинника до всіх, хто цьому репресивному чиннику підлягає. Таким чином преса, навіть незалежна, перебуває в маніпуляційному полі влади. Вона так чи інакше задіяна на інституальні формати владної присутності в суспільстві. Немає жодної газети, жодного сайту, який би професійно займався інформуванням і не був би задіяний в структурі влади. Будь-яке проголошення, будь-яка маніфестація

інформації - це вже є влада. Наскільки ці ЗМІ задіяні у владу, настільки вони задіяні і у корупцію. Інститут корупції пов'язаний з інститутом влади. Це тіньова піраміда інституту влади.

Боротьба з корупцією має базуватися на таких принципах: не повинні ущемлятися або обмежуватися законні права та свободи людини та громадянина; ефективність протидії корупції може бути забезпечена тільки узгодженими діями державних органів, громадських організацій та громадян; державна система боротьби з корупцією передбачає здійснення державної політики, спрямованої на усунення та нейтралізацію чинників, які сприяють розвитку корупційних дій; правова база боротьби з корупцією має враховувати зміни соціально-економічної та політичної ситуації в державі; головна увага в протидії корупції повинна надаватися запобіжним заходам, оснований на аналізі та прогнозуванні тенденцій поширення корупційних діянь; основні практичні заходи щодо запобігання та виявлення корупційних діянь здійснюють органи, які ведуть боротьбу з корупцією.

З метою подальшого ефективного запобіжного впливу на соціальні передумови корупції та її формам, нейтралізації цього явища, слід вживати політичні, економічні, правові, організаційно-управлінські, соціально-психологічні заходи, які потрібно здійснювати комплексно та узгоджено, за встановленими формами та методами, а також проводити взаємодію у межах компетенції кожного органу. Про корупцію в Україні говорять вже давно і майже всі: від опозиційних політиків до високих посадовців. На державному рівні неодноразово приймалися відповідні закони, концепції та програми боротьби з цим ганебним явищем. Однак, масштаби корупції в Україні залишаються, на думку наших громадян, незмінними і досить великими. Ми вважаємо, що головна причина такого стану - відсутність політичної волі (не декларацій, а реальних дій) вищого керівництва держави, слабка суспільна підтримка антикорупційної діяльності. Лише за поєднання двох чинників політичного та суспільного характеру така боротьба може принести реальні результати.

КОНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Томіліна Ю.Є.

Херсонський державний університет

В умовах становлення демократичного суспільства Конституція має особливе значення. Розширення переліку об'єктів конституційного регулювання викликано зміненням ролі держави в економічній сфері. В умовах формування ринкової економіки роль держави в економічних відносинах кардинально змінюється. Сучасна ринкова економіка не може існувати без державної господарської діяльності. «Вивчення законів вільної гри економічних сил – у чому й полягає найважливіший зміст політичної економії – призвело до визнання необхідності...регулювання цієї гри суспільною владою» - зазначав М.Туган-Барановський ще на початку ХХ століття. Економічні відносини становлять економічний базис громадянського суспільства і визначають

передумови повновладдя народу та свободи людини. Вони охоплюють : відносини власності, виробництва, обміну, розподілу та споживання матеріальних і духовних благ. Предметом дискусії є тільки масштаби втручання держави в економіку.

Як показав досвід, у сучасній світовій практиці відзначається посилення ролі держави в економічному житті суспільства. Така тенденція знайшла своє відображення в основному документі різних країн. Зокрема, в Конституції Франції міститься спеціальний розділ, присвячений економічній і соціальній раді – органу, до повноважень якого входить консультування уряду з відповідних питань і розробка законодавчих пропозицій. Утворення подібного консультативного органу – національної ради економіки і праці – передбачено також Конституцією Італії.

Конституції окремих держав містять положення, які встановлюють загальні засади економічної організації суспільства. Так, у Конституції Італії в розділі «Економічні відносини» йдеться про форму власності, про свободу приватної господарської ініціативи, про соціальну функцію кооперації та державну підтримку їх, про право трудящих брати участь в управлінні підприємствами, тощо. У ст.80 Конституції Португалії записано, що організація суспільства ґрунтується на підпорядкуванні економічної влади демократичній політичній владі, співіснуванні різних форм власності, у суспільненні основних засобів виробництва, земель і природних ресурсів, демократичній участі трудящих в управлінні підприємствами, у розвитку суспільного сектора економіки. Частина сьома Конституції Іспанії має назву «Про економіку і господарство». Вона присвячена викладанню основ правового режиму різних форм власності. Окремі питання економічної організації суспільства регламентується у спеціальному розділі Конституції Греції. У структурі Конституції Литви є глава «Народне господарство і праця», а в Конституції Македонії – глава «Основи економічних відносин». Конституція Словаччини містить главу під назвою «Економіка Словацької республіки», Конституція Узбекистану – главу «Економічні засади суспільства». Конституція Швейцарії містить розділ «Економіка», в якому визначено економічну свободу, свободу конкуренції, здійснення заходів проти безробіття, захист споживачів та деякі інші принципи економічного ладу. У структурі Конституції Португалії є навіть частина під назвою «Економічна організація суспільства», до складу якої входить кілька розділів (загальні принципи; планування; сільськогосподарська, торгова і промислова політика; фінансова та податкова системи). Обсяг і зміст відповідних положень є унікальними для конституційної практики розвинутих країн.

Свої особливості притаманні конституційній регламентації засад економічної організації суспільства в країнах Центральної і Східної Європи, а також у тих, що утворилися на терені колишнього СРСР. Майже в усіх відповідних конституціях проголошений відхід від старих форм господарювання і задекларовані принципи ринкової економіки. «Ринок, вільна економічна ініціатива, добросовісна конкуренція є головними чинниками економіки», — зафіксовано у ст. 9 Конституції Молдови. В Конституції Угорщини визначено, що економіка країни має ринковий характер, і публічна та приватна власність користуються однаковою підтримкою і знаходяться у рівних

умовах (ст. 9). У ст. 37 Конституції Киргизстану міститься таке положення: «Соціальна діяльність держави не повинна призводити до заміни державним опікуванням економічної свободи й активності, можливості громадянина самостійно досягати економічного добробуту для себе і своєї родини».

Здійснення в Україні ринкових перетворень зумовлює якісно нове ставлення до конституційного права як головного регулятора суспільних відносин. Стратегічні напрямки державного розвитку сформульовані у Конституції України. У сучасних умовах конституційне право набуває особливого змісту, оскільки має забезпечувати реформування суспільних відносин на ринковій основі. Забезпечення оптимального конституційно-правового регулювання суспільних відносин, у тому числі економічних – актуальна проблема не лише сучасного соціально-економічного, а й суспільно-політичного життя держави. Це зумовлено структурними зрушеннями в економіці України, її розвитком у напрямку до формування в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки.

В цьому контексті думка про те, що демократичні процеси самі по собі створюють середовище, сприятливе для економічного прогресу є абсолютно оманливою. Конституція України задає вектор розвитку економіки, є найбільш узагальненим вираженням економічних потреб та інтересів народу. В ній закріплено право приватної власності (ст.41), право власності на землю (ст.14), рівність прав різних форм власності перед законом (ст.13), державний захист конкуренції (ст.42), соціальна спрямованість економіки (ст.13), визначені засади державного управління цими процесами. Але сутність конституційного ладу у відповідній сфері визначається не тільки загальними положеннями, а й усією системою діючого законодавства. Виходячи з наведених прикладів закріплення економічних відносин в конституціях різних країн, доречним видається думка про необхідність виділення в Конституції України окремого розділу, присвяченого економічній системі. Такий крок надасть поштовх подальшого реформування законодавства з метою сприяння економічного прогресу.

Список використаних джерел:

1. Бехруз Х. Сравнительное правоведение: учеб. для вузов / Х.Бехруз. – Одесса: Феникс. - 2008. – 509 с.
2. Годованець В.Ф. Конституційне право України: конспект лекцій / В.Ф.Годованець. - К.: МАУП. - 2001. – 216 с.
3. Колодій А. М. Конституційно-правове регулювання в Україні: перспективи розвитку / А. М. Колодій, Н. А. Пелих //Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 2(7). – С. 135–140.
4. Задихайло Д. Реформування конституційних засад господарювання: питання конституційної доктрини / Д.Задихайло // Вісник АПрНУ. – 2007. – № 2(49). – С. 51–61.
5. Шаповал В. М. Сучасний конституціоналізм / В. М. Шаповал. – К. : Юрінком Інтер. – 2005. – 559 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОЛОГІЇ ПРИВАТИЗАЦІЇ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Фесенко І.А.

Дніпропетровський національний
гірничий університет

У теперішній час процес приватизації державного майна розглядається як важливий елемент інституційних змін у державі, як фактор підвищення ефективності функціонування економіки та розвитку демократії у суспільстві. Особливу актуальність та складність процес приватизації має у вугільній галузі.

Приватизаційні процеси в Україні розпочалися 20 років тому, але останнім часом приватизацію вугледобувних підприємств призупинено. У зв'язку з цим актуальними залишаються дослідження основних аспектів приватизації у вугільній галузі та визначення методології дослідження процесів приватизації.

Програмою економічних реформ України на 2010 – 2014 рр. [1] відмічається, що приватизація в Україні розглядається більше як джерело наповнення державного бюджету, однак вона недостатньо прив'язана до комплексного стратегічного розвитку економіки, виходячи із цілісних програм розвитку ключових галузей.

На думку багатьох фахівців діяльність державних компаній та їх корпоративне управління є непрозорими, важкоконтрольованими й неефективними. У Програмі також зазначається, що незважаючи на великі природні запаси вугілля, українська вугільна галузь перебуває в стані стагнації. Тому метою приватизаційних вугільних реформ є залучення недержавних інвестицій і забезпечення приходу в галузь ефективного власника, націленого на прибуткове господарювання в ринкових умовах.

В основу реструктуризації вугільної галузі України покладена світова тенденція виключення з розробки запасів з важкими горно-геологічними умовами, високими виробничими витратами, травматизмом і з концентрацією видобутку вугілля на найбільш перспективних шахтах [2].

Нині в Україні частка приватизованих або наданих в оренду приватному сектору шахт у структурі видобутку вугілля складає більш 35%. За весь період української приватизації в приватну власність перейшли всі металургійні і коксохімічні підприємства, ключові збагачувальні фабрики, практично всі машинобудівні підприємства галузі, найбільш перспективні і рентабельні шахти. У державній власності залишилися малопродуктивні і нерентабельні шахти, які потребують або закриття, або серйозних капіталовкладень в реконструкцію. І, природно, цього ж вимагає соціальна сфера і інфраструктура численних шахтарських міст [3].

У 2008 р. уряд пропонував порядок приватизації вугільної галузі у вигляді розпродажу об'єктів окремими приватизаційними лотами. Але на думку фахівців-практиків [4], такий підхід до приватизації шахт є неправильним. Приватизуватися можуть лише потенційно рентабельні структури. У тому числі і нерентабельні нині підприємства, які можуть стати прибутковими за певних умов.

Зі свого боку слід відзначити, що всі підприємства, які функціонують в національній економіці сплачують податки в державний і місцевий бюджети, здійснюють платежі в цільові фонди. І якщо в цій системі зупинити роботу якогось конкретного вуглевидобувного підприємства, то виникне зниження обсягів виробництва на багатьох підприємствах національної економіки, а отже і зменшення всіх видів платежів в бюджети і цільові фонди. Тому, найчастіше, при ліквідації нерентабельного вугледобувного підприємства з метою зниження державних дотацій національна економіка несе значно більші втрати, які не враховуються існуючими методами аналізу та оцінки.

Отже, в першу чергу Міністерству вугільної промисловості доцільно провести техніко-економічний аудит шахт щодо оцінки їх інноваційного потенціалу, визначити їх перспективність та інвестиційну привабливість, і на цій основі приймати рішення про варіанти приватизації або реструктуризації та вирішення соціальних проблем робітників.

Для подальшої активізації процесу приватизації у вугільній галузі України пропонується наступне:

1. На державному і галузевому рівні не розглядати приватизацію шахт як джерело поповнення державного бюджету. Головною метою приватизації слід вважати підвищення ефективності функціонування вугледобувних підприємств.

2. Зацікавити потенційних покупців вугледобувних підприємств, в тому числі і збиткових, спрямуванням отриманих державою коштів від продажу шахт, на технічне переоснащення приватизованих шахт. Ці кошти можуть виділятися як одноразові післяпродажні інвестиції так і у вигляді довгострокових державних кредитів.

3. На 3-5 років зберегти безоплатну державну підтримку приватизованих підприємств.

4. Сформувати конкурентний ринок вугілля в Україні, з продажем вугілля на біржах і аукціонах. Для цього доцільно розробити та прийняти Закон України «Про засади функціонування ринку вугілля».

5. Сприяти створенню недержавних вертикально-інтегрованих структур типу «вугілля – кокс - метал» або «вугілля - електроенергія»

Список використаних джерел:

1. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» Програма економічних реформ України на 2010 – 2014 рр. (проект).

2. Малышев Ю.Н., Зайденварг, Е.В., Зыков В.М. Реструктуризация угольной промышленности (Теория. Опыт. Программы. Прогноз.) / Ю.Н. Малышев, Е.В. Зайденварг, В. М. Зыков и др. - М.: Компания "Росуголь", 1996. – 120 с.

3. Притика О. Вуглепром — чорна діра бюджету чи основа енергетичної безпеки України? / О. Притика // Дзеркало тижня. –2008. - № 14 (693).

4. Ромашин Е. Гибель угольной отрасли в Украине может предотвратить только честная и прозрачная приватизация, считают в ДТЭК [Електронний ресурс] / Е. Ромашин.– Режим доступу: <http://dtek.com/press/comments/news>.

ПРАВОВІ ЗАСОБИ ФОРМУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО РИНКУ

Часник Ю.О.

Херсонський державний аграрний університет

Для ефективного функціонування аграрного ринку потрібно забезпечити функціонування необхідної ринкової інфраструктури. Якщо ринкову економіку ми визначаємо як суспільну систему виробництва й розподілу матеріальних благ, що ґрунтується на вільній торгівлі суб'єктів різних форм власності та ціноутворенні, які регулюються конкуренцією і співвідношенням попиту й пропозиції, то під інфраструктурою ринку ми маємо на увазі ті інституції і засоби, які забезпечують виробництво й реалізацію виробленої продукції. Інфраструктура аграрного ринку передбачає наявність інституцій, які забезпечують постачання сільськогосподарських товаровиробників необхідними для виробництва ресурсами: насіннєвим і садивним матеріалом, племінними тваринами, технікою й пально-мастильними матеріалами, засобами захисту рослин і тварин, надають маркетингові й консультаційні послуги, забезпечують кредитування й страхування сільськогосподарського виробництва, його юридичне обслуговування, бухгалтерський облік та аудит. Інфраструктура аграрного ринку включає в себе також інституції, які забезпечують реалізацію виробленої продукції, її маркетинг та рекламу.

Якщо проаналізувати чинне законодавство України про формування інфраструктури аграрного ринку, то можна побачити, що законодавець не має чіткої моделі інфраструктури аграрного ринку, через це його формування відбувається стихійно, а не комплексно. Законодавство України передбачає стимулювання створення таких ринкових інституцій на селі: сільськогосподарські товаровиробники, засновані на приватній власності (акціонерні товариства, сільськогосподарські кооперативи, приватні підприємства, спільні підприємства, фермерські господарства, агрофірми, агрокомбінати тощо), інституції з реалізації сільськогосподарської продукції (аграрні біржі, агроторгові домів, гуртові ринки, аукціони, ярмарки, підприємства фірмової торгівлі, торговельні центри та комплекси, інституції зовнішньоекономічної торгівлі), фінансові інституції (кредитні спілки, земельні чи аграрні банки, іпотека та фінансовий лізинг), інституції фондового ринку (національний депозитарій, фондові біржі, незалежні реєстратори тощо), розрахунково-клірингові системи, страхові компанії, сільськогосподарські дорадчі служби тощо.

В Україні законодавство в основному сформоване; воно спрямоване на формування ринкової інфраструктури. Важливими ринковими галузями та інститутами є: підприємницька, банківська, біржова галузі права, інститути банкрутства, промислово-фінансових груп, спільного інвестування, фінансового лізингу, іпотеки, цінних паперів та ін. Однак ці інститути передбачають тільки деякі особливості формування інфраструктури аграрного ринку. Виняток становить інститут агроторгових домів; його ми й розглянемо докладніше.

Основною формою діяльності міжрегіонального та районного агроторгових домів є укладення та виконання агентських правочинів. Агент — це

агроторговий дім в цілому та окрема фізична особа, яка перебуває в складі найманого персоналу агроторгового дому й реалізує або закуповує продукцію відповідно до замовлень того чи іншого підприємства і за його рахунок. Сільськогосподарське підприємство, що дає доручення агенту, називається принципалом. Агентський правочин — це правочин між принципалом та агентом, який визначає характер та обсяг доручення, розмір агентської винагороди, терміни дії та умови припинення правочину. Крім того, в останньому можуть зазначатися: територія, кількість товару, ціни, момент виникнення права агента на винагороду та терміни її виплати, обов'язки і права сторін. Агентська винагорода — оплата агроторговому дому та агенту за виконання правочину. Вона визначається як частка у відсотках від нетто-суми, що надходить у розпорядження принципала. Агенти, що діють у своїй країні, йменуються агентами-резидентами, в інших країнах — імпортними (експортними) агентами. Агенти можуть бути універсальними — з правом виконання операцій лише в межах статутної діяльності принципала, спеціальними — для операцій спеціального характеру. Стосовно закордонних фірм-постачальників засобів виробництва та технологій (консигнантів) міжрегіональний та районний агроторговий дім може виконувати функції консигнатора, який реалізує імпортну продукцію.

Міжрегіональні та районні агроторгові дома обслуговують насамперед позарайонні товарні потоки, тобто реалізують продукцію за межі району та регіону, а також закуповують її на територію району та регіону. Що ж до внутрішньорайонного обігу, то тут агроторговому дому належить роль посередника, що ініціює укладення контрактів. Предметом торгово-посередницької діяльності міжрегіонального та районного агроторгового дому можуть бути ф'ючерсні контракти та цінні папери. Інформаційно-координаційна його діяльність полягає в акумулюванні, відповідній обробці та поширенні на платній основі знеособленої інформації серед асоційованих членів і разових клієнтів щодо поточної кон'юнктури локального й зовнішніх ринків через систему надання довідок. Крім того, агроторговий дім здійснює рекламно-видавничу діяльність у місцевій мережі радіомовлення й телебачення.

Окрім вищеназваних обов'язкових напрямів, торговий дім може здійснювати й інші передбачені в його статуті види діяльності: фінансово-інвестиційну; надання транспортних послуг; побутове обслуговування; сервісно-ремонтне обслуговування; створення та експлуатація мережі виробництва громадського харчування; надання послуг з організації відпочинку громадян, проведення спортивних і культурно-масових заходів; надання науково-технічних послуг із питань розробки програм, формування та експлуатації інформаційних банків даних з питань економічного, правового, науково-технічного й технологічного характеру тощо.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРИНЦИПИ ЗДІЙСНЕННЯ ДОРАДЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

Чекас Н.Л.

Херсонський економічно-правовий інститут

Дорадча діяльність в аграрній сфері економіки – сукупність дій та заходів, спрямованих на задоволення потреб сільськогосподарських товаровиробників і сільського населення у підвищенні рівня знань та удосконалення практичних навичок прибуткового господарювання, поліпшення добробуту селян та розвиток сільських територій. Дорадчі структури формуються і функціонують в інтересах всіх учасників аграрного виробництва з метою вирішення його проблем і працюють на основі довіри і партнерства з суб'єктами аграрного господарювання. Вони допомагають вирішувати не тільки поточні проблеми, але і прогнозують тенденції розвитку сільського господарства на перспективу, націлюють аграрну науку на вирішення питань, що витікають із цих виробничих задач. Основна мета дорадчої діяльності полягає у сприянні розвитку аграрного виробництва і поліпшенні соціально-економічних умов життя на селі за рахунок формування системи інформаційної, консультаційної та науково-практичної підтримки як сільськогосподарських товаровиробників, так і інших суб'єктів сільської економіки.

Процес формування та розвитку дорадчої діяльності в аграрній сфері економіки України зумовлено та супроводжується наступними особливостями. 1. Становлення багатоукладності економіки, поява нових власників землі та засобів виробництва, розбудова орендних відносин викликали необхідність забезпечення нового рівня відповідальності за кінцеві результати господарської діяльності. 2. У багато разів збільшилась кількість суб'єктів аграрного господарювання, які самостійні у своїй діяльності та прийнятті управлінських рішень. 3) Практично у всіх сільськогосподарських підприємствах зміна організаційно-правових форм господарювання призвела до зміни керівників, які не завжди мають достатній управлінський досвід роботи в ринкових умовах. 4) Питома вага кваліфікованих спеціалістів сільського господарства у новостворених підприємствах значно зменшилася. 5. В умовах обмеженості матеріально-технічних, фінансових та інших ресурсів, недостатньої розвиненості аграрної ринкової інфраструктури фермери, власники особистих господарств, домогосподарств потребують підвищення рівня знань насамперед з аграрного менеджменту, інформаційного забезпечення, вирішення технологічних проблем, маркетингу сільськогосподарської продукції.

Базовими принципами здійснення дорадчої діяльності є відповідність інтересам усіх суб'єктів господарювання сільських територій; правдивість, значимість, своєчасність порад; неупередженість інформації; соціальне партнерство; узгодженість дій всіх дорадчих структур; ініціативність, диверсифікація послуг. Ефективна діяльність дорадчих структур забезпечується окрім дотриманням базових принципів функціонування, більш широким їх спектром, що дасть змогу забезпечити сільськогосподарських товаровиробників високоякісними послугами та сприяти розвитку ринкової економіки на

сільських територіях :

- діяти в інтересах всіх суб'єктів аграрного господарювання;
- орієнтуватися не тільки на поточні проблеми сільських товаровиробників, але, на основі аналізу тенденцій розвитку, прогнозувати проблеми, що виникнуть у майбутньому, створювати поінформованість про них представників агробізнесу, націлювати аграрну науку на їх вирішення та ініціювати зміни;
- будувати відносини спеціалістів-дорадників із сільськими товаровиробниками винятково на основі довіри, партнерства;
- забезпечувати ефективну взаємодію всіх організацій/підприємств, що впливають на розвиток аграрного сектора з метою вирішення актуальних проблем його розвитку;
- дорадчі структури не вправі займатися діяльністю, що дозволяє впливати на прийняття управлінських рішень сільськими товаровиробниками засобами, відмінними від навчання і переконання (розподіл матеріальних і фінансових ресурсів, державний контроль і інспектування, реклама);
- у максимально можливому ступені залучати сільських товаровиробників до планування, реалізації та оцінки інформаційно-консультаційної діяльності, до участі сільських товаровиробників у розробці управлінських рішень;
- надавати сільським товаровиробникам тільки об'єктивну, правдиву, неупереджену, перевірену і своєчасну інформацію про нові технології, методи ведення господарства, передовий досвід;
- застосовувати партнерський (демократичний) стиль управління і прийняття рішень, організовувати вільний і ефективний обмін думками й інформацією у процесі дорадництва, постійне підвищення кваліфікації і мотивації співробітників дорадчих структур;
- надавати комерційні, а також соціально орієнтовані послуги;
- дорадчі послуги повинні бути максимально децентралізовані, основні рішення по стратегії, пріоритетах діяльності, кадровій політиці і методах взаємодії із сільськими товаровиробниками доцільно приймати на регіональному та місцевому рівнях.

На основі вказаних принципів дорадчі структури покликані підготувати учасників аграрного виробництва, що володіють сучасними знаннями, інноваційними методами господарювання. Шляхами передачі цих знань є: спеціальні освітні програми, консультування, інформаційне обслуговування, впровадження наукових розробок у виробництво.

АКТИВІЗАЦІЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Чмут А.В.

Інститут проблем ринку та економіко-
екологічних досліджень НАН України

В сировинному секторі молочної промисловості України відбуваються тенденції які характеризуються недостатньою кількістю якісного сировинного матеріалу, значним коливанням цін на сировину на фоні щорічного зниження

поголів'я корів та низької їх продуктивності. Дана ситуація вимагає від підприємств молокопереробної галузі рішучих кроків по формуванню тісних інтеграційних зв'язків з виробниками сировини на основі взаємовигідного співробітництва.

За результатами 2009р. зменшення поголів'я корів в Україні становило в середньому 3%. Офіційна статистика нараховує в Україні не менше 6 тис. агропідприємств, що утримують від 5-1500 корів [1]. В 2010р. кількість господарств, що утримували корів знизилась на 15%. Найбільш суттєве зменшення як господарств, так і кількості корів припадає на групу до 10 голів і становить 25%. Кількість господарств в групі 50-499 голів зменшилась на 16%. Позитивні тенденції спостерігаються вже декілька років в групі господарств більше 1000 голів.

Здебільшого ці тенденції пов'язані з тим, що економічна ефективність молочного скотарства залежить від масштабів виробництва. Рентабельну ціну за молоко можна отримати тільки за умови її високої якості. А для забезпечення якості молока необхідною умовою є використання високотехнологічних доїльних залів, холодильне обладнання. Крім того на якість молока та продуктивність тварин залежить від кормової бази та породи корів. Забезпечення цього вимагає більших інвестицій, що може собі дозволити тільки великотоварний виробник. Покращити дану ситуацію дрібні товаровиробники можуть об'єднавшись в кооперативи.

Прийняті зміни до закону № 2132-V «Про молоко та молочні продукти» передбачають стимулювання в Україні виробництва високоякісного молока. Закон вводить доплату 25% виробникам молока типу «екстра» та 20% - вищого гатунку. Перший сорт якості взагалі не дотується [2].

Приватні домогосподарства виробляють молоко першого сорту (близько 30%) другого та несортове, на відміну від великотоварних ферм, які постачають сировину вищої якості, отримуючи в середньому вдвічі вищу ціну ніж особисті господарства [3]. Виробництво молока типу «екстра», у загальній структурі виробництва молока в 2009-2010р.р. збільшилось з 1,5% до 4%.

За даними Асоціації виробників молока за станом на вересень 2010р. закупівельні ціни на молоко першого гатунку становили 3,5-4,0 грн., вищий гатунок – 4 грн. і вище, «екстра» - 4,5грн.

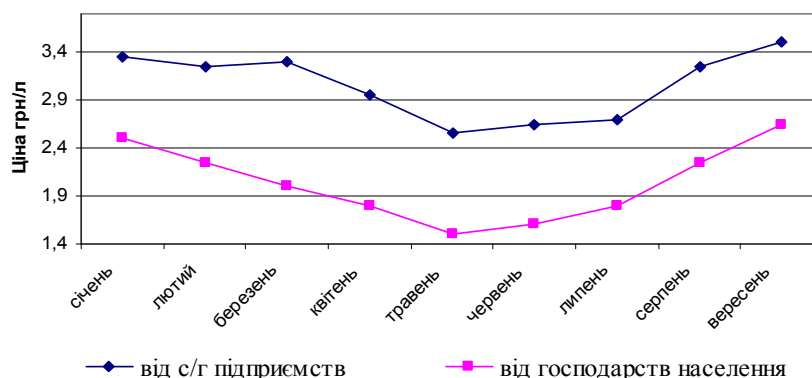


Рис.1. Динаміка середніх закупівельних цін на молоко за 9 місяців 2010р.

За прогнозами асоціації «Клуб аграрного бізнесу» закупівельні ціни на молоко до кінця 2010 року будуть рости мінімум на 5% щомісяця. Це відповідним чином позначиться на вартості продукції для кінцевого споживача.

Поточний рік характеризується активізацією діяльності молокопереробних підприємств по формуванню сировинної бази на основі вертикальної інтеграції.

При цьому інтеграція може здійснюватись за рахунок створення власних підрозділів (конічна), купівлі відповідної ланки (квазіінтеграція), або через укладання договорів (контрактна).

Найбільш розповсюдженою формою співпраці у сфері збуту була договірна. Проте в умовах дефіциту сировини і боротьби за постачальників молокопереробні підприємства все більше зацікавлені в пошуку нових форм взаємодії. Свої дії вони здебільшого здійснюють в двох напрямках: стимулювання організації окремих селянських господарств в кооперації; будівництво власних тваринницьких комплексів (молочних ферм) або підтримка місцевих програм по їх формуванню. При цьому кожний варіант передбачає значну частку інвестицій.

Так Луганський виробник молока ТОВ «МТК» планує побудувати новий молочний комплекс на 10 тис. голів корів. Компанія «Данон-Україна» оголосила про намір інвестувати 1 млн.євро в створення 23 сільгоспкооперативів по заготівлі молока та спільно з компанією «Олімпекс-Агро» спільно побудувати тваринницький комплекс на 1,6 тис. голів дійного стада [4]. «Лакталіс-Україна» інвестує 3 млн.дол. на придбання елітної ВРХ для господарств населення-партнерів підприємства. ЗАО «Галичина» спільно з місцевою владою розглядає питання про співробітництво в рамках підтримки розвитку молочних господарств з можливістю відшкодування вартості холодильного та доїльного обладнання. І таких прикладів наразі досить багато.

Дефіцит молочної сировини та активізація боротьби за постачальників змушує посилює об'єктивну необхідність розвитку кооперативних та інтеграційних процесів як ефективного напрямку збільшення обсягів продукції та покращення її якості відповідно до світових стандартів та вимог.

Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]//Режим доступу www.ukrstat.gov.ua
2. Гринчук В.Ю. Особливості розвитку кооперації та агропромислової інтеграції в молочному підкомплексі АПК// Актуальні проблеми економіки.- 2010.- №8(110).-С 57-63
3. Закон України «Про молоко та молочні продукти» із змінами від //ВВР.-2010.- N21.-ст.221
4. Danone заведет себе животных// Комерсант.- 2010.-№ 102 .- С.15

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ Г.МІНЦБЕРГА В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ УКРАЇНСЬКИМИ КОРПОРАЦІЯМИ

Яковенко А.

Херсонський державний університет

У вітчизняній економічній теорії достатньо ґрунтовно сприйняті та застосовані принципи стратегічного планування та управління, що розроблені представниками сучасної американської економічної думки, зокрема школи планування. Однак, як показує досвід, бурхливі, непередбачувані соціально-економічні зміни, викликані різноманітними об'єктивними і суб'єктивними чинниками, руйнують або суттєво коректують гарно та послідовно побудовані теорії. Така ситуація вимагає як від теоретиків, так і від практиків кардинальних змін у способі мислення. Нове нелінійне економічне мислення вже не одне десятиліття демонструє Генрі Мінцберг.

Окреслимо найбільш дієздатні ідеї американського автора. Г.Мінцберг заперечує розуміння стратегії як плану, що заздалегідь формується в мисленні керівника. Стратегія тлумачиться як сукупність різноманітних видів діяльності, які включають процес спостереження за подіями в організації та за її межами. Принципово не відкидаючи планування, Г.Мінцберг вважає дії більш важливими, ніж наміри, плани, які існують в голові керівників організації. Стратегія усвідомлюється саме в процесі дій тих працівників, що контактують із зовнішнім середовищем. Тому насамперед дія як здійснення замислу формує стратегію. Запланована стратегія передбачає наявність певної стабільності в економічному просторі, яка, звісно, є або недосяжним, або недостатньо тривалим явищем. У зв'язку з цим Г.Мінцберг пропонує серйозно поставитись до «обставинної стратегії», тобто такої моделі, яку у відправний момент ніхто не розглядає як можливу [2; с. 21 - 22]. Справжні стратегії, на думку автора, є спонтанними і нерегулярними. Г.Мінцберг – прибічник так званої парасолькової стратегії: загальна структура стратегії є запланованою, її ж деталі можуть мати обставинний характер. Ось чому не можна обставинні стратегії назвати однозначно поганими, аналогічно як заплановані гарними. В ефективних стратегіях ці два компоненти суміщуються залежно від наявних умов, особливо від здатності прогнозувати та потреби реагувати на неочікувані зміни кон'юнктури [2; с. 22]. Заслуговує на увагу і те, що стратегія не обов'язково має походити з якогось центру. Оскільки великі стратегії можуть вирости з маленьких ідей (ініціатив), які народжуються там, де цього не очікуєш, і тоді, коли не очікуєш, - майже будь-хто в організації може виявлятися стратегом. Все, що такій людині треба, це слухна ідея, свобода й ресурси, необхідні для її реалізації [2; с.23]. Ці ідеї – в дусі найновіших положень синергетичної економіки, що потребують суттєвої перебудови нашого відношення до такої системи стратегічного планування та управління, яка побудована суто на принципах системного підходу, однозначної детермінованості всіх економічних дій і явищ.

Г. Мінцберг є прибічником множинності сценаріїв, оскільки це дає ймовірний шанс, що якийсь влучить в ціль. Сценарії дають можливість запланувати умовні події замість жорсткого детермінованого планування [2; с.

218, 221]. Цікавими є і думки щодо обмеженості інформації, забезпечуваної формальними системами управління, оскільки ця інформація занадто узагальнена, пропускає важливі неекономічні та не кількісні фактори. Вона може показати падіння рівня продажу, але не роз'яснить, що відштовхнуло покупця. Отже, не тільки надійна, але й «ненадійна інформація» (чутки, плітки, передчуття, гадки, інтуїція) може бути корисною для стратегів, оскільки полегшує швидке реагування на події, що розгортаються. Подібні міркування свідчать про соціологізацію та психологізацію економічного знання, що враховує людський фактор (людські якості, психологічні стани тощо, які не піддаються математизованому статистичному опису). Стосовно оцінювання сильних і слабких сторін підприємства теоретик зауважує, що воно має бути не просто інтелектуальною справою, абстрагованою від реальності, а емпіричним процесом. Жодна організація не може бути впевненою, чи виявиться властивість сильною або слабкою стороною, перепорою або підмогою [2; с. 243]. Ці зауваження також слід враховувати українським теоретикам, оскільки в нашій літературі зазвичай наводяться дані про дуже чіткий поділ сильних і слабких сторін конкретних корпоративних підприємств.

В працях Г.Мінцберга, безумовно, відсутній академічний стиль мислення, що довгий час тотально панував в економічній теорії. Увага до емпіричного матеріалу, спроба підійти до процесу стратегічного управління неортодоксально, імпровізаційно, із урахуванням особистісних психологічних факторів — все це сильні сторони авторської концепції. Слід визначити, що теорія Г.Мінцберга має і недоліки, насамперед чрезмірний критицизм на адресу «школи планування». Г.Мінцберг дещо переоцінює реальні можливості школи «стратегії, що розвивається». Але, на наш погляд, переваг у теорії Г.Мінцберга набагато більше, аніж недоліків.

На жаль, вітчизняні автори поки що не проявили великого інтересу власно до концепції Г.Мінцберга. Однак праці деяких українських теоретиків свідчать про сприйняття основ нового економічного мислення. Так, академік А.Чухно підкреслює, що поряд з економічними і продуктивними рисами людини все більше досліджуються соціально-психологічні та духовні її якості, що людина економічна повинна переростати в людину творчу [3]. П.Бубенко та В.Гусєв відзначають нелінійність інноваційних процесів в Україні, акцентують необхідність перетворюючої позиції суб'єкта виробництва по відношенню до об'єкту, наполягають на унікальності, нестандартизованості реалізації і споживання нововведень (інновацій) [1]. Таким чином, нелінійне економічне мислення, одним з фундаторів якого є Г.Мінцберг, все в більшій мірі стає способом розуміння і пояснення сутності та стану економіки України. Бажано, щоб новаційне мислення якомога раніше було впроваджено в практичні процеси стратегічного управління українськими корпораціями.

Список використаних джерел:

1. Бубенко П., Гусєв В. Чому гальмуються інноваційні процеси в Україні // Економіка України. — 2009. — № 6. — С. 30-38.
2. Генрі Мінцберг. Зліт і падіння стратегічного планування / Пер. з англ. — К., 2008. — 412 с.

МАТЕРІАЛИ СТУДЕНТСЬКИХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА, ЇХ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ

Богуславська Л.

Ковальов В.В.

Херсонський державний університет

Визначальною рисою сучасного періоду розвитку всіх без винятку розвинених країн є зростання в суспільному виробництві ролі науково-технічних знань та інших результатів творчої діяльності людини. Нематеріальні ресурси є важливою складовою частини потенціалу підприємства, здатною приносити економічну користь протягом відносно тривалого періоду. Для цих ресурсів характерні відсутність матеріальної основи здобування доходів та невизначеність розмірів майбутнього прибутку від їх використання. Використання таких ресурсів або робить їхніх власників єдиним виробником продукції, або забезпечує зменшення витрат проти інших виробників. На сьогоднішній день створено відповідні передумови для розбудови на вітчизняних підприємствах власного інтелектуального потенціалу з метою створення конкурентоспроможних об'єктів інтелектуальної власності, здатних гідно конкурувати як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Важливим моментом забезпечення права власності і захисту доступу до нематеріальних ресурсів підприємства та їх використання в господарській діяльності з метою одержання доходу є нематеріальні активи. Реалізація права власності на нематеріальні ресурси можлива або шляхом їх використання самим власником, або з його дозволу наданням такого права іншій зацікавленій стороні.

Згідно з міжнародними стандартами оцінки майна (МСО), які набрали чинності з 1994 року, використовують *три основних підходи* до визначення вартості окремих об'єктів інтелектуальної власності та нематеріальних активів: витратний; прибутковий; ринковий. В міжнародній практиці також існує кілька методів оцінки нематеріальних активів фірми: за собівартістю; за покупною вартістю; за ринковою вартістю. Нематеріальний актив списується з балансу в разі його вибуття або внаслідок продажу, безоплатної передачі або неможливості отримання підприємством надалі економічних вигод від його використання.

Важливим моментом в сфері нематеріальних ресурсів є питання про ефективність їх використання. У зв'язку з цим встановлений певний методичний підхід в оцінці використання ресурсів. Головне полягає в тому, що для оцінки ефективності того чи іншого виду ресурсів корисний результат діяльності підприємства порівнюється з витратами на отримання цього

корисного результату. Корисний результат від діяльності підприємства та одночасно від використання ресурсів називають ефектом. Основними двома показниками господарської діяльності, які називають ефектом, є: перший – обсяг виручки від реалізації (товарообіг), другий – прибуток (доход). Порівняння цих показників із розміром ресурсів, які використовуються, дає показник ефективності використання ресурсів. Показники ефективності використання ресурсного потенціалу в цілому та його окремих складових частин широко використовуються для оцінки ефективності функціонування будь-якого підприємства, ефективності його господарчої діяльності, ефективності комерційної діяльності та ін.

На сьогоднішній день залишаються деякі перешкоди, які необхідно долати на шляху створення підприємством власного потужного інтелектуального потенціалу. До них, зокрема, відносяться: відсутність мотивації у підприємств до створення об'єктів інтелектуальної власності; недосконалість чинного законодавства щодо визначення та характеристики прав, які виникають внаслідок володіння та користування нематеріальними ресурсами; невизначеність та недостатня змістовність створюваних підприємствами об'єктів інтелектуальної власності; невідповідність створюваних підприємствами об'єктів інтелектуальної власності міжнародним вимогам та стандартам; відсутність чітких методик, які дають змогу з високим ступенем точності та вірогідності оцінити реальну вартість створюваного об'єкта інтелектуальної власності та ін.

Практичний досвід організації обліково-аналітичного забезпечення управління нематеріальними активами ще недостатній, проте для того, щоб провести глибокі узагальнення і дати корисні рекомендації щодо використання нематеріальних активів підприємствами, пропонується аналіз ефективності використання нематеріальних активів ЗАТ Тернопільським фарфоровим заводом (згідно із даними бухгалтерського обліку заводу). При проведенні аналізу було виявлено, що в структурі нематеріальних активів ЗАТ Тернопільського фарфорового заводу найбільшу питому вагу мають права на об'єкти промислової власності (більше 70%), також те, що підприємство активно використовує у своїй роботі права на об'єкти промислової власності, результати інтелектуальної діяльності. Окрім цього аналіз показав, що середній термін корисного використання результатів інтелектуальної власності на заводі становить 5-7 років. Кінцевий ефект використання нематеріальних активів відображається у загальних результатах господарської діяльності заводу, а саме: зниженні витрат на виробництво, зменшенні обсягів збуту продукції, зростанні прибутку, підвищенні платіжності і стійкості фінансового стану. Враховуючи це, основним принципом управління динамікою нематеріальних активів є наступна «формула»: потрібно збільшувати темпи зростання віддачі капіталу. Інакше кажучи, у динаміці темпи зростання виручки від реалізації продукції або прибутку мають випереджувати темпи зростання нематеріальних активів.

Список використаних джерел:

1. Наказ Фонду державного майна від 27.07.1995 № 969/97. «Про затвердження Порядку експертної оцінки нематеріальних активів».

2. Економіка підприємства: Навч. посіб. / За ред. А. В. Шегди - К.: Знання-Прес, 2007 – 301с.
3. Тарасенко Н. Економічний аналіз: Навчальний посібник/ Ніна Тарасенко,. - 4-те вид. стереотип.. - Львів: Новий Світ-2000, 2008. – 341 с.
4. Шваб Л. Основи підприємництва: Навч. посібник/ Людмила Іллівна Шваб,. - К.: Каравела, 2008. - 343 с.

ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ДЛЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Мельничук Л.Ю.

Владимирова В.В.

Одеський інститут фінансів УДУФМТ

Світовий досвід свідчить про те, що одне з провідних місць у господарських системах розвинутих країн, належить малим підприємствам, оскільки саме завдяки їм відбувається розвиток нових технічних засобів виробництва, забезпечення населення роботою, з'являється можливість розвитку прошарку населення, яке буде перейматися проблемами держави і «піднімати країну на ноги». Тобто мале підприємництво є базою для розвитку здорової економіки країни, але для того щоб створити надійну фундаментальну базу необхідно дати сильний поштовх підприємцям, а не занурювати їх у борги шляхом підняття податкових ставок. Саме через їх підвищення, суб'єкти малого підприємництва вимушені приховувати частину своїх доходів, щоб хоч якось залишитися на плаву.

За даними Міністерства економіки у 2009 р. частка тінізації ВВП становила 35%, що у абсолютному виразі складає 320 млрд. грн. [1]. Через таку велику частку тінізації економіки бюджет недоотримує багато коштів, отже не може повністю виконати свої соціально-економічні функції і також формується дефіцит бюджету. Для покращення ситуації на Україні необхідно щоб податкова система на Україні була гнучкою, як у розвинутих країнах Європи та США. Наприклад, у США та Великобританії платник податку може самостійно обирати такий варіант оподаткування, який для нього є найефективнішим, нахшталт прибуткового податку з фізичних осіб. Це уможлиблює зменшити кількість платників, які бажають перейти у тіньовий сектор економіки або ухиляються від сплати податків. Звідси необхідно перетворити податкову систему на ефективний механізм стимулювання підприємницької діяльності, оскільки підприємці не будуть приховувати свої доходи, тільки якщо це їм буде вигідно. Також гостро постала проблема отримання кредитів. За даними статистики 2/3 запитів щодо отримання кредитів не задовольняються, також банки підвищують ставки за кредитами і вимагають велику заставу, що веде до банкрутства нестійких господарських структур.

У нашій країні, на відміну від США, де мале підприємництво забезпечує сферу послуг, більшість малих підприємств функціонують у виробничій сфері, де у них менше шансів «вижити». Таку ситуацію треба змінювати шляхом реформ і інвестицій, які змінять структуру формування ВВП. Крім того, у США частка перерозподіленого ВВП у сфері виробництва складає біля 30%, а усе

інше – перерозподіляється у сфері надання послуг [2]. В Україні все навпаки - 66% створюється у сфері виробництва, 44% – у сфері надання робіт та послуг [3]. Це вочевидь впливає на тінізацію економіки, оскільки мале підприємництво бажаючи отримувати прибутки, і несучи високі втрати через унеможливлення конкуренції з великими підприємцями, приховує частину доходів.

В Японії працює майже 7 млн. малих підприємств, в яких працює 80 % усіх зайнятих. Питома вага у ВВП дорівнює 55-60 %. У Південній Кореї створено близько 2 млн. малих підприємств, де працює 52 % усіх зайнятих. В Україні у сфері малого бізнесу діє 354,7 тисяч підприємств, а зайнято працюючих у цій сфері близько 11% від усього населення країни, що значно нижче рівня розвинутих країн. Такі показники свідчать про неможливість створення ефективної економічної системи, яка здатна була б забезпечити гідний рівень життя населенню та забезпечити подальшу інтеграцію вітчизняних товарів на ринок високотехнологічних закордонних продуктів [4].

На даний момент на стадії розгляду знаходиться новий Податковий кодекс, який обіцяє значно знизити податкові ставки, а малий бізнес звільнити від сплати податків на 5 років. Схожа система оподаткування була запроваджена у Швеції, де розвитку малого підприємництва сприяють державні субсидії та кредити, завдяки яким стартовий капітал може бути забезпеченим власником лише на 10 %, а державою до 70 % – і на 20 % кредитами, а якщо підприємство не отримує прибутків, то на 4 роки звільняється від податків. Але реакція політологів на це не однозначна, оскільки даний законопроект вимагає детального роз'яснення а також змін у бухгалтерському обліку. Планується зниження рівня тінізації економіки шляхом поступового зниження податкових ставок, а також звільнення малого бізнесу від податків взагалі [5].

Отже, розвитку малого підприємництва заважає багато різних ідеологічних, інституційних та фіскальних перетинів, які змушують підприємців приховувати частину своїх реальних доходів. Наслідки неухвального ставлення влади до малого та середнього бізнесу сьогодні добре спостерігаються у міжнародній порівняльній статистиці, де Україна посідає останні місця. Однак, якщо владні підходи до цієї бізнес-категорії зміняться, тоді Україна має можливість покращити стан економіки всередині держави і вивести товари вітчизняного виробництва на світовий рівень стандартів.

Список використаних джерел:

1. СМІ: Минэкономки оценило уровень тенизации экономики в 35% [Електронний ресурс] : за даними Міністерства економіки//—9.07.2010р. —// <http://ukranews.com/ru/news/economics/2010/06/09/20319>
2. Теория заговора — Вид на кризис [Електронний ресурс] //—23.01.2009. —// <http://rusanalit.livejournal.com/579203.html>
3. Структура ВВП Украины в 2008-2009 годах – [Електронний ресурс] : за даними Держ.ком. статистики// - 01.03.2010.-// <http://www.kommersant.ua/doc.html?DocID=1329798>
4. Управління трудовим потенціалом [Електронний ресурс] : навч.посіб./ Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П. - КНЕУ, 2009. — 403 с.// <http://ubooks.com.ua/books/000234/inx47.php>
5. Оприлюднено проект Податкового кодексу [Електронний ресурс] : за даними парламенту//— 22 вересня 2010р. — // <http://news.dt.ua/news/34420>

ПОРІВНЯННЯ ВІДОБРАЖЕННЯ ЗМІН В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА У НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТАХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Моргунова Т.І.

Волкотруб К.

Херсонський національний
технічний університет

Постановка проблеми. Методологічна рада з бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів провела низку досліджень, за результатами яких лише 2% українських підприємств відображають здійснені зміни облікової політики у фінансовій звітності належним чином [2]. Однією з причин такого явища є недосконалість нормативно-законодавчих актів відносно даної проблеми.

Мета статті – дослідження методичних аспектів щодо змін в обліковій політиці в національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями формування облікової політики підприємства займаються багато вітчизняних та закордонних науковців. Однак, лише окремі з них приділяють увагу змінам в обліковій політиці. Серед них С. Голов, Н. Бушмелева, Н. Гончарова, Т. Барановська, А. Риндя, Р. Коршикова та ін. На наш погляд, авторами недостатньо розкрито питання відмінностей між зміною облікової політики та облікових оцінок, відображення в обліку наслідків зміни облікової політики згідно з П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» та МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки».

Результати дослідження. Дуже важливо при практичному використанні норм П(С)БО 6 чітко розмежувати зміни в обліковій політиці і зміни в облікових оцінках. Згідно П(С)БО 6 облікова оцінка – це попередня оцінка, яка використовується підприємством з метою розподілу витрат і доходів між відповідними звітними періодами [3]. На наш погляд, сутність змін в обліковій оцінці чітко надано в МСБО 8 : зміна в обліковій оцінці - це коригування балансової вартості активу або зобов'язання чи суми періодичного споживання активу, яке є результатом оцінки теперішнього статусу активів та зобов'язань та пов'язаних з ними очікуваних майбутніх вигод та зобов'язань. Зміни в облікових оцінках є наслідком нової інформації або нових розробок та, відповідно, не є виправленням помилок. [4].

МСБО 8 (п. 14) зазначає, що суб'єкт господарювання повинен змінювати облікову політику, тільки якщо зміна вимагається стандартом або тлумаченням або зміна приводить до того, що фінансові звіти надають достовірну інформацію про вплив операцій, інших подій або умов на фінансовий стан, фінансові результати діяльності або грошові потоки суб'єкта господарювання.

Нагадаємо, що пунктом 9 П(С)БО 6 передбачено, що облікова політика може змінюватися тільки якщо змінюються статутні вимоги, вимоги органу, який затверджує ПСБО, або якщо зміни забезпечать достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства. Розглянемо методи відображення наслідків зміни облікової політики відповідно до міжнародного та національного стандарту бухгалтерського обліку в таблиці 1.

Таблиця 1

Методи відображення наслідків зміни облікової політики

За МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки»	
Метод	Сутність
Ретроспективне застосування зміни облікової політики	Застосування нової облікової політики щодо операцій, інших подій та умов таким чином, начебто ця політика застосовувалася завжди. Даний метод передбачає коригування сальдо кожного компоненту власного капіталу, на який впливає зміна, за самий перший поданий попередній період та інші порівнювані суми, інформація про які розкрита за кожний поданий попередній період таким чином, наче нова облікова політика застосовувалася завжди.
Перспективне застосування зміни облікової політики	Застосування нової облікової політики до подій та операцій, які мали місце після дати зміни облікової політики.
За П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»	
Метод	Сутність
1	Коригування сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного періоду та повторне надання порівняльної інформації щодо попередніх звітних періодів.
2	Поширення нової облікової політики лише на події та операції, які відбуваються після дати зміни облікової політики.

Отже, у вітчизняній практиці бухгалтерського обліку, як і в міжнародній, виділяється два методи відображення наслідків зміни облікової політики, але, виходячи з сутності методів, можна перший метод назвати ретроспективним, а другий - перспективним.

Висновки. Зміни в обліковій політиці впливають на показники фінансового стану підприємства, тому мають значення обґрунтовані методичні засади проведення цих змін. У чинному законодавстві України зазначена проблема розкрита недостатньо. МСБО 8 не тільки чітко визначає відмінності змін в облікових оцінках та в обліковій політиці, але надає детальний опис порядку обліку наслідків цих змін ретроспективним та перспективним методами.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16 липня 1999 р. № 996-14 // Все про бухгалтерський облік. – 2009. - № 10. – С. 3-7.
2. Нашкерська Г. Дослідження впливу проведених коригувань фінансової звітності на фінансовий стан та результати діяльності підприємства [Текст] / Г. Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит. - 2009. - № 1. - С. 19-24.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», затвердж. наказом Міністерства фінансів України від 28.05.99 р. № 137 // Все про бухгалтерський облік. – 2009. - № 10. – С. 32-34.

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс] // www.minfin.gov.ua.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОПЕРАТИВНОГО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Герасименко О.

Херсонський державний університет

Кожного разу, коли підприємство (фірма) починає новий господарський рік, перед ним постає завдання — визначити зростання обсягу виручки від продаж у рамках певних фінансових пропорцій або збалансувати заплановане зростання обсягу продаж з ефективністю роботи фірми за умови дотримання фундаментальних фінансових пропорцій. У зв'язку з цим фінансове планування повинно виступати засобом попередження банкрутства. Це твердження ґрунтується на тому, що фінанси — це могутня, але двосторонньо гостра зброя, вони не терплять легковажного до них відношення. Наявність фінансової рівноваги нині може обернутися банкрутством завтра, якщо не прогнозувати свого майбутнього.

Фінансове планування — дуже складний, трудомісткий та багатогранний процес, у якому задіяні практично всі служби підприємства (фірми). Давно сказано, що в більшості підприємств (фірм) майже 80% активів дають 20% прибутку, а 20% активів дають 80% прибутку. Цей феномен отримав назву правила «20 x 80». Це правило лежить в основі сучасного підходу до структури управління фінансовою діяльністю підприємства (фірми) на базі ЦФО (центру фінансового обліку).

Головне завдання фінансового планування полягає в обґрунтуванні стратегії підприємства (фірми) на товарних, фінансових, інформаційних та інших ринках на наступний господарський рік з позицій економічного компромісу між прибутковістю, ліквідністю та ризиком або у визначенні необхідного обсягу фінансових ресурсів з урахуванням раціональних резервів у рамках оптимальної структури капіталу. При цьому важливо визначитися: які мають бути горизонти фінансового планування та що слід прийняти за вихідні дані, які характеризують стратегію підприємства (фірми).

Горизонт фінансового планування — це тимчасовий інтервал, у межах якого підприємство (фірма) спроможна дати прийнятну оцінку інвестиційним рішенням із врахуванням фінансово-економічних умов її розвитку. Із цього визначення випливає суть довгострокового фінансового планування. Але в реальному житті жодне підприємство (фірма) не може обійтися без короткострокового фінансового планування, обмеженого рамками майбутнього календарного року. Короткострокове фінансове планування часто називають поточним, оперативним. Річний фінансовий план, який називають іноді бюджетом, деталізується поквартально і щомісячно з прив'язкою до певної

групи покупців і специфіки витрат майбутнього періоду, на основі результатів досліджень місткості ринку і тенденцій його змін у цілому. При переході до ринкової економіки слід враховувати зсув акцентів у внутрішньо підприємницьких (фірмових) відносинах. Один з найважливіших висновків, що впливають із схеми взаємовідносин між службами підприємства (фірми), полягає в тому, що в умовах ринкової економіки внутрішньо підприємницькі (фірмові) інтереси підкоряються жорстким вимогам плану збуту. Саме планами збуту визначаються плани постачання і виробництва, а фінансова служба підприємства (фірми) балансує інтереси всіх цих служб у контексті пріоритету збуту. Цей пріоритет лежить і в основі фінансового планування, яким би методом воно не здійснювалося.

Початкові дані, що характеризують стратегію фірми на майбутній рік, звичайно містяться в бізнес-плані підприємства (фірми). Вони багато в чому конкретизовані в плані або в бюджеті капітальних вкладень. Цих даних достатньо, щоб обґрунтувати зміни обсягу виручки від реалізації на майбутній рік і пов'язану з цим інвестиційну політику підприємства (фірми). Але все це має сенс лише за умов економічного компромісу.

Критерій економічного компромісу може бути знайдено виключно в рамках об'єктивних обмежень. У ринковій економіці найважливішим обмеженням виступає критерій банкрутства. Це перше і найважливіше фінансове обмеження, або обмеження першого рівня.

Фінансове обмеження другого рівня впливає з необхідності ув'язати фундаментальне протиріччя між дохідністю, ліквідністю та ризиком. Це обмеження є зв'язуючою ланкою між планом прибутків і прогнозним балансом підприємства (фірми).

Фінансове обмеження третього рівня впливає із обмежень за джерелами фінансування. Ця група обмежень певною мірою характеризує оптимальні значення доступного підприємству (фірмі) капіталу і впливає з його (її) кредитоспроможності, забезпеченості власним капіталом.

Фінансове обмеження четвертого рівня впливає із необхідності оперативно підтримати параметри циклу потоку фінансів. Основну роль при цьому відіграє кошторис готівкових коштів, які потрібно підприємству (фірмі) для визначення короткотермінових потреб у коштах і, відповідно, для планування короткотермінових фінансових вкладень підприємства (фірми).

Варіювання параметрами кошторису готівки дозволяє фірмі регулювати свою короткострокову політику в рамках меж безпеки, які визначаються:

- запасом ліквідності;
- межами перетворення тимчасової структури боргу;
- параметрами кредитної лінії в банку;
- обліком можливих несподіваних змін циклу потоку грошових коштів.

Отже, незалежно від масштабів, місце розташування, профілю, пріоритетності, особливостей поведінки на ринках підприємства (фірми) в ринковій економіці в основному спираються на одну методологію фінансового планування, визначену суворо наукову послідовність операцій, що забезпечує їх взаємозв'язки, введення спеціальних обмежень і допущень для ідентифікації

господарських умов кожного конкретного підприємства (фірми). Підприємство (фірма) у фінансовому плануванні виходить із таких методологічних вимог:

- кінцевої мети фінансового плану;
- складу і змісту форматів операційного бюджету, інших допоміжних форматів і власне фінансового плану фірми;
- методу та прийнятної технології планування.

Одним із найскладніших завдань, які стоять перед підприємством (фірмою) в ринковій економіці, є визначення планового обсягу виручки. До останнього часу вважалося загальноприйнятим, що план реалізації — це складова частина операційного бюджету, тому фінансисти до цього мають лише часткове відношення. Але вже є немало аргументів, які дозволяють поставити під сумнів цю загальноприйнятну думку. Один із них — це напористий прорив у реальну практику моделей інтегрованого фінансового планування.

Модні нині моделі інтегрованого фінансового плану ґрунтуються на відомих нам моделях стійкого або прогнозованого зростання, і тому вже відривати їх від фінансових служб підприємства (фірми) навряд чи потрібно. При всіх їхніх безсумнівних перевагах, які проявляються в можливості аналізу величезної кількості варіантів за короткий відрізок часу, слід мати на увазі, що якість результату визначається якістю вихідних передбачень динаміки виробничої та фінансової діяльності підприємства (фірми).

В інтегрованому плануванні дуже важливо дотримуватися принципів варіативності, які дозволяють досліджувати вплив ряду альтернативних варіантів фінансової політики підприємства (фірми) в плановому періоді.

Заключний етап фінансового планування — розробка зведеної аналітичної записки. Зміст цього документа будується за методологією складання традиційної для вітчизняної практики Пояснюючої записки до річного звіту.

Список використаних джерел:

1. Коробов М.Я. Фінанси промислового підприємства –К.:»Либідь» 1995.-68 с
2. Бабич В., Герасимович А. Коментарій до рекомендацій та інструкціям по фінансовому аналізу валових доходів та валових витрат. Податку на добавлену вартість і інструкції по бухгалтерському обліку балансової вартості груп основних фондів Міністерства фінансів України //Фінанси України .-1987.,№11-54 с
3. Баканов М.И. Теорія економічного аналізу: Підручник .-3-е вид.,-М.: Фінанси і статистика,1996.
4. Шлійко А.В. Економіка підприємництва на ринку товарів і послуг. Навч. пос. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 376 с., с. 139-142

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ НА СЬОГОДНІ

Гончаренко А.

Херсонський державний університет

Проголошення України незалежною державою відкрило реальні можливості переходу її на новий ступень розвитку. Нашу Державу стали

розглядати як дуже впевнену та викликаючи бажання та зацікавленість іноземних інвесторів для вкладання в розвиток Української інфраструктури міжнародних інвестицій. Подолання деструктивного тоталітарно-адміністративного режиму, корінна перебудова економічних процесів шляхом здійснення радикальних реформ, спрямованих на ринкову трансформацію всіх сфер господарського життя суспільства – основні засади економічної та соціальної політики української держави та народу цілком.

Побудова розвинутої у всіх сферах підприємницького господарства Країни - процес досить складний і тривалий. У розвинутих країнах Заходу він відбувся як природний, взаємопов'язаний з економічним і соціальним прогресом суспільства. Наша держава їде по шляху перейняття вдалого та продуктивного опиту розвинутих країн Заходу, але на самперед, дуже важливим є не втрати свій індивідуалізм.

Україна, як нова самостійна держава, що виникла на розколотому терені колишнього народногосподарського комплексу зі складною інфраструктурою, створеною за багато десятиріч, намагається повторити за короткий час той шлях, який пройшов ринок Заходу. Вона може тільки розумно скористатися певним досвідом цих країн, а шлях переходу до ринкової системи має бути свій, з урахуванням усіх національних, політичних, економічних, географічних та інших особливостей історичного розвитку України.

Тісно взаємодіючи з усіма системами економічних відносин, інфраструктура підприємств в нашій Державі створює необхідні умови для розвитку всіх суб'єктів господарювання на рівні регіональних підприємств. Інфраструктура підприємства впливає на розвиток економіки в загалі, завдяки підвищенню ефективності процесів товарного і грошового обігу та надання суб'єктам господарювання комплексу послуг, що створюють сприятливі умови для розвитку бізнесу в Україні.

Тому, на мою думку, питання про сучасний стан та проблеми формування інфраструктури ринку в Україні на сьогодні є дуже актуальним, оскільки її розвиток є одним з визначальних факторів, що впливають на розвиток економіки країни.

Термін "*інфраструктура*" походить від лінгвістичного значення латинських слів "*infra*" – нижче і "*structura*" – будова. Воно запозичене з військового лексикону, в якому під час другої світової війни термін "*інфраструктура*" використовували для визначення "сукупності будинків, споруд і комунікацій, необхідних для організації системи постачання збройних сил, зокрема, для товарів і передачі повідомлень. І лишедесь в 50-х роках термін почали використовувати в економічній літературі.

Стосовно економіки підприємства, поняття "*інфраструктура*" вперше застосувала R. Jochimsen, визначивши її як суму матеріальних, інституційних закладів та особистих умов, які надаються у розпорядження економічних суб'єктів і створюють умови для повної інтеграції та забезпечення максимального можливого рівня розвитку підприємницької діяльності.

З розвитком науки та накопиченням досвіду було встановлено: чим вище рівень розвитку інфраструктури, тим швидше і більше надходять інвестиції, робоча сила, прискорюється економічний розвиток, зростає рівень життя

населення. І навпаки, чим нижче рівень розвитку інфраструктури, тим повільніше або з великими витратами розвивається виробництво, тим важче життя людей.

Закономірною стала необхідність першочергового розвитку інфраструктури підприємства в нових регіонах. Спочатку будується житло, дороги, інші елементи інфраструктури, а потім в регіоні виникають об'єкти основного виробництва. Інфраструктура стала засобом політики до неї стали закликати державних та міжнародних інвесторів.

Об'єктивними умовами існування і функціонування підприємств в Державі є товарне виробництво – основа економіки країни, суспільний поділ праці, економічна відокремленість виробників, базою якої є економічна конкуренція між відокремленими, самобутніми суб'єктами господарювання, існування відповідної структури та інфраструктури, стійкої фінансової і грошової систем, наявності правової бази, що сприяє створенню і постійному відновленню відповідного економічного середовища і психологічного клімату.

На мій погляд інфраструктура підприємства, повинна бути пропорційна рівню розвитку виробництва на кожному етапі розвитку суспільства. Сучасна економіка вимагає наявності потужних промислових і торгово-складських комплексів, інформаційно-комерційних мереж, високоефективних засобів фінансово-кредитних розрахунків тощо. Існує пряма залежність – чим більше розвинута інфраструктура, тим розвинутіший є Держава, тим сприятливій вона для вкладання та залучення до неї інвестицій.

Для того щоб суб'єкти національного розвитку підприємства мали не тільки інфраструктуру підприємства, право власності на засоби виробництва і продукцію, а й могли реалізувати це право, крім економічних потрібні ще й правові передумови. Ось чому в країні йде процес відпрацювання і прийняття юридичних законів, які сприяють формуванню ринкового середовища для реалізації продукції малими та крупними підприємствами (виробниками). Проте, на мій погляд, він іде повільно, часто в прийнятті закони вносяться суттєві зміни, відсутня узгодженість законодавчих актів. Все це гальмує ринкові перетворення. Юридичні закони мають відображати реалії економічного життя, бути націленими на відтворення конкурентного середовища. Слід відпрацювати механізм реалізації цих законів.

Використовуючи світовий досвід розвитку інфраструктури підприємства слід пам'ятати, що вітчизняна економічна система має свої, притаманні лише їй особливості. Тому на практиці використання світових здобутків у галузі економіки повинне бути скориговане у відповідності до українських реалій. А пріоритетом з боку держави повинно стати забезпечення усіх правових, соціальних та економічних умов успішного розвитку ринкової інфраструктури.

Список використаних джерел:

1. Сучасна економіка: Навч. посібник/ Єщенко П.С., Палкін Ю.В. – К.: Вища школа, 2005. – 325 с.
2. Фінансовий ринок: Навч. посібник/ Шелудько В.М., 2-е вид., випр. і доп. – К.: Знання-Прес, 2003. – 535 с.

3. Цінні папери в Україні: Навч. посібник/ Павлов В.І., Пилипенко І.І., Кривовязюк І.В., 2-е вид., доп. – К.: Кондор, 2004. – 400 с.
4. Фінансовий ринок: Навч. посібник для студ. вищ.навч. закладів/ Смоленська О.Ю. – К.: Центр навч. л-ри, 2005. – 384 с.
5. Трансформаційна економіка: Навч. посібник для студ. вищ.навч. закладів/ Зайцев Ю.К., Малий І.Й., мельник О.М.; ред. Савчук В.С. – К.: КНЕУ, 2006 – 612 с.
6. Економічна теорія: Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка. Навч. посібник для студ. вищ.навч. закладів/ Білецька Л.В., Білецький О.В., Савич В.І. - К.: Центр навч. л-ри, 2005. – 652 с.
7. Основи економічної теорії: Підручник/ За ред. Ніколаєнко Ю.В., 3-е вид. – К.: ЦУЛ, 2003. – 540 с.
8. Державні фінанси України: Підручник/ Василик О.Д., Павлюк К.В. – К.: НІОС, 2002. – 608 с.
9. Інфраструктурне забезпечення конкурентної економіки регіонів (методологія і механізми) // НАН України. Інститут регіональних досліджень. Ред. кол.: науковий редактор д.е.н. проф. Беленький П.Ю. – Львів, 2002. – 308 с.
10. Розвиток внутрішнього ринку- вирішальний фактор соціально-економічного зростання// Матеріали всеукр. наук.-практ. конф. 22-23 квітня 2003 р., Київ, у 2-х ч., Відп. ред. Лапутін В.Д. –К., 2003. – 274 с.
11. www.ukrstat.gov.ua
12. Газета «Дзеркало тижня». Головна мета-збудувати в Україні суспільство з панівним середнім класом».04.04.07.
13. Газета «Дзеркало тижня». Основний ризик для економіки- це популізм. 11.04.2010.
14. «Економіст»,№11, 2009.
15. Газета «Українська правда». Роман з аукціоном.16.04.2010.
16. Газета «Українська правда». Банки України- гегемон творення нації. 21.08.2010.
17. Газета «Економічна правда». З бюджетом вас! .07.12.2010.
18. Газета «Економічна правда». Чи потрібні взагалі державні банки? 10.01.2009.

УДК. 657.1

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Моргунова Т.І.

Довгань К.

Херсонський національний
технічний університет

Постановка проблеми. Утвердження ринкових відносин в Україні вимагає принципово нових підходів до управління товарними запасами, що зумовлює необхідність удосконалення методики та організації фінансового обліку. Так як облік запасів є одним з основних ділянок бухгалтерського обліку на підприємствах та в організаціях. Від постановки обліку запасів багато в чому залежить вірогідність основних якісних показників їх роботи - собівартості й прибутку

Мета статті – дослідження методичних аспектів щодо організації обліку запасів на підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження

організації обліку запасів на підприємствах займалися багато вітчизняних вчених. А саме Пушкар М.С., Бутинць Ф.Ф., Малькова Т.М., Остап'юк М.Я., Лучка М.Р., Даньківа Й.Я.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки з метою здійснення виробничо-господарської діяльності підприємствами всіх форм власності та галузей економіки використовуються запаси, які є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства.[1]

Утвердження ринкових відносин в Україні вимагає принципово нових підходів до управління товарними запасами, що зумовлює необхідність удосконалення методики та організації фінансового обліку.

Фінансовий облік запасів має забезпечувати:

- правильність оформлення документів;
- правильність відображення даних первинних документів у регістрах бухгалтерського обліку;
- контроль за виконанням договорів поставок та інших зобов'язань, правильністю розрахунків з постачальниками і замовниками, іншими дебіторами і кредиторами;
- контроль за правильним використанням та зберіганням товарно-матеріальних цінностей;

Під раціональною організацією обліку запасів розуміють систему заходів, які забезпечують найефективніше виконання функцій бухгалтерського обліку. Цю систему спрямовано на організацію такої побудови обліку, яка забезпечувала б контроль за всіма господарськими операціями з запасами, збереженість матеріальних цінностей, формування достовірної інформації про рух запасів.

У Положенні про облікову політику підприємства зазначається метод оцінювання вибуття товарних запасів при їх реалізації.

Із введенням у дію П(С)БО 9 оцінювання вибуття (реалізації) товарних запасів, за яким вони будуть списуватися з балансу, може здійснюватись за одним з таких методів: ідентифікованої собівартості; середньозваженої собівартості; ФІФО; ціни продажу. [2]

Одиницею бухгалтерського обліку запасів є їх найменування або однорідна група.

Аналізуючи практичний досвід роботи підприємств України можна побачити, що на багатьох фірмах облік запасів здійснюється паралельно з різною метою:

- на складі в натуральному виразі враховується все, що там фізично знаходиться; основна мета складського обліку – збереження запасів;
- у торговельному відділі формується й аналізується інформація про рух та залишки товарів з метою ефективної організації продажів;
- у бухгалтерії облік запасів здійснюється з використанням встановлених П(С)БО 9 методів для формування фінансової та податкової звітності.

Але незалежно від того де здійснюється облік запасів, всі дії і організація повинні бути відображені в обліковій політиці підприємства. [3]

Висновки. Одним із найважливіших завдань організації фінансового

обліку запасів є необхідність раціональної організації їх руху. Повне відображення організації обліку запасів повинно бути відображено в обліковій політиці підприємства.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16 липня 1999 р. № 996-14 // Все про бухгалтерський облік. – 2009. - № 10. – С. 3-7.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затвердж. наказом Міністерства фінансів України від 28.05.99 р. № 137 // Все про бухгалтерський облік. – 2009. - № 10. – С. 53-55.
3. Клименко О.В. Організація обліку номенклатури товарних запасів на підприємствах торгівлі / Клименко О.В. // Бухгалтерський облік і аудит. - 2008. - № 3. - С. 22-26.

УДК.657.37

ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Моргунова Т.І.

Довгань К.

Херсонський національний
технічний університет

Постановка проблеми. Якщо господарська діяльність окремих підприємств передбачає періодичне складання індивідуальної бухгалтерської звітності, то діяльність підприємств, які мають дочірні підприємства, потребує складання консолідованої фінансової звітності з метою оцінки фінансового стану та фінансових результатів діяльності групи підприємств.

Мета статті – дослідження та методика складання консолідованої фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями впровадження консолідованої фінансової звітності займалися багато вітчизняних вчених. Такі як Голубка Я.В., Онищенко В.П., Костюченко В.М., Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Крупка Я.Д., Ловінська Л.Г., Лучко М.Р., Пушкар М.С. та ін.

Виклад основного матеріалу. Консолідована фінансова звітність призначена для відображення загального фінансового стану та спільного

фінансового результату діяльності групи суб'єктів як єдиної економічної одиниці. При цьому вона також відображає всі економічні взаємозв'язки між суб'єктами господарювання групи та виконує функцію контролю для материнського підприємства.

Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні ” від 16 липня 1999 року №996-XIV встановлено, що підприємства, що мають дочірні підприємства, крім фінансових звітів про власні господарські операції, зобов'язані складати та подавати консолідовану фінансову звітність. Згідно з П(С)БО 20 “ Консолідована фінансова звітність” консолідовану фінансову звітність подає материнське підприємство. [1]

Необхідність складання консолідованої фінансової звітності перш за все

визначається потребами її користувачів. До складу користувачів відносяться:

- акціонери материнського підприємства і дочірніх підприємств;
- зовнішні інвестори;
- кредитори;
- управлінський персонал групи;
- керівництво і спостережна рада материнського і дочірніх підприємств;
- державні органи управління;
- покупці;
- постачальники;
- аналітики і консультанти.

Для зовнішніх користувачів консолідована фінансова звітність виступає в якості додаткової інформації, яка усуває обмеженість окремих фінансових звітів. [3]

Згідно з П(С)БО 20 консолідована фінансова звітність складається шляхом впорядкованого додавання показників фінансової звітності дочірніх підприємств до аналогічних показників фінансової звітності материнського підприємства. При складанні консолідованої фінансової звітності можуть не наводитися статті (рядки) форм фінансової звітності, по яких у групі підприємств відсутні показники (крім випадків, якщо такі показники були в попередньому звітному році), та підлягають виключенню: балансова вартість фінансових інвестицій материнського підприємства в кожне дочірнє підприємство і частка материнського підприємства в кожному дочірньому підприємстві; сума внутрішньо групових операцій та внутрішньо групових сальдо; сума нереалізованих прибутків та збитків від внутрішньо групових операцій (крім збитків, які не можуть бути відшкодовані). [2]

Послідовність формування показників консолідованої фінансової звітності:

1. Виключення балансової вартості фінансової інвестиції материнського підприємства та його частки в капіталі дочірнього підприємства; визначення статутного капіталу групи.

2. Визначення суми гудвілу на дату складання балансу; визначення частки меншості; визначення нерозподіленого прибутку (збитку) групи.

3. Виключення внутрішньогрупових залишків за розрахунками; оцінка нереалізованих прибутків (збитків); оцінка групових залишків запасів; оцінка залишкової вартості основних засобів групи

4. Безпосереднє складання консолідованої фінансової звітності: постатейне підсумовування показників фінансової звітності дочірніх підприємств з аналогічними показниками фінансової звітності материнського.

Отже, під технологією складання консолідованої фінансової звітності розуміють науково організований обліковий процес, що передбачає послідовність виконання процедур консолідації, які тісно пов'язані між собою. Однак виконання певних процедур консолідації повинно завершитися отриманням результату, тобто консолідованої фінансової звітності. [3]

Висновки. Значення консолідованої фінансової звітності полягає в тому, що вона за обсягом, складом та важливістю значно ширша за фінансову звітність окремого підприємства. Найчастіше консолідована звітність має транснаціональний характер і у зв'язку з цим потребує регулювання на рівні

міжнародних неурядових організацій, тоді як звітність окремого підприємства може складатись відповідно до вимог національної системи обліку і звітності.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16.07.1999 р. № 996-14 // Все про бухгалтерський облік.-2009. - № 10. -С.3-7.
2. Дорош Н.І. Особливості консолідованої фінансової звітності / Дорош Н.І // Бухгалтерський облік і аудит. - 2008. -№ 7. - С. 21.
3. Семчук І.В. Консолідація фінансової звітності: методика виконання процедур / Семчук І.В.// Фінанси України - 2009. -№ 3. - С. 117-123.

ПОНЯТТЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Земська Г.

Чебан Т.М.

Херсонський національний
технічний університет

Останнім часом, в умовах загострення конкуренції та низької платоспроможності споживачів продукції, керівництво вітчизняних підприємств, з метою підвищення прибутків, почало шукати шляхи зниження витрат виробництва. Базуючись на обліковій інформації про розмір і види витрат, керівництво підприємства одержує відомості про використання ресурсів, формування собівартості продукції. В результаті адміністрація отримує можливість здійснювати контроль і планування різних господарських показників, аналізувати відхилення від запланованих величин, а значить і приймати обґрунтовані управлінські рішення. Одним з напрямків управлінського обліку є надання допомоги керівництву підприємства в управлінні витратами. Серед різних методів, які використовує управлінський облік для управління затратами, велике значення для функціонування підприємств має облік за центрами відповідальності. Слід зазначити, що в економічній літературі не існує єдиної думки щодо трактування поняття "центр відповідальності". Звідси виникає насушня потреба правильного трактування даного поняття з метою організації витрат за їх діяльністю, що є об'єктивною необхідністю. Вважаю за необхідне розглянути дискусію науковців щодо класифікації центрів відповідальності, адже оптимальність визначення цих класифікаційних ознак відіграє важливе значення при калькулюванні собівартості продукції.

Проблеми розкриття поняття та класифікації центрів відповідальності розглядались у працях багатьох учених, як вітчизняних, так і зарубіжних, таких як Рей Вандер Віла, Д.Міддлтона, В.Лалія, Дж.Фостер і К.Друрі, Ч.Т.Хорнгрена, О.В. Блоцького, А.М. Герасимовича, П.Е. Горбатенко, З.В. Гуцайлюка, В.П. Завгороднього, Г.Г. Кірейцева, А.М. Кузмінського, В.Г. Лінника, Ю.Я. Литвина, О.І. Малишкіна, В.В. Сопка та ін. Незважаючи на їх значні теоретико-методологічний доробок, виклики та практичні потреби сучасного менеджменту вимагають більш чіткого та однозначного визначення

центрів відповідальності. У табл. 1 наведені визначення центру (місця) виникнення витрат, що пропонуються рядом вчених-економістів.

Таблиця 1

Трактування центрів відповідальності у працях вчених

Автор та використане джерело	Визначення
Ф.Бутинець [1, с.41]	Центр відповідальності – це сегмент діяльності підприємства, в якому встановлено персональну відповідальність керівника за показники діяльності, які він повинен контролювати
С.Голов [2, с.404]	Центр відповідальності – сфера (сегмент) діяльності, у межах якої встановлено персональну відповідальність менеджера за показники діяльності, які він має контролювати
Т.Карпова [3, с.156]	Центр відповідальності – це таке групування витрат, котре дозволяє поєднати в одному процесі місця виникнення витрат: виробництво, цех, ділянку, бригаду з відповідальністю керуючих ними менеджерів
В.Ластовецький [4, с.165]	Центр відповідальності – це ті місця витрат, де можна не тільки визначити планове завдання та зафіксувати у відповідних регістрах його виконання, але і визначити відхилення від виконання робочого завдання
В.Сопко [6, с.421]	Центром відповідальності вважається місце, де виникають правові відносини між учасниками господарських процесів
С.Стуков [7, с.127]	Центр відповідальності – це частина організації, по котрій доцільно акумулювати бухгалтерську інформацію про діяльність такого центра

На нашу думку, центр відповідальності – це таке групування витрат, яке дозволяє сумішати в одному обліковому процесі місця витрат (виробництво, цех, ділянку, бригаду) з відповідальністю очолюваних ними менеджерів.

В економічній літературі існує декілька підходів до класифікації центрів відповідальності.

С.Стуков вважає, що центром відповідальності може бути цех, ділянка, бригада і навіть окремий агрегат, верстат, машина. В управлінських службах центрами витрат є відділи, наприклад, постачання, збуту, конструкторський, плановий, праці і заробітної плати, бухгалтерія [7, с.127]. М.Пушкар та Т.Карпова класифікують центри відповідальності за такими критеріями, як відношення до процесу виробництва та внутрішнього господарського механізму [5, с.256; 3, с.156]. Відповідно до Дж.Фостера і Ч.Т.Хорнгрена, Ф.Бутинця, С.Голова існують наступні види центрів відповідальності: центр витрат, центр продажів, центр прибутку і центр інвестицій [8, с.125; 1, с.43; 2, с.405].

На нашу думку, формування центрів відповідальності має здійснюватись із дотриманням наступних вимог:

- порівняність планових і звітних результатів виконання роботи за певний період;
- однозначне обчислення планових і фактичних витрат за розрахунковий період на основі обґрунтованих методик і раціональної системи обліку;

- чітке визначення меж повноважень і відповідальності керівника центру відповідальності. Керівник може відповідати лише за ті витрати, на які він може впливати (які для нього є регульованими);
- персоніфікація документації внутрішньої звітності;
- участь керівників центрів відповідальності у складанні планів (кошторисів).

Застосування системи обліку по центрах відповідальності може мати сенс у великих та середніх організаціях із децентралізованою системою управління. Для її впровадження в організації повинні бути чітко визначені сфери відповідальності і контрольовані статті витрат та доходів для кожного керівника потенційного центру відповідальності. Дана система надає допомогу в плануванні і контролі затрат та доходів організації, дозволяє об'єктивно оцінювати ефективність сегментів бізнесу та роботу конкретних менеджерів.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф., Давидюк Т.В., Канурна З.Ф., Малюга Н.М., Чижевська Л.В. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник для студентів спеціальності “Облік і аудит” вищих навчальних закладів. / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП “Рута”, 2005. –870 с.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник. – 4-тє вид. – К.: Лібра, 2008. –675 с.
3. Карпова Т.П. Управленческий учет. - М.: Аудит, 1998. –256 с.
4. Ластовецкий В.Е. Учет затрат по факторам производства и центрам ответственности. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 210 с.
5. Пушкар М.С. Управлінський облік. - Тернопіль: Карт-бланш, 1998. – 410 с.
6. Сопко В. Бухгалтерський облік. - К.: КНЕУ, 1998. - 520 с.
7. Стуков С.А. Система производственного учета и контроля. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 285 с.
8. Хорнгрен Ч., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. — М.: Финансы и статистика, 1995. – 318 с.

ТРУДОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА І УДОСКОНАЛЕННЯ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

Ільїн М.

Мохненко А. С.

Херсонський державний університет

Перехід економіки України від змішаної економічної системи до ринкової, супроводжується нестабільністю та постійними змінами, що як відомо, призвело до системної економічної кризи в країні. Для цього періоду характерний значний спад виробництва, постійне знецінення грошей та зниження попиту на продукцію. Все вище перераховане негативно впливає як на діяльність окремих підприємств, так і на міжнародну торгівлю в цілому. Щоб мати можливість адекватно реагувати на зміну зовнішнього економічного стану світу, необхідно здійснити аналіз способів управління трудових ресурсів підприємства.

Щоб здійснити це необхідно мати надійну інформаційну систему, та вміти застосовувати комплекс методів оцінки трудових ресурсів в реальній ринковій ситуації.

Слід відзначити, що, останнім часом у нашій країні методи та підходи оцінки та управління трудовими ресурсами перетворилися з екзотичного закордонного дива та об'єкта безпідставної критики на абсолютно необхідну систему дій підприємств незалежно від їх розмірів і форм власності. Це пов'язано з тим що здійснення господарської діяльності на ринкових сегментах проводиться із жорстким конкурентним протистоянням.

Актуальністю і зростаючою значущістю дослідження даної проблематики був зумовлений вибір теми роботи "Трудові ресурси підприємства і удосконалення їх використання".

Щоб навчитися передбачати можливі негативні економічні явища треба регулярно збирати інформацію, досліджувати, аналізувати, щоразу створювати економічну модель в реальній життєвій ситуації.

Об'єктом дослідження є управління трудовими ресурсами, як основною рушійною силою досягнення успіху підприємства в умовах нестабільного економічного середовища.

Предмет дослідження – аналіз результатів фінансової та ринкової діяльності підприємства в залежності від засобів управління трудовими ресурсами.

Мета роботи полягає у здійсненні аналізу зовнішньої та внутрішньої інформації фірми, як необхідної економічної категорії, пов'язаної з прийняттям рішення в ситуації невизначеності і конфліктності, і визначення можливих позитивних і негативних наслідків цього рішення.

На сучасному етапі розвитку міжнародної торгівлі, коли всі джерела сировини вже поділені між країнами, а як наслідок і між підприємствами цих країн, саме вдосконалення характеристик і структури персоналу може призвести до довгострокової успішної діяльності.

Оцінка персоналу підприємства тісно пов'язане з вивченням нормативно – правовою базою трудових ресурсів. На персонал безпосередньо впливає організаційно – правова форма і місія підприємства та опосередковано загальна ринкова політика в країні.

Підвищення ефективності використання трудових ресурсів можливо здійснити за допомогою аналізу основних показників підприємства, вивченням резервів поліпшення їх використання. Необхідно обчислити можливий позитивний і негативний економічний ефект. Та зробити відповідні висновки.

ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

Іщук К. В.

Херсонський державний університет

Об'єктом дослідження є банкрутство в умовах становлення сучасного підприємницького середовища .

Предмет дослідження – аналіз процесів банкрутства підприємств України.

Переломним моментом у регулюванні відносин неспроможності стало XVIII століття. Саме в цей період створюється велика кількість законодавчих актів, кодифікація яких була довершена в 1800 році виданням Статуту про банкрутів.

В економічній та юридичній літературі вживаються два поняття: “неспроможність” і “банкрутство”. “Неспроможність” – ширше за змістом поняття, воно характеризує повну або часткову відсутність майнових активів у боржника прагнучи оплати всіх боргів кредиторами, Це свого роду неоплатність. Водночас боржник може стати спроможним, а отже, відновити свою платоспроможність шляхом застосування до нього спеціальних (традиційних) заходів.

Слово “банкрутство” за своїм значенням завжди розумілося як припинення діяльності господарчого суб’єкта. Більш того, банкрутство в історії Російської імперії, до складу якої входила й Україна, було кримінальною складовою неспроможності.

З набуттям незалежності Україна стала на шлях економічних реформ. Одним із елементів ринкової економіки є інститут банкруства, або конкурсний процес.

Інститут банкруства містить у собі групи спеціальних норм – процедур банкруства. Таких процедур чотири: розпорядження майном, санація, ліквідація та мирова угода.

Прогнозування результатів господарської діяльності – найважливіший складник діяльності економічних служб будь-якого підприємства. Вітчизняними та зарубіжними спеціалістами з фінансового аналізу розроблені методики та підходи щодо прогнозування ймовірності банкруства. Розглянемо детальніше найпоширеніші серед них:

- Прогнозування банкруства через аналіз системи фінансових коефіцієнтів
- Передбачення банкруства через аналіз грошових потоків
- Тестові показники прогнозування банкруства
- Суб’єктивні критерії загрози банкруства

В літературі розглядають два основних підходи до реагування підприємства на ситуацію кризи: захисна стратегія, наступальна стратегія.

Зрозуміти наявні проблеми інституту банкруства та розробити пропозиції щодо їх вирішення певним чином дозволяє проведення аналізу процесів банкруства, що мали місце в Україні і в Херсонській області протягом останніх років.

Отже, необхідно підкреслити, що аналіз процесів, пов’язаних з банкруствами підприємств, є необхідною передумовою для вдосконалення правових засад цієї важливої інституції, визначення основних напрямків державної політики з питань запобігання банкрутству, здійснення антикризового регулювання та управління.

ПЕРЕШКОДИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Мельничук Л. Ю.

Кандзюба Д. Г.

Кандзюба М. Г.

Одеський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

Підприємництво відіграє важливу роль у сучасній ринковій економіці, перехід до якої є головним напрямом реформ в Україні.

Вивчення та аналіз сучасного стану розвитку підприємництва в Україні та розробка конкретних пропозицій щодо його вдосконалення є необхідним сьогодні.

Перехід до ринкової економіки тісно пов'язаний з виникненням і розвитком підприємницького сектора, з формуванням нових форм господарської діяльності.

В Україні існує цілий ряд проблем, які перешкоджають розвитку підприємництва:

- організаційно-правові труднощі започаткування бізнесу, особливо на стадії переходу від реєстрації до початку діяльності;
- недоступність кредитних ресурсів як для започаткування, так і ведення бізнесу чи його відновлення, недостатні зв'язки з міжнародними фінансовими організаціями із залучення інвестицій і грантів;
- адміністративні перешкоди у сфері підприємництва;
- неоднозначність та суперечність чинної нормативно-правової бази;
- територіальні диспропорції, тобто концентрація малих підприємств довкола промислових центрів, відсутність їх відділень у районах і селах;
- громізка система бухгалтерського обліку і звітності;
- недосконалість та обтяжливість системи оподаткування;
- недостатність професійних знань та досвіду тих, хто займається малим і середнім бізнесом [1].

Найважливіша роль в усуненні вище перелічених перешкод та забезпеченні подальшого розвитку підприємництва належить державі. Перш за все необхідно реформувати законодавчу базу, зокрема податкову, що забезпечило б більш прозоре та ефективніше здійснення підприємницької діяльності [2].

Держава повинна сприяти розвитку фінансового сектора, становленню фінансових інституцій для кредитування підприємств, розвитку гарантування кредитів, лізингу обладнання, що забезпечило б вирішення проблеми фінансування малих підприємств.

Держава повинна сприяти підвищенню якості управління шляхом гарантування безпеки, своєчасного виконання договорів, зменшення адміністративних та інших бар'єрів через забезпечення реалізації відповідного законодавства на місцевому рівні при його стабільності протягом 3-5 років.

Особливе значення держава повинна приділяти розвитку малого та середнього бізнесу шляхом удосконалення чинного законодавства, збереження

спрощеної системи оподаткування для суб'єктів малого підприємництва. Суттєву роль у фінансовій підтримці підприємництва мають відігравати фонди підтримки підприємництва [2, 3].

Отже, в Україні на сьогоднішній день є багато проблем, що перешкоджають розвитку вітчизняного підприємництва, вирішення яких забезпечить підвищення ефективності підприємницької діяльності, забезпечить розширення підприємницького сектора, зменшення рівня тіньової економіки. Основну роль у цих перетворення повинна відіграти держава.

Список використаних джерел:

1. Інфраструктура підтримки підприємництва. Аналітичний Центр Академія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academia.org.ua/?p=274>.
2. Закон України "Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва" від 21.12.2000 № 2157-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2157-14>.
3. Закон України "Про підтримку малого підприємництва" від 19.10.2000 № 2063-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2063-14>.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Коленко О.

Ковальов В.В.

Херсонський державний університет

Ринкові економічні процеси останніх років змусили підприємства України переглянути свою політику щодо ефективності використання всіх наявних ресурсів з метою найшвидшого вирішення проблем конкурентоздатності та економічної стабільності.

Для того щоб вирішити це важливе питання підприємство має звернутись до методів наукового пошуку оптимальних шляхів розв'язання цієї проблеми, ґрунтовного економічного аналізу своєї діяльності та ринкової ситуації в цілому, методів планування та прогнозування.

Визначальною складовою усієї виробничо-господарської діяльності підприємства є основні фонди. Основною ознакою основних фондів виступає засіб перенесення вартості на продукт – поступово, протягом ряду виробничих циклів, частинами в міру зносу. Таким чином, одноразово авансована вартість у статутний капітал у частині основного капіталу здійснює постійний оборот, переходячи з грошової в продуктивну, товарну і знову в грошову форму. У цьому складається економічний зміст основних фондів.

Перехід до ринкової системи господарювання неможливий без вирішення питання підвищення ефективності використання основних фондів і виробничих потужностей. Від вирішення цієї проблеми залежить місце підприємства в економіці, його фінансовий стан, конкурентоздатність на ринку. Технічний

рівень, якість, надійність, довговічність продукції залежить від якісного стану техніки й ефективного її використання, що визначає ефективність виробництва.

Підвищення ефективності використання основних фондів у даний час, коли в країні спостерігається повсюдний і глобальний спад виробництва, має величезне значення.

Будь-який комплекс заходів щодо поліпшення використання виробничих потужностей і основних фондів, повинний передбачати забезпечення росту обсягів виробництва продукції насамперед за рахунок більш повного й ефективного використання внутрішньогосподарських резервів і шляхом більш повного використання машин і устаткування, підвищення коефіцієнта змінності, ліквідації простоїв, скорочення термінів освоєння знову вводимих у дію потужностей.

У роботі дається аналіз діяльності підприємства ВАТ "Промприлад" за період 2007 - 2009 рр. На основі аналізу виробничо-організаційної структури підприємства, основних технологічних показників та показників ефективності використання основних фондів можна зробити наступні висновки.

Підприємство отримує незначні прибутки та всі вони ідуть на погашення минулих заборгованостей перед комунальними службами. Рентабельність підприємства має тенденцію до зменшення.

В даний час підприємство згортає виробництво в зв'язку зі зменшенням попиту на його основну продукцію. Цим пояснюються численні звільнення та довгострокові відпустки, в наслідок чого помітно зменшилась чисельність працівників. В зв'язку з зменшенням виробництва зменшується завантаження обладнання та фактичний час його роботи.

Аналіз показав наявність суттєвих резервів покращення використання ОФ за рахунок доведення показників стану і руху ОФ до оптимальних значень, але для цього необхідно збільшити прибутки і погасити заборгованість. Збільшенню прибутків та об'ємів виробництва буде сприяти встановлення нових зв'язків, пошук нових партнерів.

Зробивши розрахунки по основних техніко-економічних показниках діяльності підприємства можна зробити висновки про те, що прогнози на 2007-2009рр. являються досить сприятливими для підприємства. За ними обсягу реалізованої продукції стабільно зростає на 23,4%.

Загалом обсяги виробництва на ВАТ "Промприлад" в даному періоді скорочуються до оптимальних меж які диктує ринковий попит, тому така структура дозволяє нормально розвиватись та забезпечувати нормальне відтворення виробництва.

Провівши аналіз складу, структури використання, стану, руху ОФ підприємства ВАТ "Промприлад" за період 2007 - 2009 рр. можемо зробити висновки про досить скрутне становище заводу. Тому треба знаходити наявні резерви для покращення свого становища..

Підвищення ефективності використання основних фондів в даний час має величезне значення. Підприємства, 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. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність. – К.: Вита школа, 2005. – 565 с.
2. Мец В.О., Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства, Київ, 1999. – 246 с.
3. Смолін І.В., Лещук Н.М. Стратегія розвитку торговельного підприємства в ринкових умовах. Навчальний посібник. – К: КДТЕУ, 2008. – 135 с.
4. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз. Навчальний посібник. – Львів: Новий Світ – 2000, 2004. – 344с.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Котова О.

Херсонський державний університет

Успішна діяльність підприємства не можлива без розумного управління фінансовими ресурсами. Неважко сформулювати мету, для досягнення якої необхідне раціональне управління фінансовими ресурсами:

- виживання фірми в умовах конкурентної боротьби;
- запобігання банкрутства і великих фінансових невдач;
- лідерство в боротьбі з конкурентами;
- максимізація ринкової вартості фірми;
- прийнятні темпи росту економічного потенціалу фірми;
- ріст обсягів виробництва і реалізації;
- максимізація прибутку й мінімізація витрат;
- забезпечення рентабельної діяльності і т.п.

Організаційна структура системи управління фінансами суб'єкта, що хазяює, а також її кадровий склад можуть бути побудовані різними способами в залежності від розмірів підприємства і виду його діяльності. Для великої компанії найбільш характерне відокремлення спеціальної служби, керованої віце-президентом по фінансам (фінансовим директором) і, як правило, включає бухгалтерію і фінансовий відділ. На невеликих підприємствах роль фінансового менеджера звичайно виконує головний бухгалтер.

Управління фінансовими ресурсами фірми, через багатоваріантність його прояву, на практиці неможливо здійснювати без професійної організації цієї роботи.

Пріоритетність тієї чи іншої мети може вибиратися підприємством у залежності від галузі, положення на даному сегменті ринку і від багато чого іншого, але вдале просування до обраної мети багато в чому залежить від досконалості управління фінансовими ресурсами підприємства.

Фінансові ресурси фірми - це частина коштів у формі доходів і зовнішніх надходжень, призначених для виконання фінансових зобов'язань і здійснення витрат по забезпеченню розширеного відтворення.

Головне в роботі бухгалтера - здатність уважно розібратися в первинних документах і відповідно до інструкцій і циркулярів точно відбити їх у бухгалтерських регістрах.

Зовсім інше потрібно від фінансового менеджера. Робота цієї професії зв'язана з прийняттям рішень в умовах невизначеності, що впливає з багатоваріантності виконання однієї і тієї ж фінансової трансакції. Робота фінансиста вимагає гнучкості розуму, це повинна бути натура творча, здатна ризикувати й оцінювати ступінь ризику, сприймати нове у швидко мінливому зовнішньому середовищі.

Сьогодні підприємство при організації адекватній часу фінансової роботи стикається з великими труднощами. Досвід успішно працюючих фірм показав, що найкоротший шлях рішення цієї проблеми знаходиться в руках керівника підприємства. Сьогодні визнання одержали два підходи до реорганізації фінансової служби фірми:

- якщо керівник - професійний фінансист, він сам координує реорганізацію фінансової служби. Це оптимальний варіант, але у вітчизняній практиці це скоріше виключення, чим правило;

- керівник, що розуміє задачі і функції сучасної фінансової служби фірми, але не будучи професійним фінансистом, не знаючий тонкостей цієї професії, залучає сторонню організацію для постановки і впровадження на практиці необхідної моделі організації фінансової роботи.

Управління фінансовими ресурсами є однією з ключових підсистем загальної системи управління підприємством. У її рамках зважуються наступні питання:

- Які повинні бути величина й оптимальний склад активів підприємства, що дозволяють досягти поставлені перед підприємством мету і задачі?

- Де знайти джерела фінансування і який повинний бути їхній оптимальний склад?

- Як організувати поточне і перспективне управління фінансовою діяльністю, що забезпечує платоспроможність і фінансову стійкість підприємства?

Існують різні підходи до трактування поняття "фінансовий інструмент". У найбільш загальному виді під фінансовим інструментом розуміється будь-який контракт, по якому відбувається одночасне збільшення фінансових активів одного підприємства і фінансових зобов'язань іншого підприємства.

Фінансові активи включають кошти; контрактне право одержати від іншого підприємства кошти або будь-який інший вид фінансових активів; контрактне право обміну фінансовими інструментами з іншим підприємством на потенційно вигідних умовах; акції іншого підприємства.

До фінансових зобов'язань відносяться контрактні зобов'язання: виплатити кошти або надати якийсь інший вид фінансових активів іншому підприємству; обмінятися фінансовими інструментами з іншим підприємством на потенційно невідгідних умовах (зокрема, така ситуація може виникнути при змушеному продажі дебіторської заборгованості).

Функціонування будь-якої системи фінансового управління здійснюється в рамках діючого правового і нормативного забезпечення. Сюди відносяться: закони, укази Президента, постанови уряду, накази і розпорядження міністерств і відомств, ліцензії, статутні документи, норми, інструкції, методичні вказівки й ін.

Список використаних джерел:

1. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія.- К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
2. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб.пособие для вузов./ Под ред.проф. Любушина Н.П. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 1999. – 119 с.

ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Коцур С.

Ковальов В.В.

Херсонський державний університет

Ефективне використання основних виробничих фондів та виробничих потужностей має важливе значення для підприємства, оскільки їх використання сприяє зменшенню потреб у введенні в експлуатацію нових виробничих потужностей, веде до збільшення обсягів випуску продукції.

Основними напрямками поліпшення використання основних фондів підприємства:

1. Зменшення кількості недіючого устаткування, виведення з експлуатації зайвого та швидке залучення і виробництво не устаткованого устаткування.
2. Скорочення і ліквідація внутрішньо змінних простоїв шляхом підвищення рівня організації виробництва, підвищення коефіцієнта змінності роботи обладнання.
3. Удосконалення виробничої структури основних фондів.
4. Модернізація діючого устаткування машин і механізмів.
5. Швидке освоєння проектних потужностей, введення в дію нових технологічних ліній агрегатів, устаткування.
6. Економічне стимулювання раціонального використання основних фондів.

У процесі господарської діяльності кругообіг основних засобів проходить три стадії [1, с.138].

На першій стадії відбувається продуктивне використання основних засобів та нарахування амортизаційних відрахувань. На цій стадії основні засоби в процесі експлуатації зношуються й нараховується сума зносу. Вона є підставою для списання суми амортизаційних відрахувань на витрати після завершення процесу виробництва. На першій стадії кругообігу основних засобів втрачається споживна вартість засобів праці, їхня вартість переноситься на вартість готової продукції.

На другій стадії відбувається перетворення частини основних засобів, які перебувають в продуктивній формі, на грошові кошти через нарахування амортизаційних відрахувань.

На третій стадії в процесі виробництва відбувається поновлення споживної вартості частини основних засобів. Дане відновлення здійснюється заміною зношених основних засобів на нові за рахунок нарахованої суми зносу основних

засобів.

Протягом останніх років на більшості підприємств різних галузей народного господарства України спостерігається низький рівень ефективності і відтворювальних процесів. Коефіцієнти оновлення й вибуття машин і устаткування тобто найбільш активної частини основних фондів на промислових підприємствах, коливаються в межах відповідно 5-6 та 2-3% загального їхнього обсягу, а коефіцієнт економічного спрацювання досягає 50-55% загальної вартості [3, с.34]. Саме цим передовсім пояснюється невідкладне завдання прискорення відтворення основних фондів та підвищення ефективності їх використання.

За сучасних умов слід запровадити і реалізувати такі головні напрямки інтенсифікації відтворення основних фондів:

- усебічне прискорення розвитку виробничого комплексу України, радикальна перебудова його структури з метою максимально можливого задоволення народногосподарського попиту на номенклатуру різних видів машин та устаткування, забезпечення виготовлення нових поколінь техніки і закінчених систем машин;

- зосередження зусиль різних галузей науки на пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу, форсованому розвитку передовсім наукомістких виробництв істотному підвищенні техніко-організаційного рівня та соціально-економічної ефективності виробництва на підприємствах різних галузей народного господарства;

- дотримання кожним підприємством власної стратегії технічного, організаційного та економічного розвитку;

- створення ринкового економічного механізму країни, здатного забезпечити постійне зацікавлення усіх ланок управління виробництвом у здійсненні найбільш ефективних відтворювальних процесів і сприйняття науково-технічних та організаційних новацій [5, с.374].

Практична реалізація перелічених головних напрямків інтенсифікації відтворювальних процесів потребує не лише активної діяльності самих підприємств, а й мобілізації залучених фінансових коштів. У повному обсязі вона можливо за умови передовсім постійної державної підтримки господарюючих суб'єктів та залучення іноземного капіталу.

Список використаних джерел:

1. Борщ Н. Амортизація: податковий і бухгалтерський облік. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2002. – 152с.
2. Економіка підприємства: Підручник За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528с.
3. Стадницький Ю., Саган Т. Амортизаційна політика в Україні: історія розвитку, існуючий стан та шляхи удосконалення// Економіст. – 2002. - №12.- С.34
4. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 2-е вид. – К.: Каравела, 2005. – 508 с.
5. Петрович Й. М., Кіт А.Ф., Кулішов В.В. та ін., Економіка підприємства: Підручник-За загальною редакцією Й.М. Петровича. – Львів: "Магнолія плюс", - 2004. – 680 с.

БІЗНЕС ПЛАНУВАННЯ, ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Кошковаєва К.

Херсонський державний університет

Бізнес-план – документ, що надає інформацію про виробничі та фінансові цілі компанії протягом певного періоду, а також заплановані дії досягнення поставлених перед компанією завдань.

Мета розробки бізнес-плану — спланувати господарську діяльність фірми на найближчі і віддалені періоди відповідно до потреб ринку і можливостей отримання необхідних ресурсів.

Бізнес-план допомагає підприємцю розв'язати наступні основні проблеми: визначити конкретні напрями діяльності фірми, цільові ринки і місце фірми на цих ринках; сформулювати довготривалі і короткострокові цілі фірми, стратегію і тактику їх досягнення. Визначити осіб, відповідальних за реалізацію стратегії; вибрати склад і визначити показники товарів і послуг, які будуть запропоновані фірмою споживачам. Оцінити виробничі і торгові витрати по їх формуванню і реалізації; виявити відповідність наявних кадрів фірми, умов мотивації їх праці вимогам, що висуваються, для досягнення поставлених цілей; визначити склад маркетингових заходів щодо вивчення ринку, реклами, стимулювання продажів, ціноутворення, каналів збуту і др.; оцінити фінансове положення фірми і відповідність наявних фінансових і матеріальних ресурсів до можливостей досягнення поставлених цілей; передбачити труднощі, «підводне каміння», яке може перешкодити практичному виконанню бізнес-плану.

Планування діяльності фірми обіцяє немало вигод.

Зокрема:

- примушує керівників фундаментально вивчити перспективи фірми;
- дозволяє здійснити чіткішу координацію зусиль щодо досягнення поставлених цілей;
- визначає показники діяльності фірми, необхідні для подальшого контролю;
- спонукає керівників конкретніше визначити свої цілі і шляхи їх досягнення;
- робить фірму більш підготовленою до раптових змін ринкових ситуацій;
- чітко формулює обов'язки і відповідальність всіх керівників фірми.

Суть бізнес-плану для підприємницької діяльності.

Бізнес-план передбачає рішення стратегічних і тактичних задач, що стоять перед підприємством, незалежно від його функціональної орієнтації: організаційно-управлінська і фінансово-економічна оцінка стану підприємства; виявлення потенційних можливостей підприємницької діяльності, аналіз сильних і слабких його сторін; формування інвестиційних цілей на планований період.

У бізнес-плані обґрунтовуються:

1. Загальні і специфічні деталі функціонування підприємства в умовах ринку.
2. Вибір стратегії і тактики конкуренції.

3. Оцінка фінансових, матеріальних, трудових ресурсів, що необхідні для досягнення цілей підприємства.

Бізнес-план дає об'єктивне уявлення про можливості розвитку виробництва, способи просування товару на ринок, цінах, можливому прибутку, основних фінансово-економічних результатах діяльності підприємства, визначає зони ризику, пропонує шляхи їх зниження. Бізнес-план використовується незалежно від сфери діяльності, масштабів, власності і організаційно-правової форми компанії. У ньому розв'язуються як внутрішні задачі, пов'язані з управлінням підприємством, так і зовнішні, обумовлені встановленням контактів і взаємостосунків з іншими фірмами і організаціями.

Замовником бізнес-плану є юридичні і фізичні особи, що здійснюють підприємницьку і інвестиційну діяльність, умови і результати якої аналізуються і прогнозуються в бізнес-плані. Розробниками бізнес-плану виступають фірми, що спеціалізуються у області маркетингової діяльності, проектування, авторські колективи, окремі автори. При необхідності притягуються консалтингові фірми і експерти.

При розробці бізнес-плану підлягають взаємному обліку інтереси всіх сторін, що беруть участь: замовника (клієнта) бізнес-плану, що є самостійним інвестором або використовує привернутий капітал за допомогою акціонування, позики, випуску облігацій і т.п.; муніципальних органів, що визначають потреби і пріоритети в будівництві об'єктів відповідно до загальної концепції розвитку, формують проектне завдання, розглядають заявки і оформляють відповідні документи, плануючих податкові надходження до бюджету, беруть участь в нагляді за реалізацією; підрядних фірм, що деталізують концепцію бізнес-плану, здійснюють технічні дослідження, проектування, складання кошторисної документації, авторський нагляд за будівництвом, монтажем устаткування, запуском технологічного процесу і т.п., здачу об'єкту замовнику; споживача, що використовує продукцію або послуги.

Основні рекомендації в підготовці бізнес-плану — це стислість, тобто виклад тільки найголовнішого за кожним розділом плану; доступність у вивченні і розумінні, тобто бізнес-план повинен бути зрозумілий широкому колу громадян, а не тільки фахівцям.

Список використаних джерел:

1. Вітлінський В.В., Наконечний С.І. - "Ризик у менеджменті", К.97р.
2. Зубовський В.М. - "Економіка підприємства". 64ст. К.2000р.
3. Покропивний С.Ф., Колот В.М. - "Підприємництво: стратегія, організація, ефективність". 350ст. К.98р.
4. Покропивний С.Ф., Новак А.П. - "Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності". 184ст. К.98р.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВИХ БІРЖ В УКРАЇНІ

Мельничук Л.Ю.

Кравцова О.О.

Одеський інститут фінансів УДУФМТ

Фондова біржа приймає істотну участь у процесах мобілізації, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів, шляхом організації укладення угод з купівлі-продажу цінних паперів та їх похідних, що зумовлює розвиток економічного життя держави. У більшості фондових бірж розвинутих країн зосереджена високоліквідна частина фондового ринку. Постійний обіг цінних паперів у цих країнах забезпечує існування стійкого вторинного ринку, який є невід'ємною ознакою діючої фондової біржі. На сьогодні в українських фондових бірж ці важливі ознаки відсутні.

На сьогодні, за даними Держкомісії з цінних паперів та фондового ринку, в Україні зареєстровано 10 фондових бірж і близько 700 торговців. До 2009 р. найбільшою біржею була ПФТС (Перша фондова торговельна система), на яку припадало до 90% організованих торгів цінними паперами в Україні. У 2009 р. ситуація на ринку змінилася: серйозну конкуренцію ПФТС склала Українська біржа (УБ), створена провідними вітчизняними гравцями українського ринку і російською біржею РТС [1].

У 2009 р., в самий розпал кризи, на УБ розпочалися повноцінні торги цінними паперами. З самого початку вони проводилися у формі «ринку заявок», тоді як біржа ПФТС завжди мала тільки ринок котирувань: торговці повинні були орієнтуватися на ціни продавця, але їх це не завжди задовільняло, в результаті чого більшість угод укладалися усно в процесі переговорів, а на біржі лише оформлялися. Ринок заявок відрізняється від ринку котирувань тим, що заявки на купівлю-продаж анонімні і задовільняються автоматично у торговому терміналі, тому у торговців немає можливості маніпулювати котируваннями акцій, як це часто роблять на ринку котирувань. При цьому торговельна система біржі вперше в Україні дозволила фізичним особам брати безпосередню участь у торгах завдяки використанню технологій інтернет-трейдингу [2].

У країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою фондові біржі утримують роль центральних інституцій фінансового ринку. За результатами біржових торгів обраховуються показники динаміки курсових цін, індексів активності, ринкової капіталізації та ринкової вартості підприємств. Зазначені показники характеризують стан ділової активності в окремих галузях та економіці країни в цілому, вони виступають надійними орієнтирами для інвесторів і визначають напрями інвестиційних потоків [3].

Український фондовий ринок з точки зору співвідношення "ризик-дохід" для інвесторів виглядає неефективним. Критерієм оцінки ризику є волатильність – це найважливіший фінансовий показник і поняття в управлінні фінансовими ризиками, що являє собою міру ризику використання фінансового інструмента за заданий проміжок часу.

Найменшою є волатильність розвинених ринків. Навіть у періоди різкого росту або падіння курсів індекси США, Британії та Японії – *Dow Jones 30 Industrials*, *UK FTSE 100*, *Japan Nikkei 225* – характеризуються мінливістю, що

не перевищує 10-15%. Волатильність індексів ринків, що розвиваються (Китаю, Бразилії та Росії) – *China Shanghai Comp*, *Brazil Bovespa* та *MICEXINDEXCF* – складає 22-34% при доходності ринків 13-64% річних. Волатильність ринку у межах середніх економік (Угорщини) – *Hungary BUX* - нижча за показники Перу та України – *Peru Lima General* та *PFTS stock index* – 22% проти 39-44%. Таким чином, волатильність українського ринку у три-чотири рази вища за волатильність розвинених ринків [4].

“Вітчизняний фондовий ринок «страждає» через нестачу інвестора, і, перш за все, інституційного внутрішнього. Можливо, після проведення пенсійної реформи в Україні такий інвестор з’явиться», – вважає голова правління фондової біржі «Іннекс». Наприклад, у Польщі склалася унікальна ситуація: 80% інвесторів у польські цінні папери – внутрішні (зокрема, пенсійні фонди), тому Польщі криза майже не торкнулася [5].

Фондовому ринку сьогодні потрібні: по-перше, прогресивна інфраструктура, що має забезпечити швидкі та прозорі розрахунки за договорами, укладеними насамперед на біржах; по-друге, справедливий біржовий курс, що сприятиме перенесенню торгівлі цінними паперами на організовані ринки та збільшить зацікавленість інвесторів у купівлі-продажу цінних паперів на організованих ринках; по-третє, зрозумілі правила розрахунків, а по-четверте, ясність щодо первинних документів [6].

Список використаних джерел:

1. Обзор фондового рынка по версии журнала "Топ-100. Лидеры бизнеса Украины" [Електронний ресурс] – 21.09.2010 – Режим доступу: <http://ukranews.com>.
2. Перший рік «Української біржі» [Електронний ресурс] // Бібліотека «Цінні папери України» – 4.02.2010 – №4(598) – Режим доступу: <http://www.securities.org.ua>.
3. Сучасний стан та перспективи розвитку біржової торгівлі в Україні [Електронний ресурс] / А. Головка // Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку – Режим доступу: <http://www.ufin.com.ua>.
4. Український фондовий ринок: їжачок в тумані [Електронний ресурс] / С. Антонов // Економічна правда – 02.06.2010 – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua>.
5. Борисова В. Про можливість вкладення коштів у цінні папери знає лише кожен четвертий українець / В. Борисова // Газета «Урядовий кур’єр» – 7.09.2010 р. – №164
6. Сучасні проблеми фондового ринку [Електронний ресурс] / А. Молчун // Щотижнева інформаційно-правова газета «Правовий тиждень» – 12.01.2010 р. – №1-2(179-180) – Режим доступу: <http://www.legalweekly.com.ua>.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Москвітін В.

Херсонський державний університет

Загальне значення порівняльного аналізу вкладається у метод наукового дослідження, пізнання дійсності, покликаний встановити спільні й відмінні ознаки між процесами, явищами, об’єктами а також послугами і товарами при

маркетингових дослідженнях. Щодо бази порівняння то до неї відносяться показники, сукупність цифрових значень даних, які належать до конкретного часу й використовуються як основи для порівняння з іншими аналогічними показниками, на їх базі яких проводиться порівняльний аналіз. Можна порівнювати з показниками за попередній період, з показниками інших економічних підрозділів, або з загальноприйнятими нормами.

Як що, розглядати порівняльний маркетинговий аналіз ціноутворення ця модель базується на проведенні дослідженні двох схожих товарів за своїми основними властивостями, характеристиками і кінцевою метою використання в задоволенні потреб. При цьому враховуються зовнішні фактори що впливають на все підприємство в цілому до яких належать: фактор монопольності, географічний фактор, соціальних умов і державної політики ціноформування.

По кожному товару що приймає участь у порівнянні висвітлюються наступні питання:

- Значення ціни товару в умовах ринкових відносин;

- Пояснення зміст цінової політики;

- Етапи процесу ціноутворення на підприємстві;

- Визначення цілі ціноутворення залежно від загальних маркетингових цілей;

- Пояснити, які фактори і як впливають на ціноутворення в конкретних ринкових умовах;

- Розкрити зміст маркетингових цінових стратегій.

Створюючи систему ціноутворення на підприємстві, необхідно звернути увагу на такі категорії, як попит, пропозиція, витрати, і розуміти вплив інших макрочинників та їх співвідношення між собою. Надзвичайно важливим є визначення ціни на продукт або послугу відповідно до конкурентної ситуації на ринку. Для того щоб зробити це правильно, слід проаналізувати, як покупці сприймають всі ринкові пропозиції, зокрема які якісні характеристики товару або послуги стимулюють їх придбання. Володіючи цими знаннями можна встановити такі відпускні ціни, які відображатимуть конкурентні переваги.

Остаточні рішення приймаються на завершальній стадії – на рівні спілкування менеджера з продажу з клієнтом або покупцем. Для клієнта не суттєво, які витрати несе підприємство. Він орієнтується на вигоди, які дає йому цей продукт, і додаткові умови. Починаючи з прайс-листа та конкурентних переваг і продовжуючи розглядом умов платежу і додаткових умов обслуговування, знижок та інших прийомів стимулювання покупців визначають точну ціну для кожної операції. Управління процесом ціноутворення на цьому етапі найбільш складне і деталізоване, вимагає значних витрат на систематизацію, підбір та навчання персоналу, а також певного часу на впровадження. Управлінські рішення, прийняті з урахуванням кожного з цих чинників, мають право на існування, і між ними існує певний зв'язок. Підприємство, що ставить за мету отримання конкурентної переваги, уникнення тиску на ціни, у результаті якого вони знижуються, і хоче стати ціновим лідером у своїй галузі, повинен систематизувати всі управлінські рішення.

Класичний підхід у формуванні цін в сучасних умовах не можна назвати оптимальним, проте без його застосування не буде бажаного результату. Класичний метод ціноутворення дає змогу апарату управління підприємством

створити для своїх підлеглих чіткий алгоритм розв'язування задач ціноутворення та гарантовану схему повернення вкладеного капіталу. Він буде ефективним, якщо ситуація на рику залишатиметься стабільною, на підприємстві проводитиметься певна робота, спрямована на мінімізацію витрат виробництва. Але цей метод нелогічний, оскільки не враховує поточного попиту і тому не дає можливості встановити оптимальну ціну.

Маркетинговий підхід ґрунтується на аналізі власних витрат і враховує інформацію про думку споживачів та конкуренцію. Але цей підхід діє можливість уникнути затоварювання і утримувати ціну на максимальному рівні. Знижуючи ціну, підприємство не отримає постійної переваги, а збільшуючи її ризикує, адже конкуренти не наслідуватимуть його. Доведеться обирати: втратити споживачів або повернутися до попередніх цін.

Для досягнення поставлених цілей з найменшими витратами й найбільшою ефективністю необхідна вибрати найбільш ефективну цінову стратегію та її розробку. Найпоширенішим підходом, відповідно до якого вибір цінової стратегії ціноутворення на підприємстві визначається товаром, на який встановлюється ціна. Різноманітність цінових стратегій просто вражає, бо ринок не стоїть на місці. Щороку провідні менеджери створюють і реалізують сотні різноманітних стратегій. Але найпопулярнішими досі залишаються: збирання вершків, стратегія престижних цін, стратегія низьких цін або стратегія проникнення на ринок, стратегія встановлення цін у рамках товарного асортименту та стратегія диференційованого ціноутворення. Але багато компаній вдаються до комбінування цінових стратегій.

Але успішне здійснення ціноутворення на підприємстві неможливе без заходів державного регулювання та ефективного контролю за додержанням цін. Під цим розуміють дотримання всіх нормативно-правових актів, що регулюють формування цін, їх встановлення та використання за умов регульованої ринкової економіки. В умовах невизначеності, світової кризи та проаналізувавши сучасний ринок слід детально продумувати методологію розрахування цін на продукцію та послуги підприємства.

Список використаних джерел:

1. Безкоровайна С.В. Дослідження підходів до формування цінової стратегії підприємства.//Актуальні проблеми економіки. – 2003. - №2(20). – с.49-52
2. Волошенко А.В. Визначення та принципи цінової політики України//Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №12. – с.45-50.
3. Бутенко Н. В. - Основи маркетингу – 2004. - №2(20). – с.35-44

СУЧАСНІ МАРКЕТИНГОВІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ НОВОГО БРЕНДА НА ПРИКЛАДІ ТОВ “САНДОРА”

Паршин С.

Херсонський державний університет

Сучасний споживчий ринок – це поле битви товарів і послуг за місце під сонцем, яке забезпечується рекламою торгових марок і створенням брендів. У свідомості покупців реклама торгових марок і брендів формує стійкі стереотипи споживання, котрі пов’язуються з уявленням про статус, стиль життя, показник рівня доходів.

Реклама є рушійною силою маркетингу, але однієї реклами недостатньо для успіху на ринку, де багато конкурентів, а споживачі висувають все більш високі вимоги. Тому саме бренд стає ядром рекламної кампанії кожного учасника ринку. Завдяки бренду встановлюються відносини із споживачами і потенційними клієнтами. Саме бренд є рушієм сучасного ринку і проблема пошуку новітніх методів просування товарів є надзвичайно важливою в сучасному суспільстві.

Взагалі варто дати визначення поняттю „маркетингові стратегії”, що є тотожним до терміну „брендингові стратегії”, адже, брендинг є синтезованим інструментарієм маркетингу. Маркетингові стратегії – це процес планування та реалізації різних маркетингових заходів, які спрямовані на досягнення поставлених перед компанією цілей. Брендингова стратегія є фундаментом для маркетингової діяльності компанії, вона включає в себе: рекламу, зв’язки з громадськістю, виставки, поліграфічну продукцію, місця продажу та торгових представників. При врахуванні всіх цих елементів, брендингова стратегія буде максимально ефективна. На жаль, на сучасному ринку склалася кризова ситуація довколо стереотипізованих підходів до рекламування та просування товару. Це спричинило масове ігнорування сучасними споживачами рекламних повідомлень, що призвело до неефективності рекламних кампаній. З великої кількості технологій просування бренду більшість компаній застосовують лише стандартну рекламу, лотереї серед учасників та промо-акції, що є одноманітні за характером. Разом з цим, за даними досліджень, 20% споживачів, побачивши телевізійну рекламу, перемикають на інший канал і пам’ятають зміст рекламних роликів лише 8%. Ефективність кінцевого рекламного продукту знижується через те, що 90-95% рекламних бюджетів витрачається на розміщення реклами і лише 5-10% на її створення. Тим не менше, споживачі пов’язують імідж бренду з якістю його реклами. Вибагливіші споживачі вже не залишаються задоволеними після перегляду ролику з заворожуючим візуальним і музичним рядом. Тепер на перший план виходить нестандартні технології: дієві технології мерчандайзингу, PR, Інтернет-реклами та інші методи просування бренду на ринок, що не набридли споживачам.

На сучасному етапі розвитку маркетингу, постає необхідність застосування нових методів просування бренду, які ще невідомі споживачу і тому не викликають негативних емоцій, як у випадку зі стандартною рекламою. Мережа Інтернет є новим засобом масової інформації в Україні, реклама в ньому є

новим напрямком, проте існують нові можливості підвищення її ефективності та нестандартного або оригінального представлення.

Основними функціями реклами та брендингу в Інтернеті є:

1. Залучення користувачів на сайт;
2. Стимулювання інтересу до бренду, сайту чи компанії;
3. Вивчення споживчих потреб;
4. Утримання відвідувачів на сайті;
5. Підтримка індивідуальних відносин зі споживачами.

Основними методами формування і просування бренду в Інтернет є іміджева реклама, спонсорство, PR, партнерство (партнерські програми) та інформаційне наповнення сайту.

ТОВ «Сандора» завдяки своїй маркетинговій стратегії увійшла до числа підприємств, що найбільш динамічно розвиваються, на ринку продуктів харчування України. Основна специфікація підприємства – виробництво соків та соковмістких напоїв, де «Сандора» міцно утримує першу позицію в даній продуктивній категорії.

Виходячи з проведеного аналізу господарської діяльності можна зробити наступний висновок, що підприємство «Сандора» займає 45% усього сокового ринку України. Це, в свою чергу свідчить про те, що дана ситуація дозволить збільшити обсяги виробництва і якість продукції.

Запроваджена модель маркетингової стратегії ТОВ «Сандора» дає можливість виходу підприємства на зовнішні ринки, це дозволить не лише збільшити кількість експорту, але й дозволить максимізувати прибуток підприємства, та затвердити свої позиції на зовнішніх ринках.

Таким чином, можна стверджувати, що в умовах розвинутого ринку розробка і застосування стратегії для виходу на зовнішній ринок - одна з найважливіших функцій керівників фірм вищої ланки, адже стратегія та формування бренду - це генеральна програма дій, яка виявляє пріоритети проблем і ресурси для досягнення головної мети.

Список використаних джерел:

1. Герман Д. Бренд – это и есть стратегия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intaiev.ru/index.php?id=694>.
2. Нестандартні методи просування товарів на ринок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://h.ua/story/88691/>.
3. Хамініч С., Буряк В. Особливості створення конкурентоспроможного бренду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://experts/in/ua/baza/analitic/mdex.php?ELEMENT_ID=32371.

ОСОБЛИВОСТІ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ТА ЇЇ РОЛЬ В СИСТЕМІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ

Пісанова І.

Моргунова Т.І.

Херсонський національний
технічний університет

Консолідована фінансова звітність слугує різновидністю бухгалтерської звітності і призначена для характеристики фінансового стану та фінансових результатів діяльності групи суб'єктів господарювання, що базуються на відносинах контролю. Ця фінансова звітність виконує винятково інформаційну функцію і надається зовнішнім користувачам для прийняття економічних рішень.

Консолідовану фінансову звітність подає материнське підприємство. Материнське підприємство – це таке підприємство, яке має одне або декілька дочірніх підприємств [2,с.547]

Якщо звернутись до зарубіжної практики, то, наприклад, у Росії консолідована фінансова звітність складається організаціями, які мають дочірні та залежні товариства[1, с.144]. При цьому, господарське товариство визнається залежним, якщо інше товариство володіє більше, ніж 20% голосуючих акцій акціонерного товариства чи 20% статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю.

Керуючись Методичними рекомендаціями щодо застосування суттєвості у бухгалтерському обліку, затвердженими Міністерством фінансів України, не доцільним є відображення даних дочірнього товариства, якщо величина його статутного капіталу не перевищує 3% величини статутного капіталу групи, а в сумі з капіталом інших дочірніх підприємств, участь яких відображається у консолідованій фінансовій звітності, - 10%.

Значення консолідованої фінансової звітності полягає в тому, що вона за обсягом, складом, структурою та важливістю значно ширша за фінансову звітність окремого підприємства. У багатьох випадках консолідована звітність має транснаціональний характер і у зв'язку з цим потребує регулювання на рівні міжнародних неурядових організацій, тоді як звітність окремого підприємства може складатись відповідно до вимог національної системи обліку і звітності. В основі консолідованої фінансової звітності знаходиться концепція контрольованого капіталу, оскільки вона складається групою підприємств, які є самостійними юридичними особами, що об'єднані в єдиний економічний організм системою взаємної участі в капіталі та управляються на загальному рівні. Разом з цим фінансова звітність окремого підприємства базується на концепції власного капіталу та принципу майнової відокремленості.

У сучасних ринкових умовах господарювання, в яких функціонують складні організаційно-правові форми об'єднань підприємств, зростають вимоги до управління такими утвореннями. Це обумовлює необхідність дослідження питань здійснення внутрішнього контролю.

Формування і використання достовірної фінансової звітності за всіма підрозділами складних економічних утворень є важливими передумовами для розвитку групи підприємств.

Внутрішній аудит – це лише перевірка фінансових звітів, отже функціями служби внутрішнього аудиту необхідно визнавати оцінку якості формування фінансової звітності підприємств та консолідованої фінансової звітності групи підприємств.

В свою чергу, консолідована фінансова звітність є інформаційною базою для загальної оцінки напрямів розвитку групи підприємств та напрямів контролю. Враховуючи зазначене, визначимо роль консолідованої фінансової звітності в системі внутрішнього контролю групи підприємств, тим самим розкриємо значення внутрішнього аудиту.

Виступаючи об'єктом внутрішнього контролю консолідована фінансова звітності перевіряється його складовою частиною – внутрішнім аудитом, за двома етапами:

- перевірка індивідуальної звітності, підготовленої для консолідації кожним підприємством групи;
- перевірка загальної консолідованої фінансової звітності.

Аудиторські процедури, направлені на перевірку коригувань, які пов'язані з консолідацією показників можуть здійснюватися за такими напрямками:

- перевірка коригувань, пов'язаних з гудвілом;
- перевірка коригувань, пов'язаних з часткою меншості;
- перевірка коригувань, пов'язаних з нерозподіленим прибутком групи;
- перевірка коригувань, пов'язаних з внутрішньо груповими операціями;
- перевірка коригувань, пов'язаних з нереалізованим прибутком групи.

Отже, представлені аудиторські процедури характерні лише при перевірці консолідованої фінансової звітності. Консолідована фінансова звітність як інформаційна база внутрішнього контролю групи підприємств пояснюється тим, що контроль не може існувати без облікової інформації, відповідно, однією із задач контролю є отримання якісної облікової інформації.

Дослідження особливостей організації внутрішнього контролю в системі управління групою підприємств дозволило визначити значення служби контролю на рівні групи підприємств та роль консолідованої фінансової звітності в системі такого контролю. Відповідно, консолідовану фінансову звітність необхідно розглядати як об'єкт контролю і як базу для організації та оцінки якості функціонування системи внутрішнього контролю групи підприємств.

Список використаних джерел:

1. Бухгалтерский учет: бухгалтерская финансовая отчетность: Учебник / под ред. Н.Т. Лабынцева. – М.: Финансы и статистика, 2008. - 240 с.
2. Сук Л.К., Сук П.Л. Організація бухгалтерського обліку: Підручник. –К.: Каравела; Піча Ю.В., 2009, - 624с

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Прокоф'єва Ю.

Моргунова Т.І.

Херсонський національний
технічний університет

Постановка проблеми. Другий рік Україна переживає наслідки фінансово-економічної кризи, вона одна з багатьох держав, яка не була підготовленою до таких економічних потрясінь. Розглянувши вплив зовнішніх чинників (забезпеченість виробничими ресурсами, політична стабільність, ефективність системи державного регулювання економічних процесів, наявність та ефективна реалізація відповідної національної програми), можна зробити висновок, що саме ці чинники на сьогодні гальмують економічний прогрес в Україні.

Мета статті - висвітлення проблеми та шляхи вирішення і удосконалення організації облікового процесу на загальнодержавному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням організації облікового процесу займаються багато вітчизняних та закордонних науковців, практиків, аналітиків, як: Голов С., Бутинець Ф., Мних Є., Кіндрацька Л., Белоусова І., Шурпенкова Р., Демко І., Кузнецова С, Ловінська Л., Копилов В. та інші.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в усіх галузях національної економіки відсутні принципи системності, взаємозв'язку і взаємоузгодженості. Більшість секторів економіки не підпорядковуються державі, яка, в свою чергу, втратила контроль над обсягом виробництва, якістю продукції та іншими життєво важливими чинниками. Побудова нових відносин можлива тільки за допомогою бухгалтерського обліку, що забезпечить зовнішніх користувачів оперативною, доступною та достовірною інформацією [1]. Взаємодія зовнішнього та внутрішнього середовища відбувається через відповідні чинники, які мають єдину класифікаційну ознаку, проте їх характеристика залежить від рівня системи.

Підприємство самостійно визначає організаційну форму бухгалтерської роботи виходячи з типу підприємства та конкретних умов господарювання. При цьому фінансовий облік передбачає єдину методологію його ведення, а управлінський - розробляється підприємством самостійно [2]. Державних органів цікавить перш за все саме фінансова звітність, як інформаційна система для управління суспільством. Слід відмітити відомий факт, що кожне конкретне підприємство веде власний управлінський облік, згідно якого визначає витрати і доходи, а ті форми, які держава визначила для ведення обліку, підприємство складає чисто формально, та не завжди правдиво.

Нововведення в законодавстві сприймаються без особливого ентузіазму, тому про перейняття іноземного досвіду розвинутих країн і мови бути не може. Деякі підприємства навіть не намагаються застосовувати Міжнародні стандарти фінансової звітності, допоки цього не вимагатиме держава. Але це не означає,

що використання вітчизняними суб'єктами господарювання МСФЗ призведе до вражаючих результатів. Складності переходу на МСФЗ пов'язані з відсутністю достатньої чисельності кваліфікованих фахівців [3]. Реформування бухгалтерського обліку та аудиту в державах - колишніх республіках СРСР орієнтовано на застосування Міжнародних стандартів обліку, аудиту і професійного навчання. В Україні досягнуто високого рівня гармонізації Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку з МСФЗ. Водночас назріла необхідність переходу до обмеженого прямого застосування МСФЗ в Україні [4]. При цьому необхідними умовами саме позитивної перспективи є дотримання таких вимог, як створення власної стратегії розвитку країни, враховуючи національні інтереси та можливості. Поступово більшість європейських країн повертаються до того, що держава відіграє значну роль у регулюванні економічних процесів. Цей процес відбувається і на теренах нашої держави, зокрема значним досягненням є високий рівень гармонізації Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку з МСФЗ.

Висновки. Держава має створити відповідну нормативно-законодавчу базу, яка максимально наближено ґрунтуватиметься на тих умовах, які вигідні для всіх її учасників. Наступним кроком є розробка та ефективна реалізація відповідної національної програми, та контроль за її виконанням. Підприємства в першу чергу мають забезпечувати гармонію у суспільстві, а не отримання прибутку за будь-яку ціну. В такій ситуації без умілої організації, керівництва та контролю з боку державних органів не обійтися.

Список використаних джерел:

1. Білоусова І. Розвиток бухгалтерської професії як важливий чинник подолання економічної кризи в Україні//Бухгалтерський облік і аудит. - 2009. - № 5. С. 3-6.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. №996-XIV.
3. Мних Є. Підготовка бухгалтерів і аудиторів до вимог МСФЗ//Головбух. - 2008. - № 35 (586). С. 7-11.
4. Голов С. Розвиток бухгалтерського обліку та аудиту на пострадянському просторі//Бухгалтерський облік і аудит. - 2006. - № 8. С. 3-15.
5. Кіндрацька Л. Бухгалтерська професія в Україні: реальність та перспективи//Бухгалтерський облік і аудит. - 2009. - № 11. С. 6-9.
6. Шурпенкова Р., Демко І. Ключова роль фахівців у раціональній організації управлінського та фінансового обліку//Регіональна економіка.- 2007. № 2. - С.185-189.

ПОРЯДОК СКЛАДАННЯ ЗВІТУ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Прокоф'єва Ю.

Моргунова Т.І.

Херсонський національний
технічний університет

Постановка проблеми. Виникає необхідність детального розгляду порядку складання Звіту про власний капітал, проведення аналізу змін власного капіталу, чинників, які вплинули на такі зміни, з метою забезпечення зрозумілості, тлумачення звітних даних власниками, кредиторами, інвесторами та іншими користувачами потребує додаткових пояснень показників звіту.

Метою статті є розкриття методики складання Звіту про власний капітал та її удосконалення шляхом внесення змін у структуру звіту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням методики складання Звіту про власний капітал займаються багато вітчизняних та закордонних науковців, практиків, аналітиків, як: Бірюкова О.В., Пархоменко В.М., Рижикова О. А., Сук Л. І. та інші.

Виклад основного матеріалу. Для здійснення успішної виробничої фінансово - господарської діяльності кожне підприємство чи організація має в своєму розпорядженні необхідні власні господарські засоби, вартість яких втілена і власному капіталі. Звіт про власний капітал складається на підставі Балансу, Звіту про фінансові результати, а також аналітичних даних до відповідних облікових реєстрів. За правильного відображення операцій, які призвели до змін у складі власного капіталу, його залишок на кінець року (в цілому та у розрізі окремих статей), за Балансом повинен відповідати даним Звіту про власний капітал. Визначення змісту і форми Звіту та загальні вимоги до розкриття його статей представлені П(С)БО 5 «Звіт про власний капітал».

У першому розділі Звіту про власний капітал відображають зміни окремих видів власного капіталу, які виявлені на початок року в частині допущених помилок у минулих звітних роках та інші зміни статутного (пайового), інших видів власного капіталу, проведені за рішенням власників. Ці зміни обумовлені П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансовій звітності»[8]. Коригування власного капіталу і першому розділі Звіту відображають за статтями «Зміна облікової політики», «Виправлення помилок», «Інші зміни». Загалом структура цього розділу відповідає його меті й забезпечує користувачів достатньою інформацією у достатньому обсязі.

У другому розділі Звіту про власний капітал відображають зміни у складі іншого додаткового капіталу внаслідок переоцінки різних видів необоротних активів: сум дооцінки основних засобів, нематеріальних активів, незавершеного будівництва та суми уцінки цих видів необоротних активів, які виникли внаслідок перевищення сум попередніх дооцінок над сумою звітних уцінок, але не більше від зазначеного перевищення. У другому розділі доцільно було б розмістити всі статті, які відображають зміни у складі іншого додаткового

капіталу і в зв'язку з цим назву другого розділу доцільно було б змінити на «Інший додатковий капітал».

Четвертий розділ Звіту про власний капітал відображує зміни щодо збільшення статутного капіталу. Статутний капітал може збільшуватись за рахунок додаткового випуску акцій, а отже за рахунок додаткових внесків учасників та засновників; за рахунок реінвестиції реінвестованого прибутку або дивідендів учасників або засновників; за рахунок збільшення номінальної вартості акцій, обміну раніше емітованих облігацій на акції. При формуванні окремих статей розділу «Внески учасників» слід вказувати конкретно назву капіталу, який збільшується, тобто емісійний дохід чи інший вкладений капітал[4]. Таким чином, збільшення статутного капіталу підприємства за рахунок його внутрішніх джерел, таких як дооцінка основних засобів, прибуток відображають відповідно у другому і третьому розділах Звіту про власний капітал, а за рахунок внесків учасників і засновників – у четвертому.

П'ятий розділ Звіту про власний капітал узагальнює інформацію щодо зменшення статутного, пайового капіталу, а також додатково вкладеного капіталу в результаті вилучення внесків засновників та учасників, зменшення номінальної вартості акцій, анулювання викуплених акцій тощо. У даному розділі доцільно розмістити всі статті, що зменшують статутний капітал та впливають на зміну додатково вкладеного капіталу за результатами операцій з викупу акцій. Таким чином за наведеними пропозиціями будуть згруповані статті, що відображають зміни, які відбуваються в складі окремих видів власного капіталу.

Висновки. Таким чином метою складання Звіту про власний капітал (форма 4) є розкриття інформації про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду. Для забезпечення порівняльного аналізу інформації підприємства повинні додавати до річного звіту Звіт про власний капітал за минулий рік. Проте діюча методика заповнення Звіту є мало інформативною.

Внесення запропонованих змін спростить процес складання даної форми звітності і сприятиме вдосконаленню методики складання фінансової звітності підприємств.

Список використаних джерел:

1. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій Наказ Мінфіну № 291 від 30.11.99 р.;
2. Кучеренко Т.Є., Уланчук В.С., Шайко О.Г. Звітність підприємств: Підручник / За ред. В.С. Уланчука. – К.: Знання, 2008. – 492с. – (Вища освіта XXI століття)
3. Кучеренко Т.Є. Удосконалення методики складання Звіту про власний капітал // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №11. – С.9-14
4. Порядок складання звіту про власний капітал (форма 4) // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2008. - № 5(206). – С.41-45

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ САНАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Прохорова Е.И.

Бычкова О.В.

Донецкий национальный университет

Среди острейших проблем экономики одной из главных является быстрое падение финансовой устойчивости предприятий, неспособность их эффективно функционировать в условиях рынка. Актуальность данной темы объясняется необходимостью формирования эффективного механизма оздоровления предприятия, в частности финансовой санации, для обеспечения его конкурентоспособности. Поэтому данная проблема требует активного изучения.

Весомый вклад в исследование проблемы санирования внесли А. Алпатов, В. Ахтырская, В. Бондаль, А. Градов, Б. Райзберг.

Целью данной работы является исследование и изучение особенностей финансовой санации предприятий.

В настоящее время большинство предприятий Украины находятся в сложном финансовом состоянии. Взаимные неплатежи между субъектами хозяйствования, высокие налоговые и банковские процентные ставки приводят к неплатежеспособности предприятий. Одним из средств преодоления платежного кризиса и предотвращения банкротства предприятия является финансовая санация. Целью финансовой санации является оптимизация финансовых потоков предприятия: покрытие текущих убытков и ликвидация причин их возникновения, возобновление или сохранение ликвидности и платежеспособности предприятий, сокращение всех видов задолженности, улучшение структуры оборотного капитала и формирование фондов финансовых ресурсов для проведения мероприятий производственно-технического и организационного характера.

Санация не всегда может быть оправдана. Когда у ликвидируемого предприятия нет хозяина или инвестора, способного погасить его долги, инвестировать в развитие производства и услуг, то банкротство - оптимальный выход из положения [2].

Основные способы санации: реструктуризация, перепрофилирование предприятия; ликвидация дебиторской задолженности; продажа части имущества должника; продажа имущества должника в качестве целостного имущественного комплекса (для негосударственных предприятий); выполнение обязательств должника его владельцем; принятие на себя инвестором обязательств должника путем перевода долга и их выполнение.

Одним из методов государственного финансового содействия предприятиям является санационная поддержка в форме полного или частичного выкупа государством акций тех предприятий, которые находятся в кризисной ситуации. Главной целью государственных инвестиций в данном случае является содействие возобновлению ликвидности и обеспечение жизнеспособности предприятий.

В Германии и Швейцарии существует практика, когда контролирующие органы путем надзора, ужесточения контроля, а также мер «морального

воздействия» побуждает акционеров и новых собственников к предоставлению дополнительного капитала банкроту [2].

Рассмотрим один из примеров успешного применения санации на ГАК «Хлеб Украины», которая была и остается одним из крупнейших операторов отечественного рынка зерна. Разработав план санации предприятия, решается вопрос погашения долгов. У предприятия есть два кредитора: государство и частные трейдерские компании. Одновременно с финансовой санацией проводится реформирование самой компании, ее структуры. Следует отметить, что есть еще один источник для расчета с кредиторами - дебиторская задолженность. Сегодня предприятие непосредственно является экспортером благодаря успешному проведению финансового оздоровления [1].

Можно сказать, что санация спасла крупнейшую энергетическую компанию страны «Днепроэнерго» от банкротства и ликвидации, хотя между политиками остались споры, касающиеся этого вопроса. Инвестиции помогли предприятию выйти из многолетнего кризиса [4].

Рекомендации связаны с пересмотром законодательной базы проведения финансовой санации:

1. Отменить требование относительно размещения объявления о возбуждении производства по делу о банкротстве в печатных СМИ, так как это позволяет манипулировать публикацией, приводит к затягиванию производства по делу о банкротстве, позволяет должнику уклоняться от выполнения обязательств перед кредиторами, увеличивает стоимость процедур.

2. Разрабатывать план санации вовремя, так как мероприятия, направленные на восстановление платежеспособности должника не осуществляются. Это приводит к произвольному затягиванию рассмотрения дела о банкротстве.

3. Не толковать произвольно установленную норму (6 месяцев, но этот срок судом может быть продлен, однако не определено сколько раз) распоряжения имуществом, так как в связи с необоснованным продлением этого срока процедура распоряжения имуществом должника может продолжаться в течение нескольких лет.

4. Предоставлять государственную поддержку всем предприятиям, а не только тем, в восстановлении платежеспособности которых государство крайне заинтересовано.

Таким образом, санация является одной из предусмотренных законодательством процедур финансового, экономического оздоровления предприятий, предотвращения банкротства. Успешное проведение финансового оздоровления занимает важную роль в деятельности и функционировании финансовой системы предприятия.

Список используемых источников:

1. Алексеенко В. Украинский хлеб и «Хлеб Украины»// АПК-информ.-
<http://www.lol.org.ua/rus/showart.php?id=4205>
2. Гавриш О. Санация против банкротства//Зеркало недели.-2002.-№40(415).-с.9
3. <http://ura-inform.com/economics/2007/09/25/dneproenergo>

ПРИБУТОК ЯК ПРОВІДНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Риндіна О.

Херсонський державний університет

Природа прибутку, механізм його створення і розподілу завжди привертали увагу провідних учених різних епох. З розвитком економічної науки визначення поняття "прибуток" постійно ускладнювалось. Єдине, що залишалось незмінним і з чим погоджувались усі дослідники, — це те, що прибуток є різницею, відхиленням, залишком.

Прибуток — це грошовий дохід, утворений в результаті виробничо-господарської діяльності. Прибуток виконує такі основні функції:

- оцінка підсумків діяльності підприємства;
 - розподіл доходу між підприємством і державою, підприємством і його робітниками, між сферою виробництва і невиробничою сферою;
- джерела утворення фондів економічного стимулювання і соціальних фондів.

Прибуток — це важливий узагальнюючий показник оцінки ефективності функціонування кожного суб'єкта господарювання, оскільки в прибутку акумулюються резерви всіх сторін діяльності підприємства: виробництво і реалізація, якість і асортимент, ефективність використання виробничих ресурсів, собівартість продукції.

Прибуток характеризує ефективність господарювання за всіма напрямками його діяльності: виробничої, збутової, постачальницької, інвестиційної, фінансової. Прибуток становить основу економічного розвитку підприємства і зміцнює його фінансовий стан та фінансові відносини з партнерами.

Крім цього, прибуток є основним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства, найвагомішим джерелом централізованих ресурсів держави. Прибуток задовільняє не тільки фінансові потреби, а й потреби держави на фінансування суспільних фондів споживання, розвиток науки, освіти, охорони здоров'я. Таким чином, у збільшення прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава.

Прибуток, як економічний показник, являє собою різницю між ціною реалізації та собівартості продукції (товарів, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Прибуток, як економічний показник, дозволяє поєднувати економічні інтереси держави, підприємства, як господарюючого суб'єкта, робітників та власників підприємства. Вирішення цих завдань пов'язане з пропорціями в розподілі та використанні прибутку.

Об'єктом економічних інтересів держави є частина прибутку, яка виплачується у виді податків та обов'язкових платежів, Економічний інтерес прибутків з точки зору підприємства — це прибуток, що залишається в його розпорядженні і використовується для вирішення виробничих та соціальних завдань розвитку.

Економічний інтерес робітників підприємства пов'язаний з розміром прибутку, який буде спрямовано на матеріальне заохочення, соціальні виплати, соціальний розвиток.

Власника підприємства цікавить розмір прибутку, який направляється на виплату дивідендів та на виробничий розвиток підприємства.

Прибуток є якісним показником, тому що в його розмірі відображена зміна обсягу товарообігу, доход підприємства, рівень використання ресурсів, величина витрат обертання. Таким чином, прибуток синтезує в собі всі сторони діяльності підприємства.

Відповідно до класифікаційних ознак існує декілька видів прибутку.

Залежно від виду діяльності, виділяють:

- прибуток від торговельної діяльності,
- прибуток від інших видів діяльності,
- прибуток від реалізації майна, прибуток від позареалізаційних операцій.

Обсяг прибутку за кожним видом діяльності формується як сальдо доходів та витрат на проведення.

Залежно від порядку визначення розрізняють: балансовий прибуток, оподаткований прибуток, чистий прибуток.

Залежно від методики оцінки виділяють:

- номінальний прибуток – це фактично отримана величина прибутку;
- реальний прибуток – це номінальний прибуток, перерахований з огляду на інфляцію;

Залежно від мети визначення розрізняють:

бухгалтерський прибуток – це прибуток, який відповідає балансовому;

економічний прибуток – це прибуток, який являє собою різницю між виручкою від реалізації та всіма витратами підприємства.

Залежно від розмірів підприємства прибуток характеризується:

мінімальний прибуток – це прибуток, розмір якого після сплати податків задовільняє власників підприємства про мінімальний рівень рентабельності на вкладений капітал;

цільовий прибуток – це прибуток, який визначає цільову функцію діяльності підприємства та залежить від обраної стратегії. Він може бути нормальним і необхідним.

максимальний прибуток – це прибуток, який пов'язаний з реалізацією продукції – максимальний прибуток підприємство отримує при такому обсязі діяльності, коли граничні доходи дорівнюють граничним витратам.

Прибуток синтезує в собі всі найважливіші сторони роботи підприємства. Він сигналізує про необхідність заходів щодо зменшення собівартості продукції, нарощування обсягів виробництва і реалізації, розширення асортименту виготовлюваних товарів, доцільність змін у ціновій політиці. Він є визначальним критерієм ефективності господарювання.

Список використаних джерел:

1. Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І. Фінансова діяльність підприємства.- К.: Либідь, 2003.- 384с.

2. Ватаманюк З. Економічна теорія: макро— і мікроекономіка : навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей.—К.: Альтернатива, 2001. — 606 с.
3. Мочерний С. В. Основи підприємницької діяльності: Навчальний посібник. - К.: Академія, 2001. - 279 с.

ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Розум А.

Дніпропетровський національний університет
ім. О. Гончара

Валютна політика — це система здійснюваних державними органами заходів, які відображаються в законодавстві, що регулює відносини, які виникають під час мобілізації, розподілу, контролю та використанні валютних ресурсів з метою забезпечення економічної цілісності держави.

Зміст стратегічних завдань валютної політики визначає її як органічну складову економічної політики держави в цілому. Стратегічними завданнями валютної політики є: 1) забезпечення стійкого економічного зростання; 2) підтримання стабільного рівня цін; 3) сприяння високому рівню зайнятості в національному господарстві; 4) забезпечення зовнішньоекономічної рівноваги.[4,с.435]

Валютна політика з одного боку є засобом координації міждержавних дій з метою ефективного пошуку взаємовигідних шляхів виходу з кризових ситуацій, послаблення суперечностей, створення сприятливих умов для міжнародних економічних відносин, а з іншого — є інструментом посилення позицій країни в боротьбі за ринки збуту сировини і т.д.

Юридично валютна політика оформляється валютним законодавством — сукупністю правових норм, які регулюють порядок вчинення валютних операцій в країні та за її межами, а також валютними угодами між державами з валютних проблем.[3,с.261]

Після здобуття Україною незалежності актуальність вивчення проблем, пов'язаних з валютною політикою зросла. Адже міцність валютної системи в країні визначає її економічну незалежність і міць перед іншими країнами. Так, у 1993 році було прийнято Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю». Пріоритетними завданням Декрету були: стабілізація курсу українського карбованця до іноземних валют; концентрація валютного попиту та пропозиції; поступова ліквідація паралельного обігу іноземних і національних валют; залучення валютних коштів в Україну; скорочення імпортованої інфляції. Також Декретом було встановлено основні принципи проведення операцій з валютою України та з іноземною валютою на території України, операцій на валютному ринку, розмежовано повноваження органів влади і визначено функції банківської системи в регулюванні валютних ресурсів.[1]

Але все ж таки даний Декрет має ряд суттєвих недоліків, а саме не визначено напрями, цілі, види, форми валютного контролю; чітко не визначено

компетенцію органів державної влади у сфері валютного регулювання; також відсутня класифікація валютних операцій, яка відіграє важливу роль у визначенні правового режиму того чи іншого виду операцій.[3,с.264]

Однією із проблем можна назвати проблему розмежування компетенції Кабінету Міністрів України та Національного банку України у здійсненні валютної політики. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» визначає Національний банк України головним органом валютного регулювання в Україні, проте передбачає виконання окремих функцій регулювання іншим органам державного управління, але в той же час при ньому не міститься вказівок на наявність єдиної національної системи органів валютного регулювання і контролю та не передбачено конкретний порядок визначення їх функцій та повноважень.

Не дивлячись на те, що в даний час повноваженнями у сфері валютного контролю наділені такі органи, як: Національний банк України, Міністерство економіки України, Міністерство транспорту та зв'язку України, органи державної митної служби, органи державної податкової служби, Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», не відносить до органів валютного контролю деякі органи, зокрема Міністерство економіки України. Повноваження зазначених органів закріплені різними нормативними актами, які практично не пов'язані один з одним і не створюють єдиної системи. При такій неорганізованості органів державного управління важко досягти економічної цілісності та економічної безпеки в державі. Єдине чому сприяє така неорганізованість, так це відтоку капіталів з країни, а тим паче в період фінансової кризи.

Виходом з даної ситуації стане прийняття закону «Про валютне регулювання і валютний контроль», який визначить, що органами валютного регулювання і контролю в Україні є Національний банк України, Державна податкова адміністрація України, Державна митна служба України, Міністерство економіки України та Міністерство транспорту та зв'язку України. Крім цього, в законі також слід встановити, що Кабінет Міністрів України забезпечує взаємодію між органами виконавчої влади у сфері валютного контролю, а також їх взаємодію з Національним банком України. Дані зміни сприятимуть створенню прозорої системи валютного контролю, оскільки дозволять врегулювати механізм проведення перевірок суб'єктів валютних правовідносин з приводу дотримання останніми норм валютного законодавства і уникнути зловживань з боку органів валютного контролю під час здійснення ними перевірок.[2]

Ще однією проблемою є те, що основна маса норм валютного законодавства викладена у підзаконних актах, що обумовлює непостійність і безсистемність правової основи валютного обігу в Україні. Отже, дана галузь потребує впорядкування норм, яке повинно здійснюватися комплексно, з проведенням систематизації всіх нині діючих правових норм, які регулюють діяльність резидентів та нерезидентів на валютному ринку України. Потрібно аби валютне законодавство стало більш доступним, зручним та зрозумілим для практичного застосування в підприємницькій діяльності.

Отже, можна зробити висновки про те, що на даному етапі потрібно прийняти Закон «Про валютне регулювання і валютний контроль», але прийняти, так би мовити, «ідеальний» закон, який дійсно усуне недоліки, які заважають будувати правильну та ефективну валютну політику, а не продублює недоліки, які містяться у Декреті «Про систему валютного регулювання і валютного контролю». На даному етапі потрібен закон, який вирішить проблему з валютним регулюванням і контролем в Україні, який дозволить детально визначити види валютних операцій в Україні, а також правовий режим їх здійснення та правовий статус осіб, які виконують операції з валютними цінностями, закон який визначить компетенцію усіх органів державного управління у сфері валютних правовідносин.

Список використаних джерел:

1. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 № 15-93 [Електронний ресурс] <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=15-93>
2. Про валютне регулювання і валютний контроль: Проект Закону України від 30.01.2007 № 3043 [Електронний ресурс] http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=29319
3. Філіпенко Т.В. Вплив валютної політики на економічну безпеку держави/Т. Філіпенко//Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ/серія економічна/. – 2009. - № 2 – с.261-269
4. Центральний банк та грошово-кредитна політика -Підручник / Кол. авт.: А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М. Ф. Пуховкіної. — К.: КНЕУ, 2005. — 556 с.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Смирна О.

Херсонський державний університет

Домогосподарства належать до числа найменш досліджених суб'єктів перехідної економіки. Проте не викликає сумнівів, що саме вони відіграють роль своєрідного “внутрішнього стабілізатора” господарської системи, виконуючи свої традиційні функції споживання, заощадження, інвестування, відтворення робочої сили та ін. Крім того, домогосподарства виступають безпосереднім носієм соціальних критеріїв та обмежень ринкової трансформації. Вищезазначене визначає актуальність та об'єктивну потребу проведення комплексного дослідження соціально-економічної природи домогосподарств та їхньої ролі у господарській системі перехідного типу.

Домашнє господарство - історично перша економічна одиниця, яка протягом століть зазнала мінімальних змін [1]. Проте її роль у функціонуванні держави величезна. Домашнє господарство здійснює економічну діяльність, є виробником і споживачем товарів та послуг, здійснює нагромадження, виконує певні соціальні функції. Перерозподіл функцій між домашнім господарством та державою здійснюється таким чином: чим економічно сильнішою є держава,

тим менше функцій залишається у домашнього господарства, і навпаки: чим скрутніше становище у державі, тим більше функцій у домашнього господарства. Ступінь участі домогосподарств у виробництві благ в національній економіці є її важливим соціально-економічним індикатором. Адже виробнича діяльність цього сектора економіки є неформальною і її пожвавлення вказує на неможливість з тих чи інших причин працювати у формальному секторі.

Згідно з рекомендаціями ООН [4] «домогосподарство» визначається як «особа або група осіб, поєднаних з метою забезпечення всім необхідним для життя, тобто об'єднаних спільним веденням господарства». Відповідно до системи національних рахунків ООН до домашніх господарств відносять домашню прислугу та населення, яке перебуває в різних колективах: вихованці будинків дитини та інтернатів, військовослужбовці строкової служби, інваліди в будинках інвалідів, ув'язнені та ін.

Домогосподарству як одному з суб'єктів мікроекономіки належить надзвичайно важлива роль у системі економічних відносин. В Україні з розвитком ринкових відносин домогосподарство опинилося в нових умовах функціонування [2]. По-перше, задоволення потреб домогосподарства у матеріальних та нематеріальних благах виступає природною метою виробництва. Попит домогосподарств є одним з найвагоміших компонентів сукупного попиту на кінцеві блага. По-друге, домогосподарства як власники виробничих факторів передають їх діловим одиницям (підприємствам), які мають здійснювати їхнє ефективне поєднання. По-третє, частина доходу, що не використовується домогосподарством впродовж поточного періоду, перетворюється на заощадження і може за певних обставин стати потужним джерелом економічного зростання країни.

Отже, в економічному плані домогосподарство – це окрема господарююча одиниця, що складається з однієї або групи осіб, об'єднаних місцем проживання і спільним бюджетом, яка є власником і постачальником ресурсів в економіку та одержує натомість кошти для придбання необхідних благ з метою забезпечення своєї життєдіяльності [5].

Список використаних джерел:

1. Башнянин Г.І. Політична економія: [В 2 ч.]: Підручник для вузів. Ч.1: Загальна економічна теорія. Ч.2: Спеціальна економічна теорія/ Г.Башнянин, П.Лазур, В.Медведєв. -К.: Ніка-Центр: Ельга, 2000. -526 с.
2. Мочерний С. Політична економія: Навч. посіб./ Степан Мочерний,. -К.: Знання-Прес, 2002. -687 с.
3. Ніколенко Ю.В. Політекономія: Підручник. – К.: ЦУЛ, 2003, - 412с.
4. Принципы и рекомендации в отношении проведения переписей населения и жилого фонда (англ.) // ООН, Нью-Йорк : Серия М.. — 1981. — № 67. — С. 68.
5. Заглинський А. Політична економія: Навчальний посібник/ Анатолій Заглинський, Микола Матусевич. -Рівне: ППФ "Волинські обереги", 2000. -408 с.

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Толстая М.

Херсонський державний університет

Теорія і практика міжнародного бізнесу передбачають певні рівні та форми інтернаціоналізації різних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

До першої і найнижчої за рівнем інтернаціоналізації форми підприємницької діяльності належить виконання окремих зовнішньоекономічних операцій — експортно-імпортних, лізингових, посередницьких, а також консультаційних і маркетингових послуг.

Друга форма підприємницької діяльності міжнародного характеру охоплює різноманітну промислову кооперацію — науково-технічну (науково-дослідні, проектно-конструкторські й випробувальні роботи), виробничу, збутову, сервісну (після продажне технічне обслуговування і ремонт виробів тривалого користування). Вона також характеризується порівняно невисоким рівнем інтернаціоналізації підприємств та організацій.

Відносно високий рівень інтернаціоналізації суб'єктів господарювання репрезентує спільне підприємництво, що представляє третю форму підприємницької діяльності.

Четвертою формою міжнародної підприємницької діяльності з найвищим рівнем інтернаціоналізації суб'єктів господарювання є комплекси територіально-виробничих і багатосторонніх економічних зв'язків (прикордонна та прибережна торгівля, формування консорціумів, реалізація концесійних договорів тощо).

Практична реалізація окремих форм міжнародної підприємницької діяльності досягається двома способами: перший — без створення нової юридичної особи — тільки на підставі економічної угоди (контракту); другий — із заснуванням нового спільного підприємства чи зарубіжної філії (представництва) як суб'єкта міжнародного бізнесу.

Головною рушійною силою розвитку міжнародного бізнесу є економічні інтереси суб'єктів міжнародних відносин, які можна об'єднати у такі три групи: економічні інтереси окремих держав та їх підприємств, економічні інтереси міжнародних економічних організацій, економічні інтереси інтеграційних об'єднань.

Економічні інтереси спонукають названих суб'єктів міжнародних економічних відносин до розвитку міжнародного бізнесу, оскільки він дає можливість розширювати продаж товарів, отримувати доступ до нових технологій, джерел сировини та робочої сили і, як наслідок, одержувати більш високі прибутки.

Розвиток міжнародного бізнесу здійснюється на макро- і макрорівні [1, с. 5]. На мегарівні, тобто на рівні співтовариства, об'єднаного в систему ООН, формуються найбільш загальні положення щодо суті та змісту міжнародного бізнесу. На метарівні (тобто на регіональному і міждержавному) - загальні положення ООН пристосовуються до особливостей регіонального й міждержавного співробітництва, адже не секрет, що, скажімо у країн Західної

Європи проблеми розвитку міжнародних економічних зв'язків інші в порівнянні проблемами постсоціалістичних країн Східної Європи. Це ж саме можна сказати й про країни Африки, Азії, Америки.

Міжнародний бізнес – це частина загальної системи МЕН, що відповідає стосункам, пов'язаним з діловою діяльністю промислового, комерційного, валютно-фінансового, перевізного типів.

Найпоказовішим проявом міжнародного бізнесу є спільне підприємництво та транснаціональний бізнес.

Спільне підприємництво – це діяльність в якій бере участь спільний капітал, що утворився з пайових внесків партнерів двох, або більше країн, котрі спільно здійснюють господарську діяльність, керуючи створеним спільним підприємством і розподіляючи між собою отримані прибутки пропорційно до вкладених капіталів.

Транснаціональна компанія (ТНК) – це компанія, головне підприємство і власник якої знаходиться в одній країні, а філії чи дочірні компанії знаходяться, як в цій же країні, так обов'язково і в інших країнах.

Список використаних джерел:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.91р. //Вісник Верховної ради України.
2. Про єдиний митний тариф: Закон України від 05.02.92р. //Вісник Верховної ради України.
3. Амуржиев О.В., Дорогавцев А.Е. Неплатежі: способи запобігання й скорочення - М.: Аркаюр, 1994. С. 30-80

ИНДИКАТОРЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Хоминская Ю.Э.

Донецький національний університет

Одним из актуальных направлений управленческой деятельности является поддержание жизнедеятельности предприятия, которая во многом зависит от состояния его финансовой безопасности. Наибольшим рискам предприятие подвергается во время финансового кризиса, поэтому проблема обеспечения финансовой безопасности является актуальной и своевременной.

В исследование проблем экономической безопасности значительный вклад внесли такие ученые, как Бланк И., Горячева К., Загорельская Т., Кузенко Т., Папехин Р., Подлужная Н. Однако унифицированного подхода к оценке состояния финансовой безопасности не существует.

Цель исследования – анализ индикаторов финансовой безопасности предприятия.

Финансовая безопасность предприятия - количественный и качественно детерминированный уровень финансового состояния предприятия, обеспечивающий стабильную защищенность его приоритетных сбалансированных финансовых интересов от идентифицированных реальных и потенциальных угроз внешнего и внутреннего характера, параметры которого

определяются на основе его финансовой философии и создают необходимые предпосылки финансовой поддержки его устойчивого роста в текущем и перспективном периоде [1, с.12].

Для оценки финансовой безопасности предприятия используют значения ряда индикаторов. При этом показатели имеют пороговые значения – предельные величины, несоблюдение значений которых приводит к финансовой неустойчивости, препятствует нормальному ходу развития различных элементов воспроизводства, приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций.

По мнению автора, наиболее важными для оценки состояния финансовой безопасности предприятия являются предельные значения ряда следующих показателей.

Коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости) определяется как отношение собственного капитала к сумме всех средств (капитала и резервов, краткосрочных пассивов и долгосрочных обязательств), авансированных предприятию. Чем меньше значение коэффициента, тем больше займов у компании и выше риск неплатежеспособности. Пороговым значением принято считать 0,3, иначе возникает потенциальная опасность дефицита денежных средств у предприятия.

Рентабельность активов — индикатор доходности и эффективности деятельности компании, очищенный от влияния объема заемных средств.

$$РА = \frac{ЧП}{ВА},$$

где РА – рентабельность активов

ЧП – чистая прибыль за период

ВА – средняя величина активов.

Индикатор показывает, сколько приходится прибыли на каждую гривну, вложенную в имущество организации. Соответственно, значение индекса не должно быть менее индекса инфляции.

Коэффициент покрытия – отношение оборотных средств к краткосрочным обязательствам. Должен находиться в пределах от 1 до 3: нижняя граница обусловлена тем, что оборотных средств должно быть по меньшей мере достаточно для погашения краткосрочных обязательств, иначе компания окажется под угрозой банкротства; превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами более чем в три раза также является нежелательным, поскольку может свидетельствовать о нерациональной структуре активов.

Коэффициент лeverиджа измеряет процент фондов, предоставленных кредиторами.

$$КЛ = \frac{ДО + КО}{Активы},$$

где ДО – долгосрочные обязательства

КО – краткосрочные обязательства

Если коэффициент принимает значение меньше 0.5 – активы компании финансируются в большей степени за счёт собственного капитала; более 0.5 –

за счёт заёмных средств, что при определенных условиях может стать угрозой финансовой безопасности.

Кроме того, период оборота дебиторской задолженности должен быть больше периода оборота кредиторской задолженности, что свидетельствует о ликвидности оборотных средств предприятия.

Таким образом, система показателей-индикаторов, получивших количественное выражение, позволяет заблаговременно сигнализировать о грозящей опасности и предпринимать меры по её предупреждению. Наивысшая степень безопасности достигается при условии, что весь комплекс показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим. Следовательно, за пределами значений пороговых показателей предприятие теряет способность к устойчивости, динамичному саморазвитию, конкурентоспособности на внешних и внутренних рынках, становится объектом враждебного поглощения.

Список использованных источников:

1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
2. Горячева К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01. – К.: Ін-т економіки і прогнозування НАН України, 2006. – 19 с.
3. Кузенко Т.Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т. Б. Кузенко // БИЗНЕСИНФОРМ. – 2007. – №12 (1). – с.27-29
4. Папехин Р.С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. эк. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Р. С. Папехин. – Волгоградский гос. ун-т. – В., 2007. – 21 с.
5. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Нормативно-критеріальне забезпечення діагностики фінансового стану підприємства / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Фінанси України. – 2010. - №8. – с. 105-114.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЙОГО ПРОВЕДЕННЯ

Шут В.

Херсонський державний університет

За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово – економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки використання їхнього майна та капіталу, їхньої ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та прибутковості, а також пошуку на цій основі способів підвищення і зміцнення фінансової стабільності.

Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств різноманітних форм власності, оскільки жоден власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку фірми,

які можна виявити тільки на підставі своєчасного і об'єктивного аналізу фінансового стану підприємств [1, с.56].

Систематичний аналіз фінансового стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості необхідний ще й тому, що дохідність будь-якого підприємства, величина прибутку багато в чому залежить від його платоспроможності. Ураховують фінансовий стан підприємства і банки, визначаючи режим його кредитування та диференціацію відсоткових ставок [2, с.36].

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. Передовсім на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції.

Неритмічність виробничих процесів, погіршення якості продукції, труднощі з її реалізацією призводять до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства, через що погіршується його платоспроможність.[35, с.41]

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на організацію систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Саме цим зумовлюється необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Антонов Н.Г., Пессель М.А. Денежное обращение, кредит и банки. – М.: АО «Финстатинформ», 2001. – 269 с.
2. Балабанов Н.Г. Финансовый менеджмент. Учебник. – М.: Финансы и статистика. 2004. – 124с.
3. Нуреев Р.М. Деньги, банки и предпринимательская политика : Учебное пособие. – М.: Высшая школа, 2008. – 64 с.

РЕЗОЛЮЦІЯ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
«СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ:
СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ»

В рамках проведення міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні тенденції економічної теорії і практики: світовий досвід та вітчизняні реалії», в якій взяло участь 12 докторів наук й 60 кандидатів наук, було здійснено узагальнення та аналіз проблем економічної теорії і практики в сучасних умовах світового та вітчизняного розвитку, політико-правового виміру процесів демократизації, посилення тенденцій глобалізації. Під час підведення підсумків конференції керівники секцій «Сучасні проблеми економічної теорії» й «Сучасні проблеми ведення бізнесу: світовий та вітчизняні виміри» висловити наступні рекомендації:

1. Для вивчення світового досвіду організації господарства в умовах ринкової економічної системи й розвитку економічної науки взагалі активно співпрацювати з закордонними навчальними закладами, науковими установами й організаціями.
2. Центральним органам державної влади, використовуючи позитивні здобутки трансформаційних перетворень східноєвропейських країн, прискорити здійснення цілеспрямованої перебудови державного управління з позиції системного підходу.
3. На підставі доповіді начальника Головного управління економіки Херсонській обласній державній адміністрації при розробці ефективної стратегії розвитку регіону використовувати світовий досвід практичної діяльності, сприяти органічному взаємозв'язку між економічними та юридичними підрозділами у процесі вирішення поточних проблем.
4. Науковим установам та вищим навчальним закладам доцільно: посилити дослідження реальних проблем діяльності національної держави в умовах глобалізації й теоретично обґрунтувати шляхи їх вирішення; на основі компаративного аналізу особливостей сучасного становища й наявних ресурсів України та провідних держав світу, з'ясувати пріоритетні напрями вітчизняного розвитку; налагодити процес консультування громадян з економічних питань й сприяти активному використанню економічних наукових розробок в практичній діяльності тощо.
5. Херсонській обласній державній адміністрації інтенсивніше залучати членів науково-дослідних лабораторій «Пріоритети економічного розвитку Таврійського регіону» та «Пріоритети правового захисту молоді», що діють на економіко-юридичному факультеті Херсонського державного університету, до роботи цільових груп в рамках проведення досліджень сучасного господарського механізму та механізму забезпечення прав і свобод людини і громадянина, а також до розробки стратегії соціально-економічного розвитку Херсонської області до 2020 року.
6. Вищим навчальним закладам України рекомендувати включити до тематики випускних та курсових робіт аналіз сучасних тенденцій економічного розвитку держави, впливу соціально-політичних факторів на розвиток

економічної складової суспільства, взаємозв'язку основних суб'єктів господарювання у сучасних вітчизняних реаліях.

7. Кафедрам економіко-юридичного факультету Херсонського державного університету провести у травні 2011 року звітну студентську науково-практичну конференцію на тему: «Сучасні проблеми та тенденції розвитку економічної науки».

Відомості про авторів

Частина I

Сучасні проблеми економічної теорії

- Анісімов В - молодший науковий співробітник, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України
- Бабур И.П - аспірант, Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова
- Бурименко Ю.И - д.т.н., професор кафедри управління проектами та системного аналізу, Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова
- Байша К.М - к.п.н., доцент кафедри економіки підприємства, Херсонський державний університет
- Білуросов О. С... - аспірант, Київський національний університет ім. Т.Г.Шевченка
- Білуросов С. Г. - К.т.н., доцент, директор, Херсонський обласний центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій
- Богоявленська Ю. В. - к.е.н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці, Житомирський державний технологічний університет
- Брошкова С. - провідний інженер, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України
- Вітер В.І. - в.о. зав. відділом проблем рівня життя населення, НДІ праці і зайнятості населення Мінпраці України і НАН України
- Волосковець Н. - аспірант кафедри економічної теорії, Херсонський державний університет
- Галещук С. - к.е.н., доцент, Тернопільський національний економічний університет
- Васильчишин О.Б. - к.е.н., доцент, Тернопільський національний економічний університет
- Гальків Л.І. - к.е.н., доцент, Львівська комерційна академія
- Герасименко А. - к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та конкурентної політики, Київський національний торговельно-економічний університет
- Головчан А.І. - магістр, старший викладач, Донецький інститут ринку та соціальної політики
- Гузар У.Є. - аспірант, Інститут регіональних досліджень НАН України
- Шевчук А.В. - к.е.н., докторант, Інститут регіональних досліджень НАН України
- Гук Н. А. - к.е.н., старший викладач кафедри економіки, Дрогобицький державний педагогічний університету імені Івана Франка
- Гуровська Т. - аспірант кафедри політичної економії, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана
- Демидюк О.М. - викладач, Коломийський економіко-правовий коледж КНТЕУ
- Дручек М.В. - здобувач, Інститут регіональних досліджень НАН України, заступник директора ТзОВ «Сокме»
- Євтухова С.М. - к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, Херсонський державний університет
- Зборовська Т.Е. - аспірант, Інститут регіональних досліджень НАН України
- Ігнатенко М.М. - к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв, м. Київ
- Карунос С.А. - аспірант кафедри економічної теорії, Херсонський державний університет
- Кірносова М.В. - Одеський національний політехнічний університет
- Князева Е.А. - д.э.н., доцент, професор кафедри економіки підприємства и корпоративного управління, Одесская национальная академия связи им. А.С. Попова
- Кобець В. М. - к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, Херсонський державний університет

Коваленко І.В. - к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Херсонський державний аграрний університет

Костюченко А. - магістр, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Coupe Tom. - Professor, Director of Kyiv School of Economics and Kyiv Economics Institute

Куценко В.І. - д.е.н., професор, завідувач відділом проблем розвитку соціальної сфери Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України

Лазебна І. - асистент, Київський національний торгово-економічний університет

Лиса О. - провідний інженер, Інститут регіональних досліджень НАН України

Луцків О. - к.е.н., науковий співробітник, Інститут регіональних досліджень НАН України

Манько М. - аспірант, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Маслов А. - к.е.н., доцент, докторант кафедри економічної теорії, КНУ імені Тараса Шевченка

Матвійчук О.В. - асистент, магістр з фінансів, Академія муніципального управління

Матюнина М. - аспірант, Інститут економіки промисловості НАН України, г. Донецьк

Михайлова В.О. - к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, Херсонський державний університет

Морозова О.Г. - аспірант, Інститут економіки і прогнозування НАН України

Небрат В. - к.е.н., Зав. відділу, ДУ „Інститут економіки та прогнозування НАН України”

Новицька С.С. - к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління, Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова

Яцкевич І.В. - к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління, начальник науково-дослідного відділу, Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова

Носуліч Т. - к.е.н., старший науковий співробітник, відділ проблем розвитку соціальної сфери, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України

Шпильова Ю. - к.е.н., старший науковий співробітник, відділ проблем розвитку соціальної сфери, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України

Огородник Н.П. - аспірант, відділ проблем розвитку соціальної сфери, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України

Олексенко С.В. - аспірант кафедри економічної теорії, Херсонський державний університет

Орлова О.В. - к.е.н., доцент кафедри «Фінансів, грошового обігу і кредиту», завідувач науковим сектором, Одеський інститут фінансів

Толкачева Г.В. - к.е.н., доцент кафедри «Економіки підприємства та корпоративного управління», Одеська національна академія зв'язку

Орлова О.М. - в.о.доцента кафедри економіки і підприємництва, Прикарпатський інститут імені М.Грушевського МАУП

Павленко Ю. - аспірант кафедри економіко-математичних методів, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Піддубняк Т.А. - к.с.-г.н., доцент кафедри маркетингу і дизайну, доцент кафедри менеджменту організацій, Херсонський економічно-правовий інститут

Пінькас С.В. - аспірант кафедри економічної теорії, Херсонський державний університет

Піріашвілі О.Б. - к.е.н., старший науковий співробітник, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України

Portugal Edwin J. - Full Professor, Ph.D., State University of New York at Potsdam

Потинський А.М. - Здобувач, Інститут регіональних досліджень НАН України

Шевчук Я. В. - к.е.н., старший науковий співробітник, Інститут регіональних досліджень НАН України

Прокопюк О.М. - Здобувач, Інститут регіональних досліджень НАН України

Шевчук О.І. - к.е.н., молодший науковий співробітник, Інститут регіональних досліджень НАН України

Редькін О.С. - д.е.н., проф., академік АНВШУ заступник директора з наукової роботи, завідувач кафедри фінансів, Одеський інститут фінансів УДУФМТ

Реген. Вернер - д.е.н., проф., топ-менеджер, віце-президент представництва групи КНАУФ, Російська Федерація (м.Санкт-Петербург)

Савіна Г.Г. - д.е.н., професор, Херсонський національний технічний університет

Синякова К.М. - викладач кафедри економічної теорії, Херсонський державний університет

Ситар Л. - інженер, Інститут регіональних досліджень НАН України

Соловій С.Б. - директор АТ АСТРА БАНК, Інститут регіональних досліджень

Спільна Н.П. – к.е.н., професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління ОНАЗ ім О.С.Попова

Станкевич. Ю.Ю. - к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, Херсонський державний університет

Степанова Е. - аспірант, Одесский государственный экономический университет

Степанчук І. - аспірант кафедри міжнародних економічних відносин, Волинський національний університет ім. Лесі Українки

Стрілецька Т.С. - аспірант, ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»

Субчинська О.М. - викладач, Інститут розвитку ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса

Татомир І.Л. - викладач кафедри економіки, Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

Тищенко М.П. - к.е.н., асистент кафедри політичної економії обліково-економічних факультетів, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

Тютюнникова С.В. - д.э.н., профессор, Харьковский национальный университет имени В.Н.Каразина

Симкина Н.В. - магистр экономики, Харьковский национальный университет имени В.Н.Каразина

Тюхтенко Н.А. - декан економіко-юридичного факультету, кандидат економічних наук, професор кафедри економічної теорії, академік Академії економічних наук України, Херсонський державний університет

Тюхтенко О.А. - аспірант кафедри економічної теорії, Херсонський державний університет

Устінов Д.О. - аспірант, кафедри економіки та управління національним господарством, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

Федяєва М.С. - аспірант кафедри економічної теорії, Херсонський державний університет

Чекіна В.Д. – співробітник ІЕП НАН України

Чернятевич Я.В. - к.е.н., доцент кафедри національної безпеки, Національна академія державного управління при Президентові України

Чорний Р.С. - к.е.н., доцент, завідувач кафедри загальноекономічних та гуманітарних дисциплін, декан, Тернопільський національний економічний університет, Нововолинський факультет

Чумаченко А. - аспірант кафедри економічної теорії, Херсонський державний університет

Шапошников К.С. - к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії, Херсонський державний університет

Шевцова Г. - к.е.н., доцент, зав. кафедри економіки підприємства, Технологічний інститут Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля (м. Сєверодонецьк)

Шевчук Л.Т. - д.е.н., професор, завідувач відділу територіальних суспільних систем і просторового розвитку, Інститут регіональних досліджень НАН України

Гринкевич С.С. - к.е.н., доцент, Львівська комерційна академія

Шепель І.В. - к.е.н., доцент, Херсонський державний аграрний університет
Шимченко Н.О. - викладач кафедри економічної теорії, Херсонський державний університет
Шульц С. - к.е.н., старший науковий співробітник, завідувач відділу, Інститут регіональних досліджень НАН України
Тибінка І. - здобувач, Інститут регіональних досліджень НАН України

Матеріали студентських наукових досліджень

Грицина В. - студент економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Єфімчук О. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Киричок Т.В. - студентка ДонНУ
Кондратенко А. - студент економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Кравченко А. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Лесник Л. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Літвінова О. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Логвиновський Є. - студент економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Ляшенко С. - студентка, Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова
Ляшенко Т. - студентка, Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова
Марчук Ю. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Олехнік А. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Орлова А. М. - студентка, Донецький національний університет
Пластун О. - студент економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Пришеveckий Д. - студент економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Рожук Я. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Савченко О. - студентка, Сумський державний університет
Семаньків І. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Скрипник А. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Сотничук О. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Спринь О. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Толстая Н. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Томілін А. - студент економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Філатова Т. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет

Флорінська О. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Чайдак А. Г. - студентка, Донецький національний університет
Щедра І. - студентка, Тернопільський національний економічний університет
Юферев А. - студент економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Яцишин Ю.С. - Студент, Східноєвропейський університет економіки і менеджменту, м.Львів

Частина II

Сучасні проблеми ведення бізнесу: світовий та вітчизняний виміри

Алябов Ю.В. - старший викладач кафедри галузевого права, Херсонський державний університет
Бабіна ОВ. - аспірант кафедри економічної теорії, Херсонський державний університет
Бабяр В.Н. - к.т.н., доцент кафедри економіки підприємства, Херсонський державний університет
Башмакова Е. В. - к.п.н., в.о. доцента, Одеський інститут фінансов и международной торговли Украинского государственного университета экономики и финансов
Кокорина Ю. Е. - Одеський національний медичинський університет
Божкова В. - к.е.н., доцент кафедри маркетингу, Сумський державний університет
Величко В. С. - здобувач, Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова
Воробйова А.М. - аспірант кафедри економічної теорії, Херсонський державний університет
Громов О.А. - здобувач, Європейський університет, м. Київ
Демченко О.Г. - к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, Херсонський державний університет
Дрокина Н. - аспірант Інститута економіки и промышленности НАН Украины, доцент кафедри менеджмента, Донецький інститут туристического бизнеса
Дубіковська О.Л. - здобувач, Херсонський аграрний державний університет
Жук О. - асистент кафедри економіки підприємства, Технологічний інститут Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Сєвєродонецьк)
Журба І.А. - здобувач, Херсонський аграрний державний університет
Задорожня Н.О. - К.філософ.н., доцент, зав. кафедри теорії держави і права, Херсонський державний університет
Задорожня О.В. - викладач кафедри теорії держави і права, Херсонський державний університет
Ілляшенко Н.С. - к.е.н., асистент кафедри маркетингу, Сумський державний університет
Казанчан А.А. – к.ю.н., доцент кафедри теорії держави і права, Херсонський державний університет
Камінська В. В. - аспірант кафедри економічної теорії, Житомирський національний агроєкологічний університет
Ходаківський Є. І. - д. е. н., професор кафедри економічної теорії, Заслужений діяч науки і техніки України, Житомирський національний агроєкологічний університет
Касаткіна М. - асистент кафедри економіки підприємства, Технологічний інститут Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Сєвєродонецьк)
Ковальов В.В. - к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, Херсонський державний університет
Круковська О.В. - аспірант, Херсонський державний аграрний університет
Кудласевич О.М. - к.е.н., науковий співробітник відділу економічної історії, ДУ „Інститут економіки та прогнозування НАН України”

Лебедева И. Ю. - к.э.н., доцент кафедры управления проектами и системного анализа, Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова, Институт экономики и менеджмента

Мельник Ю.М. - к.е.н., старший викладач кафедри маркетингу, Сумський державний університет

Москаленко Ф.І. - старший викладач кафедри обліку і аудиту, Херсонський державний аграрний університет

Мохненко А.С. - к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, Херсонський державний університет

Нижник Н.Р. - Д.ю.н., професор, Заслужений юрист України, начальник відділу моніторингу ефективності законодавства Інституту законодавства Верховної Ради України

Гурковський В.І. - кандидат наук з державного управління, науковий консультант Міжвідомчого науково-дослідного центру з проблем боротьби з організованою злочинністю при Раді національної безпеки і оборони України

Нікітенко К.С. - аспірант, Херсонський державний аграрний університет

Новак Н.П. - здобувач, Херсонський державний аграрний університет

Новицька С.С. - к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління, Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова

Коваль В.В. - к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту, ОІФ УДУФМТ

Орлов В.М. - д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства та корпоративного управління, Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова

Яцкевич І.В. - к.е.н., кафедра економіки підприємства та корпоративного управління, Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова

Осадчий О.Д. - аспірант кафедри економічної теорії, Херсонський державний університет

Подаков Є.С. - старший викладач кафедри обліку і аудиту, Херсонський державний аграрний університет

Покотилова О.І. - аспірант, Інститут економіки промисловості НАН України, м. Донецьк

Пристемський О.С. - к.е.н., кафедра обліку і аудиту, Херсонський державний аграрний університет

Прудіус С.С. - здобувач кафедри цивільного права, Національна юридична академія України ім. Я. Мудрого

Собченко А.М. - к.е.н., доцент, Херсонський державний аграрний університет

Рунчева Н.В. - здобувач, Бердянський університет менеджменту і бізнесу

Руснак А.В. - к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, Херсонський державний аграрний університет

Савастєєва О. - аспірант, начальник відділу, Головне управління Державного казначейства України в Одеській області, Науково – дослідний фінансовий інститут Академії фінансового управління

Самокиш В. П. - здобувач, Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова

Сарапіна О. - к.е.н., доцент Херсонський національний технічний університет

Скрипник С.В. - к.е.н., доцент, Херсонський державний аграрний університет

Соловйова Н.І. - к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, Херсонський державний університет

Стратонов В.М. - к. ю. н., професор, завідувач кафедри галузевого права, Заслужений юрист України, Херсонський державний університет

Томіліна Ю.Є. - старший викладач кафедри теорії держави і права, Херсонський державний університет

Фесенко І.А. - к.е.н., доцент, докторант, Дніпропетровський Національний гірничий університет

Часник Ю.О. - здобувач, Херсонський державний аграрний університет

Чекас Н.Л. - здобувач, Херсонський економічно-правовий інститут

Чмут А.В. - аспірант, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України
Яковенко А.С. - завідувач кабінетом кафедри філософії та соціально-гуманітарних наук Херсонський державний університет

Матеріали студентських наукових досліджень

Богуславська Л. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Мельничук Л.Ю., Владимирова В.В. - Одеський інститут фінансів УДУФМТ
Моргунова Т.І, Волкотруб К - Херсонський національний технічний університет
Герасименко О. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Гончаренко А. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Моргунова Т.І, Довгань К. - Херсонський національний технічний університет
Земська Г, Чебан Т.М. - Херсонський національний технічний університет
Ільїн М. - студент економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Іщук К. В. - студент економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Мельничук Л. Ю, Кандзюба Д. Г., Кандзюба М. Г. - Одеський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі
Коленко О. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Котова О. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Коцур С. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Кошковаєва К. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Мельничук Л.Ю., Кравцова О.О. - Одеський інститут фінансів УДУФМТ
Москвітін В. - студент економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Паршин С. - студент економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Пісанова І., Моргунова Т.І - Херсонський національний технічний університет
Прокоф'єва Ю, Моргунова Т.І. - Херсонський національний технічний університет
Прохорова Е.И., Бычкова О.В. - Донецький національний університет
Риндіна О. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Розум А. - студентка, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара
Смирна О. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Толстая М. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет
Хоминская Ю.Э. - Економічний факультет, кафедра управління персоналом і економіки праці, Донецький національний університет
Шут В. - студентка економіко-юридичного факультету, Херсонський державний університет

Зміст

Частина I

Сучасні проблеми економічної теорії

Анісімов В.....	3
РОЗВИТОК СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ ЯК ШЛЯХ ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ	
Бабур И.П.....	5
Бурименко Ю.И.....	5
ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОЕКТА РАЗВИТИЯ ОПЕРАТОРОВ СВЯЗИ	
Байша К.М.....	7
КУЛЬТУРНО-ЕСТЕТИЧНА СКЛАДОВА ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ	
Білорусов О.....	9
ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКІВ ОЛІГОПОЛІЇ	
Білорусов С.....	11
КОНКУРЕНТНОЗДАТНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНОГО ЦЕНТРУ ПЕРЕПІДГОТОВКИ ТА ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ ЩОДО НАДАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ	
Богоявленська Ю.....	13
ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ НА ЯКІСТЬ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ	
Брошкова С.....	15
АЛЬТЕРНАТИВНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА И ПУТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ	
Вітер В.І.....	17
ДО ПРОБЛЕМИ ВСТАНОВЛЕННЯ РІВНОВАГИ МІЖ ЕКОНОМІЧНИМ І СОЦІАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ	
Волосковець Н.....	19
ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕХОДУ ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇН ДО РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ З СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИМ БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩЕМ	
Галещук С.....	21
Васильчишин О.Б.....	21
ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ	
Гальків Л.І.....	23
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ВТРАТ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	
Герасименко А.....	25
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ В СУЧАСНИХ РЕГУЛЯТОРНИХ УМОВАХ	
Головчан А.І.....	27
ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНИХ УТВОРЕНЬ ТУРИСТИЧНИХ ДЕСТИНАЦІЙ	
Гузар У.Є.....	29
Шевчук А.В.....	29
РОЗВИТОК ОСВІТИ УКРАЇНИ ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ	
Гук Н. А.....	31
ВТЕЧА КВАЛІФІКОВАНИХ КАДРІВ ЗА КОРДОН: ДОСВІД УКРАЇНИ	

Гуровська Т.....	33
ОСОБЛИВОСТІ ПРИВЛАСНЕННЯ ПОЛІТИЧНОЇ РЕНТИ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	
Демидюк О.М.....	35
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ	
Дручек М.В.....	37
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПІДХОДИ ДО ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ	
Євтухова С.М.....	38
АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ	
Зборовська Т.Е.....	41
ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ	
Ігнатенко М.М.....	43
ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	
Карунос С.А.....	45
ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ СПОЖИВЧОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ	
Кірносова М.В.....	47
ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОНСАЛТИНГОВИХ КОМПАНІЙ	
Князева Е.А.....	49
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ	
Кобець В. М.....	51
ЗА І ПРОТИ АДВАЛЕРНОГО І СПЕЦИФІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ У ВИРОБНИЧІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	
Коваленко І.В.....	53
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТЛОМ СІЛЬСЬКИХ МЕШКАНЦІВ	
Костюченко А.....	55
КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В ОСВІТНІХ ЗАКЛАДАХ	
Coore Tom	57
THE MACRO DETERMINANTS OF TRUST IN BANKS – A FIRST EXPLORATION	
Кущенко В.І.....	62
ІННОВАЦІЙНО-ОСВІТНЯ СФЕРА – ОСНОВА СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	
Лазебна І.....	65
ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ТОВАРНОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ	
Лиса О.....	67
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ОЦІНКИ КРИТЕРІЇВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ	
Луцків О.....	69
ДО ПИТАННЯ ПРОСТОРОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: ТРАНСФОРМАЦІЙНІ АСПЕКТИ	
Манько М.....	71
ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ВИРОБНИЦТВА ЦУКРУ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	

Маслов А.....	73
ТЕОРІЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	
Матвійчук О.В.....	75
ПЕРЕДУМОВИ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ	
Матюнина М.....	77
РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ: ОПЫТ США	
Михайлова В.О.....	79
СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНІЙ ТРАНСФОРМАЦІЇ	
Морозова О.Г.....	81
ИНФОРМАЦИЯ В УСЛОВИЯХ ОТНОШЕНИЯ ДОВЕРИЯ	
Небрат В.....	83
КОНЦЕПТУАЛЬНА ДЕСТРУКЦІЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ФІНАНСОВОЇ НАУКИ У 1920- х РОКАХ ПІД ВПЛИВОМ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН	
Новицька С.С.....	85
Яцкевич І.В.....	85
ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ	
Носуліч Т.....	87
Шпильова Ю.....	87
МОЖЛИВІ ПРОЯВИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ В СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ	
Огородник Н.П.....	89
ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ МОЛОДІ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ	
Олексенко С.....	90
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ	
Орлова О.В.....	94
Толкачева Г.В.....	94
ЕЛЕКТРОННИЙ БІЗНЕС ЯК НАЙВАЖЛИВІШИЙ ІНФОРМАЦІЙНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ	
Орлова О.М.....	96
НЕГАТИВНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	
Павленко Ю.....	98
ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ДЛЯ ПОБУДОВИ ФУНКЦІЙ НАЛЕЖНОСТІ ЛІНГВІСТИЧНИХ ЗМІННИХ У ПРОЦЕСІ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ	
Піддубняк Т.А.....	100
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ	
Пінькас С.В.....	101
НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	
Піріашвілі О.Б.....	103
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ	
Portugal Edwin J.....	105
SUSTAINING INTERNATIONAL EDUCATIONAL PARTNERSHIPS: A CASE STUDY OF PROGRAMS BETWEEN UKRAINE AND THE US AND RECOMMENDED STRATEGIC DIRECTIONS AND CLASSROOM ACTIVITIES	

Потинський А.М.....	107
Шевчук Я. В.....	107
СТРУКТУРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ	
Прокопюк О.М.....	110
Шевчук О.І.....	110
ЗМІНИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ ЯК НАСЛІДОК СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	
Редькін О.....	112
Реген. В.....	112
СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	
Савіна Г.Г.....	114
ДОСЛІДЖЕННЯ УМОВ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЛИХ МІСТ	
Синякова К.....	116
ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЇ, ЩО НАВЧАЄТЬСЯ	
Ситар Л.....	117
ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНИХ ЗАКЛАДІВ	
Соловій С.Б.....	119
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	
Станкевич. Ю.....	121
КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ СУТНОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВА ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ	
Степанова Е.....	124
МАРКЕТИНГОВАЯ КОНЦЕПЦІЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЛИФТОВОГО ХОЗЯЙСТВА	
Степанчук І.....	126
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ НА ПРИКЛАДІ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ	
Стрілецька Т.С.....	128
ПРОЦЕС ВИМІРУ І ПОРІВНЯННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МІСТ	
Субчинська О.М.....	131
АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ	
Татомир І.Л.....	134
ПОСИЛЕННЯ ЗНАЧУЩОСТІ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ ПРИ СТИМУЛЮВАННІ ІННОВАЦІЙ ПРАЦЮЮЧИХ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ	
Тищенко М.П.....	136
ІНФОРМАЦІЙНИЙ СЕКТОР – ПЕРШООСНОВА ФОРМУВАННЯ НОВОГО ТИПУ СУСПІЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ	
Тютюнникова С.В.....	138
Симкина Н.В.....	138
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ КРИЗИСА СЕМЬИ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ	
Тюхтенко Н.А.....	140
Тюхтенко О.А.....	140
РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА	
Устінов Д.О.....	144

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ СТВОРЕННЯ ОБ'ЄДНАНЬ СПІВВЛАСНИКІВ БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКІВ	
Федяєва М.....	146
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ПІДТРИМКА ЄС СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ПОЛЬЩІ	
Чернятевич Я.В.....	148
ЗНАННЯ ЯК ЦИВІЛІЗАЦІЙНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ	
Чорний Р.С.	150
ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ДИСКУРС	
Чумаченко А.	152
АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ	
Шапошников К.С.....	154
СУЧАСНІ КРЕАТИВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЙ: ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ	
Шевцова Г.....	156
СИНЕРГЕТИЧНІ ЕФЕКТИ ДОВГОСТРОКОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ ХІМІЧНОГО КОМПЛЕКСУ	
Шевчук Л.Т.....	159
Гринкевич С.С.....	159
ЗДОРОВ'Я ДИТЯЧОГО НАСЕЛЕННЯ ЯК ФАКТОР ВІДТВОРЕННЯ І РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	
Шепель І.В.....	161
ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ	
Шимченко Н.....	163
ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ КУЛЬТУРИ СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ	
Шульц С.....	166
Тибінка І.....	166
МЕРЕЖЕВА МОДЕЛЬ ПРОСТОРОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: УМОВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТАНОВЛЕННЯ	

Матеріали студентських наукових досліджень

Грицина В.....	168
З ІСТОРІЇ РОЗВИТКУ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН У НЕЗАЛЕЖНІЙ УКРАЇНІ	
Єфімчук О.....	170
ПРОБЛЕМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	
Киричок Т.В.....	172
Чекіна В.Д.....	172
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ	
Кондратенко А.....	174
НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ ПОЛІТИКИ ОПЛАТИ ПРАЦІ	
Кравченко А.....	176
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ	
Лесник Л.....	179
ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕЛІ СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКОГО КАПІТАЛІЗМУ	
Літвінова О.....	181
ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ НА УКРАЇНІ	

Логвиновський Є.....	182
ІНСТИТУЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІРМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ	
Ляшенко С.....	184
Спільна Н.....	184
МЕХАНІЗМ ЗОВНІШНЬОГО ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ	
НАЦІОНАЛЬНОГО ОПЕРАТОРА ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ	
Ляшенко Т.....	186
Спільна Н.....	186
ФОРМУВАННЯ АСОРИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО	
ПІДПРИЄМСТВА ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ «УКРПОШТА»	
Марчук Ю.....	188
Кобець В.М.....	188
ІННОВАЦІЙНИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ В СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНИХ	
ТРАНСФОРМАЦІЙ	
Олехнік А.....	190
Кобець В.М.....	190
ФОРМУВАННЯ ФУНКЦІЙ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЗА НАЯВНОСТІ	
ЗОВНІШНІХ ЕФЕКТІВ МЕРЕЖІ	
Орлова А. М.....	192
Бычкова О. В.....	192
СТРАХОВОЙ РЫНОК И ЕГО РАЗВИТИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ	
УКРАИНЫ	
Парчук С.....	194
РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	
Пластун О.....	196
ПРОБЛЕМА СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ	
Пришецький Д.....	198
Кобець В.М.....	198
ДОЦІЛЬНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТИВАННЯ	
Рожук Я.....	199
ЕКОНОМІЧНА КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	
Савченко О.....	202
АЛЬТЕРНАТИВНІ БАГАТОФАКТОРНІ МЕТОДИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЙ	
РОЗВИТКУ	
Семаньків І.....	205
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В	
УМОВАХ ТРАНСФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	
Скрипнік А.....	206
Ковальов В.В.....	206
ОПЛАТА ПРАЦІ ЯК ОСНОВНИЙ ЗАСІБ СТИМУЛЮВАННЯ	
Сотничук О.....	208
Євтухова С.М.....	208
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	
Спринь О.....	210
Кобець В.М.....	210
ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ПРИБУТКОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ	
Толстая Н.....	212
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ	
ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ	
Томілін А.....	214
Кобець В.М.....	214

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ФІРМ, ЯК ФАКТОР	
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗІ	
Філатова Т.....	216
СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ТА ВИВЧЕННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ	
ВИТРАТ	
Флорінська О.....	218
КРЕДИТНІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ З ЮРИДИЧНИМИ ОСОБАМИ ТА	
ОРГАНІЗАЦІЯ ЇХ ПРОВЕДЕННЯ	
Чайдак А. Г.....	220
Бычкова О.В.....	220
ДИНАМІКА ОФИЦИАЛЬНЫХ РЕЗЕРВНЫХ АКТИВОВ НБУ	
Щедра І.....	222
Михайлюк Р.В.....	222
ВЕЛИКА ДЕПРЕСІЯ США І СУЧАСНА ФІНАНСОВА КРИЗА:	
ПОРІВНЯЛЬНА ОЦІНКА І ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ	
Юферев А.....	224
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО	
КЛІМАТУ УКРАЇНИ	
Яцишин Ю.С.....	226
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ У ВЕЛИКОМУ МІСТІ ТА ЇХ	
ВПЛИВ НА РОЗСЕЛЕННЯ Й ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ	

Частина II

Сучасні проблеми ведення бізнесу: світовий та вітчизняний виміри

Алябов Ю.В.....	229
АДАПТАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО	
ЗАКОНОДАВСТВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	
Бабіна О.....	232
ОСНОВНІ ЗАСОБИ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
ПІДПРИЄМСТВ	
Бабяр В.Н.....	234
СУЧАСНИЙ СТАН ВИКОРИСТАННЯ ТА ЗАХИСТУ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ	
ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ	
Башмакова Е. В.....	240
Кокорина Ю. Е.....	240
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК РЕСУРС СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ	
ТРАНСФОРМАЦИЙ	
Божкова В.....	242
ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕВАГ ТА ПРОБЛЕМ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ	
МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ	
Величко В. С.....	244
ЗЛОВЖИВАННЯ ВЛАДОЮ АБО СЛУЖБОВИМ СТАНОВИЩЕМ:	
КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ	
Воробйова А.М.....	245
ДЕПАРТАМЕНТИЗАЦІЯ — ПОДІЛ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ПІДРОЗДІЛИ	
Громов О.А.....	247
ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	
Демченко О.Г.....	249

УДОСКОНАЛЕННЯ ДОЗВІЛЬНОЇ СИСТЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА	
Дрокина Н.....	251
ФАКТОРЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ	
Дубіковська О.Л.....	254
ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПОРЯДКУ ТА КОНТРОЛЮ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ	
Жук О.....	256
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ	
Журба І.А.....	258
ЧИННИКИ ТА ПОКАЗНИКИ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	
Задорожня Н.О.....	259
Задорожня О.В.....	259
ДО ПИТАННЯ ПРО СПІВВІДНОШЕННЯ ДЕРЖАВИ ТА ЕКОНОМІКИ	
Ілляшенко Н.С.....	261
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИКІВ ПОБУТОВОЇ ТЕХНІКИ	
Казанчан А.А.....	263
ПРОБЛЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГРОМАДЯН В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	
Камінська В. В.....	267
Ходаківський Є. І.....	267
СИНЕРГЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОПТИМІСТИЧНОГО (НА ОСНОВІ ГЕШТАЛЬТІВ), РЕФЛЕКСИВНОГО ТА КОНТРОЛІНГОВОГО УПРАВЛІННЯ В ПІДПРИЄМСТВАХ МОЛОКОПЕРЕРОБНОГО ПІДКОМПЛЕКСУ	
Касаткіна М.....	269
СУЧАСНІ ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	
Ковальов В.В.....	271
СВІТОВИЙ ДОСВІД МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ	
Круковська О.В.....	273
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВЕТЕРИНАРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ТВАРИННИЦТВІ	
Кудласевич О.М.....	275
ДО ПРОБЛЕМИ ДЕФОРМАЦІЇ ІНСТИТУТУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ДОБУ АНТИРИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ	
Лебедева И. Ю.....	277
ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ ОРГСТРУКТУРЫ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	
Мельник Ю.М.....	279
МІСЦЕ ТА РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Москаленко Ф.І.....	281
ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ТА МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ	
Нижник Н.Р.....	283
Гурковський В.І.....	283

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗБУДОВИ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ	
Нікітенко К.С.....	288
ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ У ВИРОБНИЧІЙ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	
Новак Н.П.....	
ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ СПОЖИВЧОГО РИНКУ САДІВНИЦЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	
Новицька С.С.....	292
Коваль В.В.....	292
СУЧАСНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА	
Орлов В.М.....	295
Яцкевич І.В.....	295
ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	
Осадчий О.....	297
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ	
Подаков Є.С.....	299
МЕТОДИКА ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ	
Покотилова О.І.....	302
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ І ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА	
Пристемський О.С.....	303
РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ ВІДПОВІДНО ДО МСФЗ	
Прудіус С.С.....	305
ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ З ПЕРЕВЕЗЕННЯ ВАНТАЖІВ АВТОМОБІЛЬНИМ ТРАНСПОРТОМ	
Собченко А.М.....	307
Рунчева Н.В.....	307
ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК	
Руснак А.В.....	309
СІЛЬСЬКІ ТЕРИТОРІЇ ЯК ОБ'ЄКТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ	
Савастєєва О.....	311
ПРАВОВЕ ВРЕГУЛЮВАННЯ ПИТАНЬ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ В РАМКАХ СПІВРОБІТНИЦТВА ОКРЕМИХ УЧАСНИКІВ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ	
Самокиш В. П.....	313
ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ	
Сарапіна О.....	314
ОСНОВНІ НАПРЯМИ ФІНАНСОВОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ	
Скрипник С.В.....	316
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В КОНТЕКСТІ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО ЄС	
Соловйова Н.І.....	318

ІНТЕГРОВАНА СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОТИДІЇ ПРАВОПОРУШЕННЯМ І ЗЛОВЖИВАННЯМ У БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ	
Стратонов В.М.....	320
ФОРМИ ПРОТИДІЇ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ	
Томіліна Ю.Є.....	323
КОНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	
Фесенко І.А.....	326
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОЛОГІЇ ПРИВАТИЗАЦІЇ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	
Часник Ю.О.....	328
ПРАВОВІ ЗАСОБИ ФОРМУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО РИНКУ	
Чекас Н.Л.....	330
ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРИНЦИПИ ЗДІЙСНЕННЯ ДОРАДЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ	
Чмут А.В.....	331
АКТИВІЗАЦІЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	
Яковенко А.....	334
ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ Г.МІНЦБЕРГА В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ УКРАЇНСЬКИМИ КОРПОРАЦІЯМИ	

Матеріали студентських наукових досліджень

Богуславська Л.....	336
Ковальов В.В.....	336
НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА, ЇХ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ	
Мельничук Л.Ю.....	338
Владимирова В.В.....	338
ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ДЛЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ	
Моргунова Т.І.....	340
Волкотруб К.....	340
ПОРІВНЯННЯ ВІДОБРАЖЕННЯ ЗМІН В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА У НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТАХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	
Герасименко О.....	342
ОРГАНІЗАЦІЯ ОПЕРАТИВНОГО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Гончаренко А.....	344
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ НА СЬОГОДНІ	
Моргунова Т.І.....	347
Довгань К.....	347
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	
Моргунова Т.І.....	349
Довгань К.....	349
ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	
Земська Г.....	351
Чебан Т.М.....	351

ПОНЯТТЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ	
Ільїн М.....	353
Мохненко А. С.....	353
ТРУДОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА І УДОСКОНАЛЕННЯ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ	
Іщук К. В.....	354
ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ	
Мельничук Л. Ю.....	356
Кандзюба Д. Г.....	356
Кандзюба М. Г.....	356
ПЕРЕШКОДИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ	
Коленко О.....	357
Ковальов В.В.....	357
ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Котова О.....	359
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	
Коцур С.....	361
Ковальов В.В.....	361
ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Кошкодаєва К.....	363
БІЗНЕС ПЛАНУВАННЯ, ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	
Мельничук Л.Ю.....	365
Кравцова О.О.....	365
ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВИХ БІРЖ В УКРАЇНІ	
Москвітін В.....	366
ПОРІВНЯЛЬНИЙ МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Паршин С.....	369
СУЧАСНІ МАРКЕТИНГОВІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ НОВОГО БРЕНДА НА ПРИКЛАДІ ТОВ “САНДОРА”	
Пісанова І.....	371
Моргунова Т.І.....	371
ОСОБЛИВОСТІ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ТА ЇЇ РОЛЬ В СИСТЕМІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ	
Прокоф'єва Ю.....	373
Моргунова Т.І.....	373
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	
Прокоф'єва Ю.....	375
Моргунова Т.І.....	375
ПОРЯДОК СКЛАДАННЯ ЗВІТУ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ	
Прохорова Е.И.....	377
Бычкова О.В.....	377
ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ САНАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Риндіна О.....	379
ПРИБУТОК ЯК ПРОВІДНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	
Розум А.....	381
ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ	
Смирна О.....	383

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ	
Толстая М.....	385
АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
Хоминская Ю.Э.....	386
ИНДИКАТОРЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Шут В.....	388
АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЙОГО ПРОВЕДЕННЯ	