



**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У РОЗВИТКУ
МАРКЕТИНГОВИХ, ФІНАНСОВИХ,
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СВІТОВОМУ
ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ**

*Матеріали
I Міжнародної науково-практичної конференції*

**20 – 21 травня 2010 року
м. Луганськ**

**Міністерство освіти і науки України
Державний заклад „Луганський національний
університет імені Тараса Шевченка”
ННЦ „Інститут аграрної економіки” УАН
Державна академія житлового господарства
Російська академія державної служби при
Президенті Російської Федерації
Інститут економіки та менеджменту**

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У РОЗВИТКУ
МАРКЕТИНГОВИХ, ФІНАНСОВИХ,
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СВІТОВОМУ
ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ**

*Матеріали
I Міжнародної науково-практичної конференції*

**20 – 21 травня 2010 року
м. Луганськ**

**Луганськ
ДЗ “ЛНУ імені Тараса Шевченка”
2010**

УДК [330+336+005](062.552)
ББК 65.29+65.26+32.81
С91

Редакційна колегія:

Головний редактор:

доктор економічних наук, професор Ю. О. Махортов

Члени редколегії:

кандидат економічних наук, доцент А. В. Путінцев

кандидат економічних наук, доцент Н. М. Чеботарьова

Сучасні тенденції у розвитку маркетингових,
С91 фінансових, інформаційних технологій на світовому
економічному просторі : матеріали I Міжнар. наук.-
практ. конф. / відп. ред. Ю. О. Махортов ; Держ. закл.
“Луган. нац. ун-т імені Тараса Шевченка”. – Луганськ :
Вид-во ДЗ “ЛНУ імені Тараса Шевченка”, 2010. – 123 с.

У збірнику опубліковано статті учених і практиків у галузі наукових досліджень з проблем розвитку маркетингових, фінансових, інформаційних технологій в світовому економічному просторі для розробки науково обґрунтованих практичних рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності України в умовах глобалізації й світової фінансової кризи. У виданні розглядають актуальні економічні проблеми у сфері маркетингу, фінансів, інформаційних систем, а також упровадження сучасних систем та методик у процесі навчання бізнесу.

Матеріали конференції зацікавлять спеціалістів у галузі економіки, інформаційних технологій, педагогіки.

УДК [330+336+005](062.552)
ББК 65.29+65.26+32.81

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Луганського національного університету
імені Тараса Шевченка
(протокол № 5 від 24 грудня 2010 р.)*

© ДЗ “ЛНУ імені Тараса Шевченка”, 2010

Зміст

Сучасні маркетингові технології

Бідаш В. І., Сусська М. М. Проблеми якості та безпеки харчових продуктів у ринкових умовах.....	5
Гайдамака О. М., Лебідь В. М. Управління за цілями в системі маркетинг – менеджменту.....	7
Джихад Азиз Циклические предпосылки динамики внешней среды и адаптизация к ним предпринимательских организаций.....	9
Загорій А. М. Особливості ефективного управління трудовими ресурсами в сучасних умовах.....	11
Ільїна О. В. Розвиток регіонального формування інвестиційної стратегії підприємницьких структур.....	14
Ільїн В. Ю. Розвиток екологічного і соціального напрямків аграрних корпорацій.....	17
Кобиляцький О. П., Черкасов В. А. Проблеми зовнішньоекономічної діяльності АПК України.....	20
Мальцева В. В. Маркетинг в системі управління страховою компанією.....	22
Мардар Д. О. Ресурси виробництва сільськогосподарської продукції в регіоні.....	24
Омельченко О. Ю. Изменение в структуре агропромышленного производства Украины: влияние внешних эффектов.....	27
Путинцев А. В. Экономический механизм функционирования MLM.....	31
Скороход Н. Н., Заика И. П. Макроэкономический анализ и моделирование как условие эффективного улучшения экономики.....	33
Чеботарьов Є. В. Окремі аспекти формування системи менеджменту якості та забезпечення безпеки харчових продуктів.....	36
Ярошевич О. Я. Кооперація селянських домогосподарств як шлях вирішення проблем переробки та реалізації рослинницької продукції.....	39

Напрями розвитку фінансових інститутів

Апарєєва О. С. Систематизація економічної сутності поняття „інвестиції”.....	40
Афоніна Є. В. Роль фінансових інститутів у розвитку ринку боргових цінних паперів та шляхи її підвищення в Україні.....	42
Батарчукова Ю. Сутність менеджменту та його особливості у діяльності фінансово-промислової групи.....	44
Величко О. В., Філіппов В. В. Місцеві бюджети як основа соціально-економічного розвитку регіонів.....	47
Габрон Я. Ф. Особливості регулювання страхової діяльності в Україні.....	50
Галушко Н. К., Гутафель В. В. Завдання та функції фондового ринку у сучасних умовах.....	52
Єськова А. І. Удосконалення обліку та фінансової звітності виконання бюджетів у системі казначейства.....	54
Деркач Т. А. Проблеми короткострокового кредитування суб'єктів зберігання зерна.....	56
Зайцева Л. О. Аналіз процентних ризиків комерційного банку.....	59
Зюбін В. М., Махортов Ю. О. Страхові компанії як потенційні постачальники фінансових ресурсів на фінансовому ринку України.....	61
Іванчук О. А. Перевірка кошторисів – шлях до джерел фінансування вищих навчальних закладів.....	64
Кравченко В. А. Опционный метод оценки бизнеса.....	68
Моїсєєв О. В. Моделювання взаємодії приватних інвесторів з пайовим інвестиційним фондом.....	70
Олійник Я. Ю. Управління фінансовими потоками страхових компаній.....	72

Проказа Т. В. Ценовые мультипликаторы в определении рыночной стоимости компании.....	75
Спрожецька К. С. Перспективи розвитку підприємств вугільної промисловості.....	77
Телічко Н. А., Кузьменко Г.В. Місце недержавних пенсійних фондів у соціально-економічному розвитку країни	79
Чеберяко О. В., Капушак Т. С. Накопичувальна система загальнообов'язкового державного страхування.....	81
<u>Проблеми оподаткування бізнесу</u>	
Боровик П. М. Недоліки системи оподаткування аграрних формувань.....	83
Прокопчук О. Т. Оцінка змін у механізмі підтримки виробників молока та м'яса за рахунок коштів ПДВ.....	85
Тулуш Л. Д. Досвід справляння ПДВ у сільському господарстві європейських країн.....	87
<u>Інформаційні технології в бізнесі</u>	
Батарчуков О. В., Зверєв Г.Р. Тенденції розвитку маркетингових, фінансових, інформаційних технологій у лікувально-профілактичних установах.....	90
Вдовенко Ю. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту.....	94
Жучок Т. М., Янушевська С. О. Використання інформаційних технологій у розвитку інноваційного потенціалу організацій.....	96
Зламанюк Т. В. Дослідження та вдосконалення підсистеми планування та контролю робіт виконуваних на підприємстві «Горезантрацит».....	99
Івченко Є. І. Методологічні підходи до підвищення ефективності діяльності підприємств за допомогою сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.....	101
Михайлова И. А, Цыганкова С. А. Подход к исследованию информационных потребностей преподавателей ВУЗа при создании комплексной базы знаний учебного назначения.....	104
Сидоренко А. М. Автоматне моделювання – основний метод прогнозування бізнес процесів в умовах глобалізації.....	106
<u>Впровадження сучасних систем та методик у процесі навчання бізнесу</u>	
Іванчук Р. М. Іванчук О. А. Інноваційні методи навчання у вищих навчальних закладах України як захід запобігання плагіату щодо інтелектуальної власності.....	109
Комарова І. В. Інноваційні підходи до оцінювання знань студентів як запорука забезпечення якості підготовки фахівців.....	112
Матушкіна М. В. Методи навчання як засіб мотивації персоналу.....	115
Прищепя Н. П., Прищепя Ю. М. Проблеми якості дистанційного навчання.....	117
Відомості про авторів.....	120

УДК 005.2:658.8

Бідаш В. І.

Суська М. М.

ПРОБЛЕМИ ЯКОСТІ ТА БЕЗПЕКИ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ У РИНКОВИХ УМОВАХ

Питання безпеки та якості харчування продуктів за останні роки набуло особливого значення в Україні так світі. На ринках продовольства щороку пропорційно до збільшення обсягу виробництва виникає сегмент товарів сумнівної якості. Відповідно із збільшенням виробничого потенціалу харчової галузі світове суспільство збільшує вимоги гарантування безпеки продуктів.

Майже щотижня в Україні з'являються повідомлення про інциденти отруєння споживачів харчовими продуктами. А результати перевірок продовольчих ринків вказують про негативну тенденцію щодо збільшення частки ринку, яка сформована неякісними товарами.

У 2009 році за результатами моніторингу ринку продовольчих товарів Держспоживстандартом України було перевірено близько 2,3 тис. тонн продукції. З неї було відбраковане і знято з реалізації 47% від перевіреної кількості хлібопродуктів, кондитерських виробів, цукру, м'яса, молочних продуктів, масложирової та плодоовочевої продукції, чаю та кави, продуктів дитячого харчування, яєць курячих, 39% - безалкогольних напоїв та мінеральних вод, 35% - алкогольних напоїв, 26% - тютюнових виробів.

Отже, за результатами наведених перевірок виявилось, що сподіватися на краще в сфері якості і безпеки харчової продукції, поки що, не доводиться. Стосовно частоти появи на продовольчих ринках харчових продуктів, які не відповідають вимогам до показників якості та безпеки, можна зробити наступний логічний висновок. Оскільки від однієї третини до половини і навіть більше перевіреної маси різних видів харчової продукції відбраковується та знімається з реалізації, то це явище носить масовий характер. Ці випадки висвітлюють наявність проблем у виробництві та реалізації харчових продуктів з якістю, що знижує довіру споживачів до них.

Особливої актуальності проблема небезпеки харчових продуктів набуває в умовах інтеграції України до СОТ.

Основними причинами інцидентів, пов'язаних із виявленням неякісних харчових продуктів є:

- ❖ використання недоброякісної сировини;
- ❖ недбале використання сировини;
- ❖ порушення технологічного процесу виробництва продукції;
- ❖ фальсифікація продукції;
- ❖ невідповідність вимогам щодо використання обладнання;
- ❖ порушення санітарно-гігієнічних норм;
- ❖ недосконалість або відсутність систем управління якістю та безпекою.

За наявністю визначених проблем, для України необхідно провести впровадження міжнародного досвіду – забезпечення якості та безпеки для всіх підприємств харчового ланцюга:

- ❖ належної виробничої практики (GMP);
- ❖ принципів «Codex Alimentarius»;

- ❖ дієвих систем управління якістю та безпечністю харчових продуктів за принципами НАССР.

Належна виробнича практика (GMP) визначає вимоги щодо підтримки загального рівня гігієни, попередження псування продуктів через антисанітарні умови виробництва. GMP є комплексом чітко визначених рекомендацій, що охоплюють усі санітарно-гігієнічні аспекти виробництва харчових продуктів.

У міжнародному «Codex Alimentarius» розглядають вимоги стосовно безпеки харчових продуктів:

- ❖ гігієну харчових продуктів;
- ❖ маркування продуктів;
- ❖ методи аналізу та відбору проб;
- ❖ імпортування продуктів та сертифіковані системи перевірки ;
- ❖ риба та рибні продукти;
- ❖ забруднювачі в харчових продуктах;
- ❖ залишки ветеринарних медикаментів у харчових продуктах;
- ❖ залишки пестицидів;
- ❖ харчові добавки;
- ❖ регіональні координаційні комітети;
- ❖ міжурядові спеціальні комісії, тощо.

Системи управління якістю та безпекою харчових продуктів, за міжнародним досвідом, розробляють відповідно до стандартів серії ISO 9000, ISO 22000, Global Standard — Food, International Food Standard. Важливим аспектом гарантування якості харчових продуктів є впровадження вітчизняними виробниками систем управління безпечністю за принципами НАССР. Система управління безпечністю харчових продуктів (СУБХП) за принципами НАССР «Hazard Analysis and Critical Control Point» - це комплекс превентивних заходів, що передбачає проведення систематичної ідентифікації, оцінювання та контролю небезпечних чинників (біологічних, фізичних та хімічних) у критичних точках технологічного процесу. Такі стандарти як ISO 22000, Global Standard — Food, International Food Standard базуються саме на принципах НАССР.

Система НАССР акцентує увагу безпосередньо на систематизованому контролі параметрів технологічного процесу, сировини й матеріалів, що використовуються для виготовлення харчового продукту, а також забезпечує стратегію гарантії його безпеки «від ферми до виделки» і ґрунтується на трьох складових:

- ❖ законодавчі вимоги до забезпечення харчових продуктів;
- ❖ глибокий науковий підхід до ухвалення рішень;
- ❖ контроль за виконанням законодавчих вимог.

Також система базується на семи принципах, визнаних міжнародною спільнотою. Ці принципи передбачають проведення аналізу небезпечних чинників пов'язаних з виробництвом харчових продуктів, визначення критичних точок етапів технологічного процесу, визначення критичних меж, розроблення системи моніторингу, розроблення та застосування коригувальних дій, розроблення процедур перевірки, документування процедур і реєстрування даних.

Використання СУБХП за принципами НАССР надає систематичний підхід до безпеки продуктів харчування, підвищення довіри споживачів та значно мінімізує небезпеки щодо:

- ❖ застосування потенційно небезпечних матеріалів;
- ❖ виникнення трьох видів ризиків: біологічних, хімічних і фізичних;
- ❖ виникнення загроз для здоров'я людей;
- ❖ фінансових засобів;
- ❖ неправильного споживання продукції споживачем.

Сьогодні системи управління безпечністю харчових продуктів за принципами НАССР застосовуються практично в усьому цивілізованому світі як систему захисту

споживачів від небезпек. Впровадження таких систем спонукає виробників до вивчення, задоволення та передбачення потреб споживача, а також дисциплінує працювати «строго за регламентами».

Національними стандартами ДСТУ ISO 22000-2007 «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до всіх організацій – учасників ланцюга виробництва і постачання харчових продуктів» (є гармонізованим до міжнародного ISO 22000) та ДСТУ 4161-2003 «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги» регламентуються вимоги до створення СУБХП. Порівняльний аналіз вимог ДСТУ 4161-2003 та ДСТУ ISO 22000-2007 показує, що на відміну від моделі СУБХП, заснованої виключно на принципах НАССР ДСТУ 4161-2003 модель СУБХП за ДСТУ ISO 22000-2007 містить ще три ключові елементи: елемент інтерактивної комунікації, системний менеджмент та програми передумови. Очевидно, що ця відмінність у моделях СУБХП і визначає головну різницю вимог, викладених у національних стандартах. Наявність дублювання стандартами певних аспектів стосовно систем управління безпечністю створюють додаткові перешкоди до впровадження ефективних систем та заплутують виробників.

Проблема якості та безпеки харчових продуктів вітчизняних виробників грає першочергову роль для України у визначенні рівня конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Тому впровадження ефективного міжнародного досвіду (ISO 9000, ISO 22000, Global Standard — Food, International Food Standard) стосовно контролю безпеки харчових продуктів має стати для вітчизняних виробників стратегічним завданням. Для відтворення належного виробничого середовища в Україні має бути наявною чітка державна політика щодо підтримки виробників, яка сприяла, а не ускладнювала процес впровадження СУБХП.

Сьогодні глобалізація ринку ставить питання щодо гарантії якості та безпеки продукції. І безпеність, очевидно, на першому місці. Тому для підприємств харчової промисловості важливо, насамперед, запровадити у себе систему управління (менеджменту) безпечністю харчових продуктів. Поки що світ не створив нічого кращого, ніж концепція НАССР.

Література:

1. САС / RPC 1 . 1969, Rev . 4-2003. Рекомендований міжнародний загальних принципів гігієни харчових продуктів.
2. ДСТУ 4161:2003 Системи управління безпечністю харчових Вимоги.
3. ISO 22000:2005 Food safety management systems – Requirements organization in the food chain.
4. ДСТУ ISO 22000:2007 Системи управління безпечністю харчових Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга
5. Закон України «Про безпеність та якість харчових продуктів 2809-IV.
6. НАССР . практичний підхід. Aspen publications, 1998.
7. ISO 9001:2008. Quality management systems . Requirements.

УДК 658.8

**Гайдамака О. М.
Лебідь В. М.**

УПРАВЛІННЯ ЗА ЦІЛЯМИ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТУ

Постановка проблеми. Діяльність підприємства, яке зорієнтоване на ринок, базується на глибокому вивченні споживчого попиту, можливих змінах ринку найближчим часом і довгостроковому прогнозуванні його розвитку. За допомогою

маркетингового підходу забезпечується досягнення прибутку шляхом маневрування і комбінування всіх видів ресурсів підприємства.

Метою статті є дослідження особливостей управління за цілями в системі маркетинг-менеджменту.

Виклад основного матеріалу. У загальному вигляді управління за цілями має типову програму організації та управління, яка охоплює такі основні завдання:

- Вивчення і виявлення попиту споживачів товарів і послуг через комплексний аналіз ринку, його стану і перспектив розвитку; дослідження всіх секторів ринку для використання результатів в розробці програм комерційної діяльності підприємства.

- Організація науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, метою яких є задоволення вимог потенційних споживачів.

- Виробництво нових зразків продукції і впровадження послуг вищої якості, які зможуть краще задовольнити різні потреби і запити споживачів.

- Організація і постійне вдосконалення систем і методів збуту продукції, просування на ринку з використанням різних каналів розподілу.

- Регуляція і управління комплексом підприємницької діяльності за умов ринкової концепції управління – фінансування, планування виробництва, транспортування продукції, підготовка і підвищення кваліфікації робітників всіх рівнів.

Кожен з напрямів управлінської діяльності передбачає роботу підприємства в умовах ринку і є сукупністю економічних зв'язків, основою яких виступають два основні елементи: попит і пропозиція.

Вживання даної філософії дій, передбачає два напрями активності фірми: стратегічний маркетинг і операційний маркетинг.

Стратегічний маркетинг охоплює систематичний і постійний аналіз потреб і вимог споживачів, а також розробку концепцій ефективних товарів або послуг, які дають можливість підприємству задовольняти обрані групи споживачів краще, ніж конкуренти, і тим самим забезпечити виробникові стабільну конкурентну перевагу[1].

Елементи обмежувального комплексу – це система нормативних документів, які регламентують окремі параметри самого виробу або накладають обмеження в питаннях його експлуатації, обслуговування, реклами, збуту і тому подібне. Всі відмічені елементи зумовлюють і забезпечують конкурентоспроможність товару.

Суть конкурентоспроможності полягає у відносній інтегрованій характеристиці, яка відображує і підкреслює особливості товару порівняно до товарів-конкурентів, а також привертає увагу споживача.

Конкурентоспроможність охоплює суто якісні властивості товару, а також досить вагомі для споживачів умови його придбання і користування ним в майбутньому.

Другою складовою комплексу маркетингу підприємства є ціна. Процес ціноутворення охоплює декілька етапів і передбачає облік великої кількості як внутрішніх, так і зовнішніх чинників.

За сучасних умов керівництво підприємства може використовувати шість основних видів цін на принципово нові товари:

- «зняття вершків» на ринку, тобто встановлення на товар високої ціни з розрахунку на споживачів верхніх ешелонів ринку;

- ціна «проникнення» на ринок, коли підприємства встановлюють на свою продукцію відносно низьку ціну, сподіваючись таким чином залучити велику кількість споживачів і захопити значну частку ринку;

- «психологічна» ціна, яка встановлюється нижче за будь-яку круглу суму, створюючи у споживача суто психологічне враження нижчої ціни;

- ціна лідера на ринку або в галузі, яка встановлюється відповідно до ціни головного конкурента на ринку, як правило, ведучої фірми в галузі;

- ціна з відшкодуванням витрат виробництва, тобто визначення цін на нову продукцію з урахуванням фактичних витрат на її виробництво і середньої норми прибутку

на ринку або в галузі;

- престижна ціна, тобто ціна на вироби найвищої якості, якій властиві надзвичайні властивості [2].

Канал розподілу – це сукупність фірм або окремих осіб, які виконують усі посередницькі функції з фізичного переміщення товарів і передачі будь-кому права власності на товари в процесі їх просування від виробника до споживача. Незважаючи на те, що, використовуючи послуги посередників, виробник дещо втрачає контроль над продажем товарів, у діловому світі визнано, що перекладання частини збутової роботи на посередників дає певні вигоди.

За умов ринку все більшої ваги набуває четверта складова комплексу управління за цілями – методи просування товару, яка має на увазі сукупність управлінських рішень, пов'язаних з комунікативністю. Система комунікацій підприємства направлена на інформування, переконання, нагадування споживачам про товар, підтримку його збуту, а також створення позитивного іміджу підприємства. Комплекс маркетингових комунікацій охоплює такі засоби впливу, як реклама, персональний продаж і стимулювання збуту. Кожне підприємство формує свій ефективний комплекс управлінських комунікацій, враховуючи велику кількість чинників. До основних чинників слід віднести характер продукту підприємства і типа ринку, стратегію життєвого циклу товару, вибрану стратегію його просування.

Висновки. З позицій управління за цілями координуються всі види діяльності: фінансування, виробництво, конструювання, дослідження і розробки, управління запасами і тому подібне. Інакше кажучи, підприємство визначає цілі і використовує принципи і методи маркетингу для їх досягнення, орієнтуючись на задоволення потреб споживачів. Цілі маркетингу потребують подальшої систематизації і структуризації, основою якої є складові комплексу маркетингу: товар, ціна, дистрибуція і комунікації.

Систему управління за цілями слід сформулювати відповідно до спеціалізації підприємств, а також їх ранжирування.

Література

1. Виноградський М.Д. Менеджмент організацій: [навч. посібник для студ. екон. спец. вузів] / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – К.: „КОНДОР”, 2002. – 654 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Филипп Котлер. – М.: СПб.: Издат. дом „Вильямс”, 2002. – 1056 с.

УДК 334.722

Джихад Азиз

ЦИКЛИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ И АДАПТАЦИЯ К НИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Состояние внешней среды, с которым сталкивается отдельно взятая предпринимательская организация, не является неизменным. Его характеристика (состав изменений внешней среды, вероятность их наступления, интенсивность негативного воздействия на положение организации) могут существенно различаться.

Обратимые и необратимые параметры изменения внешней среды по-разному воздействуют на предпринимательскую организацию и требуют различных стратегий поведения предпринимателя. Колебания частоты и интенсивности влияния обстоятельств, с которыми организация регулярно или время от времени сталкивается и с действием которых знакома, позволяет +многим предпринимателям ориентироваться, в основном, на ранее опробованные и доказавшие результативность стратегии реагирования. Так,

например, в ответ на временное ухудшение рыночной конъюнктуры организация может использовать такие стандартные меры, как сокращение производства, экономия на издержках и снижение цены предложения, диверсификация деятельности, рынков и др. Однако инновационный подход на уровне предпринимательской организации необходим не только при разработке конкретных мер по реализации стратегии. Стратегия может быть значительно результативнее в случае поиска или имитации новых для организации стратегических подходов [1].

Приспосабливаясь к необратимым изменениям внешней среды, предприниматель больше внимания уделяет разработке и использованию организационных форм, механизмов и технологий, позволяющих гибко и адекватно реагировать на такие события и минимизировать их неблагоприятные последствия. Например, адаптация к разнообразным запросам потребителей обусловила переход к мультидивизиональной форме организации деятельности и технологии, позволившей уже в первой трети XX века производить дифференцированные изделия.

Однако когда изменения во внешней среде являются нестандартными, качественно отличными от тех, с которыми предприниматель сталкивался прежде в своей деятельности, предшествующий опыт адаптации обесценивается. Предприниматель вынужден методом проб и ошибок искать новые решения. Это требует значительного времени, причем тем больше, чем уникальные произошедшие изменения.

Вместе с тем, время, имеющееся для адаптации, ограничено. Ограничение по времени тем жестче, чем выше степень неблагоприятности обстоятельств и, соответственно, тяжелее их экономические последствия. Наглядные примеры экстраординарных обстоятельств дает история. Энергетический кризис 1973 года вызвал крайне нестабильный спад в нефтеперерабатывающей отрасли. Рыночная трансформация централизованно планируемой экономики России в 1992 году привела к замещению набора предполагаемых изменений внешней среды, свойственных плановой системе хозяйства (срывы поставок сырья и материалов, изменение контрольных цифр и заданий, корректировка централизованно устанавливаемых цен и т.д.), неопределенностью рыночного типа с новыми специфическими формами – колебаниями спроса, изменением цен на ресурсы, галопирующей инфляцией, приватизацией и т.д.

Необратимые сдвиги в структуре внешней среды чреватые серьезными последствиями и в большей степени способны инициировать развитие несостоятельности предприятий. Представляется, что необратимые сдвиги в структуре внешней имеют иную природу, нежели обратимые изменения ее параметров. Они предполагают качественное изменение свойств экономической среды.

Обратимые колебания параметров внешней среды могут воздействовать на различное число предпринимательских организаций. Они могут привести к несостоятельности конкретного предприятия, как это, например, имеет место в случае изменения спроса либо цен на продукцию предприятия, реализующего отсталую технологию и имеющего высокий уровень издержек. При более значительных колебаниях конъюнктуры значительно ухудшится экономическое положение группы организаций на рынках отдельных товаров и услуг. Наконец, изменения могут нести неблагоприятные последствия для значительного числа отраслей и регионов страны.

Соответственно, количественные колебания параметров внешней среды можно подразделить на единичные, частные и общие. Колебания частного и общего типа имеют предпосылки – цикличность экономического развития в разных ее формах. Общие колебания следует увязывать со среднесрочными конъюнктурными циклами. На стадиях экономического роста, кризиса и стагнации внешняя среда и её тенденции изменения находятся под влиянием факторов разнонаправленного действия.

Первоначально наступление и рост интенсивности воздействия неблагоприятных событий на текущую хозяйственную деятельность организаций приходится на период окончания экономического роста – фазу экономического бума. Именно на этой стадии для

отдельного предприятия возрастает опасность нарушения сложившейся системы поставок, повышения цен на материальные ресурсы, ужесточение позиций персонала по вопросам оплаты и организации труда, ухудшения условий кредитования и др. На фоне роста объема деятельности эти события способны принести предпринимателям значительный ущерб и дестабилизировать положение некоторых из них. Наступающее впоследствии кризисное падение производства крайне обостряет ситуацию.

Таким образом, кризисы особенно проявляются на рынках неэластичных по ценам товаров, на которых товаропроизводители используют одинаковые по капиталоемкости мощности. Предприниматели стремятся за счет снижения цены увеличить использование мощностей и покрыть накладные расходы. Однако спрос на продукцию увеличивается незначительно. При отсутствии сговора в периоды спада нестабильность ближайшей внешней среды здесь значительно усиливается.

ЛИТЕРАТУРА

1. Родыгин А. В. Внешние механизмы корпоративного управления и их особенности в России / А. В. Родыгин. Вопросы экономики. – 1999. - № 8. – С. 87.

УДК 331.522.4:005

Загорій А. М.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Актуальність проблеми. Фундаментом конкурентоспроможності будь-якої організації є її персонал, а міцність цього фундаменту визначається компетентністю, мотивованістю працівників і їх здібністю до розвитку. Для зміцнення фундаменту і споруди на нім міцного, відповідного сучасному дизайну, фасаду менеджери використовують різні інструменти, одним з яких є програма розвитку персоналу [1, с. 108]. Заробітна плата як економічна категорія відображає відносини між найманими працівниками і роботодавцями щодо розподілу новоствореної вартості. При цьому, якщо для найманих працівників вона є основним джерелом доходу, то для роботодавців – це елемент витрат на виробництво, що впливає на конкурентоспроможність продукції, доходи підприємства, прибуток підприємців [2, с. 3]. Основним багатством будь-якого суспільства є люди, тому питання вивчення проблем ефективності використання основних виробничих сил, які, в сучасних умовах реалізуються у формі людського капіталу, є актуальним.

Аналіз наукових досліджень і публікацій. Різні аспекти даної проблеми досліджували учені Т. Гілева, К. Бондарчук, Р.М. Іванчук, О.А. Іванчук, О. Грішнова, В. Шевчук, О. Куряча, Т. Петрова [1,2,3,4,5,6,7] та інші.

Мета. Проаналізувати особливості ефективного управління трудовими ресурсами підприємств, системи оплати праці у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Співробітники – один з найголовніших ресурсів будь-якої організації, застава її процвітання і успішного розвитку. Сьогодні компанії, які не приділяють належної уваги розвитку потенціалу працівників, ризикують програти конкурентну боротьбу.

Мотивація є однією з найбільш складних проблем управління персоналом, кожна людина бажає отримати від роботи певну вигоду. Відповідно до загальновідомих теорій мотивації А. Маслоу і Ф. Герцберга індивідуум має певну структуру потреб – від самих базових (потреби в їжі, житлі, безпеці і ін.) до духовних (потреби у визнанні, самореалізації, пошані). Значну частину цих потреб може і повинна задовольнити праця. Якщо людина відчуває, що місце роботи не задовольняє її потреби, вона шукає іншу

роботу або помітно знижує продуктивність. Довгий час вважалося, що високий оклад є кращим методом мотивації, але виявилось, що гроші самі по собі, навіть дуже великі, не можуть виступати у якості стимулу, оскільки дуже швидко їх починають сприймати як належне [5].

Грішнова О. відзначає, що питання планування, організації та оцінювання ефективності кар'єри постають особливо гостро через зміни, що відбуваються у сфері зайнятості. Ці питання постають не лише перед самими працівниками, а й перед роботодавцями, адже оптимальне кар'єрне просування дає можливість досягти поставлених цілей не лише працівнику, а й компанії завдяки ефективному розвитку і використанню персоналу [4, с. 45]. Сьогодні, як правило, управління кар'єрою на багатьох наших підприємствах здійснюється спонтанно – працівники отримують нові призначення нерівномірно, і часто рішення залежить лише від суб'єктивної оцінки керівника. Систематизація планів кар'єри вимагає обов'язкової оцінки як персоналу, так і посад на основі формальних, уніфікованих даних.

У 1943 році американський консультант Едвард Хей заснував компанію Hay Group, яка незабаром розробила метод направляючих профільних таблиць для оцінки посад за певними чинниками. Метод Хея після Другої Світової війни став швидко поширюватися в західних країнах, набув широкого поширення на крупних виробництвах і багато у чому сприяв економічному підйому в 1950-х роках [8].

Сьогодні в згідно чинним законодавчим актам (ст. 15 Закону України «Про оплату праці» і ст. 97 Кодексу законів про працю України), основою організації оплати праці в Україні є тарифна система, яка включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні довідники. Україна, як і інші пострадянські держави є унікальною країною в тому сенсі, що у нас на загальнодержавному рівні розробляються міжгалузеві сітки окладів і годинних тарифних ставок, які в тій або іншій мірі повинні застосовуватися, але при цьому не враховуються індивідуальні запити окремих компаній [9].

Грейдинг (від англ. grading – класифікація, сортування, впорядкування) – це система посадових розрядів, яка об'єднує всі посади конкретної організації в загальну систему, вибудовує єдину систему координат. Посади групуються у розряди (грейди) на підставі однотипності виконуваних функцій, міри значущості даної позиції для організації, а також на підставі якості роботи окремого співробітника.

Універсальної системи грейдів не існує, як не існує і двох однакових організацій. Система грейдів оцінює всі типи робочих місць, що робить її надзвичайно цінним інструментом у формуванні структури оплати праці.

В основі системи оцінки посад лежить набір чинників, основними є: кваліфікаційні і інтелектуальні вимоги (освіта, необхідна для виконання робіт, складність вирішуваних завдань); зусилля, що додаються (розумові, фізичні); рівень відповідальності. Виділяються і інші чинники і субчинники. Залежно від своїх конкретних потреб компанія визначає значущість кожної групи чинників, привласнює кожному чиннику певну вагу. Експерти виставляють кожній посаді бали по кожному із значимих для компанії чинників праці. Співробітники, які навіть попали в один і той же грейд можуть отримувати різну зарплату. Звичайно, в цілому співробітники, що обіймають посади вищих грейдов, отримують більше. Проте можливе і так зване «перекриття вилки» - коли вилка посадового окладу одного грейду перекриває вилку на рівень нижче за неї. На практиці не завжди вдається гарантувати, що співробітник отримає підвищення в запланований термін. Потрібна посада може виявитися зайнятою, співробітник також може поміняти плани та ін. Грейдингова система володіє певною гнучкістю: вона дозволяє співробітникові розвиватися і отримувати більший дохід усередині посади (в рамках вилки розряду) [10].

Найбільшим підприємством Краснодону району є ВАТ «Краснодонвугілля» на якому працюють близько 20 тисяч чоловік. З 1 січня 2010 року з метою підвищення ефективності управління трудовими ресурсами ВАТ «Краснодонвугілля» перейшло на

нарахування заробітної плати по новій системі оплати праці, розробленої для підприємства по методиці провідної міжнародної консалтингової компанії «Нау Груп» [11].

Що дає введення грейдингової системи компанії і співробітникам? Грейдинг дозволяє: встановити об'єктивну цінність кожного співробітника для компанії; підвищити прозорість кар'єрних перспектив для співробітників; збільшити ефективність використання фонду оплати праці від 10 до 50%; якісно оцінити нинішній персонал; привернути увагу потенційних кандидатів на ринку праці; систематизувати всі посади в компанії; встановити верхні і нижні границі оплати праці для кожного грейду. Після проведення грейдування кожен співробітник може побачити зв'язок між своєю роботою і доходами компанії. Для кожного грейду може бути встановлений власний соціальний пакет або свій перелік додаткових пільг (наприклад, оплата особистого транспорту, мобільного зв'язку, туристичні путівки) [8]. Система грейдування зручна у першу чергу для крупних підприємств. На відміну від традиційної вертикальної, ієрархічної кар'єри грейдингова система дозволяє будувати кар'єру «горизонтально»: покращувати свою кваліфікацію і, відповідно, заробляти більше. При цьому формальне іменування посад (важливе для вертикальної ієрархічної кар'єри) виступає на другий план.

Сьогодні сучасний університет за своїм річним фінансовим обігом, за розмірами, за вартістю основних засобів, за структурою мало чим відрізняється від великих підприємств виробництва або сфери послуг. Мотивація та оцінка діяльності кадрів у сфері освіти є одним з перспективних напрямків освітнього менеджменту і є предметом подальших досліджень.

Висновки: Талановиті висококваліфіковані співробітники все більше стають однією з головних конкурентних переваг підприємств на ринку. Сьогодні з позначкою «строго конфіденційно» зберігаються не лише фінансові документи, але і грейдингова система компанії, і бонусний план. Для керівника організації завжди є важливим, аби фінансова винагорода, яку отримує співробітник, була безпосередньо пов'язана з виконанням ним певного кола завдань і функцій. Впровадження грейдингової системи сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках, оскільки підвищується «прозорість» компанії для інвесторів. Підприємство може позиціювати себе як серйозного гравця на світовому ринку праці і залучати на роботу або до співпраці топ-менеджерів, а також висококласних фахівців зі всього світу.

Література

1. Гилева Т.А. Технология разработки программы стратегического развития персонала // Менеджмент в России и за рубежом. — 2008. — № 5 . — С. 108-116
2. Бондарчук К. Заробітна плата в контексті соціально-економічного захисту найманих працівників // Україна: аспекти праці. — 2010. — № 1 . — С. 3-9
3. Іванчук Р.М., Іванчук О.А. Методи оцінки людського капіталу // Економічний вісник Донбасу. — 2008. — № 2 . — С. 48-51
4. Грішнова О. , Левицький М. Трудова кар'єра: сучасні підходи до визначення ефективності // Україна: аспекти праці. — 2005. — № 4 . — С. 45-49
5. Шевчук В. Ринок праці як інструмент регулювання освітньої галузі у сфері підготовки висококваліфікованої робочої сили // Україна: аспекти праці. — 2010. — № 2 . — С. 20-25
6. Курячая Е. Формальные отношения // Бизнес. —2007. — № 10 . — С. 68-71
7. Петрова Т. Професійний розвиток працівників: проблеми стимулювання персоналу та заінтересованості роботодавців // Україна: аспекти праці. — 2010. — № 2 . — С. 26-34
8. Горбачов П. Грейдирование должностей. — Режим доступу. : <http://www.hrm.ru/db/hrm/77E4A2D3E2980101C325745F003EF5FA/vid/article>
9. Существует ли альтернатива тарифным ставкам?. — Режим доступу. :

<http://www.management.com.ua/hrm/hrm008.html>

10. Слипачук С. Система грейдов. — Режим доступу. : http://www.strategies.com.ua/statti_greid.html

11. Режим доступу. : / <http://www.metinvestholding.com/ru>

УДК 631.164.23:332.1

Ільїна О. В.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОГО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

В економіці України останнім часом сталися істотні зміни, пов'язані в першу чергу з трансформацією політичного і макроекономічного світогляду.

З одного боку, ослаблення централізації призвело до посилення ролі регіонів, поглиблення їх юридичної і політичної самостійності, а це, у свою чергу, призвело до підвищення економічної незалежності окремих регіонів.

З іншого боку, зростання капіталів підприємницьких структур, які за рахунок юридичного розподілу прав власників і керівників можуть залучати додаткові не афілійовані капітали, збільшує фінансові можливості з інвестування досить великих проектів і переходу від короткострокових спекуляцій до довгострокових прямих інвестицій.

Таким чином, стає актуальним завдання формування регіональної інвестиційної стратегії підприємницьких структур.

Оскільки підприємницькі структури проводять операції на фінансовому ринку, здійснюючи різні фінансові операції, їх можна вважати суб'єктами фінансового ринку регіону. В рамках фінансової діяльності суб'єктів фінансового ринку неодмінно виникають два рівноважні завдання:

1. Завдання залучення ресурсів для здійснення господарської діяльності.

Ресурси, що залучаються, складаються з [1; 3; 5]:

◆ акціонерного капіталу (ресурсів, що отримуються на відносно невизначений термін з умовою виплати винагороди інвесторові у вигляді дивідендів);

◆ позикового капіталу (ресурсів, що отримуються у спеціалізованих кредитно-фінансових інститутах на основі терміновості, зворотності і платності);

◆ кредиторській заборгованості (ресурсів, що отримуються у партнерів по бізнесу і держави у вигляді відстрочень по платежах і авансів);

◆ реінвестованого прибутку і фондів (ресурсів, що отримуються в результаті успішної комерційної діяльності самого господарюючого суб'єкта, амортизаційних відрахувань).

1. Завдання розподілу отриманих ресурсів (інвестування).

Інвестиції поділяються на:

◆ реальні (ресурси прямують у виробничі процеси);

◆ фінансові (ресурси прямують на придбання фінансових інструментів: емісійних і похідних коштовних паперів, банківських депозитів);

◆ інтелектуальні інвестиції (підготовка фахівців на курсах, передача досвіду, вкладення в розробку технологій).

Для оцінки інвестиційних можливостей необхідно досліджувати кредитоспроможність, яка є сукупністю характеристик, що дозволяють оцінити інвестиційний потенціал підприємницької структури.

Інвестиційну привабливість і кредитоспроможність підприємств можна представити як основні складові їх фінансового потенціалу [2; 4; 6; 7; 8].

Оскільки обсяг інвестиційних ресурсів суб'єкта обмежений, а потенційні об'єкти інвестицій володіють різною інвестиційною привабливістю, суспільству необхідно

оптимально розподіляти свої інвестиційні ресурси. В зв'язку з цим виникає необхідність формування інвестиційної стратегії підприємницької структури.

Розробка фінансової стратегії ґрунтується на сукупності фінансових функцій підрозділів підприємства.

Процес розробки стратегії включає декілька етапів: 1) оцінка довгострокових перспектив; 2) прогноз розвитку; 3) усвідомлення мети; 4) аналіз сильних і слабких сторін; 5) узагальнення стратегічних альтернатив; 6) розробка критеріїв оптимізації; 7) вибір оптимальної стратегії; 8) планування заходів.

Інвестиційний процес підприємницької структури будується на основі інвестиційної стратегії, що розробляється з використанням різних фінансово-економічних методів, які в сукупності складають науково-фінансову методологію формування інвестиційної стратегії підприємницької структури.

Інституціональним аспектом інвестиційної стратегії є сукупність таких основних складових частин як: види інвестицій, інвестиційний портфель, ризики. В рамках інституціонального аспекту виділяються основні керовані підсистеми, що існують в підприємницьких інвестиціях.

Нормативно-правовий аспект інвестиційної стратегії складається з таких основних частин: по-перше, законодавчі і інші нормативно-правові акти держави, що створюють юридичну основу і формують фіскальну середу, в рамках яких підприємницька структура формує інвестиційну стратегію і здійснює інвестиційний процес; по-друге, облікова політика підприємницької структури, внутрішні регулюючі документи, які дозволяють забезпечувати єдиний інвестиційний процес в рамках її підрозділів.

Економічний аспект – сукупність економічних частин інвестиційної стратегії, до яких відносяться: система економічних показників для оцінки інвестиційної стратегії, управління, фінансування інвестиційного процесу. В рамках економічного аспекту виділяються основні методи, критерії і цілі інвестиційної стратегії.

Інформаційно-аналітичний аспект інвестиційної стратегії є системою обробки інформації (COI), що складається з наступних частин: підсистема збору і сортування інформації, підсистема зберігання інформації, підсистема пошуку, підсистема аналізу інформації. COI є базисом оперативного інформаційного обміну в рамках інвестиційної стратегії, дозволяє оперативно реагувати на зміни в юридичних основах і фіскальній середі, прогнозувати економічні перспективи ринків і планувати зміни в межах інституційного аспекту і коректувати основні частини економічного аспекту інвестиційної стратегії.

Таким чином, інвестиційна стратегія – єдина високоінтегрована система, що складається з різних аспектів, нерозривно зв'язаних між собою для досягнення головної мети підприємницької структури.

Перш за все, відповідно до місії підприємницької структури розглядаються і аналізуються основні стратегічні пріоритети її розвитку. До стратегічних пріоритетів розвитку, на нашу думку, відносяться такі як:

- ◆ розвиток нових напрямів діяльності;
- ◆ освоєння нових типів продуктів;
- ◆ завоювання нових ринків збуту.

У результаті аналізу регіони можуть ранжуватися за ступенем задоволення стратегічних інтересів підприємницької структури. Наприклад, регіон, в якому є умови для створення виробництва або є підприємства для включення у вже існуючі технологічні цикли, інтерес, що виникає як і ринок збуту, буде набагато привабливіший за регіон, що має зазначені переваги.

Після вибору регіону як об'єкту інвестицій, складається інвестиційна програма, після затвердження якої вищим менеджментом підприємницької структури починається реалізація інвестиційної програми в регіоні. Реалізація інвестиційної програми в рамках

такого об'єкту як регіон вимагає від підприємницької структури володіння певними навичками і прийомами управління інвестиціями у великих масштабах.

Одним з найпривабливіших регіонів України для цілей довгострокового інвестування є Донбас, що має в різних галузях промисловості спектр підприємств, що відповідають найстрогішим вимогам не лише вітчизняних, але і зарубіжних стратегічних і портфельних інвесторів, про що свідчить успішна діяльність по розміщенню акцій і депозитарних розписок на українському і зарубіжних фондових ринках.

Одним з основних чинників, що підвищують інвестиційну привабливість регіону, як це стає очевидним на прикладі Донбасу, є опрацьованість відповідної нормативно-правової бази, яка включає такі важливі аспекти як: захист прав інвесторів, гарантії компенсації втрат від регіональних ризиків, пільгове оподаткування інвесторів і надання податкових канікул підприємницьким структурам, що виконують певні інвестиційні умови.

Отже, створення умов для інвестиційної діяльності регіону визначається декількома напрямками:

- ◆ зниження податкового тягаря на інвесторів;
- ◆ заохочення переходу підприємств на сучасні стандарти бухгалтерського обліку і стимулювання ведення обліку у відповідності до українських і західних стандартів;
- ◆ стимулювання імпорту технологій;
- ◆ боротьба з економічною злочинністю.

Регіони, що здійснили весь спектр перетворень, представляють підвищений інтерес для потужних українських і зарубіжних інвесторів.

Таким чином, в даний час існує взаємний інтерес в регіонах і підприємницьких структур за погодженням фінансових і промислових інтересів і потоків. Тому формування інвестиційної стратегії підприємницьких структур на регіональному рівні є найбільш перспективним і насущним завданням в економічній ситуації, що склалася.

Література:

1. Аграрная реформа в Украине: результаты, проблемы, перспективы завершения / [Ткаченко В.Г., Богачёв В.И., Бабак Ю.Н. и др.]; под ред. В. Г. Ткаченко и В.И. Богачёва. – Луганск : „Книжковий світ”, 2006. – 228, [43–44, 72–83, 126–152] с.
2. Акіліна О.В. Основи підприємництва (навчально-методичний комплекс)-К.: Центр навчальної літератури, 2006.-176 с
3. Бандурин А.В., Басалай С.И., Ли И.А. Проблемы оперативного управления активами корпораций. Под ред. д.э.н. В.В.Бандурина – М.: „ТДДС Столица-8”, 1999.– 164с.
4. Гончаров В.Н. Организационно-правовые модели внутренней организации финансов / В.Н. Гончаров, А.А. Кузнецов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – № 4. – Ч. 2., Т. 3. – С. 19 – 21.
5. Господарський кодекс України: за станом на 12 січ. 2008 р./ Верховна Рада України. – Офіц. вид. – Режим доступу до вид. : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
6. Киреев А. П. Международная экономика : учеб. пособие в 2-х частях. Международная экономика: движение товаров и факторов производства. Ч. I / Киреев А. П. Учебное пособие для ВУЗов. – М. : Международные отношения, 2005. – 416 с.
7. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономика. Принципы, проблемы и политика. Т. 2, М.: Республика, 1992.
8. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: „Дело”, 1992. – 702 с.

Ільїн В. Ю.

РОЗВИТОК ЕКОЛОГІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО НАПРЯМКІВ АГРАРНИХ КОРПОРАЦІЙ

Корпорації, як різновид об'єднань в галузі агропромислового виробництва, сприятимуть його відродженню на якісно новій основі шляхом розбудови конкурентоспроможної галузі, здатної забезпечити продовольчу безпеку, реалізацію експортного потенціалу країни та виведення її на рівень найбільш розвинутих в аграрному відношенні країн. Створення і розвиток корпорацій в АПК спрямовані на структурну перебудову економіки та забезпечення стійкого зростання обсягів валового внутрішнього продукту.

Сьогодні в світі великі корпорації стали фактично приватними урядами. Вони впливають на економічне, політичне, екологічне, соціальне становище багатьох країн. Майже 10% корпорацій у світі дають 80% обсягу реалізації продукції та послуг і 90% прибутку [1, с. 10]. Відсутність комплексної правової структури корпоративного управління в Україні робить концентрацію власності ефективнішою [2, с. 12-13], оскільки це найліпший спосіб, у який власники можуть гарантувати управління фірмами в їхніх інтересах.

В Україні найбільш високий рівень концентрації агровиробництва спостерігається у дочірніх підприємствах промислово-фінансових груп та транснаціональних компаній, але робота цих компаній не завжди відрізняється комплексним підходом до проблем села. Приклади найбільш успішного інвестування в аграрному секторі економіки демонструють можливість отримання значного синергічного ефекту, особливо в умовах урбанізованих регіонів.

Трансформація сільського господарства в агробізнес – є тенденцією глобалізації, а тому – неминучий для України процес. Специфіка агробізнесу полягає у мінливості природних факторів за рахунок індустріалізації виробництва за умов його концентрації. Даний процес, поряд із централізацією виробництва і капіталу, торкнувся більшості країн, навіть з відсталою аграрною економікою. Найпопулярнішим на території СНД видом агробізнесової структури є конгломерація в формі агрохолдингів [3, с. 164; 4; 5; 6, с. 1].

Каталізатори корпоратизації – подальший розвиток фондового ринку та поширення різних видів корпоративної форми організації бізнесу, в т. ч. в агропромисловому виробництві держави [5, с. 21; 7, с. 14-16; 8, с. 41]. В сучасних умовах членства України у СОТ потребують вирішення проблеми розвитку конкурентоспроможних організаційно-правових форм в АПК, в першу чергу – аграрних корпорацій, як найбільш адаптованих до жорстких конкурентних умов глобального характеру. Це обумовило актуальність прогнозування їх розвитку та структури.

Корпорація є зараз існуючою формою підприємницької діяльності. Її власниками вважаються акціонери, що мають обмежену відповідальність у розмірі свого внеску в акціонерний капітал корпорації. Весь прибуток корпорації належить її акціонерам. Виокремлюють дві його частини. Одна частинка розподіляється серед акціонерів у вигляді дивідендів, друга – це нерозподілений прибуток, що використовується на реінвестування. функції власності та контролю поділені між акціонерами (власниками акцій) і менеджерами.

Переваги корпорації є достатньо відомими.

По-перше, корпорація є найефективнішою формою організації підприємницької діяльності з огляду на реальну можливість залучення необхідних інвестицій. Саме через ринок цінних паперів (фондову біржу) вона може об'єднувати різні за розмірами капітали великої кількості фізичних і юридичних осіб для фінансування сучасних напрямків науково-технічного й організаційного прогресу, нарощування виробничого потенціалу.

По-друге, потужній корпорації значно простіше постійно збільшувати обсяги виробництва або послуг. Це дає добру можливість отримувати постійно зростаючий прибуток.

По-третє, кожний акціонер як співвласник корпорації несе лише обмежену відповідальність (за банкрутства фірми він втрачає тільки вартість своїх акцій). Важливо й те, що окрема особа може зменшити свій власний фінансовий ризик, якщо купуватиме акції кількох корпорацій. Кредитори можуть пред'явити претензії лише корпорації як юридичній особі, а не окремим акціонерам як фізичним особам.

По-четверте, корпорація – це організаційно-правовий утвір, який може функціонувати дуже тривалий період (постійно), що створює необмежені можливості для перспективного розвитку.

Корпоративна форма організації підприємницької діяльності, як і всі інші, має відповідні недоліки:

1. Мають місце певні розбіжності між функціями власності і контролю, що негативно впливає на необхідну гнучкість оперативного управління корпорацією. Розподіл функцій власності та контролю може призвести до виникнення соціальних суперечностей (конфліктів) між менеджерами і акціонерами корпорації.

2. Корпорація сплачує більші податки в розрахунку на одиницю отриманого прибутку, ніж інші організаційні форми бізнесу. Адже оподаткуванню підлягає спочатку отриманий корпорацією прибуток, а потім – дивіденди акціонерів, тобто фактично існує проблема подвійного оподаткування.

3. У корпоративній формі бізнесу існують потенційні можливості для зловживань з боку посадових осіб. Наприклад, керівництво корпорації може організувати емісію акцій для покриття збитків, спричинених безгосподарністю певних структурних ланок.

Для підвищення роботи аграрних корпорацій нами пропонується в сферу їх інтересів включити саме ефективне співіснування, взаємодоповнення і отримання синергічного ефекту не тільки від взаємодії II і III сфер АПК, а і від I і IV її сфер. Це можливо через спрямованість за перспективними напрямками діяльності аграрної корпорації і

I сфера АПК – виробництво засобів виробництва: хімічні засоби; технічні засоби; насіння і посадковий матеріал; технології; виробництво біопалива та електроенергії з альтернативних джерел; будівельні матеріали тощо.

II сфера АПК- сільське господарство:

1) рослинництво: вирощування продовольчих культур, в т.ч. за технологією органічного, екологічного землеробства; вирощування кормових культур; вирощування лікарських культур; вирощування декоративних культур; вирощування непродовольчих технічних культур (медоносних для виробництва біопалива, фармакології, косметології тощо); вирощування культур на насіння.

2) тваринництво: виробництво продукції тваринництва, в т.ч. за технологією органічного, екологічного тваринництва; племінна справа.

1. боротьба з ерозійними процесами (робота щодо лісосмуг, лісів, схилів земель, ярів, осушення, зрошення тощо).

III сфера АПК – зберігання, транспортування, переробка, торгівля: зберігання продукції АПК, в т.ч. у вигляді послуг; транспортування будь-якої дозволеної продукції в будь-яких межах, в т.ч. у вигляді послуг; переробка молока, м'яса, зерна, соняшника, яєць тощо, в т.ч. на давальницькій основі; фасування продуктів переробки молока, м'яса, зерна, соняшника, яєць тощо, в т.ч. у вигляді послуг; реклама власної продукції, особливо екологічної та переробки, реклама неконкуруючих товарів інших виробників на транспорті, будівлях, спецодязі, продукції тощо; утримання торговельних баз, в т.ч. за рядом позицій орієнтованих на експорт; торгівля в роздріб, в т.ч. через систему фірмової торгівлі (продовольчі та супутні товари, зоомагазини) та супермаркети (власні та орендовані площі) тощо.

IV сфера АПК – невиробнича інфраструктура: готельний бізнес (в ареалах розташування відділень корпорації); зелений туризм; підвищення кваліфікації та перекваліфікація кадрів;

розвиток системи лазне-прачечного обслуговування; фінансування об'єктів сільських фельдшерсько-акушерських пунктів; фінансування сільських закладів освіти, культури, спорту; фінансування об'єктів ЖКГ – газо-, водо-, теплопостачання за енергозберігаючими технологіями; транспортна і дорожня інфраструктура; власна мережа громадського харчування.

Підсумовуючи вищесказане, можна запропонувати власну розробку перспективної моделі аграрної корпорації.

Задачі суб'єктів державної влади та суб'єктів громадського контролю, зображені на схемі моделі, – в нейтралізації виявлених і систематизованих нами негативних (і стимулюванні позитивних) характеристик аграрних корпорацій. З даними суб'єктами в аграрних корпорацій зв'язки засновані на нормах права.

Координаційні зв'язки спостерігаємо у наукових, консалтингових установах, в навчальних аграрних закладах, в інших суб'єктах невиробничої інфраструктури АПК, фінансових установах, в т.ч. іпотечних, суб'єктах I, II, III сфер АПК, аграрних посередників, зовнішньоекономічних партнерів.

Субординаційні зв'язки – у координаційному центрі з підрозділами I, II, III, IV сфер АПК. Прямі та зворотні зв'язки аграрна корпорація відповідно формує без посередників зі споживачами.

Висновки і пропозиції.

Запропонована власна розробка перспективної моделі регіональної аграрної корпорації в кінцевому рахунку може стати і національною корпорацією, і ТНК. Крім економічних, за нашими дослідженнями, рекомендовані заходи матимуть значний позитивний екологічний та соціальний ефекти.

Диверсифікація діяльності, замкнутий цикл виробництва та соціальна спрямованість даної моделі аграрної корпорації дає підстави стверджувати про можливість отримання вищезазначених позитивних наслідків від її функціонування, та визнати дане функціонування довготривалим, а аграрну корпорацію – конкурентоспроможною.

Література:

1. Небава М.І. Теорія корпоративного управління: вузлові питання. Навчальний посібник. – К.: ЦНЛ, 2004. – 295 с.
2. Корпоративне управління в Україні в сучасних умовах / Б. Лессер, І. Бондарчук, З. Борисенко та ін.; За заг. ред. І. Розпутенка та Б. Лессера. – К.: Вид-во „К.І.С.”, 2004. – 306 с.
3. Білоченко А.М. Корпоративний механізм залучення фінансових ресурсів в агропромислове виробництво: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08. 06. 01 / ІАЕ УААН. – К., 2003. – 20 с.
4. Кириленко І.Г. Про хід реформування та заходи щодо поліпшення ситуації на селі // Економіка АПК. – 2003. - № 1. – С. 3-11.
5. Соловьєв Н.Ф. О концентрации производства и размерах сельскохозяйственных предприятий // Вісник ХНАУ. Серія „Економіка АПК і природокористування.” – 2004. - № 8. – С. 10-25.
6. Парсяк В.Н. Формування корпоративних відносин в системі малого підприємництва: Автореф. дис... докт. екон. наук: 08.06.01 / ННЦ „Інститут аграрної економіки”. – К., 2004. – 32 с.
7. Мельник Л.Ю., Макаренко П.М. Концентрація виробництва в сільському господарстві: тенденції і перспективи // Економіка АПК. – 2002. - № 2. – С. 11-17.
8. Горлов С. Аграрная сфера США: состояние и перспективы развития // АПК: экономика, управление. – 1999. - № 9. – С. 41-44.

Кобиляцький О. П.
Черкасов В. А

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АПК УКРАЇНИ¹

Постановка проблеми. В умовах постійно зростаючого рівня глобалізації, міжнародної конкуренції і, продовольчої кризи зростає важливість покращення зовнішньоекономічних зв'язків АПК України.

Таким чином, досить актуальними стають проблеми удосконалення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємств агропромислового комплексу, пошуку ефективних шляхів виходу українських аграріїв на зовнішній ринок, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблем удосконалення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів АПК певним чином знайшли відображення в наукових працях В.Г. Андрійчука, В.П. Галушки, О.Д. Гудзинського, В.І.Власова, А.М. Кандиби, І.І. Лукінова, О.М. Онищенко, Б.Й. Пасхавера, А.П. Румянцева, А.Є. Юзефовича та інших. В роботах цих вчених досліджуються окремі питання ЗЕД агропромислового комплексу, але і виникає потреба аналізу за допомогою системного підходу усієї сукупності факторів та тенденцій розвитку ведення ЗЕД.

Об'єктом дослідження є АПК України та світові продовольчі ринки.

Предметом дослідження є взаємодія АПК України зі світовими ринками в рамках здійснення ЗЕД.

Метою статті є дослідження тенденцій здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств агропромислового комплексу України, визначення проблем та подальших перспектив її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Український аграрний сектор за підсумками 2009 року забезпечив чверть валютних надходжень до країни. Незважаючи на більш ніж 40% зниження загального обсягу експорту, порівняно з 2008 роком, експорт сільськогосподарської продукції знизився лише на 12%. У 2008 році Україна експортувала продукції на суму близько 67 млрд. дол., де майже 11 млрд. припадало на сільськогосподарські товари, а в 2009 році експорт знизився до 39,7 млрд. дол., з яких 9,5 млрд. належало аграрному сектору. Питома вага сільськогосподарських товарів збільшилася з 16% в 2008 р. до 24% минулого року [1].

За даними FAO, в 2006 році (більш пізні порівняльні дані поки що відсутні), Україна була на 21 місці в світі за фінансовими обсягами експорту сільськогосподарської продукції. Зараз Україна вийшла на третє місце в світі за обсягами експорту зерна, посіла перше місце по експорту ячменю та соняшникової олії. Але, як і в інших галузях економіки, експорт носить переважно сировинний характер. До 2020 року FAO прогнозує зростання обсягів продовольчого споживання в світі на 30%. Такий прогноз є додатковим стимулом для України щодо покращення експортних можливостей.

Незважаючи на поступовий вихід країни з фінансово-економічної кризи та поліпшення ситуація в АПК існують фактори, які не дають можливості для сталого розвитку АПК. Основними негативними факторами на протязі останніх років були зниження тарифного захисту внутрішнього ринку при вступі до СОТ, а також вплив кризи, що проявлявся через падіння цін, скорочення державної підтримки, зменшення платоспроможності як внутрішніх, так і зовнішніх споживачів. Позитивним чинником

¹ Стаття є складовою виконання науково-практичної теми «Формування сприятливого соціально-еколого-економічного середовища у продовольчому підкомплексі промислово-орієнтованих регіонів», яка фінансується за підтримки Спеціального фонду ЛНУ ім. Тараса Шевченка

була девальвація гривні, яка дещо скорегувала економіку виробництва як експортно-орієнтованих, так й імпортно-орієнтованих товарів. Аграрії мобілізували внутрішні резерви завдяки оптимізації витрат, певному впровадженню новітніх технологій в аграрному бізнесі.

Зі вступом України до СОТ зниження тарифів призвело до зростання імпорту, а обмеження державної підтримки в перспективі не дозволить державі штучно підтримувати конкурентоспроможність проблемних секторів [2]. Негативні наслідки вступу до СОТ проявляються миттєво, тому що наші торговельні партнери досить швидко використовують поступки України. А позитивні не виникають самі собою – їх треба відвойовувати, починаючи від переговорного процесу з країнами, які на черзі вступу до СОТ, і закінчуючи використанням цивілізованих інструментів торговельного захисту.

Перспектива створення зони вільної торгівлі з ЄС є одним з головних факторів невизначеності. Теоретично цей крок може дати великий позитивний поштовх через приєднання до платоспроможного європейського ринку. Але умови, які пропонуються європейською стороною щодо АПК України, потребують ретельного вивчення та зважування усіх «за» та «проти» [3].

Щоб, принаймні, зберегти існуючі позиції на світовому ринку українські виробники мають покладатись не тільки на сприятливі фактори та умови, але і на власні внутрішні складові. Наприклад, конкурентоспроможність. Прагнучи підвищити показники конкурентоспроможності, українським виробникам необхідно приділити особливу увагу якості своєї продукції (впровадження НАССР) та ефективності її виробництва. Зовнішній ринок розвивається дуже швидко та має постійно зростаючий рівень конкуренції, тому вітчизняним підприємствам з метою завоювання своєї ніші за кордоном потрібно активно та безперервно нарощувати свою конкурентоспроможність.

Окрім недостатньої продуктової конкурентоспроможності, на зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів агропромислового комплексу впливає ряд негативних явищ, таких як:

- низька ефективність функціонування чи навіть занепад галузей тваринництва та рослинництва;

- нерозвиненість інфраструктури АПК;

- невідповідність структури українського експорту попиту інших країн на продукцію агропромислового комплексу;

- недотримання переважною більшістю підприємств міжнародних вимог виробництва аграрної продукції (недостатня гармонізація українських стандартів якості з міжнародними);

- проблема з відшкодуванням ПДВ експортерам (станом на квітень 2010 року – 8 млрд грн припадає на борг перед зернотрейдерами і експортерами масла) [4].

Стабілізація виробничо-фінансового стану агропромислового комплексу України на ринках СНД, ЄС та інших країн безпосередньо залежить від швидкості й спрямованості структурної перебудови експортно-імпортного потенціалу вітчизняних підприємств зі стратегічною визначеністю на вивезення конкурентоздатної продукції на ці ринки. Стимулювання розвитку експортного потенціалу галузі можливе лише на засадах сучасних структурно-трансформаційних перетворень у сільському господарстві з метою стабілізації та нарощування виробництва конкурентоспроможної продукції.

Таким чином, необхідно комплексно підходити до пошуку шляхів удосконалення зовнішньоекономічної діяльності АПК а також підвищення конкурентоздатності.

Це можливо за таких умов:

- досягнення відповідності вітчизняних стандартів на продукцію агропромислового комплексу вимогам стандартів Європейського Союзу;

- налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку;

- поліпшення взаємозв'язків українських аграрних підприємств;

- налагодження співпраці підприємств агропромислового комплексу з науково-дослідними установами;

- збільшення експортного потенціалу вітчизняних підприємств шляхом сприяння і впровадження систем управління якістю (НАССР, стандарти серії ISO);
- покращення репутації України на міжнародному ринку як виробника екологічно чистої і безпечної продукції;
- організація міжнародних виставок, ярмарок, конференцій на території нашої країни та сприяння участі вітчизняних суб'єктів господарювання у таких заходах за кордоном;
- посилення державного регулювання (в рамках, що не будуть суперечити програмам «жовтої скриньки» СОТ). Проведення виваженої цінової політики через Аграрний фонд [5].

В межах України існує тільки дві рушійні сили, які в змозі впроваджувати вищезазначені заходи: це державні органи та аграрні підприємства. Але найзначущу роль буде відігравати поєднання їхніх зусиль, їх взаємодія в рамках розвитку українського агропромислового комплексу.

Висновки. Формування ринкових відносин в аграрному секторі економіки України неможливе без здійснення відповідних економічних реформ та включення країни в світові інтеграційні процеси. Особлива роль при вирішенні цих проблем належить зовнішньоекономічній діяльності та вдосконаленню механізмів її регулювання. Лише таким чином підприємства агропромислового комплексу України зможуть зайняти конкурентоспроможне місце на світовому ринку аграрної продукції та міцно закріпити свої позиції.

Література:

1. www.ukrstat.gov.ua.
2. Супіханов Б.К. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва в умовах підготовки вступу до СОТ //Економіка АПК.–2007.– № 5. – С. 44-49.
3. www.economics.unian.net
4. www.newsr.uua
5. Білозір Л. М. Деякі аспекти до вимог ГАТТ/СОТ щодо лібералізації і протекціонізму у сфері зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією //Економіка АПК. – 2005. - № 8. – С. 146-154.

УДК 368.032.1:005

Мальцева В. В.

МАРКЕТИНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ

Маркетинг в страхуванні означає систему організації діяльності страхової компанії, засновану на попередньому вивченні стану страхового ринку та перспектив попиту на страхові послуги, визначенню задач пов'язаних з поліпшенням організації роботи щодо реалізації власних послуг та розробці нових видів страхування. Маркетинг передбачає розробку стратегії та тактики поведінки страховика на страховому ринку [1, с. 149]. Розробка стратегії розвитку страхової компанії та прийняття оперативних рішень повинна виходити з динаміки попиту і пропозиції на страхові послуги, а також тарифів, що складаються на окремих ринках страхових продуктів.

Задача маркетингу страхової компанії – формування попиту на страхові послуги, досягнення більшого асортименту страхових послуг у відповідності з інтересами покупців.

Для маркетингу страхової компанії можна виділити ряд спеціальних рис. Запропонований потенціальному клієнту конкретний страховий продукт несе нематеріальний характер. Це в свою чергу знижує об'єктивність оцінки пропонованого

страхового продукту потенційним страховиком. Змінити сприйняття потенціальної клієнтури до запропонованих страхових продуктів допомагає масова цілеспрямована реклама. Страховий продукт – результат діяльності страхової компанії, виражений в розробці конкретного виду страхування і представлений набором відповідних документів. Пропонується у якості товару на різних сегментах страхового ринка. Споживча цінність страхового продукту пов'язана з тими чи іншими вигодами, які отримує клієнт страхової компанії від представленого страхового захисту. Вартість страхового продукту відображає страхова премія. В структурі страхового продукту виділяють ядро та оболонку. Ядро складає основу страхового продукту. Оболонка страхового продукту конкретизується в документі, який засвідчує укладений договір страхування. Ключовим моментом успіху страхового продукту з точки зору маркетингу є його динамічне реагування на зміну попиту та пропозиції на ринку страхування [2, с. 67].

Ефективність діяльності страховика в процесі виведення на ринок та подальшого продажу на ньому нового страхового продукту значною мірою залежить від ефективно побудованої маркетингової стратегії.

Зрозумілим стає факт, що стратегічний маркетинг, про який ішлося вище, отримує відображення в маркетинговій стратегії страховика — концентрованому висвітленні всіх маркетингових зусиль страхової компанії. Отже, маркетингова стратегія страхової компанії — це комплексна реалізація даних, отриманих страховиком у процесі дослідження ринку, що дає змогу провести оцінку матеріалів за станом ринку в динаміці та виробити оптимальну стратегію страховика.

Маркетингова стратегія страхової організації реалізується за допомогою таких інструментів:

- дослідження та сегментація ринку;
- політика в галузі розробки страхових продуктів, позиціонування продукту;
- цінова політика;
- спосіб організації продажу страхових послуг, організація каналів збуту;
- політика формування споживчого попиту (public relations, реклама тощо). [3, с. 624].

У процесі розробки маркетингової стратегії доцільно виокремити такі об'єкти першочергової уваги:

- 1) страхове поле;
- 2) якісні показники страхових продуктів;
- 3) канали реалізації страхових продуктів;
- 4) формування споживчого попиту.

Практика показала, що у кожній страхової компанії є власні переваги та недоліки при реалізації страхових продуктів через різні канали. Одні страхові компанії досягають суттєвого успіху при реалізації страхових продуктів через систему відокремлених підрозділів, в інших більш ефективна робота центрального офісу. Служба маркетингу страхової компанії має відстежувати діяльність кожного із зазначених каналів та відповідно впливати на їх функціонування, своєчасно реагувати на зміни, які відбуваються на страховому ринку в цілому і за окремими видами страхування [4, с. 146].

Література

1. Журавлев П.В. Основы страхового менеджмента: методическое пособие по изучению дисциплины «Страховой менеджмент»: Учеб. Пособие / П.В. Журавлев, В.В. Владимиров, С.А. Банников. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 404 с. – (Высшее образование).
2. Кургин Е.А. Страховой менеджмент: управление деятельностью страховой компании. – М.: РКонсультант, 2005. – 304 с.
3. Страхування: Підручник / за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2008. – 1019 с. – (Київському національному університету імені Тараса Шевченка 175 років).

4. Охріменко О.О. Страховий захист: менеджмент, маркетинг, економіка безпеки (туристське підприємство): Навчальний посібник. – К.: Міжнародна агенція «BeeZone», 2005. – 416 с. – (Серія «Бібліотека страхування»).

УДК 338.432(477.61)

Мардар Д. О.

РЕСУРСЫ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕГИОНЕ

Постановка проблемы. Согласно нашим исследованиям сельскохозяйственных районов Луганской области в 2005 году в пяти не обеспечивалось производство основной продукции в размере, удовлетворяющем нормативные потребности в продуктах питания проживающего в нем населения. В 2007 году число таких районов возросло. Главной причиной такого положения стала технологическая отсталость большинства отечественных предприятий, что было обусловлено уменьшением государственных и собственных вложений в модернизацию основных производственных фондов. Однако в аналитических публикациях и хозяйственной практике это обстоятельство рассматривается наряду с другими факторами, что затрудняет определение ведущего ресурса для наращивания сельскохозяйственного производства в регионах. Поэтому особую актуальность приобрела проблема совершенствования механизма инвестиций в эту отрасль.

Анализ последних исследований. Данная проблема нашли свое отражение в работах ряда ученых. В частности, Уланчук А.И. [1] отмечает, что «на этот процесс повлияли такие факторы, как разгосударствление и приватизация, развитие малых и средних форм бизнеса, инвестиционная и фискальная политика, развитие личных крестьянских хозяйств, сфер переработки и сбыта продукции, изменения в демографической структуре населения, спроса и предложения рабочей силы, в разных секторах экономики, уровня оплаты труда». Мы разделяем мнение Клименко В.И. [2], который считает, что главной целью инновационной политики должно быть «создание социально-экономических, организационных и правовых условий для эффективного воссоздания, развития и использования научно-технического потенциала страны, обеспечения необходимости внедрения современных, экологически чистых, безопасных, энерго- и ресурсосберегающих технологий». Аналогичной мысли придерживаются Гайдуцкий П.[3], Иванова В.В. [4], Шкварук В.О. [5], которые также считают, что главной задачей развития сельского хозяйства на современном этапе является обновление его основных фондов, формирование эффективных структур управления ориентированных на получение прибыли и дополнительное привлечение инвестиций. Но основным источником инвестирования должны быть собственные средства предприятий.

Цель статьи. Обоснование необходимости обновления основного капитала как исходного ресурса развития сельского хозяйства на примере Луганской области.

Основной материал. Переход к рыночным условиям ведения хозяйства обусловил переток капитала из капиталоемких отраслей народного хозяйства в отрасли с быстрой окупаемостью, поскольку это минимизирует экономические риски и повышает возможность получения прибыли. Именно поэтому уровень инвестиций в сельское хозяйство резко снизился [4].

Большое значение имеет наращивание основного капитала, который направляется на увеличение общего объема оборудования, а не на замену изношенного. Такая ситуация способствует накоплению значительной части изношенного оборудования в составе основных производственных фондов, что приводит к низкой эффективности и увеличением расходов на ремонт и эксплуатацию [6].

Как отмечает Крячко В.Г. [7], «доля основного капитала в составе совокупного сельскохозяйственного капитала составляет около 95 %, что определяет решающую его роль в процессе капитализации отрасли». Однако проблема обеспечения сельского хозяйства основным капиталом остается очень острой. Как считает Ролинский О. В. [8] «особенности осуществления инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве зависят в значительной мере от организационно-правовых формы ведения хозяйства». Одним из важнейших условий развития экономики Украины в условиях кризиса есть стабильная инвестиционная деятельность товаропроизводителей.

Как отмечает Кисиль Н.И. [9], агропромышленное производство является потенциально инвестиционно привлекательной сферой, поскольку цены на продовольствие, которые постоянно растут, свидетельствуют о возможности лидерства Украины на мировом рынке в этой отрасли.

Однако в сельском хозяйстве страны имеются значительные негативные тенденции. Например, в Луганской области за период с 2006 года по 2008 год в большинстве районов наблюдалось снижение числа сельскохозяйственных предприятий. Что касается прибыльности и убыточности, то наиболее тяжелым периодом для сельскохозяйственных предприятий был 2006 год, когда предприятия 7 районов Луганской области (Беловодский, Марковский, Меловской, Новоайдарский, Перевальский, Сватовский, Свердловский) были убыточными. В 2007 году положения значительно улучшилась: убыточными были лишь предприятия в Перевальском районе, а наиболее прибыльные находились в Беловодском и на конец года имели совокупную прибыль около 29,4 млн. грн.

При этом объем продукции сельскохозяйственных предприятий Луганской области находился в пределах от 23266 тис. грн. (Антрацитовский район) до 116723 тис.грн. (Перевальский район), что составляет, соответственно, 2% и 10,2% от производства валового продукта области [10].

Результаты приведенного анализа состояния сельскохозяйственного производства в районах Луганской области является следствием нарушения экономических пропорций на макроэкономическом уровне. Как отмечает Кисиль Н. И. [9], длительное время задание инвестиционного обеспечения развития аграрного производства и сельских территорий решается непоследовательно.

Как показывает анализ, часть инвестиций в основной капитал в сельском производстве в Луганской области составляет незначительную долю общего объема, но наблюдается их увеличения согласно данным в фактических ценах. Если проанализировать эти показатели с позиции индексов, ситуация меняется, поскольку в 2008 году индекс инвестиций в основной капитал составил только 73,0%. Это объясняется ростом цен, которые влияют на показатели расчетных результатов экономической деятельности.

В процессе рыночных преобразований были разрушены воспроизводственные механизмы при формировании основного капитала в аграрном секторе. Его производственный потенциал был разрушен более чем на половину. Большая часть основных средств сельскохозяйственных предприятий изношена (табл. 1), деградируют земельные угодья.

Таблица 1

Степень износа основных средств по Луганской области, %

	2000 год	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год
Сельское хозяйство и связанные с ним услуги	46,5	50,6	48,2	46,9	42,3

В государственном бюджете Украины на 2010 год агропромышленному комплексу выделены 3 млрд. грн., тогда как в 2009 году было выделено 315 млн. грн., в машиностроение АПК – 350,5 млн. грн, в 2009 году – 8 млн. грн. В среднем по Украине в

сельское хозяйство, охоту и связанные с ней услуги, в 2007 году было направлено 12,4% инвестиций на обновление основных фондов, которое отвечает 8-летнему сроку их обновления. Это соотношение свидетельствует об экономической активности указанного сектора.

Выводы. Как показывает исследование, в сложившихся условиях дальнейшие процессы ресурсного обеспечения сельского хозяйства будут зависеть исключительно от правильности выбора инвестиционной стратегии. Рациональное использование выделенных инвестиций должно базироваться на принципе формирования экономически активных предприятий путем разработки ими соответствующей инвестиционной стратегии.

Литература.

1. Уланчук А.І. Аграрне реформування та його вплив на зайнятість сільського населення [Електронний ресурс] / А.І. Уланчук // Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету. – 2009. – Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=388>
2. Клименко В. І. Фінансування інноваційної діяльності в Україні / В.І. Клименко // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. - № 1. – С. 24-29.
3. Гайдуцький П. Інвестиції – фундамент економічного зростання // Урядовий кур'єр. – 2007. – 19 липня. – 7с.
4. Іванов В.В. Інвестиційний процес в аграрному секторі економіки України [Електронний ресурс] / В.В. Іванов // Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету. – 2009. – Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=395>
5. Шкварук В.О. Аналіз джерел формування основного капіталу підприємств України / В.О. Шкварук // Науковий вісник НЛТУ України. Економіка, планування і управління галузі. вип. 19.7 – 2009. – С. 219-225.
6. Бившев Р. О. Механізми управління основним капіталом промислового підприємства: автореф.дис.на здобуття наук. ступеня канд. екон.наук: спец. 08.02.03 – «Організація управління, планування та регулювання економікою» / Р. О. Бившев. – Донецьк, 2005. – 16 с.
7. Крячко В.Г. Основний капітал у процесі капіталотворення в сільському господарстві (регіональний аспект) / В.Г. Крячко // Особливості формування капіталу в сільському господарстві // Наукові праці Кіровоградського державного технічного університету: Економічні науки, 2004.- Вип. 5.- ч II.- С.223–229.
- 8.Ролінський О.В. Інвестиційна діяльність сільськогосподарських виробничих кооперативів: автореф.дис.на здобуття наук. ступеня канд. екон.наук: спец. 08.02.02. «Економіка та управління науково-технічним прогресом» / О.В. Ролінський. – К., 2005. – 22 с.
9. Кісіль М. І. Інвестиційне забезпечення розвитку аграрного виробництва та сільських територій [Електронний ресурс]/ М. Кісіль// Менеджмент: збірник наукових праць. – 2009. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Menedzhment/2009_11/kicil.html
- 10.Статистичний щорічник Луганської області за 2008 рік: у 2 ч.; за ред. С.Г. Пілієва / Держкомстат України. Головне управління статистики у Луганській області. – Луганськ, 2009. – Ч. II. – 384 с.

ИЗМЕНЕНИЯ В СТРУКТУРЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА УКРАИНЫ: ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ

Агропромышленное производство является важной составной частью экономики страны и занимает особое место в ней, так как обеспечивает страну продовольствием. Его развитие сильно влияет на уровень народного благосостояния и уровень продовольственной безопасности. Агропромышленное производство Украины на современном этапе развития подвергается воздействию множества внешних эффектов. Внешним эффектом или экстерналией называют последствия экономической деятельности, которые не регулируются рынком и влияют на интересы третьих лиц как в сфере производства так и в сфере потребления [7]. Эти эффекты могут иметь как положительный так и отрицательный характер. Основные положения теории внешних эффектов формировались в работах зарубежных ученых Р.Коуза, А.Пигу, П.Самуэльсона, Дж. Стиглица, А.И. Бородина, О.Ф. Балацкого, А.А. Голуба, А.А. Гусева, М.Л. Козельцева и др.

Можно выделить несколько основных отрицательных экстерналий, воздействию которых подвергаются сельскохозяйственные отрасли: 1) отрицательное влияние одной части сельского хозяйства на другую его часть; 2) отрицательное влияние сельскохозяйственного производства на другой сектор экономики; 3) деятельность в несельскохозяйственном секторе может оказать отрицательное влияние на сельскохозяйственный сектор [2]. Последствием действия внешних эффектов становится изменение структуры агропромышленного производства.

Человеческому фактору принадлежит решающая роль в развитии хозяйственной деятельности, совершенствовании ее организации и управления. По данным Государственного комитета статистики Украины за 2008 год по количеству занятых сельское хозяйство составляет 16% от общего числа занятых, это третье место после торговли, гостиничного и ресторанного хозяйства (23%) и промышленности (18%).

Высокая доля занятых в сельском хозяйстве объясняется тем, что оно является одной из важнейших отраслей экономики любого государства и занимает в ней значительную часть. Однако, несмотря на это, количество занятого населения в сельском хозяйстве не возрастает, а из года в год падает, в то время как общая численность занятых растет (рис. 1).

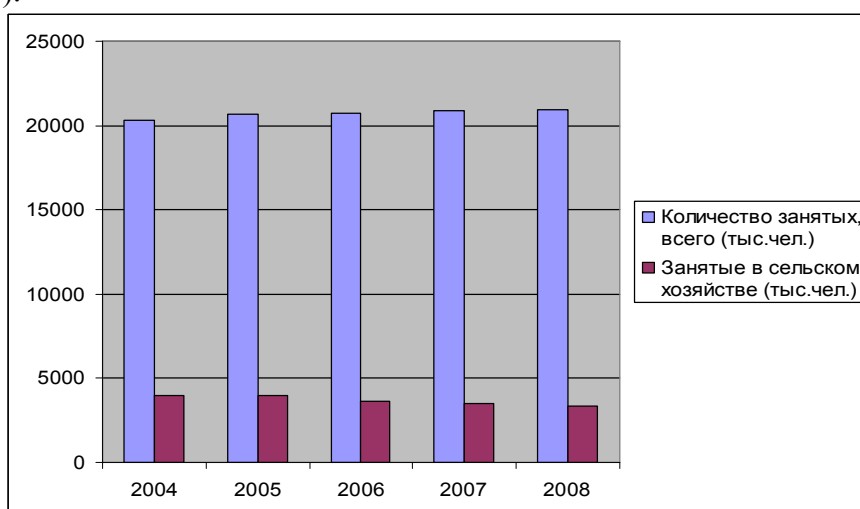


Рис. 1. Динамика занятого населения в сфере сельского хозяйства относительно общей численности занятых

Эту динамику можно объяснить общей тенденцией урбанизации населения. Городские предприятия и объекты сферы услуг составляют большую конкуренцию сельскохозяйственным предприятиям на рынке труда. Возможность лучших условий жизни, большего заработка в городе (средняя заработная плата сельскохозяйственных работников по сравнению с средней зарплатой в общем по всем отраслям экономики растет непропорционально, и с каждым годом разрыв между этими показателями возрастает) создает внешний эффект со стороны городских предприятий, в том числе объектов сферы услуг, для предприятий сельского хозяйства, так как отвлекает большую часть рабочей силы от них.

Вторая составляющая структуры сельского хозяйства – земля и земельные отношения. В Украине сельскохозяйственные земли составляют 71% от всей земельной площади страны (данные на конец 2008 г.). Общая площадь сельскохозяйственных угодий, начиная с 1990 года, сокращается. При этом темпы сокращения сельскохозяйственных угодий нарастают до 2000 года (сокращение с 1990 г. до 1995 г. составило 601,8 тыс.га, а с 1995 г. до 2000 г. – 2351,2 тыс.га), а затем стали уменьшаться (с 2000 г. до 2005 г. – 1382 тыс. га, с 2005 г. до 2008 г. – 435,6 тыс.га). Если рассмотреть структуру сельскохозяйственных угодий по категориям землевладельцев, то можно отметить, что доля сельскохозяйственных предприятий (как государственных так и негосударственных) в общей площади сельскохозяйственных угодий падает, тогда как доля граждан землевладельцев и землепользователей растет (из них большую часть занимают товарное производство и частные сельские хозяйства), что также создает проблемы в развитии отрасли, так как значительно уменьшаются масштабы производства и она становится мелкотоварной [6].

Следующей составляющей сельского хозяйства является его материально-техническая база, которую характеризуют основные производственные средства. Их стоимость в сельском хозяйстве сокращалась до 2008 года, в то время как общая стоимость всех основных средств в экономике в целом возрастала (рис.2). Это объясняется сильной физической и моральной изношенностью материально-технической базы сельского хозяйства, недостатком производственных помещений, сооружений, машин, оборудования, транспорта и т.п., а также недостаточным капиталовложением в сельскохозяйственные отрасли.

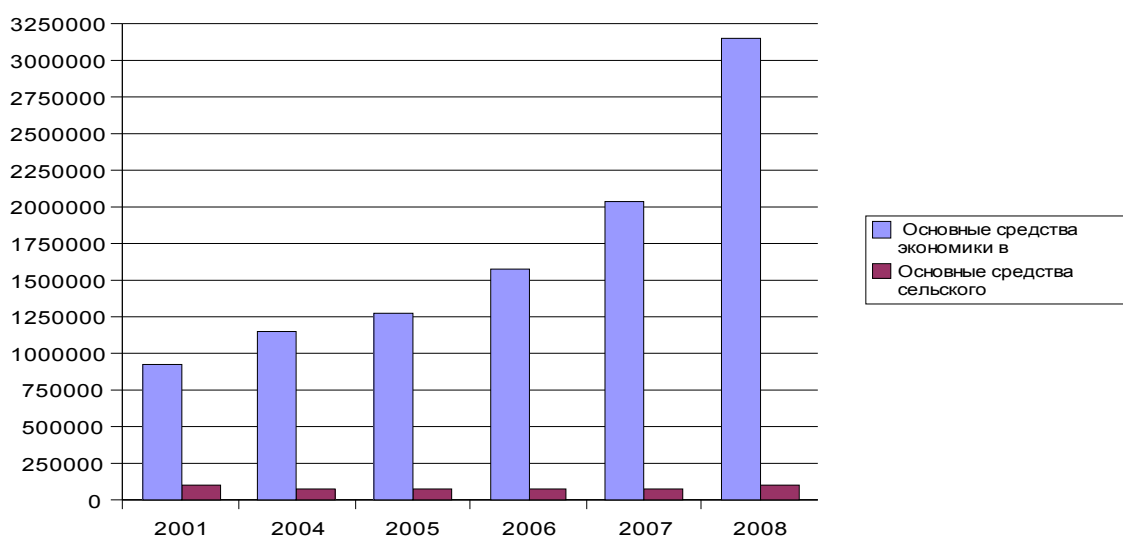


Рис. 2. Динамика стоимости основных фондов (активов) в экономике в целом относительно основных средств в сельском хозяйстве.

По стоимости основные средства сельского хозяйства в 2008 г. составляют всего 3% от стоимости всех основных средств в экономике. Низкая доля основных средств сельского хозяйства обусловлена низким уровнем инвестиций в данную отрасль по сравнению с другими отраслями экономики. По данным на 2008 г. они занимали всего 7,2% в общих инвестициях в основной капитал всех отраслей экономики.

Наблюдается существенное снижение капиталовложений в сельскохозяйственное машиностроение и производство сельскохозяйственного оборудования. На современном этапе развития сельское хозяйство не является прибыльной отраслью, поэтому инвесторам менее рискованно и выгоднее вкладывать капитал в более рентабельные несельскохозяйственные предприятия. В данной ситуации можно говорить о внешнем эффекте на инвестиционном рынке со стороны инвесторов и более рентабельных несельскохозяйственных предприятий, которые отвлекают инвестиционные ресурсы от них.

Если отрасль имеет достаточно финансовых ресурсов, но не применяет современные технологии производства, то она не сможет эффективно развиваться [6]. Поэтому можно также отметить отрицательный внешний эффект для сельскохозяйственных предприятий со стороны машиностроительных заводов, которым выгоднее из-за более высокого спроса специализироваться на производстве машин для других отраслей экономики. Так как эти производители не специализируются именно на производстве техники и машин для сельского хозяйства, то и не стремятся к повышению их качества, внедрению инноваций в этой сфере. Появление сильных конкурентов в области машиностроения со стороны России и Беларуси в свою очередь служит проявлением внешнего эффекта для украинских производителей. Поэтому необходимо развивать отечественное сельскохозяйственное машиностроение путем повышения качества продукции и внедрения инноваций.

В отраслевой структуре сельского хозяйства можно отметить переход на растениеводческое направление развития и сокращение поголовья скота. Поэтому создается отрицательный внешний эффект для сельскохозяйственных предприятий, которые специализировались на выращивании кормовых культур, на постройке вспомогательных сооружений для содержания скота. А также это приведет к росту спроса на удобрения, на продукцию машиностроения, которому, как было сказано выше, не всегда выгодно специализироваться именно на производстве сельскохозяйственной техники.

Актуальной проблемой в настоящее время является проблема дальнейшего повышения уровня эффективности отрасли, ее обобщающим показателем является показатель рентабельности.

Эффективность сельскохозяйственных предприятий Украины нестабильна. Причем, убыточными являлись отрасли животноводства (1995 по 2004 гг., а также 2006-2007 гг.) (рис. 3), уровень их рентабельности в 1995-2004 гг., 2007-2008 гг. был отрицательным, а в 2008 г. составлял всего 0,1%. В растениеводстве же наблюдается положительная прибыль и положительный уровень рентабельности (самый низкий в 2005 г. - 7,9%, прибыль составила 900,2 млн. грн.).

Сельскохозяйственные предприятия заинтересованы в быстрой реализации своей продукции, так как это оказывает прямое влияние на финансовое состояние хозяйства, способствует укреплению его экономики, улучшению условий труда и быта работников. Сельскохозяйственная продукция может реализовываться перерабатывающим предприятиям, населению, на рынке и по другим направлениям. Напрямую населению сельскохозяйственная продукция реализуется в очень малом количестве, основными направлениями реализации являются перерабатывающие предприятия.

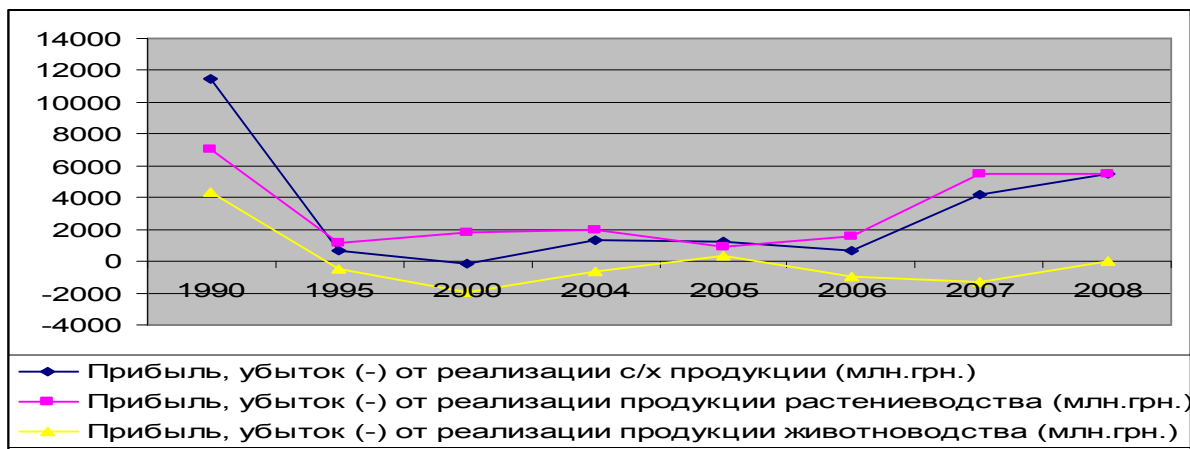


Рис. 3. Динаміка прибули сільськогосподарських підприємств

Конечная цель сельскохозяйственного производства – удовлетворить продовольственные потребности населения, поэтому важно рассматривать структуру потребления основных продуктов питания. Основными продуктами питания украинцев являются яйца, хлебные продукты, картофель. Потребление мяса, рыбы, фруктов занимают меньшую долю в рационе украинских граждан вследствие их более высокой цены. Значительное снижение потребления мяса, рыбы население старается компенсировать потреблением масла, что не является равноценной заменой. Не все микроэлементы, содержащиеся в данных продуктах, могут быть полноценно заменены другими более дешевыми продуктами питания. А для здоровья человека очень важным является рациональное, полноценное и сбалансированное питание.

Сельское хозяйство – самая обширная жизненно важная отрасль народного хозяйства, определяющая уровень жизни людей. Чем более оно развито, тем более страна продовольственно независима. Негативные деструктивные тенденции в сельском хозяйстве, и в агропромышленном производстве в целом, продолжают возрастать. Также в динамичной и неопределенной экономической среде может возникать множество рисков и угроз для развития отрасли (климатических, техногенных, институциональных), а также возрастают риски со стороны внешних эффектов. Поэтому при разработке оптимальной модели экономического поведения предприятий (в том числе и сельскохозяйственных) в непрерывно изменяющейся экономической среде в условиях неопределенности необходимо учитывать риски, которые могут возникнуть для предприятия в связи с влиянием различных внешних эффектов. Поэтому для современных предприятий возникает необходимость разработки модели для определения и выявления внешних эффектов, а также меры их предупреждения и преодоления их негативных последствий.

Литература

1. Самодурова М.Ф. Особенности использования трудового потенциала в аграрном секторе // Модели и методы инновационной экономики, -ИнВестРегион, №3/2009, С.53-56.
2. Бородин А.И. Сельское хозяйство и окружающая среда // 2.04.2005.
3. Агропромисловий комплекс України: Стан, тенденції та перспективи розвитку. Інформаційно-аналітичний збірник (випуск 6)/ За ред. П.Т. Саблука та ін.. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 764 с.
4. Беспехотный Г. Новые механизмы приоритетного развития сельского хозяйства// Статьи АПК// 08.05.2002.
5. Сільське господарство України. Статистичний збірник/ за ред. Ю.М. Остапчука/ Державний комітет статистики України, 2009.
6. Оробчук М., Марченко О. // Вісник Львів. Ун-ту. Серія екон. 2008. Вип. 39. С.370-379
7. Грантківська Г.Є., Косік А.Ф. Мікроекономіка, К.: Центр навч.літ., 2004.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ MLM

Принято считать, что сетевой маркетинг – одна из форм маркетинга. Понятие «многоуровневый маркетинг» охватывает разновидности бизнеса, рост которых основывается на создании новых уровней или направлений развития, в которых учувствуют люди, действующие самостоятельно и независимо, сами приглашающие к сотрудничеству других людей, что в сетевом маркетинге называется «спонсорством». Иными словами, кадровыми вопросами в данном случае занимается не компания, а отдельные люди, действующие по собственной инициативе. Надо отметить, что в настоящее время четкой границы между многоуровневым и сетевым маркетингом не обнаруживается. Нередко оба понятия употребляются как синонимы. Между тем некоторые маркетингологи помимо сетевого маркетинга выделяют другие разновидности многоуровневого маркетинга, например, так называемые пирамиды продаж.

Рассмотрим механизм функционирования и специфику сетевого маркетинга. В то время как традиционная сбытовая система состоит из элементов оптовой и розничной торговли, в сетевом маркетинге эти структурные составляющие элементы заменены независимыми дистрибьюторами, которые сами занимаются дистрибуцией товаров и их продажей. Причем одни фирмы применяют заказы от дистрибьюторов и непосредственно им осуществляют поставку продукции, другие предпочитают, чтобы заказы осуществлялись через лиц, которые вовлекают дистрибьюторов в бизнес, именуемых спонсорами, и так продолжается до тех пор, пока дистрибьютор не получит права работать с фирмой непосредственно. В любом случае общим правилом является то, что плата за заказанные товары поступает в фирму вместе с заказами.

Сетевой маркетинг является видом прямых продаж и предполагает реализацию товара конечным потребителем у них дома или по месту их работы.

Характерно, что традиционные сбытовые системы строятся преимущественно по географическому принципу, при этом каждый из участников товародвижений действует на строго определенной территории, в так называемой зоне своей ответственности. Обычно на каждой территории действует единственный продавец (агент, комиссионер, поверенный и т.д.), распространяющий продукцию определенного предприятия – производителя, действующего по традиционной схеме продаж. Причем никаким другим продавцам от данного предприятия не разрешается заниматься на этой территории продажей той же продукции, а работающему здесь продавцу – продавать товары на территории, закрепленной за другим продавцом предприятия-изготовителя.

Иначе строится товародвижение фирмы, придерживающейся концепции сетевого маркетинга. В этом случае отдельным независимым дистрибьюторам предоставляется право деятельности на территории всей страны, а если фирма многонациональная, то в рамках всего мира. При работе в таком режиме дистрибьюторы расширяют бизнес, взаимодействуя с любыми людьми, независимо от их места жительства или работы. «Рекрутированные» ими в этот бизнес люди в свою очередь так же могут работать с любыми категориями людей и на любой территории, продолжая таким же образом процесс вовлечения в сетевой маркетинг новых участников.

Таким образом, рыночным сегментом деятельности участника сетевого маркетинга является так называемый теплый рынок, т.е. лица, которых он хорошо знает, например родственники, друзья, соседи и т.д., причем независимо от места их проживания. Следовательно, даже те люди, которые живут не по соседству друг с другом, могут иметь разные теплые рынки. В этой связи практически всегда дистрибьюторы, действующие

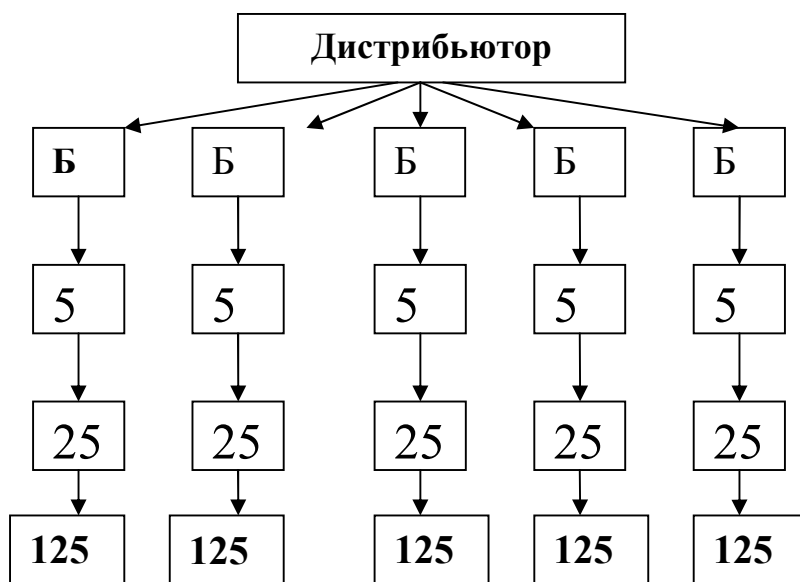
рядом, никогда не конкурируют друг с другом, чего сложно добиться при традиционной организации товародвижения, где приходится, чтобы избежать неупорядоченной конкуренции, четко очерчивать территории, на каждой из которых работает свой продавец или агент. А это затраты времени и средств на проблемы не имеющие отношения к бизнесу.

Поэтому доверительный характер взаимоотношений между дистрибьюторами позволяет избежать внутренних войн, постоянно ведущихся в традиционном бизнесе. Более того в сетевом маркетинге конкуренция трансформируется в сотрудничество дистрибьюторов, которые искренне стремятся помочь друг другу в ведении данного бизнеса.

Другим несомненным достоинством системы спонсорства следует назвать оперативность построения дистрибьютором своей цепочки в сетевом маркетинге. Это связано с тем, что вовлекая в данный бизнес несколько участников, дистрибьютор объясняет им отработанные правила и тонкости данного вида деятельности, освоить которые можно довольно быстро, а затем привлеченные люди столь же быстро начинают создавать собственные ответвления сети. Это приводит к тому, что процесс построения сети протекает весьма динамично. Однако ни в коем случае нельзя сбрасывать со счетов, что просто привлекать в бизнес человека, даже очень хорошего, с точки зрения дальнейшего развертывания цепочки недостаточно. Нельзя оставлять его действовать в свободном плавании, необходимо готовить и направлять его усилия, обеспечивать ему соответствующий мотивационный фон для работы.

Таким образом, в сетевом маркетинге дистрибьютор может развернуть бизнес гораздо быстрее, чем при традиционном подходе, и начинать зарабатывать деньги исходя из принципа «лучше получать по одному проценту от усилий ста людей, чем сто процентов от собственных трудов». На деле, как правило, речь идет даже не об одном а о трех- пяти процентах. Фактическая цифра зависит от того, сколько дистрибьютору удастся привлечь в сетевой маркетинг сподвижников, которые, что очень важно, будут работать добросовестно и эффективно.

Раскроем механизм осуществления сетевого маркетинга на практике. Надо сказать, что любой дистрибьютор может привлечь столько людей, сколько хочет, однако для упрощения расчетов и рассмотрения работы сетевого маркетинга сделаем допущения, что каждый дистрибьютор привлекает в бизнес еще только пять человек, которые в свою очередь делают тоже самое.



Пятиуровневая дистрибьюторская сеть, в которой каждый дистрибьютор «редактирует» пять человек, все из которых остаются в бизнесе.

В рассматриваемой модели работа дистрибьютора будет строиться следующим образом:

На уровне 1 функционирует только дистрибьютор А.

На уровне 2 работает пять человек, вовлеченных в бизнес дистрибьютором А, общее число которых именуется ближайшим нижним уровнем. Каждый участник второго уровня в свою очередь вовлекает в бизнес по пять человек и, стало быть, на уровне третьем работают уже 25 членов сети. Совокупность пятерок третьего уровня представляет ближайший нижний уровень для соответствующего участника второго уровня. Двадцать пять членов сети третьего уровня привлекают по пять новых дистрибьюторов, доведя общее количество участников на четвертом уровне сети до 125 человек. Эти 125 дистрибьюторов, составляющие четвертый эшелон системы привлекают по пять новых членов сети, тем самым общее число участников на пятом уровне достигает 625 человек.

Стимулирую всех участников сети дистрибьютора А, который сам вовлек в бизнес только пять человек, получим, что в конечном счете в составе сети функционирует 781 член, включая и его самого. Причем количество элементов всех предыдущих уровней, вместе взятых. Действительно, в демонстрируемом примере число дистрибьюторов пятого уровня составляет 625 человек, и это больше, чем количество дистрибьюторов на четырех предыдущих уровнях, составляющее 156 участников. Из этого следует, что когда дистрибьютор А построил свой пятый уровень, его доход как минимум удваивается если считать, что средние заказы на каждого дистрибьютора остаются одинаковыми, и исходить из допущения, что все привлеченные в сетевой маркетинг члены остаются в нем работать.

Показанная динамика роста бизнеса в математике именуется геометрической прогрессией или экспоненциальной кривой роста и является одной из важнейших основ работы систем сетевого маркетинга.

Между тем на деле не все участники сети работают активно, может происходить их отсев в различных эшелонах сети. Причем по мере того как люди выбывают из сетевого маркетинга, оставшиеся поднимаются по иерархической лестнице.

Литература:

1. Брайан Трейси Достижение максимума / Т. Брайн: Мн: ООО «Попури», 2004. – 368 с. – (Серия «Успех!»).
2. Гейдж Р. Как построить многоуровневую денежную машину / Рэнди Гейдж – Пер. с англ. В.В. Егорова. – М.: Фаир-Пресс, 2006.
3. Дубковский В.Е. Ключ к богатству / В.Е. Дубковский // Серия «Школа мастеров системного бизнеса». – Луганск: Янтарь, 2006. – 64 с. ил.
4. Фейлла Д. Десять уроков на салфетке / Д. Фейлла – М.: Фаир-пресс, 2006. – 144 с..

УДК 378.016:330.101.541

Заика И. П.

Скороход Н. Н.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИКИ

В реализации цели формирования экономического мышления специалиста важным является овладение методологией макроанализа. Экономические процессы и явления в органичном единстве представлены на уровне макроэкономики. Макроэкономический анализ позволяет создать целостную картину мира, целостное представление об экономике.

Основы методологии макроанализа заложены в трудах Ф.Кенэ (в связи с нашей темой особо следует отметить его «Экономическую таблицу», которая явилась предшественницей современных моделей оптимизации экономики), а также в трудах А. Смита, К. Маркса. Теория общественного капиталистического воспроизводства К. Маркса представляет системный анализ его динамики и является существенным вкладом в экономическую науку.

Концепции предмета (теория макроэкономики и теория макроэкономической политики) и метода макроэкономики представлены кейнсианством, неоклассикой («экономика предложения»), неолиберализмом (в частности «чикагской школой»). Классической концепцией макроэкономики является кейнсианство, которое как центральную проблему рассматривает макроравновесие. Дж.Кейнс допускает, что равновесие в макроэкономике может быть достигнуто и при условии неполного использования ресурсов, в том числе неполной занятости. Этот тезис противоречит неоклассике и выступает одним из водоразделов между двумя теориями. На наш взгляд, здесь у Дж. Кейнса возникает трудноразрешимое противоречие: о возможности равновесия в целом в экономике при отсутствии равновесия на отдельных рынках (например, при фактическом неравновесии на рынке труда, рынке капитала и др.). Авторы не ставят целью анализировать имеющую место нелогичность данной посылки Кейнса. Это может стать предметом специального исследования.

Целью данного исследования является систематизация подходов, положений кейнсианской стратегии макроравновесия, что важно для изложения основ макроэкономики в студенческой аудитории[1].

Студентам предлагается основы теории макроравновесия: о фиксированных ценах, о совокупном спросе как сигнале для экономических субъектов, о негибкости заработной платы и цен, о неэластичности инвестиций и сбережений относительно процентной ставки, о невозможности автоматического достижения полной занятости, о государственном вмешательстве в экономику. Необходимо также рассмотреть основной психологический закон Кейнса, суть которого сводится к недостаточной склонности к потреблению и, соответственно, к отставанию совокупного спроса от его уровня обеспечивающего полную занятость. При этом изложение обеспечивается с помощью слайдов и программы тасго 1[2]..

Необходимо в процессе изучения макроэкономики реализовать функционально-количественный анализ как инструмент исследования. Использование данного метода предполагает в частности моделирование макроэкономических процессов.

Математическое моделирование в анализе экономических процессов и, прежде всего, макроэкономики находит широкое отражение в экономической науке. Достижения в этой области отмечены Нобелевскими премиями по экономике: Р.Фриш и Я.Тинберген (1969 год), В. Леонтьев (1973 год), Л. Канторович и Т.Купманс (1975 год); Т. Шульц и А.Льюис (1979 год), Л.Клейн (1980 год), Дж. Стиглер (1982 год), Ж.Дебре (1983 год), Р.Стоун (1984 год), Р.Солоу (1987 год), М.Алле (1988 год), Т.Хаавельмо (1989 год), Дж.Харсаньи, Дж.Нэш, Р.Зелтен (1994 год), Р.Лукас (1995 год), Р.Манделл (1999 год), Дж.Хекман и Д.Макфадден (2000 год), Р.Ингл (2003 год), К.Грэнджер (2003 год), Ф.Кидланд и Эд. Прескотт (2004 год), Эд.Фелпс (2006 год), Л.Гурвиц, Э.Мэскин, Р.Майерсон (2007 год).

Анализ с точки зрения методики моделирования макроэкономических процессов на лекциях, семинарах в литературе не находит широкого отражения в научной и учебно-методической литературе. Дается интерпретация макроэкономических моделей в ракурсе назначения того или иного издания (Базалевич В.Д., Базалевич К.С., Кучерявенко И.А., Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р., Прохоровский А.А. и др.). В процессе подготовки лекции по определенной теме макроэкономики целесообразно учитывать предложенные в научной и научно-методической литературе модели макроэкономических процессов, корректируя их соответственно содержанию, целям и задачам темы лекции.

Целями макроэкономического моделирования являются определение оптимального (равновесного) состояния экономики, к которому она стремится; а также макроэкономическое прогнозирование, включающее прогнозирование таких макроэкономических параметров, как национальный доход или валовый продукт, уровень цен или инфляция, занятость или безработица. Цели макроэкономического анализа носят социальный и государственный характер, а значит результаты макроэкономического анализа, моделирования макроэкономики должны быть предметом внимания представителей государственной власти в процессе формирования ими концепции макроэкономической политики и в определении способов реализации этой политики[3].

При подготовке специалистов экономического направления необходимо учитывать требования, предъявляемые современной экономикой к экономической политике, которые связаны с навыками моделирования процессов [4;5].

Макроэкономический анализ оперирует функциями как своим важнейшим инструментом. При построении макроэкономических моделей обычно используют четыре типа функциональных уравнений[4].

Поведенческие функции, выражающие сложившиеся в обществе предпочтения. Так, выявленную закономерность распределения домашними хозяйствами своего дохода между потреблением (С) и сбережением (S) можно представить в виде следующих соответствующих функций: $C = C(Y)$ и $S = S(Y)$.

Функции, характеризующие технологические условия производства, т.е. зависимость между количеством используемых факторов производства (труда N и капитала K) и максимально возможным выпуском: $Y = Y(N, K)$.

Институциональные функции, представляющие институционально установленные зависимости между параметрами модели. Например, сумма налоговых поступлений (Т) есть функция от величин дохода (Y) и установленной соответствующим институтом налоговой ставки (T_y): $T = T(Y; T_y)$.

Дефиниционные функции, выражающие зависимости, которые соответствуют вербальному определению экономических явлений. Например, под совокупным спросом на рынке благ (AD) подразумевают потребительский спрос домашних хозяйств (С), инвестиционный спрос предпринимательского сектора (I), государства (G) и заграницы (NE). Это определение можно представить в виде тождества $D = C + I + G + NE$.

В анализе находят отражение и другие функции. В частности функция потребления, рассматриваемая с учетом склонности к сбережению: здесь отражаются автономное потребление (\hat{C}), предельная склонность к потреблению (MPC) и доход (Y). Потребление возрастает от некоторого своего постоянного значения (\hat{C}) на величину дохода, скорректированного с учетом склонности к сбережению ($MPC * Y$).

Мы будем рассматривать применение моделей на основе функции потребления, отражающей склонность к сбережению.

В программе тасго 1 реализована рассматриваемая зависимость[5]. При изложении этого вопроса на лекции по теме «Потребление, инвестиции и сбережения в макроэкономике» мы используем возможности данной программы. С ее помощью демонстрируется прямая зависимость уровня точки равновесия от автономного потребления (\hat{C}), предельной склонности к потреблению (MPC).

В программе тасго 1 важным параметром равновесия являются автономные инвестиции (I), которые сопровождаются эффектом мультипликации. Мультипликатор инвестиций в кейнсианской концепции является своего рода импульсом макроэкономической динамики. Его значение определяется склонностью к сбережению и, соответственно, этот показатель будет тем выше, чем выше предельная склонность к потреблению (MPC). Простой мультипликатор определяется как значение обратное предельной склонности к сбережению (MPS): $MULT = 1 / MPS$.

С уменьшением сбережений предельная склонность к потреблению увеличивается и растет мультипликатор инвестиций, что приводит к росту совокупных расходов или совокупного спроса. Этот процесс демонстрируется с помощью программы macro 1.

Первый вариант ситуации в макроэкономике отражает достаточно высокий уровень сбережения, который сопровождается предельной склонностью к потреблению равной 0,6. В этом случае на графике точка равновесия будет занимать определенный уровень равный 45 денежным единицам. С помощью компьютерных технологий мы демонстрируем эту ситуацию на графике.

Показываем динамику данного процесса, вводя изменения в основные параметры. Моделирование ситуаций проводится в вариантах изменения одного из основных факторов, нескольких факторов в одном или в разных направлениях. Результаты моделирования показываются на графиках и выводятся на интерактивную доску. С увеличением МРС, автономных инвестиций, базового потребления равновесный уровень национального дохода будет возрастать, и наоборот, при уменьшении МРС, автономных инвестиций и базового потребления равновесный уровень национального дохода будет уменьшаться. Движение независимых переменных в противоположных друг другу направлениях может приводить как к увеличению, так и уменьшению равновесного национального дохода. Результат определяется темпами изменений каждого фактора и их долей в эластичности национального дохода.

Таким образом, теоретические выкладки относительно зависимости точки равновесия в макроэкономике от совокупных расходов или совокупного спроса подкрепляются на основе динамического рассмотрения графиков в программном исполнении. В этом случае аналитические рассуждения и выводы закрепляются наглядным их отображением. Такой подход при чтении лекций по макроэкономике позволяет получить синергетический результат усвоения материала студентами в аудитории. Соединение теоретического изложения с моделированием позволяет обеспечивать эффективность изучения экономики.

Литература:

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
2. Математическая экономика на персональном компьютере: Пер. с яп. / Под ред. З.В. Демиденко – М.: Финансы и статистика, 1991. – 304 с.
3. Канторович Л.В., Гавурин М.К. Математика и экономика — взаимопроникновение наук // Вестник Ленинградского университета. 1977.—№ 13, вып. 3. – С. 31-38.
4. Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О. Макроекономіка: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 851с.
5. Кучерявенко І.А. Макроекономіка: Практикум: навч. Посіб. – К.: Вікар, 2003. – 239с.

УДК 664:006.83

Чеботарьов Є. В.

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ ¹

Постановка проблеми. Безумовно вищою цінністю для суспільства є людина. У зв'язку з цим особливої ваги набуває здорове та безпечне харчування, яке й покликані забезпечити системи менеджменту якості та безпеки харчових продуктів.

¹ Стаття виконана в рамках теми „Формування сприятливого соціально-еколого-економічного середовища в продовольчому підкомплексі промислово-орієнтованих регіонів”, що фінансується зі Спеціального фонду підтримки наукових розробок ЛНУ ім. Т.Шевченка.

Теоретико-методологічну основу розробки проблеми складають роботи вітчизняних: вчених О. Веклича, Д. Олійника, О. Скидан, П. Скрипчук [1-4].

Метою статті є визначення сутності систем менеджменту якості та забезпечення безпеки харчових продуктів і головних завдань щодо їхнього практичного використання на підприємствах м'ясопереробної галузі регіону.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи тенденції розвитку та досягнення у формуванні в Україні систем менеджменту якості, гідних світового рівня, доводиться визнати, що більшість підприємств, навіть серед тих, що необтяжливо можуть собі дозволити впровадити такі системи, їх, на жаль, ігнорує. Оскільки відсутнє, і найближчим часом навряд чи з'явиться, чітке уявлення про це „ноу-хау”, не можна розраховувати і на будь-який швидкий результат.

Не викликає сумнівів факт – масштабне відставання української промисловості у сфері якості загалом, та безпеки харчових продуктів зокрема, є комплексним та, практично, штучним результатом. Звичайно, суттєву роль відіграють недолуга економічна державна політика, структура української економіки та її відносна замкненість, навіть незважаючи на членство у СОТ. В першу чергу це стосується харчових продуктів широкого вжитку як локально обмежених для експорту через низку причин. Проте саме вони значним чином формують національну продовольчу систему, впливають на рівень життя населення – отже, в довготерміновому періоді це стратегічний чинник, потребуючий надзвичайно пильної уваги.

Саме тому ще в середині минулого сторіччя виникли перші системи менеджменту якості харчових продуктів, що були покликані вивести цю суспільно – економічну сферу на абсолютно новий якісний рівень, підвищити відповідальність виробників та сприяти еколого-соціальної санації суспільства задля поліпшення загальної якості життя.

Найбільш доцільним на даний момент з точки зору вимог часу та перспектив зовнішньоекономічної діяльності є впровадження таких систем менеджменту якості як, зокрема, ISO 9000:2000 та HACCP. Більш детально зупинимося на розгляді системи HACCP.

Система HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points – аналіз небезпечних чинників та критичні точки контролю) в Сполучених Штатах (в країнах ЄС – з 1990 р.) почала масово впроваджуватися на початку 70-х рр. та наразі є базовою системою забезпечення якості харчових продуктів розвинених країн.

Практично система HACCP для виробників харчових продуктів є засобом встановлення та оцінки ризиків, що впливають на якість та безпечність продукції, запровадження механізмів технологічного контролю задля попередження виникнення або зменшення дії ризиків до прийняттого рівня, моніторингу функціонування механізмів контролю за якістю та безпекою харчових продуктів. В основі системи – управління небезпечними факторами фізичного, хімічного, біологічного походження, що можуть негативно впливати на безпеку продукції на будь-якому відрізку виробничої системи.

Система менеджменту якості HACCP може бути розроблена на будь-якому підприємстві галузі та впроваджена або як самостійна система, або складова частина ISO 9000:2000. Ці системи мають і спільні частини, як-то: аудит, коригуючі дії, моніторинг, що були запозичені з системи HACCP під час розробки ISO 9000:2000. Також можливе інтегроване використання як єдиного комплексу управління якістю та забезпечення безпеки харчових продуктів, що є ще більш результативним.

Аналізуючи досвід практичного виробничого використання системи менеджменту якості HACCP, можна зробити наступні узагальнюючі висновки:

- передбачає системний підхід, що включає всі характеристики безпеки харчових продуктів протягом усього виробничого циклу, починаючи з сировинної компоненти і до реалізації продукту.

- обґрунтовано підвищує довіру споживачів та загальний імідж компанії-виробника.

- з'являється можливість ефективного використання ресурсів, безпосередньо скерованого на управління безпекою харчових продуктів.
- відкриває шляхи експорту на зовнішні ринки.
- легко інтегрується з іншими системами (особливо ISO 9000).

НАССР відрізняється високою ефективністю контролювання якості, оскільки моніторингу підлягають усі так звані „критичні контрольні точки” – це стадії вирощування, переробки, виробництва, зберігання, транспортування та продажу на яких принаймні теоретично можливі відхилення від норм показників якості та безпеки харчових продуктів. Підхід цієї системи передбачає як ретельний контроль сировини, так і самого процесу виробництва, що вигідно вирізняє попередній підхід НАССР від вибіркового контролю готової продукції, бо суттєво зменшується імовірність виробництва неякісної чи небезпечної продукції. Тому НАССР як запобіжна система дозволяє зменшити можливі в подальшому витрати підприємства на брак та штрафні санкції за порушення медико-санітарних норм і правил.

На підставі практичного впровадження систем менеджменту якості та забезпечення безпеки харчових продуктів (зокрема на прикладі ЗАТ „Луганський м'ясокомбінат”) з метою їх поліпшення можна запропонувати наступне:

1. Системи менеджменту якості мають бути поширені на всі підрозділи підприємства, які безпосередньо задіяні в здійсненні виробничо-комерційного процесу. Лише за цієї умови є змога гарантувати ефективність впровадження та дії системи забезпечення якості. Проте неможливо не відзначити вкрай низьку послідовність підприємств усіх галузей у цій послідовності. Досить часто до складу систем менеджменту якості не входять не лише фінансові чи податкові, але й конструкторські та планово-виробничі відділи. Це об'єктивно неприпустимо не тільки для рівня сучасності, але й взагалі є по-за межами будь яких, навіть недосконалих, систем якості.

2. Утворення на базі структурних одиниць збуту, реклами, фірмової торгівлі та маркетингу єдиного спеціалізованого на якості юніту.

3. Введення до складу відділів управління якістю підрозділів статистичного управління якістю, обов'язкова підлеглість служб кваліметричного контролю (як-то лабораторій тощо.) відділам управління якістю.

4. Організація тісної взаємодії між службами маркетингу, кваліметричного контролю та матеріально-технічного постачання.

5. Особиста увага питанням якості з боку керівника підприємства шляхом безпосередньої прямої підлеглості, а також удосконалення форм і методів діяльності та відповідальності всіх керівників організаційних підрозділів за стан якості продукції підприємства.

Практичне недеklarативне використання цих принципів повинно посприяти виробникам харчової продукції належним чином розробити та запровадити систему менеджменту якості НАССР, сфокусуватися на критичних для безпечності етапах та процесах виробництва харчових продуктів.

Перспективи подальшого опрацювання питань, що аналізуються полягають у визначенні інтегрування систем менеджменту якості у загальноуправлінську модель виробничо-комерційного процесу підприємств харчової галузі.

Література:

1. Веклич О. Сектору екологічних товарів і послуг в Україні – спеціальний державний патронат // Економіка України. - 2010. - №3. - С.27-35.
2. Олійник Д. До питання використання генетично-модифікованих організмів в Україні/Економіка України. - 2009. - №6. - С. 85-92.
3. Скидан О. Продовольча сфера в Україні в умовах глобалізації них викликів // Економіка України.-2009. № 11. С.53-64.
4. Скрипчук П. Екологічний аудит територіально-господарських систем //Економіка України. - 2009. - №11. - С.75-91.
5. Веб-сервер Комісії Кодекс Аліментаріус [http //www. codexalimentarius.net](http://www.codexalimentarius.net).

Ярошевич О. Я.

КООПЕРАЦІЯ СЕЛЯНСЬКИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК ШЛЯХ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ПЕРЕРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ РОСЛИННИЦЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

На сучасному етапі розвитку економічних відносин в сільському господарстві ступінь продовольчої безпеки нашої держави значною мірою залежить від рівня виробництва продукції в особистих підсобних господарствах сільського населення, які нині є основними виробниками сільськогосподарської сировини. Не зважаючи на цей факт, часто доходи сільських домогосподарств є дещо нижчими від рівня прибутків організованих аграрних підприємств в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, адже виростити сільськогосподарську продукцію на особистих ділянках – це тільки половина справи та при цьому не менш складним є завдання забезпечення її переробки а також реалізації. На сьогоднішній день це чи не найактуальніша проблема для селянських господарств, оскільки зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та підвищення рівня її товарності без формування належної переробно-збутової інфраструктури для особистих селянських господарств є завданням практично нездійсненним.

Слід зазначити, що рослинницька продукція селянських домогосподарств самостійно розподіляється ними за видами її використання та каналами реалізації. Одна з них використовується для власних потреб самих господарств, зокрема на власне споживання та на виробничі потреби (корм для худоби, насіння). Інша ж частина продукції вирощується з метою її реалізації.

На даний час основними каналами реалізації продукції рослинництва для господарств населення є продовольчий ринок, та різноманітні заготівельні організації. При цьому необхідно відзначити, що через роздрібні продовольчі ринки приватник реалізує незначну кількість продукції з тієї причини, що в більшості випадків за цим каналом збуту її просто не вигідно реалізовувати, оскільки на ринку рослинницька продукція селянських домогосподарств реалізується не як готова продукція (хліб, олія, тощо), а як сировина (зерно, насіння соняшника).

Поряд з цим, вирощена рослинницька продукція лише тоді стає справжнім товаром, якщо вона реалізується не заготівельним організаціям та не як сировина переробному підприємству, а продається як повноцінна готова продукція тобто продукт харчування чи готовий для використання товар кінцевому споживачеві.

Слід відзначити, що реалізація готової продукції а не сільськогосподарської сировини приносить суб'єктам, що її реалізували значно вищий розмір доходів ніж продаж сировини.

Таким чином, для забезпечення нормального розвитку, особистим господарствам населення необхідно не лише організувати точки збуту та шукати канали і ринки реалізації виробленої продукції але й також переробляти рослинницьку сировину власного виробництва з метою підвищення розмірів як доходів так і прибутків від їх реалізації.

Результати проведеного в зв'язку з цим опитування, респондентами якого були близько сотні голів особистих селянських господарств Уманського району показали, що на думку переважної їх більшості, нині гостроактуальною стала проблема об'єднання зусиль селянських домогосподарств з метою організації на кооперативних засадах як цехів переробки сільськогосподарської продукції, так і нових каналів збуту рослинницької продукції. Зокрема, спільними зусиллями кількох домогосподарств легше побудувати в районному центрі точку продажу сільськогосподарської продукції та організувати в ній торгівлю на належному рівні, забезпечивши при цьому безперебійне постачання для цієї торгової точки товарної сільськогосподарської продукції. Слід зазначити, що в умовах посилення конкуренції з боку як крупних вітчизняних постачальників

сільськогосподарської продукції так і зарубіжних сільськогосподарських товаровиробників, процес кооперації селянських домогосподарств – виробників сільськогосподарської продукції повинен набути характеру системних відносин, а не окремих спроб об'єднання селянських домогосподарств, що знаменує собою перехід до інтенсивного типу розширеного відтворення.

Кооперація селянських домогосподарств суттєво збільшить ефективність реалізації ними сільськогосподарської продукції та дозволить підвищити рівень продуктивності праці окремих із них, адже нині недостатня чисельність техніки та інших засобів виробництва в домогосподарствах сільського населення потребує для вирішення виробничих питань та реалізаційних проблем більшої кількості часу, оскільки головною причиною низького рівня продуктивності праці та високої трудомісткості виробництва продукції домогосподарств населення є те, що вони, будучи складовою агропромислового комплексу, мають найнижчу з поміж інших категорій товаровиробників фондозабезпеченість, що складає менше 2 % основних виробничих фондів сільськогосподарської галузі. Спільне ж продуктивне використання техніки, складських приміщень, спільна переробка та збут сільськогосподарської продукції забезпечують більш ефективне ведення господарства та підвищують рівень їх прибутковості.

Крім того, кооперація селянських домогосподарств не тільки забезпечить можливість організації спільної переробки та реалізації сільськогосподарської продукції, але й з часом дозволить їм створити єдину в межах території окремої сільської ради чи навіть кількох сільських рад маркетингову, агрономічну служби а також службу матеріально-технічного забезпечення їх виробничої діяльності.

Звичайно, в процесі спільного виробництва продукції селянськими домогосподарствами або ж діяльності спільних пунктів переробки та збуту виробленої продукції можуть виникати певні непорозуміння між окремими селянськими домогосподарствами, що організовують зазначений цех або точку продажу сільськогосподарської продукції. З метою законодавчого врегулювання конфліктних ситуацій та спірних питань державі необхідно забезпечити розробку та введення в дію нового законодавчого акта, яким би врегулювались інтеграційні процеси в сфері селянських домогосподарств, або ж внести відповідні зміни до чинного Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» від 17 липня 1997 року № 469/97-ВР.

Таким чином, подальший розвиток особистих селянських господарств як складової аграрного сектору економіки України має базуватися на основі їх кооперації з метою спільного виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції. Крім того, нині успішне функціонування особистих селянських господарств значною мірою залежить від стану розвитку організованих сільськогосподарських підприємств. Тому, наразі постало завдання не лише інтеграції ОСГ між собою, але й забезпечення їх співпраці з іншими, організованими сільськогосподарськими підприємствами.

Напрями розвитку фінансових інститутів

УДК 330.322

Апарєєва О. С

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ІНВЕСТИЦІЇ»

В сучасних умовах інвестиції виступають найважливішим засобом забезпечення структурних зрушень в народному господарстві, зростання технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності.

У фінансово-економічній літературі до тепер нема єдності щодо поняття інвестицій, так відомий англійський економіст Дж. Кейнс запропонував поняття інвестицій, яке він

розділяв на поточні та чисті. Поточні інвестиції – це поточний приріст цінності капітального майна в наслідок виробничої діяльності даного періоду. Поточні інвестиції рівні заощадженням, бо це і є та частина доходу, яка не була використана для споживання. Чисті інвестиції – це різниця між чистим приростом капітального майна та зменшення цінності капіталу [3, с. 117]. У своїй теорії Дж. Кейнс вагому долю приділяв механізму інвестиційного мультиплікатора. Який виступає показником зростання попиту й доходу зі збільшенням інвестицій [3, с. 179]. Дж. Кейнс сформулював правило, яке говорить про те, що будь-який новий приріст інвестицій автоматично забезпечує приріст сукупних доходів, в яких частка заощаджень зростає переважаючими темпами над часткою котра споживається, таким чином забезпечується основа майбутніх інвестицій [2, с. 69].

Представник некейнсіанства Е. Хансен побудував власну інвестиційну модель, доповнюючи теорію Кейнса «правилом акселератора», яке демонструє відношення інвестиційного приросту до приросту доходів. Е. Хансен розмежував інвестиції на похідні та автономні. Під похідними інвестиціями він розумів інвестиції, пов'язані з розширеним споживання внаслідок зростання національного доходу, а під автономними – капіталовкладення, які залежать тільки від виробничих чинників і не залежать від змін у національному доході [2, с. 69]. Слід відзначити, що Е. Хансен ототожнював поняття інвестицій з поняттям реальних інвестицій, тобто з купівлею нових капітальних благ [8, с. 37].

Засновник кембриджської школи А. Маршал розглядав інвестиції в контексті співвідношення ціни й корисності. Середня ціна товару визначає попит на інвестиційні товари, а отже їхню ціну та ставку відсотка [2, с. 69].

Деякі вчені, такі як С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі визначають інвестиції як витрати на створення нових потужностей з виробництва машин, фінансування житлового, промислового або сільськогосподарського будівництва, запасів. Слід відзначити, що за станом рівноваги інвестиції будуть дорівнюватись фактично здійсненим інвестиціям, які в свою чергу дорівнюватимуться заощадженням [7, с. 467].

У підручнику «Інвестиції» У. Шарп відзначає, що «в загальному вигляді слово «інвестувати» означає: розставатись з грошима сьогодні, щоб отримати більшу суму в майбутньому» [9, с. 1].

Американські економісти С. Брю, К. Макконнел розглядають інвестиції як витрати на будівництво нових заводів та обладнання з довгим строком служби, а також на верстати [4, с. 210].

Шведський економіст К. Еклунд вважає, що інвестиції – це ті економічні ресурси, які спрямовуються на збільшення реального капіталу суспільства, тобто на розширення чи модернізацію виробничого апарату. Це може бути пов'язано з придбанням нових машин, будівель, транспортних засобів, а також з будівництвом доріг, мостів та інших інженерних споруд. Однак до цих витрат треба включати ще й видатки на освіту та наукові дослідження [10, с. 99].

Український економіст М. Туган-Барановський під інвестиціями розумів розміщення капіталу, підкреслюючи дві сторони інвестицій: з одного боку – акумуляцію ресурсів і нагромадження доходу, з іншого використання ресурсів з метою приросту капітального майна [2, с. 69].

Ряд вчених, таких як В. Бочаров, П. Рогожин, В. Шевчук розглядають інвестиції як сукупність витрат, що реалізуються у формі довгострокових вкладень капіталу в галузі національної економіки, тобто інвестиції ототожнюються з капітальними вкладаннями [6, с. 38].

В Економічній енциклопедії за редакцією С.В. Мочерного наведено наступне поняття інвестицій: «Інвестиції – це довготермінові внески капіталу в різні сфери та галузі народного господарства країни та за її межі з метою привласнення прибутку» [5, с. 630].

Достатньо повно розкрито поняття «Інвестиції» в Законі України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-ХІІ від 18.09.1991. Згідно статті 1 цього Закону під інвестиціями

розуміють всі види майнових прав та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [1, с. 1].

Таким чином, інвестиції це внески капіталу у різні галузі і сфери економіки, що здійснюються в межах країни або за її межами, та направлені на отримання прибутку, розвиток виробництва, підприємництва, соціальної сфери, ліквідацію соціальних протиріч у суспільстві.

Література:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560 – XII від 18.09.1991. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
2. Бережна І. Ю. Ретроперспективний аналіз сутності інвестицій / І.Ю. Бережна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. - № 4 (83). – С 68 – 73.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.
4. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 томах. Т.1. / К.Р. Макконелл, СЛ. Брю. – М.: Республика, 1992. – 399 с.
5. Мочерний СВ. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1. / СВ. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
6. Тягунська Т.Д. Класифікація інвестицій / Т.Д. Тягунська // Формування ринкових відносин в Україні. 2005. - № 9. – С 37-41.
7. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: Дело, 2001. – 864 с.
8. Хансен Э. Денежная теория и финансовая политика: пер. с англ. / Э. Хансен. – М.: Дело, 2006. -312 с.
10. Шарп У. Инвестиции: пер. с англ. / Г.Б. Александер, Дж. Бэйли- М.: ИНФРАМ – М, 1999. – 1028 с.
9. Эклунд К. Эффективная экономика: Шведская модель: Экономика для начинающих и не только для них. – М.: Экономика, 1991. – 347 с.

УДК 336.763.3(477)

Афоніна Є. В.

РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ У РОЗВИТКУ РИНКУ БОРГОВИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Ринок боргових цінних паперів може досягти належного ступеня розвитку тільки за умови наявності інституційних передумов. Наявність тимчасово вільних коштів у окремих приватних осіб є важливим, але не достатнім чинником для виникнення та розвитку значного за обсягом ринку боргових цінних паперів. Саме тому важливо в повній мірі розкрити інвестиційний потенціал таких фінансових інститутів як недержавні пенсійні фонди та страхові компанії, які на ринках розвинених країн давно посідають ключові позиції у якості інвесторів у облігації та інші боргові цінні папери.

Аналіз останніх досліджень. Питанню вивчення ринку цінних паперів, та ринку боргових цінних паперів зокрема, присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників: Мозгового О.М., Мендрула О.Г., Лютого І.О., Шарпа У., Фабоцці Ф., Дамодарана А. та інших. Проблеми інвестиційної діяльності страхових компаній та недержавних пенсійних фондів досліджувалися Бережною І.Ю., Жарковим А.А., Кримковським Р.Б., Крейдич І.М. та іншими. У той же час, ці питання здебільшого розглядалися відокремлено, тому ми спробуємо дещо заповнити цю прогалину.

Виклад основного матеріалу. Серед інститутів, які ми вважаємо принциповими для виникнення та розвитку ринку боргових цінних паперів, виділимо наступні:

1. Комісія з цінних паперів та фондового ринку
2. Організатори торгів – фондові біржі
3. Фінансові установи

- а. банківські
- б. небанківські

Особливостями українського ринку боргових цінних паперів протягом останніх двох десятиріч були наступні:

1. найбільші обсяги розміщення боргових цінних паперів припадали на ті, що були випущені державою (ОВДП). У той же час корпоративний сегмент до цього моменту зазнав лише одного періоду швидкого розвитку у 2003-2008 роки, після чого фактично зник у результаті фінансової кризи, знову поступившись місцем державним запозиченням.

2. найактивнішими учасниками ринку боргових цінних паперів виступають банки, при цьому вони виконують цілий ряд важливих ролей: виступають як андеррайтери, платіжні агенти, інвестори, емітенти, брокери тощо.

3. роль інших інституційних інвесторів (інвестиційних компаній, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів) надзвичайно мала через невеликі обсяги доступного капіталу та законодавчі обмеження.

Розглянемо роль страхових компаній та недержавних пенсійних фондів на ринку боргових цінних паперів в Україні.

Ситуація в Україні щодо ролі страхових компаній та недержавних пенсійних фондів на ринку цінних паперів, та на ринку боргових цінних паперів зокрема, нагадує замкнене коло. З одного боку, внаслідок недостатньої розвиненості вказаних фінансових інститутів, ринок отримує значно менший обсяг коштів від потенційно можливого. Адже ці інститути не лише не в повній мірі виконують функцію акумулювання коштів населення, але й дуже слабо спрямовують їх на інвестування у боргові цінні папери. З іншого боку, серед ключових перешкод для подальшого розвитку недержавних пенсійних фондів та страхових компаній зазвичай називають недостатню розвиненість та недосконале функціонування фінансового ринку.

За даними звіту Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг за 2008 р., активи небанківських фінансових установ (НФУ) все ще залишаються незначними у порівнянні з активами комерційних банків. Так, разом активи комерційних банків та небанківських фінансових установ станом на 31.12.2008 становили 1 035 млрд. грн., у тому числі банків – 973,3 млрд. грн. (94,04%), НФУ – 61,7 млрд. грн. (5,96%). Що стосується структури коштів НФУ, то на страхові компанії припадає 68% всього обсягу, а на недержавні пенсійні фонди – всього лише 1%.

Для порівняння, недержавні пенсійні фонди у США володіють 20% усіх фінансових активів, близько $\frac{1}{4}$ усіх акцій та $\frac{1}{2}$ усіх корпоративних облігацій.

Роль фінансових інститутів у розвитку ринку боргових цінних паперів країни є надзвичайно важливою, на користь чого наведемо наступні аргументи:

- чим більш розгалужена структура інвесторів, тим більше у андеррайтерів та емітентів з'являється стимулів пропонувати нові види цінних паперів;
- збільшення кількості гравців на ринку призводить до зростання оборотів, як у біржовій торгівлі, так і у позабіржовій;
- за розвиненої пенсійної системи другого рівня держава завжди може сподіватися на стабільний та значний попит на власні цінні папери, оскільки державні боргові цінні папери є важливою складовою активів недержавних пенсійних фондів.

Висновки та пропозиції. Для вирішення проблеми надзвичайно низької активності страхових компаній та недержавних пенсійних фондів необхідно:

1. провести детінізацію економіки, у рамках якої:
 - встановити більш жорсткі вимоги до прозорості компаній та вчасного звітування щодо власного фінансового стану. Особливо це важливо у відношенні компаній-емітентів, адже українське законодавство не передбачає ніякої відповідальності емітента за невчасну публікацію фінансової звітності, у той час як у світовій практиці така вимога до емітентів єврооблігацій є дуже поширеною. Навіть якщо компанія на даний момент не є емітентом

боргових цінних паперів, наявність публічної фінансової звітності у майбутньому зробить простішим її вихід на міжнародний ринок капіталів.

- застосувати податкові та інші стимули з метою досягнення максимальної легалізації доходів населення та активізації їх вкладення до пенсійних фондів.

2. удосконалити чинне законодавство, що стосується цінних паперів, що дозволило б розширити набір інструментів, які пропонуються інвесторам. Важливо, щоб цінні папери, які перебувають у обігу, були достатньо ліквідними, а також відповідали потребам та вимогам недержавних пенсійних фондів та страхових компаній.

3. посилити взаємодію та співпрацю недержавних пенсійних фондів та страхових компаній з інвестиційними компаніями, адже перші та другі не завжди володіють необхідними ресурсами для роботи на ринку цінних паперів, у той час як інвестиційні компанії мають цілий штат аналітиків, торговців, необхідне (та часом досить дороге) програмне та інформаційне забезпечення.

4. удосконалити законодавство в сфері корпоративного управління та захисту прав інвесторів та приділяти більшу увагу його впровадженню на практиці. Недостатньо ефективне законодавче регулювання цих питань призводить до відштовхування іноземних інвесторів від українських боргових цінних паперів, навіть таких, що були випущені державою.

5. відкриття більш широкого доступу до міжнародних фінансових ринків для недержавних пенсійних фондів та страхових компаній, надання можливості купувати єврооблігації найкращих українських емітентів.

Список використаних джерел

1. Звіт про роботу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2008 рік
2. Бережна І.Ю. Вплив фінансових інститутів на формування інвестиційного потенціалу// Актуальні проблеми економіки. – 2009. - № 9 (99). – с. 190-195.
3. Жарков А.А. Оценка условий деятельности негосударственных пенсионных фондов на рынке ценных бумаг// Аудит и финансовый анализ. – 2008. - № 6. – с. 73-81.
4. Крейдич І.М. Інвестиційна діяльність страхових компаній// Інвестиції: практика та досвід. – 2007. - № 17. – с. 7-9.
5. Кримковський Р.Б. Стан і проблеми інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів// Економіка АПК. – 2008. - № 11. – с. 78-83.
6. Третьякова Г. Заощадження через убезпечення життя як джерело інвестиційних ресурсів та антиінфляційний інструмент// Фінансовий ринок України. – 2008. - № 6 (56). – с. 18-20.

УДК 658.14/17

Батарчукова Ю.

СУТНІСТЬ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ У ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ГРУПИ

Сучасні фінансово-промислові групи (ФПГ) являють собою диверсифіковані багатофункціональні структури, що утворюються в результаті об'єднання капіталів підприємств, кредитно-фінансових і інвестиційних інститутів, а також інших організацій з метою максимізації прибутків, підвищення ефективності виробничих і фінансових операцій, посилення конкурентоспроможності на внутрішньому й зовнішньому ринках, зміцнення технологічних і коопераційних зв'язків, росту економічного потенціалу їх учасників .

Характерною рисою сучасного етапу розвитку фінансово-промислових груп є їхня багатогалузева спрямованість, що дозволяє оперативно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури. Разом з тим, незважаючи на стійку тенденцію до диверсифікованості діяльності, спостерігається створення й функціонування фінансово-промислових груп з вираженою спеціалізацією [7]. Мова йде насамперед про формування фінансово-промислових груп на основі технологічно пов'язаних підприємств. Завдяки цьому максимально концентруються матеріальні й фінансові ресурси на якому-небудь одному або декількох напрямках, що дають найбільший ефект, і відхиляються другорядні, малоефективні сфери діяльності. Такий підхід досить виправданий у випадках формування ФПГ на основі підприємств найбільш передових, наукомістких галузей, що визначають пріоритетні напрямки науково-технічного прогресу (наприклад, у паливно-енергетичнім комплексі, електронній промисловості й ряді інших). Він дозволяє, не порушуючи галузевої спеціалізації, розширювати сферу функціонування ФПГ за рахунок проникнення в суміжні сфери діяльності [6].

Тенденції формування фінансово-промислових груп відбивають закономірності розвитку світового виробництва й носять універсальний характер. До таких закономірностей належать: концентрація капіталу (злиття й поглинання, створення стратегічних альянсів); інтеграція промислового й фінансового капіталу; диверсифікованість форм і напрямків діяльності.

Міжнародна фінансово-промислова група являє собою структуру, що полягає з головної компанії й відділень, філій, дочірніх товариств в інших країнах. Чим вища ступінь інтернаціоналізації капіталу ФПГ, тим більше число закордонних відділень входить у її структуру. Характерно, що за кордон виносяться не тільки виробничі підрозділи фінансово-промислових груп, як це спостерігалось раніше, але і їхні фінансові ланки, що сприяє прискоренню проведення фінансових операцій групи, дозволяє використовувати особливості ринкової кон'юнктури в різних країнах з максимальним ефектом (різні курси валют, неоднакові темпи інфляції, податкові пільги і т.д.) [8].

Сучасній фінансово-промисловій групі властиві оперативність і маневреність у керуванні потоками фінансових ресурсів як між головною компанією й філіями, так і між самими філіями (підрозділами). Вибір варіанта фінансування якої-небудь операції – із центру (головної компанії) або на рівні філій – визначається загальною стратегією фірми, а також тактичними перевагами в області організації внутрішніх фінансових потоків. Розширення масштабів фінансово-промислових груп за рахунок росту числа закордонних підрозділів може здійснюватися за допомогою збільшення прямих закордонних інвестицій. Це може бути фінансування будівництва нових виробничих потужностей за кордоном або купівля контрольного пакета акцій діючих підприємств. [9]

Організаційна побудова ФПГ відрізняється децентралізацією керування при одночасному підвищенні ефективності організаційних структур окремих ланок, що входять у групу, чітким розподілом повноважень і відповідальності, надійними механізмами прийняття погоджених управлінських рішень [10]. За рахунок включення науково-дослідних і дослідно-конструкторських підрозділів у структуру ФПГ, а отже, їхнє наближення до безпосереднього споживача скорочуються строки впровадження науково-технічних розробок у виробництво. Завдяки наявності єдиної маркетингової служби усуваються розриви в постачальницько-збутовому ланцюжку, що сприяє прискоренню обороту капіталу [3].

Прийняття економічно доцільних інвестиційних рішень має істотне значення для стійкості фінансового становища групи в цілому. Тому в структурі ФПГ, як правило, є спеціальні аналітичні підрозділи, до складу яких входять висококваліфіковані експерти, відповідальні за оцінку інвестиційних проектів і обґрунтованість прийняття розв'язків [1].

Для підвищення ефективності ФПГ доцільним є розв'язок наступних завдань активне включення до складу ФПГ не тільки великих, але й середніх й навіть дрібних підприємств, розбудовуючи тісні коопераційні зв'язки;

- розширення механізму створення в рамках ФПГ дочірніх і спільних підприємств, у тому числі й із залученням іноземного капіталу;
- розширення концернної основи створення ФПГ, що дозволить відновлювати технологічні ланцюжки й розбудовувати кооперування підприємств на надійній економічній базі;
- урізноманітнення видів й форм діяльності фінансових організацій у рамках груп, включаючи до їхнього складу не тільки універсальні, але й спеціалізовані банки, інвестиційні фонди й фінансові компанії, що дозволяють широко залучати тимчасово вільні фінансові ресурси зі зменшенням ризику втрат;
- розширення участі держави в інвестуванні проектів у рамках ФПГ, але не через пряме виділення бюджетних асигнувань, а через міжбанківський кредит;
- активізація створення регіональних ФПГ із залученням коштів місцевих бюджетів і регіональних відділень банків.

Світовий досвід свідчить, що фінансово-промислові групи, які включають промислові підприємства, дослідницькі організації, торговельні фірми й банки, багато асоціативних структур, засновані на внутрішніх договірних відносинах, стали своєрідним каркасом ринкової економіки цілого ряду країн[4].

Однією з головних передумов реструктуризації вітчизняної економіки є створення фінансово-промислових груп [2]. Цей важкий індивідуальний та тривалий процес вимагає узгодженості з прогресивним світовим досвідом. ФПГ може сприяти підвищенню ефективності підприємництва та концентрації інвестиційних ресурсів у пріоритетних напрямках лише за умови виваженої державної промислової політики. Державне регулювання має відповідати стратегії індустріальною розвитку країни та створювати основу для майбутньої розвитку й стабілізації промисловості.

Література:

1. Алексеев І. В. Управління ресурсним забезпеченням промислово-фінансових груп. — Львів, 2007. — 131 с.
2. Аптекарь С.С. Финансово-промышленные группы и их роль в структурной перестройке национальной экономики. – Донецк.: Ин-т экономики пром-сти. Донец. гос. ун-т., 1997. – 20 с.
3. Воловец Я. В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. — Л.: Алерта, 2005. — 200 с.
4. Дворецкая А.Е. Финансово-промышленные группы: Менеджмент + финансы. — М.: Принтлайн, 1995. — 377 с.
5. Исаев Е.М. Стратегия развития финансово-промышленной группы. — Спб.: Санкт-Петербург. ун-т экономики и финансов, 1996. — 19 с.
6. Лобанов П.В. Экономика финансово-промышленных групп. // Економіка промисловості. – 2006. – №1 (32). Доступний з: < http://www.space.nbuv.gov.ua:8080/dspace/bitstream/123456789/2756/1/st_32_5.pdf>.
7. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике. – М.:Финансовая академия при правительстве РФ, 2001. – 316 с.
8. Пивоваров С.Э. Международный менеджмент. – Спб.: Питер, 2008. — 713 с.
9. Цветков В.А. Финансово-промышленные группы в современном мире // Промышленная политика в Российской Федерации. – 2000. – №6. Доступний з: < <http://www.cemi.rssi.ru/mei/articles/tsvet-00.htm>>.
10. Шиян Н.І. Міжнародний менеджмент. Х.: Харк. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва, 2008. — 108 с.

Величко О. В.
Філіппов В. В.

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ЯК ОСНОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Місцевим бюджетам, як основній фінансовій базі органів місцевого самоврядування, належать особливе місце в бюджетній системі нашої держави. Важлива роль відводиться місцевим бюджетам і у соціально-економічному розвитку регіонів, адже саме з місцевих бюджетів здійснюється фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації; також фінансуються різноманітні молодіжні програми, видатки по упорядкуванню населених пунктів. З місцевих бюджетів здійснюються видатки на соціальний захист населення.

Проблеми формування місцевих бюджетів, фінансового вирівнювання розвитку регіонів, зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування входять до кола наукових інтересів багатьох учених. Зокрема, даній проблематиці присвячено праці вітчизняних науковців К. Павлюк, С. Буковинського, С. Юшко, О. Кириленко, Кравченко В.В. та інших.

Сьогодні з особливою гостротою постає проблема вироблення дієвого бюджетного механізму, який би визначав нові принципи формування місцевих бюджетів, чітке розмежування функцій і повноважень усіх рівнів влади, а звідси – видатків кожного виду бюджету, і що саме головне – доходів між різними ланками бюджетної системи.

Виконання місцевими органами влади функцій щодо фінансування діяльності галузей освіти, охорони здоров'я, науки і культури повинно спиратися на те, щоб кожна особа, яка проживає на даній території або підприємство, розташоване на ній, несуть фінансові зобов'язання відповідно до свого фінансового становища. Ці витрати величезні, отже, вони повинні рівномірно розподілятися на всіх мешканців і підприємства даної місцевості з врахуванням їхнього податкового потенціалу. Цей принцип полягає в основі місцевих особистих податків і податків на прибутки підприємств.

Важливою складовою бюджетного регулювання соціального розвитку суспільства є система міжбюджетних відносин, за допомогою якої держава забезпечує гарантований рівень надання суспільних благ на всій території країни шляхом збалансування місцевих бюджетів, сприяє соціально-економічному розвитку регіонів. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень у сфері державних фінансів, на сьогодні комплексні дослідження питань, пов'язаних з використанням фіскальних важелів впливу на соціальні процеси, практично відсутні [1, с. 15 – 16]. Формування та закріплення якісно нових для української економіки інститутів державних фінансів спрямовано на розв'язання соціально-економічних протиріч у житті країни. Бюджетний механізм формування та використання фінансових ресурсів регіону розглядається у роботі [2].

У рецензії на нашу монографію: «Бюджетний механізм інвестування соціальної інфраструктури» відмічається, що «Є підстави стверджувати, що автор одним із перших із серйозних теоретичних позицій розглянув роль місцевих бюджетів у фінансовому забезпеченні соціального розвитку» [3, с. 135 – 137]. Законодавче закріплення функцій місцевого самоврядування повинно знайти відображення насамперед у конституції держави. Але, на жаль у Конституції України чітко не сформульовано фундаментальних положень щодо місцевого самоврядування, як це зроблено в конституціях більшості європейських країн. Прийняття ж в Україні Закону

України „Про місцеве самоврядування в Україні” та Закону України „Про бюджетну систему в Україні” є важливим кроком у наближенні до загальноприйнятих стандартів щодо самоврядування й управління.

Для аналізу ролі місцевих бюджетів в соціально-економічному розвитку регіонів та їх місця у бюджетній системі України потрібні їх кількісна та якісна характеристика. Про співвідношення місцевих бюджетів з макроекономічними показниками, насамперед з валовим внутрішнім продуктом (ВВП), свідчать такі дані (див. табл. 1).

Таблиця 1

Співвідношення обсягу місцевих бюджетів з ВВП

Показники /Роки/	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
ВВП, млн. грн.	54516	170070	441452	544153	720731	949864
Видатки місцевих бюджетів, млн. грн.	9546	11700	28723	38176	51800	67862
Питома вага витрат місцевих бюджетів у ВВП, %	17,5	6,9	6,5	7,0	7,2	7,1

Див.: Бюлетень НБУ.- № 3. – С.7; Бюлетень НБУ. – 2009. - -С. 37.

Наведені в табл. 1. дані показують, що через місцеві бюджети у 1995 році перерозподілялась майже п'ята частина ВВП. Якщо проаналізувати динаміку питомої ваги місцевих бюджетів у ВВП, то тут спостерігається тенденція до зменшення частки місцевих бюджетів. Наприклад, у 2000 році питома вага витрат місцевих бюджетів у ВВП зменшилась до 6,9% та в останні роки стабілізувалась в межах 6 – 7%. Це пов'язано із змінами в державному регулюванні розподілу доходів між різними ланками бюджетної системи та свідчить про посилення державного впливу на процес мобілізації коштів та розподіл між різними рівнями влади. Тому питання щодо пошуку оптимального варіанту співвідношення між державними та місцевими бюджетами залишається актуальним.

Важливим при оцінці ролі місцевих бюджетів у соціально-економічному розвитку регіонів є аналіз співвідношення обсягів місцевих бюджетів із загальними витратами зведеного бюджету (див. табл. 2).

В 1995 році у місцевих бюджетах зосереджувалося 38,9% обсягу витрат зведеного бюджету. Це свідчить про те, що в цьому році відбулася певна децентралізація у відносинах між ланками бюджетної системи. Однак, починаючи з 2000 року питома вага видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті країни неухильно знижується, що свідчить про подальше посилення впливу центральних органів влади на розподіл коштів. Так, у 2009 році частка видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України склала 21,2% (див. табл. 2.). Хоча, за погляд С.А. Буковинського «видатки місцевих бюджетів у загальному обсязі зведеного бюджету у 2003 році становили 41,4%, 2004 році – 37,8%, у 2005 році – 36,7%, у 2006 році 41,2%» [4, с. 21].

Наведені статистичні дані підтверджують висновок про те, що роль місцевих бюджетів у фінансуванні видатків регіонів вже в найближчому майбутньому повинна зрости. Що ж стосується питань, пов'язаних із функціонуванням місцевих бюджетів, то вони потребують глибокого аналізу й наукового обґрунтування. Тут неможливі будь-які раз і назавжди встановлені рекомендації.

Таблиця 2

Співвідношення обсягу місцевих бюджетів із витратами зведеного бюджету

Показники /Роки/	1990 р.	1994 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2008 р.	2009 р.
	млн. грн.	млн. грн.	млн. грн.	млн. грн.	млрд. грн.	млрд. грн.	млрд. грн.
Видатки державного бюджету	22	4395,3	14756,2	32,4	12,9	241,4	242,3
Видатки місцевих бюджетів	21	2137,2	9546,8	14,7	28,7	67,8	65

Видатки зведеного бюджету	43	6453,5	24302,0	47,1	141,6	309,2	307,3
Питома вага державного бюджету, %	51,7	69,9	61,1	65,4	79,7	78,1	78,8
Питома вага місцевих бюджетів, %	48,3	35,4	38,9	34,6	20,3	21,9	21,2

Див.: Бюлетень НБУ. - № 2. – 2010. – С. 56 – 59.

Місцеві бюджети – категорія дуже динамічна, тому їх дослідження необхідно здійснювати з урахуванням багатьох факторів, що впливають на економічне життя держави. Цьому насамперед сприяють розвиток демократичних засад в управлінні державою, зміни у структурі економіки, рівень соціальних гарантій населенню, зміна вікової, професійної структури населення. Неабияк впливає на формування й використання коштів місцевих бюджетів рівень економічного розвитку окремих регіонів.

Усе це свідчить, що при подальшому реформуванні бюджетної системи проблеми місцевих бюджетів необхідно розв'язувати не взагалі, а з урахуванням особливостей і чіткого розмежування функцій між окремими ланками місцевих бюджетів. Диференціація функцій має залежати від рівня розвитку кожного з цих бюджетів у бюджетній системі держави.

Про посилення залежності місцевих органів влади від центру яскраво свідчить і показник частки міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів: за останні шість років даний показник зріс з 29,1% до 43,4%. До речі, за підсумками 2007 року, значення даного показника по регіонах коливалося від 12% у Києві, до 8,7% у Тернопільській області [5, с. 89]. Такий стан речей, по – перше, веде до того, що місцеві органи влади займаються переважно виконанням делегованих державою повноважень, а не питаннями місцевого значення, а по друге, надмірна частка трансфертів аж ніяк не стимулює їх до нарощування власної дохідної бази.

Для становлення дійсної самостійності місцевих бюджетів слід чітко розмежовувати витрати між різними бюджетами, перейти до економічної відповідальності кожного рівня управління за свою діяльність коштами підпорядкованих територій. В умовах нестабільності соціально-економічного розвитку роль місцевих бюджетів у фінансуванні видатків регіонів вже в найближчому майбутньому повинна зрости.

Література

1. Тропіна В.Б. Бюджетне забезпечення соціальної функції держави в Україні / В.Б. Тропіна// Фінанси України. – 2008. - № 5. – С. 15-31.
2. Джаферова Л.Р. Бюджетний механізм формування та використання фінансових ресурсів регіону /Л. Р. Джаферова//: Дис. канд. наук: 08. 00. 08. – 2009.
3. Костіна Н.І., Павлюк К.В. Фінансування соціально-культурної сфери/ Н.І. Костіна, К.В. Павлюк// Фінанси України. – 1999. - № 9. – С. 135 – 137.
4. Буковинський С.А. До питання здійснення бюджетної політики в Україні /С.А. Буковинський // Фінанси України. – 2007. - № 11. – С. 3 – 30.
5. Юшко С.В. Організація міжбюджетних відносин в Україні: стан, проблеми і перспективи /С. В. Юшко// Фінанси України. – 2009. - № 1. – С. 86 – 96

Габрон Я. Ф.

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Страхова діяльність як самостійна ланка фінансово-кредитної системи перебуває у фазі динамічного розвитку. Однак, страховий ринок остаточно не сформований, постійно удосконалюється нормативна база, що регулює страхові правовідносини, активізує власну діяльність Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг.

У період переходу від планової економіки до ринкової державного регулювання потребують усі сфери економіки, але фінансовий ринок є вартим особливої уваги. Саме сфера фінансів у процесі ринкових реформ зазнала найбільших змін [1]. На думку фахівців особливістю України є збіг у часі становлення фінансової індустрії та інститутів держави, що її регулюють [2].

Організація страхової діяльності ускладнювалася не лише через загальну несталу економічну ситуацію початку 90-х років ХХ століття, але й тим, що на той час була відсутня правова база створення та функціонування страхових організацій. Страхова діяльність для української економіки потребувала демонополізації, тому у неймовірно стислі терміни необхідно було розробити законодавчу базу для створення й функціонування страховиків, принципи управління й нагляду за страховою діяльністю, створити висококваліфіковані структури для здійснення функцій регулювання, і, нарешті, дати визначення основаних понять, зокрема, “страхування”, “страховик”, “страхова сума”.

Таким чином, на першому етапі розвитку страхового ринку необхідність державного регулювання страхової діяльності була викликана передусім створенням умов для виникнення й функціонування такої страхової галузі України, яка б відповідала вимогам ринкової економіки.

Незважаючи на складне становлення національного страхового ринку, на сьогодні він є головним сектором ринку небанківських фінансових послуг України – і за обсягом коштів, зосереджених у ньому, і за ступенем законодавчої, нормативної та організаційної врегульованості його діяльності порівняно з іншими секторами економіки. Органи державного управління підкреслюють значимість страхування як невід’ємного аспекту соціальної та економічної політики держави.

За роки ринкових перетворень змінилися економічні функції держави у сфері страхування та відбулася трансформація державної страхової монополії у страховий ринок. Сформована законодавча база та початкова підзаконна нормативна база у сфері регулювання страхової діяльності. Понад три роки працює Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України, і весь цей час їй доводилося вирішувати дуже складні теоретичні і методологічні завдання. Насамперед, прийнято низку нормативно-правових актів з метою оптимізації законодавства, закладено основи пруденційного нагляду за діяльністю страхових організацій на основі спеціально запровадженої звітності [3].

Загальний підхід до регулювання на основі оцінки ризиків полягає в тому, що страховики з підвищеним ризиком або сфери діяльності страховиків із підвищеними параметрами ризику потребують більшої уваги з боку державних органів регулювання. Світовий досвід свідчить, що використовуючи цей підхід, представники нагляду визначають певні існуючі або потенційні проблеми, на які наражається страховик, а також здійснюють перевірку впливу можливих змін в економіці та страховій діяльності на характер і рівень ризиків конкретного страховика. Державний регулятор зосереджує свої зусилля на найбільш значних реальних та потенційних ризиках як у конкретного страховика, так і в страховій діяльності взагалі. Цим попереджається фінансова нестабільність у страховій діяльності.

У процесі державного регулювання на основі оцінки ризиків особлива увага приділяється внутрішній системі управління і контролю за ризиками кожного страховика, за допомогою якої страхова компанія самостійно виявляє (ідентифікує) ризики, проводить оцінку їх величини, здійснює їх моніторинг і вимір, контролює свої ризикові позиції, а також враховує взаємозв'язки між різними категоріями (видами) ризиків. Страховик має запровадити власні системи управління ризиками, які відповідають складності, розміру та змісту операцій, що здійснюються цією страховою компанією. Системи управління ризиками повинні підтримуватися моніторингом та системами внутрішнього контролю.

Процес внутрішнього управління ризиками охоплює всі види діяльності страховика, які впливають на параметри його ризиків та має бути безперервним процесом аналізу ситуації та оточення, в яких виникають ризики, і прийняття управлінських рішень щодо впливу на самі ризики та/або на рівень уразливості такими ризиками. Правильне рішення задачі мінімізації й оптимізації ризиків дозволяє страховику досягти фінансової стійкості страхових операцій, підвищити надійність страхової компанії, а також сприяє розвитку страхової діяльності і підвищенню довіри до страхового бізнесу.

Велике значення у становленні та стратегічному розвитку страхового ринку має стан його державного регулювання, оскільки останнє суттєвим чином впливає на абсолютний рівень ризику у суспільстві. При цьому державне регулювання страхової діяльності становить собою створення державою рамочних умов для функціонування страхового ринку, в межах яких його суб'єкти вільні у прийнятті своїх управлінських рішень. Необхідність державного регулювання страхування в умовах переходу країни до ринкових відносин не викликає сумнівів з точки зору світового досвіду. Інша справа, що форми та методи, ступень поширення, специфіка такого регулювання розрізняються в залежності від особливостей держави, ступеня її економічного розвитку, національних традицій та інших характеристик. Таким чином більшість систем державного регулювання характеризується цілим рядом особливостей. Однак немає єдиних і універсальних регулюючих принципів і процедур. Обрані методи залежать від політичних, економічних і соціальних переваг уряду.

Страховий захист може бути забезпечений через створення страхового фонду суспільства, який потребує акумуляції частини валового продукту. Нечипорук Л.В. зазначає, що до сукупного фонду страхового захисту належать централізовані натуральні та грошові резерви держави, децентралізовані фонди у частині, що використовується на покриття шкоди, завданої стихійними та іншими непередбачуваними подіями – самострахування, а також фонди, створювані методом страхування. У межах цих форм страхового захисту може існувати багато видів фондів цільового призначення [4].

Література:

1. Опарін В.В. Фінансова система: теоретичні засади та практичні аспекти її розбудови в Україні // Фінанси України. – 1998. – №9. – С. 49-59.
2. Фурман В.М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 295 с.
3. Залетов О.М. Убезпечення життя: Монографія. – К.: Міжнародна агенція «Бізон», 2006. – 688 с.
4. Нечипорук Л.В. Теорія та практика страхового ринку в Україні: Монографія. – Харків: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2004. – 300 с.

ЗАВДАННЯ ТА ФУНКЦІЇ ФОНДОВОГО РИНКУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розвиток економіки будь-якої країни обов'язково потребує, щоб були забезпечені можливості мобілізації, розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів, капіталів у великих обсягах. В умовах ринкової економіки більшість підприємств (господарюючих суб'єктів) самостійно або через відповідних фінансових посередників шукають грошові та матеріальні ресурси на фінансових ринках у необхідних обсягах та за ринковими цінами. Аналогічно підприємства, фірми та фізичні особи, які мають грошові ресурси, передають їх на відповідний сектор фінансового ринку на різні строки і це відбувається за плату, за цінами які встановлюються на даному ринку. В результаті фінансові ресурси перетворюються на особливий товар, який можна купувати і продавати за ринковими умовами. Розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів, капіталів відбувається на ринку фінансових ресурсів, на фондовому ринку.

Особливу значимість у зв'язку з цим отримує дослідження теоретичних основ функціонування фондового ринку у сучасних умовах.

Необхідно зазначити, що з початку 90-х років ХХ століття у науковій думці існувало поняття “ринку цінних паперів” як частина ринку позикових капіталів, де здійснювалася емісія і купівля-продаж цінних паперів. Це тлумачення частково відображало сутність даного соціально-економічного явища і слугувало базою для первинного формування відносин ринку.

Але економічні, правові і соціальні дослідження дозволили уточнити сутність терміну і виразити його зміст як інструмента господарської практики. В основі функціонування ринку лежать специфічні відносини між учасниками ринкового простору, які виступають одночасно частиною ринку і його рушійною силою. Адже на ряду з економічним аналізом ринку цінних паперів необхідно розглядати відносини між суб'єктами і учасниками ринку, які можна класифікувати як відносини по цінним паперам – будь-які відносини, які виникають між особами у зв'язку з обігом, випуском, розміщенням або анулюванням цінних паперів. Ці відносини виникають, об'єктивно існують, розвиваються між особами (суб'єктами і учасниками ринку), а також можуть продовжуватися після припинення обігу цінних паперів і анулювання їх випуску [3, с. 11-15].

Відомий дослідник фондового ринку, Кравченко Ю.Я., визначає фондовий ринок (ринку цінних паперів) як сукупність економічних відносин з приводу випуску та обігу цінних паперів між його учасниками у процесі розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів, капіталів. Кравченко Ю.Я. наголошує, що фондовий ринок дозволяє капіталу уходити із застійних або неприбуткових галузей і стікатися у найбільш прибуткові сектора економіки. Тому на фондовому ринку підприємства, які мають реальний потенціал, можуть залучити фінансові ресурси для здійснення перспективного проекту. Відповідно особи, які мають тимчасово вільні кошти, зможуть прийняти участь у бізнесі перспективних компаній. Адже фондовий ринок у дослідженнях Кравченко Ю.Я., є перш за все ринком цінних паперів різноманітних корпорацій. Цей ринок забезпечує колективну оцінку багатьма учасниками ринку вартість активів кожної корпорації, акції яких фігурують на ринку, їхню вірогідну прибутковість і перспективність [2, с. 6-9].

Функція фондового ринку – рольове значення процесів обігу цінних паперів, включаючи їхній випуск, торгівлю і анулювання у господарському механізмі країн або регіонів. У сучасних дослідженнях фондового ринку прийнято відокремлювати чотири його основні функції.

Найважливішою функцією фондового ринку є інформаційна функція, завдяки якій усі

учасники фондового ринку і в першу чергу інвестори отримують конкретну інформацію про економічну кон'юнктуру у цілому по ринку і по окремим секторам та інструментам, і відповідно мають можливість приймати рішення про розміщення капіталу.

Згідно з правовстановчою функцією підприємство, яке є господарюючим суб'єктом у формі акціонерного товариства, може розповсюджувати на ринку свої акції та облігації. При випуску акцій акціонерне товариство або його засновники залучають додаткових власників в якості інвесторів і співвласників даного акціонерного товариства. Це залучення відбувається шляхом продажу кожному новому акціонеру визначеної кількості часток або акцій, кожна з яких засвідчує право на власність частки майна акціонерного товариства. Кожний власник цінних паперів, наприклад акцій, вклавши свої грошові кошти у виробництво шляхом купівлі акцій даного товариства, може повернути кошти тільки шляхом продажу даних цінних паперів іншому інвестору. При цьому продаж цінних паперів одним власником іншому не порушує виробничі процеси і господарську діяльність підприємства, так як при цьому гроші не вилучаються з даного підприємства, а на умовах купівлі-продажу передаються одним інвестором іншому.

Регулююча функція пов'язана з етапом конкретної реалізації управлінського рішення і сприяє його оптимальному виконанню.

Контрольна функція завершує цикл обігу цінних паперів, підводить підсумок операцій з ними у таких формах:

1. Облік результатів підписки на цінні папери (викуп або анулювання).
2. Розрахунок ефективності надання професійних послуг.
3. Проведення аналізу фінансового результату операцій з цінними паперами.

Головне завдання фондового ринку у сучасних умовах полягає у збільшенні ролі цінних паперів на фінансовому ринку і у господарській діяльності підприємств країни. Цей процес називається сек'юритизація (від англ. securities — "цінні папери"). При цьому процесі високоліквідні і низьколіквідні активи підприємств знаходять своє відображення у цінних паперах, які стають власністю інвесторів в обмін на їхні фінансові ресурси або в процесі приватизації державної власності. Адже емісія цінних паперів дозволяє залучити фінансові ресурси інвесторів значно дешевше і швидше.

Принципи фондового ринку (від лат. Principium – початок, основа) - основне, початкове положення для вибору способу поведінки на ринку, переконання відносно правил поведінки і розвитку ситуацій з цінними паперами, головна особливість побудови стратегії обігу цінних паперів. Принципи сучасного фондового ринку враховують особливості економічних трансформацій господарських комплексів, існуючих вимог по обслуговуванню інвестиційно-фінансових утворень ринку.

Можна зробити висновок, що без всебічного розуміння суті фондового ринку, особливостей формування відносин по цінним паперам, завдань, функцій та принципів фондового ринку неможливо вирішити ряд ключових соціально-економічних проблем, які виникають у суспільстві.

Список використаних джерел:

1. Берзон Н.И. Фондовый рынок : учебное пособие для студентов экономических вузов / Берзон Н.И., Буянова Е.А., Кожевников М.А., Чаленко А.В. – М. : Вита-Пресс, 1998. – 400 с. ISBN 5-7755-0057-1.

2. Кравченко Ю.Я. Рынок ценных бумаг в вопросах и ответах : учебное пособие для студентов экономических вузов / Кравченко Ю.Я. – [2-е изд], перероб. и доп. ; М-во образования и науки Украины. – К. : Ника-Центр, 2005. – 536 с. – ISBN 966-521-329-6.

3. Фондовый рынок : учебное пособие для студентов экономических вузов ; М-во образования и науки Украины / Кондрашихин А.Б., Романов В.Г., Пепа Т.В., Федорова В.А. – К. : Центр учебной литературы, 2008. 376 с. – Библиогр.: с. 369-373. - ISBN 978-966-364-570-4.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТІВ У СИСТЕМІ КАЗНАЧЕЙСТВА

Державне казначейство України функціонує починаючи з 1 листопада 1995 року на основі Указу Президента України "Про Державне казначейство України"[3] та постанови Кабінету Міністрів України "Питання Державного казначейства України" [2].

При цьому Державне казначейство має реалізувати принцип Єдиного казначейського рахунку державного бюджету у поєднанні з централізованою системою, яка дасть змогу мати вичерпну інформацію про щоденний стан державних фінансів, забезпечить можливість маневрування фінансовими ресурсами держави. За цих умов за банківською системою залишається здійснення функцій акумуляції коштів Державного бюджету України, їх зберігання та перерахування за дорученням органів Державного казначейства, а також прийом, зберігання та видачу готівки. А за міністерствами та відомствами залишається право розподілу асигнувань за напрямками видатків коштів, затвердженими державним бюджетом України.

Як свідчить світовий досвід, такий розподіл функцій щодо касового виконання державного бюджету між фінансовою та банківською системами є найбільш ефективним, оскільки дає можливість зосередити всі важелі управління державним бюджетом у руках головного фінансового агента держави в особі Державного казначейства України [4].

До заснування Державного казначейства в Україні операції з бюджетними коштами виконували банки (у т.ч. комерційні).

Перехід від банківської до казначейської системи виконання бюджету зумовлений передусім таким [5]:

а) банківські установи переслідували комерційні цілі, а відтак не були зацікавлені у контролі за своєчасним проходженням бюджетних ресурсів і не забезпечували належного і дієвого контролю за використанням коштів;

б) розпорошеність бюджетних коштів у численних банківських установах не могла дати позитивних результатів в управлінні державними фінансовими ресурсами;

в) відсутність оперативної інформації про надходження і витрати бюджету, зобов'язання розпорядників бюджетних коштів.

Державне казначейство є головним фінансовим агентом, що має забезпечити ефективне і оперативне управління коштами держави, нова фінансова структура з відлагодженим механізмом виконання державного бюджету.

Напрямами удосконалення казначейської системи виконання бюджету [5]:

– здійснення чіткого визначення й розмежування функцій між учасниками бюджетного процесу, а саме Державним казначейством і Міністерством фінансів, зокрема з управління зовнішніми та внутрішніми боргами;

– удосконалення існуючої нормативної бази, особливо в напрямі оптимізації та спрощення процедур казначейського обслуговування бюджетів;

– створення умов для ефективного управління залишками бюджетних коштів органами Державного казначейства. Тобто йдеться як про реальні збитки так і про потенційну вигоду у процесі виконання Державного бюджету;

– надання права Державному казначейству здійснювати діяльність щодо випуску і розміщення казначейських цінних паперів. Але, щоб це не суперечило чинному законодавству, необхідно внести зміни в Бюджетний кодекс України щодо терміну погашення казначейських цінних паперів;

Також важливим елементом на шляху підвищення ефективності виконання бюджетів та функціонування бюджетної системи в цілому є удосконалення існуючої

системи бухгалтерського обліку використання бюджетних коштів як у системі ДКУ, так і в бюджетних установах зумовлюється внутрішніми та зовнішніми чинниками, причому останні сьогодні є визначальними.

Україна вже створила й користується професійною системою бухгалтерського обліку в секторі державного управління, що складається з бухгалтерського обліку виконання бюджетів (державного та місцевих) і бухгалтерського обліку виконання кошторисів розпорядників бюджетних коштів, проте модернізація системи обліку Державного казначейства продовжується й далі, зокрема в рамках Плану дій Україна - ЄС.

Необхідність подальшого вдосконалення системи обліку і звітності бюджетних коштів за міжнародними стандартами зумовлена, принаймні, такими її недоліками [7]:

1) застосовуються два методи бухгалтерського обліку: касовий при виконанні бюджетів і метод нарахувань (облік активів і доходів) — при виконанні кошторисів розпорядниками бюджетних коштів;

2) звітність про виконання бюджетів консолідується двома паралельними потоками: по системі ДКУ та головних розпорядників бюджетних коштів (частина інформації дублюються, частина не збігається);

3) виконання бюджетів за видатками здійснюється шляхом виділення асигнувань замість більш ефективнішої системи - погашення зобов'язань;

4) ДКУ не володіє ефективними важелями впливу на бюджетні установи (облік зобов'язань, розрізнені бухгалтерські служби тощо).

Реалізація державної політики у сфері бухгалтерського обліку бюджетних коштів, з урахуванням необхідності інтеграції з міжнародними обліковими системами, йтиме за такими основними напрямками:

1. Модернізація системи бухгалтерського обліку в секторі державного управління.

2. Удосконалення системи фінансової та бюджетної звітності в секторі державного управління.

3. Створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи суб'єктів сектора державного управління.

Модернізація системи бухгалтерського обліку повинна забезпечити формування та реалізацію єдиної облікової політики (в частині бухгалтерського обліку), координацію дій його учасників, підвищення рівня прозорості та відкритості всієї сфери державного управління.

Більшість науковців та фахівців у сфері обліку погоджуються з думкою про те, що сформована в Україні система звітності у державному секторі потребує вдосконалення, модернізації, переходу на єдині уніфіковані методологічні засади. З огляду на це в Україні прийнята «Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки» [1]. Метою стратегії є удосконалення системи бухгалтерського обліку в державному секторі з урахуванням вимог міжнародних стандартів.

Основні напрями та шляхи реалізації стратегії: модернізація системи бухгалтерського обліку в секторі державного управління, удосконалення системи фінансової та бюджетної звітності, створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи [1].

До кожного із цих напрямків у Додатку до Стратегії запропоновано низку заходів. Варто зазначити, що формулювання заходів не відповідає вимогам SMART (Specific - конкретність; Miserable - вимірюваність; Area-specific - територіальність; Realistic - реалістичність; Time - визначеність у часі), вони не конкретні, чітко не визначені у часі (за більшістю заходів строк виконання зазначено на весь період дії Стратегії, тобто з 2007 по 2015 рр.), виконання деяких неможливо виміряти [6].

Перспективними для подальших досліджень є питання сегментації видів діяльності суб'єктів, фінансування яких відбувається за рахунок бюджетних коштів. Згідно з міжнародними стандартами (стандарт № 18 "Звітність за сегментами") кожен суб'єкт

господарювання державного сектору, за винятком державних комерційних підприємств, має визначити відокремлюваний вид або групу видів діяльності як окремих сегмент діяльності, за яким у звітах має подаватись фінансова інформація для оцінки результатів діяльності цього суб'єкта господарювання в досягненні визначених цілей у минулому і для прийняття рішень щодо розподілу ресурсів у майбутньому [6].

Література:

1. Постанова Кабінету міністрів України від 16 січня 2007 р. № 34 «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 - 2015 роки»
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 грудня 2005 р. №1232 "Питання Державного казначейства України"
3. Указ Президента України від 27 квітня 1995 року №1178 «Про Державне казначейство України».
4. Юрій С. І. Казначейська система: підручник / С.І. Юрій, В.І. Стоян, М.Й. Мац – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. - 590 с. : іл. – ISBN 966.
5. Петрашко П.Г. Автоматизована система навчання та контролю знань «Казначейська справа» / П.Г. Петрашко, О.О. Чечуліна, С.О. Булгакова, О.І. Назарчук, Н.І. Сушко
6. Управлінські аспекти вдосконалення стратегії модернізації бухгалтерського обліку у державному секторі [Електронний ресурс] / О.М. Чемерис // Державне управління: теорія та практика – 2009. – № 2. – Режим доступу до журн.: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DUTP/2009_2/doc_pdf/Chemerys.pdf
7. Чечуліна О.О. Основні напрями подальшого удосконалення системи бухгалтерського обліку та звітності бюджетів // Казна. - 2002. - № 1. - С. 13.

УДК 336.77:338.43

Деркач Т. А.

ПРОБЛЕМИ КОРОТКОСТРОКОВОГО КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ЗБЕРІГАННЯ ЗЕРНА

Зернове господарство є найбільш індустріалізованою галуззю АПК. В Україні вже традиційно склалося, що хлібопродукти є найважливішими продуктами харчування населення, оскільки продукти переробки зерна забезпечують 40 % загальної калорійності харчового раціону і майже 50 % потреби у білках. Крім того, зерно є товаром при економічних відносинах з іншими державами та джерелом національних доходів.

Важливою складовою частиною зернопродуктового підкомплексу, особливо на регіональному рівні, є система заготівлі, зберігання і переробки зерна. Промисловість із заготівлі, зберігання і переробки зерна концентрує на своїх підприємствах переважні обсяги вирощеного зерна і продуктів його переробки (до їх реалізації), їх поточні оперативні запаси і ресурси.

Криза в економіці країни призвела до зменшення операційних надходжень суб'єктів зберігання зерна. За рахунок девальвації національної валюти збільшились їх боргові зобов'язання, з'явилися труднощі із рефінансуванням існуючих зобов'язань і, як наслідок, зниження ліквідності. Тому підприємства для забезпечення безперервності виробничого процесу часто змушені формувати оборотні засоби за рахунок залучених джерел у вигляді кредитів банків. Необхідність кредитування пов'язана зі скороченням власних фінансових ресурсів підприємств, зміною структури джерел формування оборотних засобів, уповільненням їх обороту в сфері обігу, погіршенням стану розрахунків між підприємствами, збільшенням кредиторської заборгованості, специфічними особливостями кругообороту оборотних засобів, сезонністю виробництва.

За останні роки спостерігається чітка тенденція до збільшення частки позичкових джерел формування оборотних засобів елеваторів. Тимчасова необхідність в додаткових оборотних засобах на певних етапах виробничого процесу, інфляція і є об'єктивними причинами зростання кредиту у джерелах їх формування. В умовах товарного виробництва та пов'язаного з ним грошового обороту необхідність у кредитних запозиченнях є об'єктивною для даних підприємств, незалежно від форм власності та суспільного поділу праці.

Головними перешкодами на шляху отримання кредитів для суб'єктів зберігання зерна головним чином є:

- низька кредитоспроможність підприємств;
- відсутність страхового покриття;
- відсутність застави;
- високі відсоткові ставки;
- суттєві недоліки законодавства щодо кредитування підприємств АПК;
- наслідки кризи банківської системи України;
- відсутність необхідних інститутів кредитування АПК.

Підприємства агропромислового комплексу використовують близько 80 % кредитів для закупівлі паливо – мастильних матеріалів та інші цілі, пов'язані із поточною діяльністю, і лише близько 20 % - на технологічне оновлення виробництва. При тому, що для суб'єктів зберігання зерна проблема технічного оновлення постає особливо гостро. На більшості елеваторах стан обладнання не забезпечує підтримання належної якості зерна, що зберігається. Не відповідає сучасним вимогам і лабораторне обладнання, що призводить до низької якості надання послуг зі зберігання зерна, не стимулює виробників зерна здавати його на зберігання на елеватор. З іншого боку, матеріальну базу підприємство може використати в якості застави за кредит. Для зміцнення матеріальної бази підприємству необхідний кредит, а для отримання кредиту – міцна матеріальна база, що є аксіомою взаємовідносин елеваторів із виробниками.

Банківське кредитування елеваторів має певну специфіку. Суб'єктами виступають, з одного боку, комерційні банки як кредитори, а з іншого – суб'єктами кредитних відносин є елеватор, як позичальник. Відповідно до суб'єктного складу даний вид кредитних відносин має певні особливості, які різнять його з-поміж інших видів. Зауважимо, що термін кредитування, як одна з основних вимог кредитування, визначається, виходячи із тривалості виробничого циклу позичальника на основі економічно обґрунтованих термінів оборотності оборотних засобів й окупності капіталовкладень. Для елеваторів вимога щодо терміну кредитування має принципове значення, оскільки зумовлена сезонним характером виробництва галузі. Внаслідок цього відмічається тимчасовий розрив між авансуванням грошових коштів, їх поверненням після реалізації продукції. Це потребує концентрації грошових коштів протягом певного періоду часу. Впродовж цього періоду авансований капітал залишається у формі виробничих запасів і незавершеного виробництва, що збільшує період його обороту. Уповільнений оборот оборотних засобів в зерновиробництві зумовлюється специфікою процесу відтворення, який тісно пов'язаний з природними процесами. В умовах кліматичного поясу України, незалежно від розміру грошових вкладень, родючості землі та погодних умов, збирають лише один врожай зернових на рік. Зазначені особливості є природними передумовами низької оборотності оборотних засобів і, відповідно, необхідності в подовжених строках його авансування.

Отже, об'єктивно тривалий період виробництва зерна і уповільнений оборот авансованої вартості зумовлюють потребу в залученні короткострокових кредитних ресурсів на більш тривалий термін, порівняно з іншими галузями національної економіки, всередньому на 6-9 місяців для покриття тимчасових потреб у оборотних засобах. Недостатнє фінансування тимчасових потреб у грошових ресурсах призводить до

порушення операційного циклу підприємства, що суттєво впливає на результативність його господарської діяльності.

Зерновиробництво об'єктивно є кредитомісткою галуззю, тобто потребує значних обсягів кредитних вкладень. З початку 90-х років через збитковість підприємств АПК аграрний сектор став непривабливим для кредитування. Збитковими були 85 % підприємств, а в багатьох регіонах країни цей показник сягав 90 % і більше. Отже, повернути надані кредити могли щонайбільше 15 % господарств. В умовах високої ймовірності неповернення кредитів процес кредитування сільського господарства був ризикованим бізнесом. Окрім того, збитковість галузі, відсутність ліквідної застави у товаровиробників та недосконалість законодавчих механізмів, які б гарантували повернення кредитів, призвели до того, що аграрний сектор став непривабливим для інвестицій. За останні роки у цьому напрямі, як з боку Уряду, так і комерційних банків були зроблені певні позитивні кроки зі створення належних умов для ефективного фінансово-кредитного забезпечення аграрного сектору. До найбільш дієвих можна віднести запровадження бюджетної підтримки у вигляді пільгового кредитування АПК, удосконалення системи застави майна тощо. (рис. 1)

Політика Уряду зі здешевлення кредитних ресурсів, дала можливість залучити в аграрний сектор значно більші обсяги кредитних ресурсів. У свою чергу, нарощування обсягів кредитування позитивно позначилося на продуктивності зернопродуктового підкомплексу АПК. Так, у 2008 році підприємствами агропромислового комплексу залучено кредитів на 37 % більше, ніж було у попередньому році, зокрема, короткострокових – 10,3 млрд. грн.

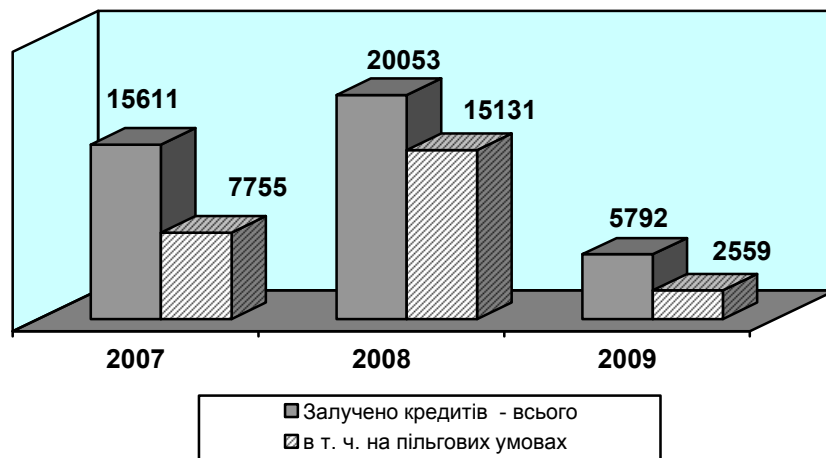


Рис. 1 Стан залучення кредитів підприємствами агропромислового комплексу
Джерело: Офіційний сайт Міністерства аграрної політики України

Із загального обсягу позик на пільгових умовах у 2008 році залучено майже у 2 рази більше від 2007 року. Наслідки кризи банківської системи, що тривала упродовж 2009 року істотно вплинули на обсяги кредитування підприємств аграрної галузі. Комерційні банки більш виважено підходять до умов надання кредитів. Так, у 2009 році в АПК залучено кредитів на суму 5,8 млрд. грн., або 29 % до попереднього року, з них короткострокових – 4,1 млрд. грн., із загального обсягу на пільгових умовах залучено майже 2,6 млрд. грн. (17 % до 2008 року), в тому числі короткострокових – 2,2 млрд. грн.

За останній рік відбулось подорожчання кредитних ресурсів. Якщо у 2008 році в період весняно – польових робіт банківський кредит аграрії отримували під 18–21% річних, то за нинішніх умов ставки користування залученими коштами становлять близько 39 %. Проте, економічна ситуація в Україні, що постійно змінюється не дає змоги зрівняти можливості в частині використання кредитів українських аграріїв і, наприклад,

американських чи німецьких. Навіть при ставці рефінансування НБУ 10,25 % українські сільгоспвиробники мають кредити за ставкою 28 %, в той час як німецькі – 2%. А наявність пролонгованої кредиторської заборгованості за позичені кошти попередніх періодів взагалі може призвести до збиткової діяльності. Тому суб'єктам аграрного ринку треба виважено планувати власну фінансову діяльність.

Проте, як позитивний момент, варто відмітити застосування Порядку використання у 2009-2013 роках бюджетних коштів, що спрямовуються на підтримку підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів. Відтак, на 2009-2013 роки урядом забезпечено стабільний порядок використання коштів Державного бюджету для кредитування підприємств АПК.

В той же час варто відзначити, що значна частина проблем кредитного ринку АПК залишається невирішеною. Перш за все, потребує удосконалення законодавча база кредитування. Невирішеними залишаються питання щодо власності на землю сільськогосподарського призначення, нерозвиненості ринку землі, значної зношеності та моральної застарілості основних засобів. Відсутність ринку землі унеможливорює її використання в якості застави для отримання кредиту, що стримує розвиток довготермінового кредитування. Адже короткострокове кредитування вирішує проблеми ресурсів для польових робіт і не вирішує питання розширення виробництва та оновлення основних засобів, які можна здійснити шляхом залучення довгострокових кредитів. Саме тому, забезпечення довгостроковими кредитами та розвиток іпотечного кредитування мають стати важливим компонентом фінансово-кредитного ринку.

УДК 336.713:330.131.7

Зайцева Л. О.

АНАЛІЗ ПРОЦЕНТНИХ РИЗИКІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Розвиток ринкових відносин у нашій країні посилює конкуренцію, сприяє розширенню економічної діяльності суб'єктів господарювання. Щоб досягти успіху в бізнесі, потрібні оригінальні рішення та дії, постійний творчий пошук, мобільність і готовність до впровадження нововведень. Усе це неминуче пов'язане з ризиком. Ризик — невід'ємна складова людського життя. Він породжується невизначеністю, відсутністю достатньо повної інформації про подію чи явище та неможливістю прогнозувати розвиток подій. Ризик виникає тоді, коли рішення вибирається з кількох можливих варіантів і немає впевненості, що воно найефективніше.

У наукових працях, присвячених питанню дослідження ризику, чимало суперечливих підходів до визначення категорії "ризик". Умовно всіх дослідників можна поділити на дві групи. Перші трактують ризик як щось негативне, неминуче пов'язане з економічними (фінансовими) втратами. Друга група дослідників вважає, що ризик може привести не тільки до негативного, а й до позитивного результату. Отже ризик - потенційна ймовірність відхилення спланованого економічного фінансового результату.

З наведеного вище випливають складові категорії „ризик”, а саме: наявність ризику в усіх видах економічної діяльності (економічна складова); неможливість точно спрогнозувати основні тенденції розвитку кон'юнктури ринку; ймовірність одержання як прибутку, так і збитку[1].

У банківській справі ризик — це потенційна можливість недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх або внутрішніх факторів [2].

Серед банківських ризиків виділяють наступні: кредитний, ризик ринку цінних паперів, валютний, вимоги депозитів, процентний. У даний час органи банківського регулювання і комерційні банки в країнах з розвинутою фінансовою системою розглядають процентний

ризик як другий по важливості після кредитного ризику незалежно від розмірів комерційного банку. Принципи управління процентним ризиком наведені Базельським комітетом визначають процентний ризик, як небажану зміну стану процентних ставок [3].

Негативна дія процентного ризику на фінансовий стан комерційного банку, його доходи і капітал потребує особливої уваги менеджменту. В зв'язку з цим вплив процентного ризику на доходи і капітал банку доцільно розглядати в двох аспектах. По-перше, це традиційний підхід до процентного ризику, при якому увага концентрується на вплив зміни процентних ставок на чистий процентний дохід банку. Розуміння другого аспекту проблеми процентного ризику потребує розглядати динаміку процентних ставок та її вплив на фінансову стійкість кредитних організацій: від коливання процентних ставок залежить вартість банківських активів, пасивів, тобто достатність капіталу банку.

Процентний ризик класифікують за такими напрямками:

- ризик зміни ціни активів і пасивів - виникає із-за незбалансованості суми активів і пасивів за плаваючою процентною ставкою, а також із-за тимчасового розриву термінів погашення активів і пасивів за фіксованою процентною ставкою ;
- ризик зміни кривій прибутковості-виникає із-за очікування зниження або збільшення ринкових процентних ставок , що приводять до збереження капіталу або його приросту;
- базисний ризик - характеризує рівномірне отримання чистого процентного доходу, що пов'язаний з розходженням за часом в отриманні процентних ставок по активам й сплаті процентних ставок по пасивам;

— опціоні ризику пов'язані з використанням безпосередньо процентних опціонів. Звертаємо увагу, що згідно з постановою НБУ опціон - строкова угода, з одного боку покупцеві опціону надається виключне та безумовне право вибору здійснювати операцію купівлі-продажу; з другого боку - продавець опціону зобов'язаний виконувати рішення покупця опціону і не має права відмовитися від своїх зобов'язань[4].

Чинники, що впливають на розмір процентного ризику розділяють на внутрішні і зовнішні. До зовнішніх чинників відносяться: нестабільність ринкової кон'юнктури в частині процентного ризику; правове регулювання процентного ризику; політичні умови; економічний стан у країні; конкуренція на ринку банківських послуг; взаємовідносини з партнерами, і клієнтами; міжнародні події. До внутрішніх чинників процентного ризику можна віднести: відсутність чіткої стратегії банку при управлінні процентним ризиком; прорахунки в управлінні банківськими операціями ,що приводять до створення ризикових позицій (виникнення незбалансованості структури і термінів погашення активів і пасивів, невірні прогнози зміни кривої прибутковості і тому подібне); відсутність розробленої програми хеджування процентних ризиків; недоліки планування і прогнозування розвитку банку; помилки персоналу при здійсненні операцій.

Найбільший вплив процентного ризику мають банки, які за мету своєї діяльності обирають одержання спекулятивного прибутку, а також банки, які не приділяють достатньої уваги прогнозуванню зміни ставок відсотка, що є одним з методів страхування процентного ризику.

Прогнозування рівня процентних ставок повинно враховувати наступні тенденції: прискорення темпів зростання грошової маси сприяє зниженню рівня процентних ставок; значні темпи зростання макроекономічних показників розвитку країни можуть свідчити про інфляцію, що приводить до збільшення процентних ставок; положення кривої прибутковості вказує на зростання або зниження короткострокових процентних ставок .

Важливим чинником для прогнозу процентних ставок є інфляційне очікування, оскільки інфляція означає зміну процентних ставок, що утворює процентний ризик. Визначити майбутній рух темпів інфляції дозволяє формула процентного ризику, яка носить назву «Модель Фішера»[4, с.92] :

Ринкова	Реальна	Очікуваний	Ризик-премія (ризик
---------	---------	------------	---------------------

процентна ставка = процентна ставка + рівень інфляції + недотримання терміну погашення кредиту, ризик непогашення кредиту)

Отже, стабільний розвиток комерційних банків як складових банківської системи країни неможливий без ретельного вивчення та розуміння сутності процентного ризику.

Література:

1. Бобиль В. Сучасний ризик-менеджмент у банківській діяльності: теоретичні аспекти /В.Бобиль//Вісник НБУ.- 2008.-№11.С 28-32. 2.Кириченко О. Управління ризиками у сфері банківського споживчого кредитування /О.Кириченко, Л. Патерікіна //Банківська справа. - 2008.- № 6.-СІ9-27. 3.Принципи управління ризиком процентної ставки./Базельський Комітет з питань Банківського Нагляду Базель Вересень 1997 року.[Електронний ресурс].- Режим доступу :www.bank.gov.ua. 4.Постанова Правління Національного банку України «Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» від 02 серпня 2004 року №361.[Електронний ресурс].-Режим доступу <http://www.nau.kiev.ua>. 5.Батракова Л.Г. Анализ процентной политики коммерческого банка/ Л.Г.Батракова.-М.:Логос,2002.-152с.

УДК 368:330.32

Махортов Ю. О.

Зюбін В. М.

СТРАХОВІ КОМПАНІЇ ЯК ПОТЕНЦІЙНІ ПОСТАЧАЛЬНИКИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Фінансування економічного підйому в Україні набуває все більшого значення. В цьому контексті аналіз розвитку страхового ринку, як принципово нового напрямку залучення фінансових ресурсів для фінансування економіки країни досліджено ще недостатньо. У сучасних умовах глобалізації й інтеграції економічних процесів діяльність страховиків як інвесторів вважається досить привабливою, особливо коли вони виступають у ролі постачальників інвестиційних ресурсів.

Проблеми страхового ринку досліджували такі вітчизняні й закордонні науковці і фахівці як В. Базелевич, П. Алексеев, Н. Никулина, С. Березина, Т. Яворська, М. Александрова, В. Поровозник, О. Гвозденко, О. Гаманкова, Ю. Воробйов та інші, проте питання щодо можливостей формування інвестиційних і фінансових ресурсів страховими компаніями для фінансування економічного розвитку країни, на даний час, остаються не вирішеними і потребують подальшого дослідження.

Метою роботи є розгляд інвестиційного потенціалу суб'єктів страхового ринку України, їх впливу на інвестиційний клімат та стабілізацію економічних процесів в країні, з урахуванням міжнародного досвіду.

Останнім часом діяльність страхових компаній стала виходити далеко за межі страхової діяльності, тим самим перетворюючи їх на найпотужніші фінансово-кредитні інститути. Страховий сектор є важливою ланкою в системі фінансового посередництва у промислово розвинутих країнах світу, де страхові компанії за розміром загальних активів знаходяться на другому місці після банківських інститутів.

Як фінансові посередники, страхові компанії в системі кругообігу капіталу між його постачальниками і споживачами на фінансовому ринку. Тобто, найголовніше завдання страхових компаній, як фінансових посередників – спрямувати рух капіталу до ефективних споживачів.

На розвинутих ринках страхові компанії входять до числа провідних інституційних посередників. Акумуляуючи значні кошти у формі страхових та пенсійних внесків, ці

структури розміщують їх на фінансових ринках [1]. Тобто вони є постачальниками інвестиційних ресурсів. А основними складовими інвестиційного потенціалу страхових компаній є кошти страхувальників і власний капітал.

У практичній діяльності багатьох страхових компаній, у тому числі й зарубіжних, фінансові інвестиції є пріоритетним напрямком інвестування і передбачають вкладення у цінні папери, у статутні капітали суб'єктів господарювання, депозитні вкладення [2].

Світовий досвід показує, що страхові компанії мають можливість акумулювати фінансові ресурси у вигляді страхових внесків у декілька разів більше аніж середні і майже потужні комерційні банки [3].

Інвестиційний потенціал страховиків постійно збільшується. Щорічно крізь них проходять грошові засоби у розмірі трильйонів доларів США: в 1994 р. у світі було зібрано страхових премій приблизно 1,5 трлн. дол., у 2005 р. – близько 2,5 трлн. дол.

Так на сьогодні, у багатьох розвинутих країнах страхові організації вже стали конкурентами спеціалізованих кредитних організацій у споживчому й іпотечному кредитуванні [4].

Крім того страхові компанії з одного боку належать до потужних інституційних інвесторів, а з іншого – пропонують інвесторам страховий захист їхніх вкладень від можливих втрат, що виникають внаслідок несприятливих та непередбачуваних змін у політичній та економічній ситуації, кон'юнктури ринку, тим самим впливають на інвестиційний клімат в країні [2].

Незважаючи на високі темпи зростання кількісних показників, інституційні та функціональні характеристики вітчизняного страхового ринку в цілому не відповідають реальним потребам держави та європейським стандартам [5]. Відставання якісних параметрів вітчизняного страхового ринку та гальмування інвестиційної активності страхових компаній зумовлені низкою хронічних, накопичених проблем, таких як: недосконалість нормативно-правового регулювання у сфері страхування, недостатньою відповідністю чинного законодавства вимогам європейських стандартів; недостатність ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної політики інвестування коштів; низький рівень капіталізації вітчизняних страховиків; непрозоре державне регулювання; непрозорість фінансової звітності страхового сектору; відсутність якісної статистичної інформації в страховому секторі; вкрай низьким рівнем розвитку ринку страхування життя та інших видів особистого страхування; недосконале нормативно-правове урегулювання діяльності страхових посередників, актуаріїв та аварійних комісарів.

До зазначених проблем додалися негативні явища, зумовлені світовою фінансовою кризою. На відміну від банківського сектору та фондового ринку, які одні з найперших постраждали від світової фінансової кризи, страховий сектор напряму не був сильно вражений наслідками кризи (про що свідчить позитивна динаміка у 2008 р.). Проте загальний вплив фінансової кризи в середньо- та довгостроковому періоді матиме вкрай негативний вплив на вітчизняний страховий ринок. У цілому по страховому ринку України в 2009 р. скорочення обсягів страхових платежів може скласти 20-35 % [5].

Тобто, в силу специфіки вітчизняного законодавства та інституційних особливостей страхового ринку кошти страховиків, не повною мірою трансформуються в інвестиційні ресурси. Для вирішення хронічних проблем в рамках реформування страхового ринку, підвищення рівня якості послуг на страховому ринку, а також підвищення його інвестиційного потенціалу доцільно реалізувати наступні заходи нормативно-правового, організаційно-методичного та інформаційного характеру: своєчасно адаптувати український страховий ринок до світових вимог фінансового регулювання та нагляду, проводячи активну співпрацю з європейськими та міжнародними організаціями; створити правові умов для повноцінного впровадження інвестиційного та пенсійного страхування; впровадити міжнародні стандарти ведення бухгалтерського обліку і аналітики діяльності страхових компаній; створити єдину саморегулюючу

організацію, членами якої повинні бути всі страхові компанії, для захисту прав споживачів страхових послуг, забезпечення добросовісної конкуренції на ринку, а також створити централізовану базу даних про шахрайство на страховому ринку, доступ до якої матимуть усі страховики; створити незалежний інститут експертизи договорів і страхових випадків, а також вдосконалити діючу систему контролю над фінансовим станом страхових компаній; забезпечити формування інвестиційних інструментів для розміщення довгострокових страхових резервів за допомогою державних гарантій; удосконалити моніторинг діяльності страховиків та посилити контроль за дотриманням страховиками вимог щодо забезпечення платоспроможності, фінансової стійкості, розміру чистих активів, статутного капіталу та осіб, що володіють значною часткою капіталу страховиків; сприяти створенню фондів страхових гарантій, у тому числі за договорами страхування життя; розробити нормативну базу, що уможливило співпрацю страхових компаній та КУА у сфері управління активами страхових компаній; розробити та реалізувати заохочення для страховиків, що добровільно дотримуються у своїй діяльності стандартів прозорості та підвищених вимог до платоспроможності й впровадженні міжнародних стандартів фінансової звітності; запровадити стимулюючу податкову політику для розвитку особистого страхування, довгострокового страхування життя, зокрема інвестиційного, участі страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення, обов'язкового медичного страхування шляхом використання частки внесків з цих видів страхування на валові витрати юридичних осіб та удосконалення оподаткування доходів фізичних осіб.

Реалізація наведених рекомендацій має, зберегти та, у середньостроковій перспективі, зміцнити фінансовий потенціал страхового ринку України, що в свою чергу створить сприятливе підґрунтя для активізації інвестиційної активності страхових компаній у період посткризового відновлення економіки.

Таким чином, страхові інвестиції є рушієм економічного зростання, джерелом фінансування економіки країни та отримання прибутку страховими компаніями. Інвестиційна політика страхових компаній повинна відповідати принципам диверсифікації, безпеки, ліквідності й, безумовно, прибутковості. На подальший розвиток інвестиційної діяльності страхових компаній вагомий вплив матиме держава шляхом чіткого визначення принципів та механізмів інвестування власного капіталу та страхових резервів й засад оподаткування юридичних та фізичних осіб.

До пріоритетних напрямів подальшого дослідження даної тематики варто віднести поглиблення теоретичного обґрунтування важливості інвестиційної функції вітчизняного страхового ринку; розробку рекомендацій щодо посилення інвестиційного потенціалу страхового ринку.

Література:

1. Василенко А.В. Інвестиційна стратегія страхових компаній /А.В. Василенко: навч. посіб. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 168 с.
2. Яворська Т.В. Сутність, види та функції страхових інвестицій / Т.В. Яворська // Економіка і регіон. – 2009. - № 1. – С. 192-195.
3. Воробьев Ю.Н. Страховой рынок и его возможности по финансированию экономики Украины / Воробьев Ю.Н. // Экономика и управление, 2005. - №2-3. – С. 49-52.
4. Никулина Н.Н., Березина С.В. Зарубежный опыт инвестиционной политики страховых организаций / Никулина Н.Н., Березина С. В. // Страховое дело. – 2007. – ноябрь. – С. 4-11.
5. Порозовник В.А. Активізація інвестиційної діяльності страхових компаній в умовах економічної кризи / Порозовник В. А. // Стратегічні пріоритети. - 2009. - № 3. – С.165-171.

Іванчук О. А.

ПЕРЕВІРКА КОШТОРИСІВ – ШЛЯХ ДО ПОШУКУ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Органами Державної контрольно-ревізійної служби тільки в 2008 році було перевірено 337 вищих навчальних закладів (далі ВНЗ) з питань використання бюджетних коштів, виділених на реалізацію бюджетних програм з підготовки кадрів [1, 16] правильності нарахування та виплати заробітної плати освітянським працівникам (60-95% загального обсягу бюджетного фінансування) [2, с. 54; с. 52; с. 8; с. 26; с. 51], забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, спрямованих на ремонтно-будівельні роботи навчальних закладів [3, с. 54] та з інших питань. В результаті перевірок виявлено нарахування бюджетних коштів «мертвим душам», порушення фінансового та бюджетного законодавства на суму понад 783 млн. грн. або 10,1% від загальної суми фінансування ВНЗ, у тому числі з нанесенням фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових та матеріальних ресурсів – 61,7 млн. грн. та ін. Тому ставлячи питання: «Як заощадити тисячі гривень?», О. Карабанов його вирішення пов'язує з посиленням контролю за використанням бюджетних коштів [2, с. 54].

Усім працівникам бюджетної сфери, в тому числі працівникам облікових служб освіти - суб'єктів неприбуткових організацій [4, ст. 52] відомо, що кошторис, як основний плановий документ, надає повноваження ВНЗ щодо отримання доходів і здійснення видатків, встановлює спрямування коштів для виконання ними своїх функцій та досягнення цілей, визначених на звітний період відповідно бюджетних призначень [5]. Наведене значення кошторису спрямовує дії кожного перевіряючого на виявлення питань чи дотримується бюджетна установа, в тому числі ВНЗ, фінансово-бюджетної дисципліни, проведення аналізу достовірності формування кошторису, правильності його формування та внесення змін у процесі виконання під час інспектування бюджетних коштів. Тому перевірка ВНЗ, передусім, повинна вмещувати аналіз кошторису:

- на предмет наявності, обґрунтованості та реальності розрахунків до кожної статті кошторису, бо не може бути й мови, наприклад, про недофінансування або зайве виділення асигнувань ВНЗ, коли нема впевненості в тому, що його кошторис відповідає реальній основі [6, с. 51]. Особливу увагу повинні привертати корегування щодо внесення змін до кошторисів ВНЗ у процесі їх виконання. Практика свідчить, що такі зміни часто здійснюються «по факту» і є свідченням «ручного управління» фінансовими ресурсами;

- виявлення ризикових фінансово-господарських операцій та ризиків порушень за певним напрямком. При аналізі використовуються видатки ВНЗ, що обліковуються як касові (нараховані й оплачені) та фактичні (нараховані, але не оплачені) видатки. Особливу увагу при цьому слід приділяти аналізу відхилень між фінансовими показниками, які свідчать про обставини, які ми узагальнили в таблиці;

- відхилення, що складають групу № 1 потребують приведення мережі, штатів та контингентів ВНЗ у відповідність з бюджетними асигнуваннями, контролю за взятими зобов'язаннями; відхилення групи № 2 негативно впливають на діяльність закладу і пов'язані з ув'язкою їх з результатами реальності розрахунків до кошторису; відхилення групи № 4 – з упорядкуванням структури, вивченням чи немає серед одержувачів коштів фіктивних чи бездіяльних структур, чи дотримується ВНЗ обмеження попередньої оплати тощо. Відносно групи відхилень, що складають групу 5, необхідно таке:

1) з'ясувати за рахунок яких коштів виникло перевищення касових видатків над затвердженими асигнуваннями, тобто за рахунок яких кодів економічної класифікації проведені «додаткові» видатки, як це вплинуло на діяльність установи, встановити причини допущених перевитрат;

2) звернення до відповідного органу Держказначейства із запитом про підстави для таких операцій та отримати пояснення посадових осіб бюджетної установи;

3) переконання, що здійснені видатки пов'язані з діяльністю установи, передбаченою її установчими документами.

Виявлені відхилення, що сигналізують про порушення фінансово-бюджетної дисципліни, повинні бути зафіксовані в актах перевірок (ревізій) з дотриманням вимог: чіткого кваліфікування та описання характеру порушення; застосування відповідних санкцій; чіткого формування обов'язкових вимог до об'єкта контролю, що саме треба зробити для усунення порушення; забезпечення подальшого контролю за усуненням порушення.

Нами розроблена схема контролю за відхиленнями у затверджених асигнуваннях, касових та фактичних видатків, яка може використовуватися при аналізі використання бюджетних асигнувань (рис. 2).

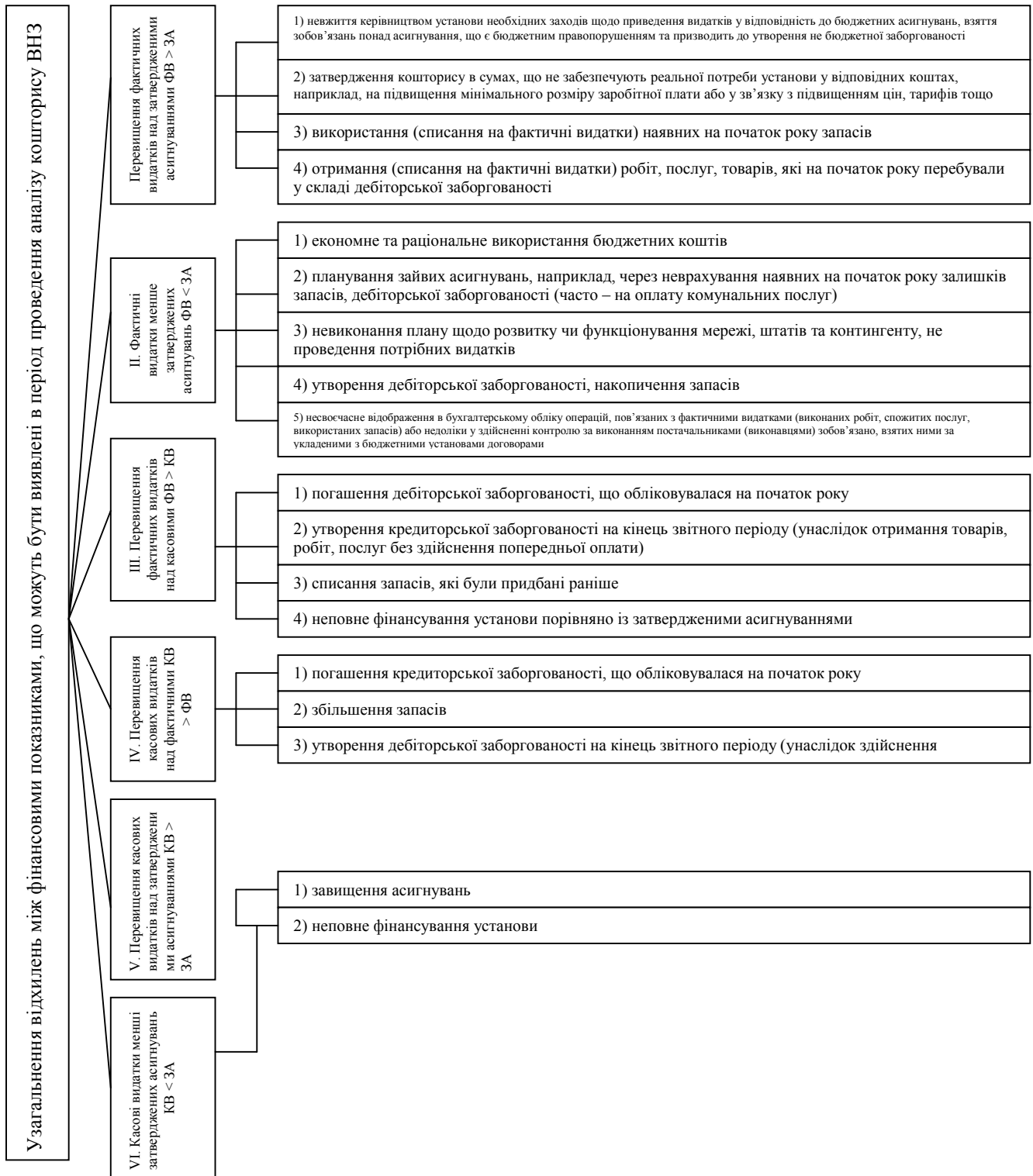


Рис. 1. Узагальнення відхилень між фінансовими показниками, що можуть бути виявлені в період проведення аналізу кошторису

Таблиця

Структура фінансових порушень, виявлених органами ДКРС протягом 2008 року
(складено авторами за [7, с. 4])

показник	в тому числі																
	Всього	Фінансові порушення, що не привели до втрат								втрати фінансових і матеріальних ресурсів, допущені внаслідок неефективних управлінських дій			фінансові порушення, що привели до втрат				
		Разом	з них:							Разом	з них:	з них:					
			Взяті до сплати зобов'язань понад асигнування	Взяті до сплати зобов'язань понад асигнування	Завищення потреби в	Заниження вартості активів	Оплата вартості товарів, робіт послуг без проведення закупівлі	інші	Разом			упущені вигоди	непродуктивні (зайві) витрати	недоотримання фінансових ресурсів	нецільові витрати	незаконні витрати	недостачі
2008р. млрд. грн. %	47,3 100,0	26,6 60,9	1,3 4,9	0,1 0,4	0,1 0,1	9,6 36,1	4,8 17,9	10,7 40,4	13,4	5,8 49,3	7,6 56,7	3,7	1,3 34,4	0,2 7,1	2,1 55,6	0,1 2,9	
2007р. млрд. грн. рази		16,2	0,2			8,7	12,0					17,1					
Зміни млрд. грн. рази		-10,4	1,17			-0,8	7,2					13,4					

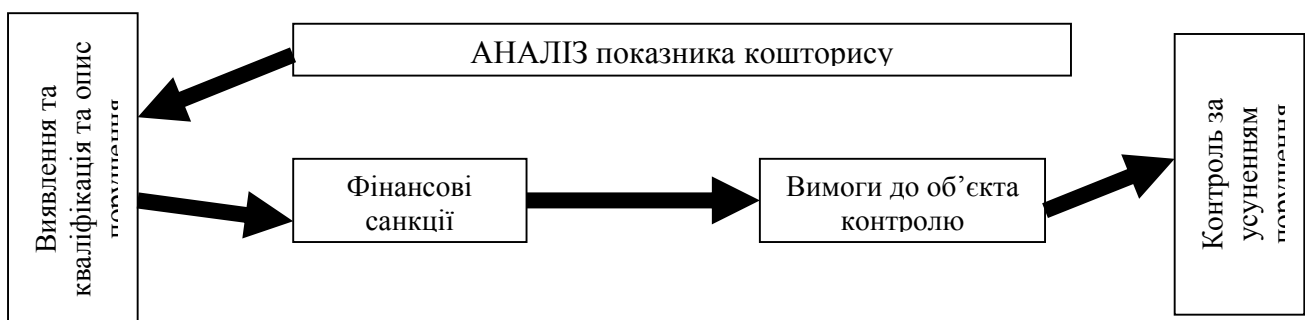


Рис. 2. Схема контролю за відхиленнями у затверджених асигнуваннях, касових та фактичних видатків

Список використаної літератури

1. Кириленко В. Як у сфері вищої школи розтринькали мільйони / В. Кириленко // Фінансовий контроль, 2009, № 3, с.16;);
2. . Карабанов О. Як заощадити тисячі гривень, або про контроль за використанням бюджетних коштів, що спрямовуються на оплату праці в закладах освіти / О. Карабанов // Фінансовий контроль, 2008, № 6. – С. 54-57;

3. Щербаков О. Сумлінна перевірка каси – вимога часу / О. Щербаков // Фінансовий контроль, 2009, № 6. – С. 51-52;
4. Шолох В. І знову про мертві душі... / В. Шолох // Фінансовий контроль, 2009, № 2. – С. 8;
5. Фірстенко В. І зарплати і виплати – на око» / В. Фірстенко // Фінансовий контроль, 2008, № 6.- С. 26-27; Разумцев В. Коли ж вони красти перестануть?...І знову крадуть... / В. Разумцев // Фінансовий контроль, 2009, № 6.- С. 50-51;
3. Дмитренко В. Фінанси співають романси...під час ремонту / В. Дмитренко // Фінансовий контроль, 2008, № 4.- С. 54-55
4. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / Кол. авт.: Г.Л. Знаменський, В.В. Хахулін, В.С. Щербина та ін.; За заг. ред. В.К. Мамутова. – К.: Хрінком Інтер, 2004. – 688 с.;
5. Бюджетний Кодекс України. За станом на 27.07.06 / Верховна Рада України: Офіційне видання. – К.: Парламентське вид-во, 2006. – 96 с. (Бібліотека офіційних видань);
6. Гуцайлюк Людмила. Про аналіз кошторису бюджетної установи / Фінансовий контроль, 2008, № 6. – С. 51-53;
7. Сивульський М. ДКРС: Підсумки року минулого та завдання на рік поточний / М. Сивульський / Фінансовий контроль, 2009, № 2. – С. 5-7.

УДК 338.22:330.5

Кравченко В. А.

ОПЦИОННЫЙ МЕТОД ОЦЕНКИ БИЗНЕСА

Особенностью современного предпринимательства является то, что руководство предприятия может принимать решения, исходя из будущих внешних условий. В связи с этим возрастает значение новейших методов оценки бизнеса, которые нацелены на управление стоимостью предприятия в перспективе. К числу таких методов относится метод реальных опционов (ROV - метод), который способен учитывать быстро меняющиеся экономические условия функционирования предприятия. О возможностях и пределах применения ROV - метода специалистами по оценке бизнеса продолжают активные дискуссии. Однако, проявление внимания к методу специалистами в области оценки, позволяет сделать вывод, что его исследование является актуальной задачей.

На рынке финансовых услуг имеет место понятие «опцион на рынке ценных бумаг», который представляет собой производную ценную бумагу, дающую её покупателю право продать или купить конкретное количество ценных бумаг в заданное время по определённой цене.

При оценке стоимости бизнеса используют реальный опцион, который представляет собой «...возможность совершения предприятием каких-либо действий в будущий момент времени или отказа от них, следовательно, эти действия влияют на стоимость предприятия» [1, с. 197].

Для оценки бизнеса наибольшее значение имеют типы опционов, характеристика которых представлена на рис.1.

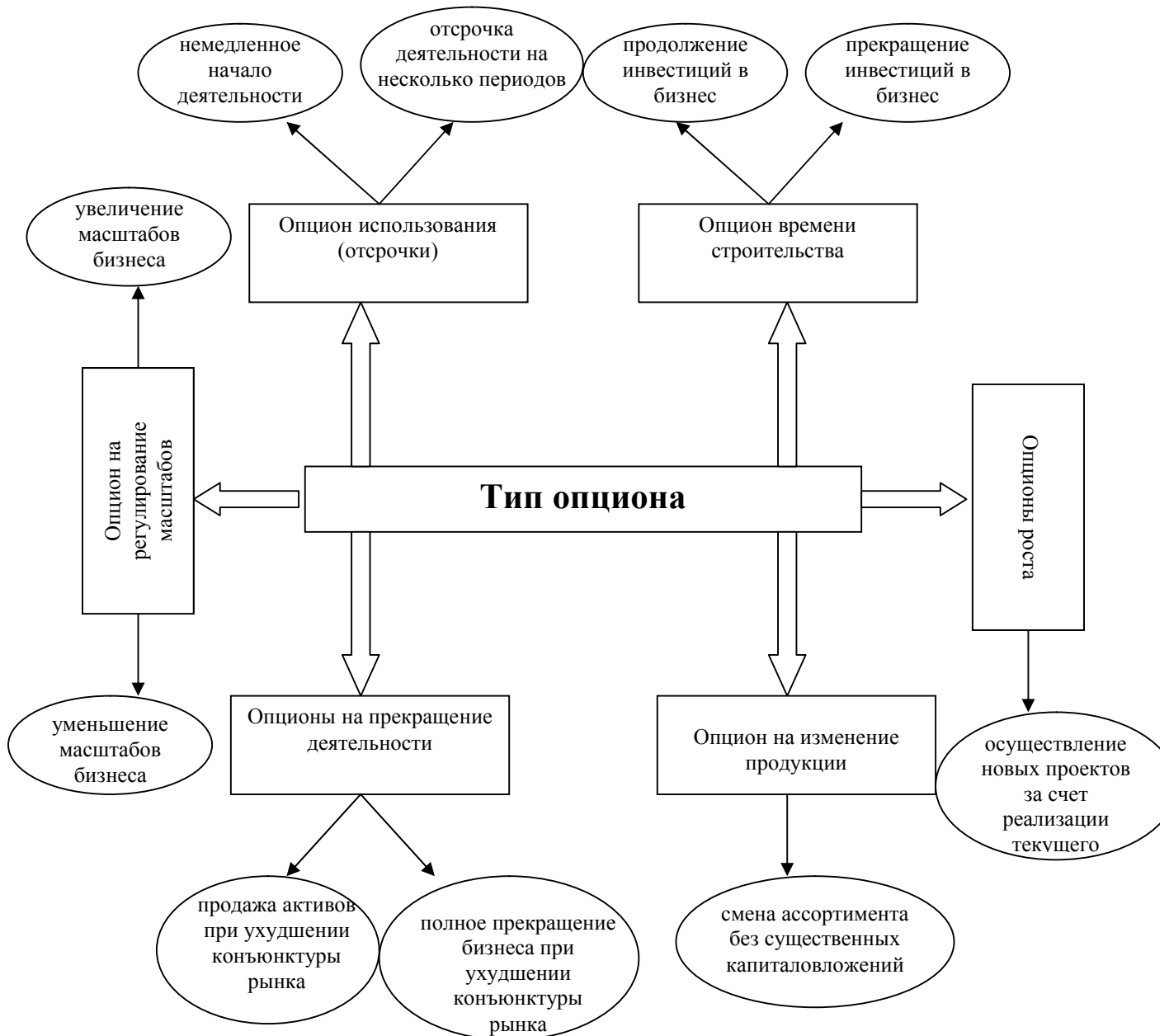


Рис. 1. Основные типы реальных опционов

К наиболее распространённым в оценочной деятельности реальным опционам относятся опцион об отсрочке проекта и решение о времени строительства. Объясним это на примере опциона отсрочки.

Принятие решений на основе метода дисконтирования денежных потоков (NPV - чистый денежный поток) предполагает, что любой проект с $NPV > 0$ должен немедленно одобряться и внедряться, иначе он навсегда утрачивается. Но иногда, некоторая задержка внедрения проекта позволяет внести отдельные улучшения для повышения эффективности проекта, исключить возможные ошибки, приводящие к негативным последствиям. При помощи метода реальных опционов (опцион об отсрочке) возможен выбор оптимального момента для инвестирования. Принятие решений о времени начала реализации проекта основано на следующем алгоритме:

1. Немедленное внедрение проекта, если $NPV_0 > NPV_n > 0$ или $NPV_0 > 0 > NPV_n$;

2. Отсрочка внедрения проекта, если

$$NPV_n > NPV_0 > 0 \text{ или } NPV_n > 0 > NPV_0;$$

3. Отказ от проекта, если

$$NPV_n < 0 \text{ и } NPV_0 < 0,$$

где NPV_0 - чистый денежный поток немедленно внедряемого проекта;

NPV_n - чистый денежный поток с отсрочкой внедрения проекта.

Опцион на изменение операционного масштаба характеризует расширение, закрытие и повторный пуск; например, если рыночная конъюнктура оказалась более благоприятной ожидаемой, предприятие может расширить масштаб производства или ускорить оборачиваемость ресурсов. В чрезвычайных ситуациях производство может быть приостановлено и при необходимости начато снова.

Типичным примером опциона на прекращение деятельности является частичная или полная продажа приобретенного объекта с целью частичного или полного возмещения затрат на покупку. Опцион на изменение продукции возникает тогда, когда оборудование субъекта хозяйствования может быть использовано для изготовления различной продукции. Возможность осуществлять владельцу инвестиции характеризуют опционы роста. Здесь приобретение предприятия может быть связано с возможностью применения новых технологий и выходом на новый сегмент рынка. Реальные проекты часто подразумевают многообразие выбора их вариантов. Многофункциональные опционы увеличивают потенциал предприятия, а, следовательно, стоимость бизнеса.

Таким образом, модели опционного ценообразования могут быть использованы для любого актива предприятия, имеющие опционные характеристики. В целом ROV -метод может применяться на практике для оценки стоимости множества объектов, основные из которых следующие: выбор вариантов инвестиционных проектов; лизинговые сделки; арендные договоры; долгосрочные контракты (с правом пролонгации); патенты; акции.

Литература:

1. Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А.Г. Грязневой, М.А.Федотовой /С.А. Ленская, И.Ю.Беляева и др. - М.: Финансы и статистика, 2005. – 736 с.

УДК 336.714:330.44

Моїсєєв О. В.

МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ ПРИВАТНИХ ІНВЕТОРІВ З ПАЙОВИМ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ФОНДОМ

У найбільш розвинутих країнах світу колективне інвестування, бурхливо розвивалось в останні десятиріччя, а у теперішній час являє собою складний комплекс фінансових відносин. Розвиток ринку спільного інвестування України тісно пов'язаний зі станом фінансової системи держави. Світова фінансова криза, що вплинула на всі сфери життя суспільства, не могла не торкнутися інвестиційних фондів, безпосереднім образом впливаючи на один з найважливіших, а в Україні вирішальних, факторів розвитку - інвестиційну привабливість пайових інвестиційних фондів (ПФів) для потенційних приватних інвесторів, у порівнянні з альтернативними об'єктами інвестування.

Проблемам колективного інвестування присвячені роботи таких вітчизняних учених як Ватаманюк З., Зельцер М., Ковтюх В., Кушнір Т., Реверчук С., Семенов А. Серед закордонних учених, що займалися даною проблемою, можна виділити роботи Мадлем П., Сайкс Т. Однак, досі відсутня сформульована концепція ефективної взаємодії ПФів з потенційними приватними інвесторами, нерозкритими залишаються ряд питань,

зв'язаних з системним підходом до ефективного керування інвестиційним фондом в умовах невизначеності.

Метою роботи є опис загальної моделі взаємодії приватних інвесторів з пайовими інвестиційними фондами.

Зазначимо, що пайові інвестиційні фонди – це учасники фінансового ринку (інституціональні інвестори), які мають велике значення в процесі трансформації заощаджень в інвестиції, акумулюючи засоби індивідуальних інвесторів на довірчій основі, які використовуються для інвестування у фінансові і матеріальні активи, диверсифікую інвестиційні вкладення, тим самим, зменшуючи ризики, і одержуючи інвестиційний дохід [4, с. 125].

Пайові інвестиційні фонди істотно впливають на функціонування ринку цінних паперів і його активність, що обумовлена, зокрема, такими обставинами:

- можливостями інвестування великих довгострокових проектів;
- кваліфіковане професійне керування інвестиційним портфелем, збалансованість ризику і прибутковості;
- великий набір фінансових інструментів для залучення додаткових засобів, за рахунок особистої участі на вітчизняному і міжнародному фондовому ринку.

Акумулюючи засоби дрібних інвесторів, ППФи диверсифікують портфель фінансових інструментів, ефективно вирішуючи задачі стабілізації співвідношення ризику і прибутковості. Діяльність таких інституціональних інвесторів знижує ризик інвестицій на державному і міжнародному рівні та є однією з найважливіших складових розвитку фінансового ринку.

Інвестиційні можливості потенційних приватних інвесторів обмежують наявність у них вільних коштів, що являє собою капітал приватного інвестора. Обираючи об'єкт інвестування, приватний інвестор буде розраховувати ефективність вкладень в той чи інший інвестиційний об'єкт, з огляду на співвідношення показників ризику, прибутковості, ліквідності, монотонності, агрегуючи їх з вторинними, але не менш істотними факторами (прозорості, доступності, керованості та ін.). У сучасних ринкових умовах функціонування різних суб'єктів, що господарюють, на ринку спільного інвестування, розширення можливостей використання різних інвестиційних інструментів надає приватному інвестору широкі альтернативи при прийнятті фінансових рішень в умовах ризику та невизначеності.

Якщо приватний інвестор вкладає свій капітал у ППФ, то між ним й фондом виникають законодавчо визначені майново-інформаційні відносини, які виражаються в:

- одержанні інформації про фінансові результати;
- контролі за діяльністю фонду протягом усього терміну інвестування;
- прийнятті фінансових рішень у межах частки свого внеску.

Якщо ефективність діяльності ППФа (A_x), з визначеним притягнутим капіталом (C_x) буде незадовільною, то приватні інвестори будуть шукати альтернативні джерела інвестування, що обмежить інвестиційні можливості фонду. Тобто, якщо показники ефективності фонду менші ніж показники ефективності найбільш оптимальних на фінансовому ринку альтернативного інвестиційного об'єкта (A), то зростає ймовірність відтоку капіталу з цього фонду в альтернативний об'єкт. При тому, що приватні інвестори є формуючими суб'єктами інвестиційного фонду, існує законодавчо визначена критична величина притягнутого капіталу (C), при якому існування інвестиційного фонду стає неможливим.

Таким чином, виникає система взаємозв'язків, при якій фінансові рішення компанії, яка керує активами ППФа, опосередкованим образом впливають на фінансові рішення потенційних приватних інвесторів, через визначений агрегований показник ефективності.

У найбільш загальному вигляді модель взаємодії приватних інвесторів з пайовим інвестиційним фондом показана на рис. 1.

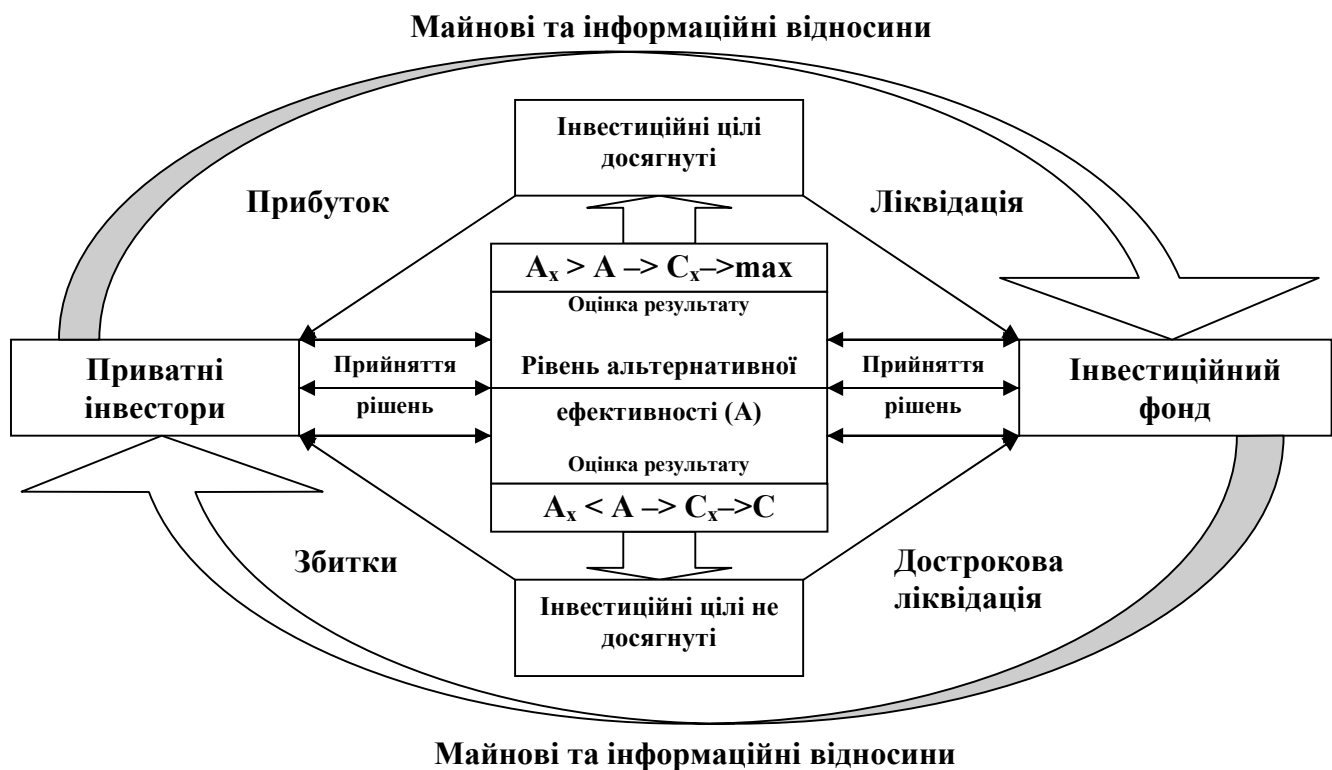


Рис. 1. Загальна модель взаємодії приватних інвесторів з пайовим інвестиційним фондом

Таким чином, зазначимо, що ефективність діяльності фонду необхідно розглядати з позиції агрегованої системи якісних й кількісних показників, у контексті поняття інвестиційної привабливості.

Можливість прийняття альтернативних рішень у динамічних умовах функціонування суб'єктів інвестиційного процесу (інституту спільного інвестування й приватних інвесторів) на ринку спільного інвестування та їх опосередкований взаємозв'язок обумовлює необхідність визначення рівноважного стану, при якому їх взаємодія дозволяла б ефективно виконувати головну мету існування подібної системи – максимізації доходу при мінімізації ризику пов'язаного з його одержанням.

Література:

1. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15.03.2001 року №2299-III // www.rada.gov.ua.
2. Оцінка ефективності управління паевими інвестиційними фондами // Зельцер М.Б. / Дисертація на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М.: ПроСофт-М, 2005.
3. Потенціал розвитку вітчизняного ринку спільного інвестування // Циганова Н.В., Шпанко А.С. // Фінанси України. – 2007. – №8. – С. 100-108.
4. Ватаманюк З.Г., Кушнір Т.М. Розвиток інституційного інвестування в Україні / З.Г. Ватаманюк, Т.М. Кушнір // Фінанси України. – 2007. – №3. С 124-131.

УДК 368.03:336.717.18

Олійник Я. Ю.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

В Україні в умовах функціонування ринкової економіки постає проблема в надійному страховому захисті суб'єктів господарювання. Це спричиняє необхідність

пошуку дієвих механізмів мобілізації фінансових ресурсів страхових компаній та їхнього ефективного використання.

В системі основних економічних ресурсів важлива роль належить фінансовим ресурсам, їх достатня наявність – необхідна умова успішного функціонування будь-якого підприємства.

Однак, ще недостатньо вивчені особливості управління фінансовими ресурсами страхових компаній в умовах ринкової економіки. Тому проблема вдосконалення управління фінансовими ресурсами страхових компаній привертає все більшу увагу представників фінансової науки.

Теоретичні та практичні аспекти управління фінансовими ресурсами підприємницьких структур розглядалися у працях вітчизняних і зарубіжних економістів: Г.М. Азаренкової, М.Д. Білик, Л. Бернстайна, Є. Бріггема, І.О. Бланка, О.Д. Василика, В.М. Гейця, В.М. Гриньової, А. Гроппелі, Р. Дамарі, Г. Джонсона, Ед. Долана, Л.А. Дробозиної, К. Кемпбелла, Г.Г. Кірейцева, М.Я. Коробова, В.В. Ковальова, М.Н. Крейніної, В.І. Міщенко, В.П. Москаленка, С.В. Науменкової, Е. Нікбахта, Л.Н. Павлової, А.М. Поддєрьогіна, В.М. Родіонової, П. Самуельсона, І.В. Сала, В.М. Суторміної, Е.С. Стоянової, А.Д. Шеремета.

Як відомо, фінанси – економічна категорія, яка відображає відносини, пов'язані з формуванням та рухом фондів грошових коштів. Фінансова система – сукупність окремих сфер і ланок фінансових відносин, які пов'язані з формуванням фондів грошових коштів відповідним апаратом управління і нормативно-правовим забезпеченням [1, с.44].

Управління фінансами страхової компанії – складова управління економікою страхової компанії, діяльність, пов'язана із впливом на процеси формування, розподілу і використання грошових потоків та фінансових ресурсів страхової компанії. Фінансовий менеджмент – це система принципів, засобів та механізмів організації грошових відносин підприємства, спрямована на управління фінансовими ресурсами та джерелами їх формування з метою оптимізації обороту грошових коштів [1, с.44].

Фінансові ресурси страхової організації – це грошові доходи і надходження, що знаходяться в розпорядженні останньої для здійснення операцій прямого страхування і перестрахування з моменту укладання відповідного договору до здійснення зобов'язань у вигляді виплат страхових сум і відшкодувань, а також для здійснення інших витрат, які забезпечують процес страхування, економічного стимулювання співробітників, витрат, спрямованих на удосконалення, підвищення якості наданих страхових послуг.

Фінансові ресурси характеризують фінансовий потенціал, тобто можливості страхової компанії у здійсненні витрат з метою отримання доходу. Фінансові ресурси разом з трудовими і матеріальними ресурсами є важливими складовими ресурсної забезпеченості страхових компаній.

Основною метою формування фінансових ресурсів страхової компанії є абсолютне задоволення її фінансових потреб, які забезпечують передбачені темпи її стійкого розвитку в наступному періоді.

Формування і раціональне використання фінансових ресурсів здійснюється в процесі фінансової діяльності страхової компанії, в результаті якої постійно відбуваються зміни в розмірах і структурі засобів, що залучаються з внутрішніх і зовнішніх джерел. Різноманіття чинників макро- і мікро середовища страхової компанії, їхня динамічність вимагають безперервного впливу на фінансові ресурси з метою раціонального використання і поліпшення фінансового стану страхової компанії.

Управління фінансовими ресурсами страхової компанії – це система принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, які пов'язані з оптимальним формуванням фінансових ресурсів, а також забезпеченням ефективності їх використання в різних видах господарської діяльності страхової компанії.

Успішна діяльність страхової компанії неможлива без ефективного управління фінансовими ресурсами. Воно може бути спрямоване на досягнення таких цілей:

- виживання страхової компанії в умовах конкурентної боротьби;
- уникнення банкрутства і великих фінансових невдач;
- лідерство в боротьбі з конкурентами;
- збільшення ринкової вартості страхової компанії;
- прийнятних темпів зростання економічного потенціалу страхової компанії;
- збільшення прибутку;
- зменшення витрат;
- забезпечення рентабельної діяльності [1, с.45].

Пріоритетність тієї або іншої мети може вибиратися страховою компанією залежно від галузі, становища у даному сегменті ринку і багато від чого іншого, але вдале просування до вибраної мети багато в чому залежить від досконалості управління фінансовими ресурсами.

Управління фінансовими ресурсами страхової компанії підкоряється загальним принципам управління економічними (виробничими) системами.

Під управлінням фінансами розуміють процес впливу на фінансові відносини, фінансові ресурси, їх організацію для здійснення ефективної фінансової політики. Таким чином, управління фінансами є комплексним поняттям, яке відображає використання фінансів як важеля впливу на процес суспільного відтворення [2, с.147].

Управління фінансовими ресурсами страхової компанії – це дії всіх рівнів управлінського апарату, що призводять до змін в об'ємах, складі і структурі фінансових ресурсів, і які впливають на показники бізнес-процесів.

На стратегічному рівні в процесі фінансового управління повинні розв'язуватися проблеми формування фінансових ресурсів і їх раціонального розміщення, забезпечення необхідним об'ємом фінансових ресурсів діяльності страхової компанії, що може істотно вплинути на структуру і розмір активів і пасивів бухгалтерського балансу та фінансовий стан страхової компанії.

На тактичному рівні управління фінансовими ресурсами необхідно забезпечити взаємозв'язок стратегічних цілей страхової компанії і її поточної діяльності [2, с.148].

Основною проблемою тактичного управління фінансовими ресурсами страхових компаній є передача відповідальності за виконання специфічних фінансово-економічних показників керівникам окремих підрозділів, які повинні погоджувати плани і бюджети за напрямками діяльності, а також узгоджувати короткострокові цілі і нормативи поточної діяльності з довгостроковою метою і стратегічними показниками.

В процесі оперативного управління здійснюються заходи щодо розподілу, ефективного використання і контролю наявних фінансових ресурсів для забезпечення поточної діяльності страхової компанії в межах виконання короткострокових і середньотермінових планів.

Управління фінансовими ресурсами страхових компаній вимагає відповідної організації. Основними етапами процесу управління фінансовими ресурсами страхових компаній є:

1. Формулювання проблеми у сфері управління фінансовими ресурсами;
2. Ухвалення управлінського рішення і його реалізація;
3. Оцінка результату реалізації рішення.

Етапи управління фінансовими ресурсами повинні бути пов'язані з функціями управління (рис. 1.) [2, с.148].

З наведеної схеми видно, що завдяки контролю і аналізу можливо оцінити результати прийнятих рішень у сфері управління фінансовими ресурсами, забезпечити зворотний зв'язок з об'єктом і відтворення всього циклу управління.

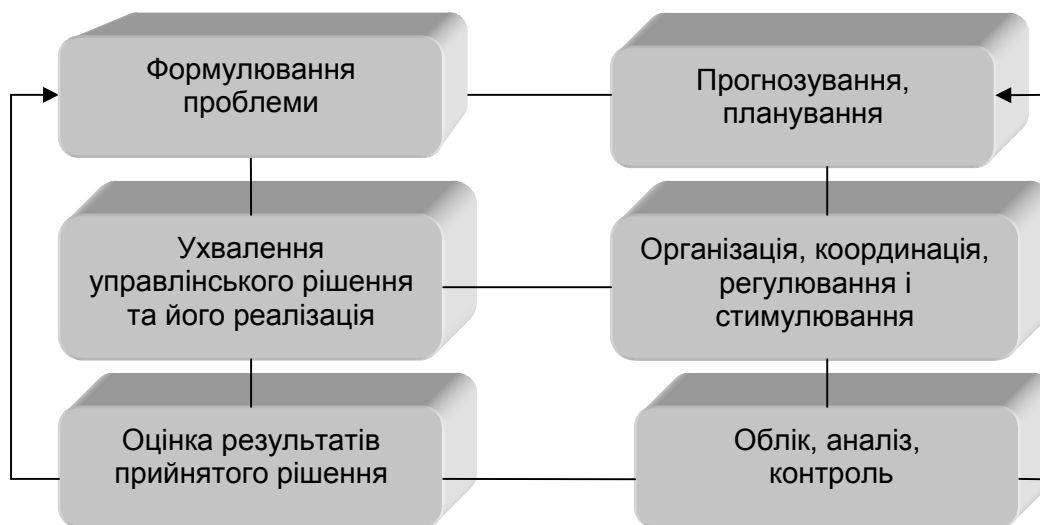


Рис. 1. Взаємозв'язок етапів і основних функцій управління фінансовими ресурсами страхової компанії

Реалізація кожної функції управління базується на застосуванні відповідних методів.

Так, функція прогнозування реалізується на основі розробки сценаріїв фінансового стану страхової компанії при вірогідних змінах параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища; використання статистичних, експертних та інших методів.

Функція планування реалізується на основі розробки бюджетів страхової компанії і її структурних підрозділів, системи норм і нормативів.

Функція аналізу реалізується на основі як класичних методів (ланцюгових підстановок, елімінування тощо), так і економіко-математичних методів і моделей.

Отже, система управління фінансовими ресурсами страхової компанії може вважатися достатньо ефективною лише у тому випадку, коли вона дає можливість не тільки раціонально використовувати наявні ресурси, але й забезпечувати активний системний пошук можливостей подальшого розвитку страхової компанії.

Література

1. Опачанський Д. Методи визначення приросту фінансових ресурсів підприємства, напрямків та ефективності їх використання / Дмитро Опачанський // Економіст. – 2006. – №12. – С. 44-47.
2. Хотомлянський О.Л. Теоретичні основи управління фінансовими ресурсами підприємств / О.Л. Хотомлянський, І.О. Сіненко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №2 (68). – С. 145-151.

УДК 338.22:338.5

Проказа Т. В.

ЦЕНОВЫЕ МУЛЬТИПЛИКАТОРЫ В ОПРЕДЕЛЕНИИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Основным инструментом определения рыночной стоимости собственного капитала страховой компании при сравнительном подходе являются ценовые мультипликаторы.

Ценовой мультипликатор отражает соотношение между рыночной ценой компании и каким-либо его показателем, характеризующим результаты основной и финансовой деятельности [1, с. 225]. В качестве таких показателей для страховой компании можно использовать не только прибыль, но и денежный поток, дивидендные выплаты, страховые платежи, страховые премии, величину нетто-активов и др.

Ценовой мультипликатор рассчитывается по всем аналогичным компаниям. Для оценки рыночной стоимости оцениваемой компании выбранная аналитиками величина ценового мультипликатора используется как множитель к ее аналогичному показателю.

Порядок расчета ценового мультипликатора следующий:

- определяется величина капитализации компании-аналога (рыночная цена акции аналогичной компании умножается на число акций в обращении – это значение числителя);

- вычисляются соответствующие финансовые показатели (величина знаменателя).

Для страховой компании предлагается отнести такие мультипликаторы:

- «Цена»/«Прибыль»;

- «Цена»/«Денежный поток».

Рассмотрим основные условия применения указанных выше ценовых мультипликаторов. Заметим, что в операциях страховых компаний присутствуют некие уникальные особенности. Начнем с того, что страховщики получают от своих клиентов страховые взносы авансом, то есть до наступления срока страховых выплат. Страховые компании благодаря страховым взносам имеют чистый денежный приток на протяжении почти всего срока действия страхового полиса, а денежные выплаты сосредоточены ближе к концу срока действия полиса. Можно сказать, что источниками прибыли для страховых компаний служит временная стоимость поступлений от держателей полисов за определенный период до срока выплаты страховки.

Чем выше страховая сума, тем больше вероятность повышения прибыли и величины денежного потока. Поэтому мультипликаторы «Цена»/«Прибыль» и «Цена»/«Денежный поток» имеют первостепенное значение в оценке стоимости компании.

Оценка денежного потока от основной деятельности выводится после вычитания процентных платежей из чистого страхового дохода, а прирост долга рассматривается как приток денежных средств (с точки зрения акционеров).

Представим порядок определения денежного потока применительно к страховым компаниям в следующем виде: денежный поток от основной деятельности + источники – использование. При этом денежный поток от основной деятельности = страховые взносы – страховые выплаты и возмещения + прирост страховых обязательств и резервов + инвестиционный доход + прочие доходы – прочие расходы – процентные платежи – налог на прибыль + приращение капитала – дивиденды по привилегированным акциям – миноритарное участие.

Источники фондов представляют собой приросты кредиторской задолженности, долга, привилегированных акций, прочих обязательств.

Использование фондов выводится из изменений в статьях баланса и представлены приростом инвестиций и денежных средств, дебиторской задолженности, основных средств, резерва на незаработанные страховые взносы, прочих активов.

Следовательно, оценка рыночной стоимости страховых компаний методами сравнительного подхода основана на использовании ценовых мультипликаторов, которые рассчитываются по аналогам и используется как множитель к аналогичному показателю оцениваемой компании.

В оценочной практике страховых компаний наиболее актуальными являются следующие виды ценовых мультипликаторов: («Цена»/«Прибыль», «Цена»/«Денежный поток»).

Определение итоговой величины стоимости страховой компании осуществляется в такой последовательности: выбор величины мультипликатора для оцениваемой компании → согласование предварительных результатов рыночной стоимости, полученных при использовании ценовых мультипликаторов → внесение итоговых корректировок → согласование результатов оценки путем экспертного взвешивания.

Величина ценового мультиплікатора по кожному из аналогів може суттєво различатися. Поєтому для оцєнки стоимості необхідно використовувати показателі платєжеспособності страхової компанії.

Литература

1. Оцєнка бизнєса: Учебник / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой/А.Г. Грязнова. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 736с.

УДК 338.1:622.33

Спрожецька К. С.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Структура енергоспоживання практично всіх держав світу складається з власних паливних ресурсів. Наявність власної паливодобувної галузі забезпечує енергетичну незалежність держави, посилює енергетичну безпеку. Результати структурної перебудови вугільної промисловості та хід її адаптації до сучасних вимог господарювання не відповідають стратегічним цілям, викладеним у Концепції розвитку вугільної промисловості [5], а також задачам, які ввійшли в Енергетичну стратегію України, затверджену 15 березня 2006 р. [2].

Вітчизняна вугільна галузь потребує повного оновлення основних фондів, оскільки понад 30% шахт в Україні експлуатуються понад 50 років. Більшість копалень працюють на обладнанні радянських часів, яке вже вичерпало свій експлуатаційний ресурс, а майже 96% шахт уже понад 20 років не реконструювали. В парку діючого вугледобувного і прохідницького обладнання частка механізованих комплексів і комбайнів становить лише 30%, а нових навантажувальних машин і стрічкових конвеєрів - 15%. На шахтах, де розробляють круті пласти, майже 60% вугілля видобувається відбійними молотками. За даними експертів, сьогодні видобуток ведеться на глибині понад 1000 м, а згодом опуститься ще нижче (від 1500 до 2000 м), а тому посилюватиметься гірничий тиск, зростатимуть температура й обсяги виділення газу, отже, підвищиться загроза непередбачуваних викидів газу та породи. Перелічені факти свідчать, що вугледобувна галузь зможе розвиватися лише за умови технічного переоснащення загального процесу видобування, в першу чергу очисних робіт [3, с. 64].

У систему управління шахтами повинні прийти власники та споживачі вугільної продукції, які є ланками у ланцюгу «вугілля - кокс - метал» або «вугілля - електроенергія». Тільки у цьому випадку почне діяти ринковий механізм утворення цін на вугільну продукцію, з'являться ефективні схеми її реалізації, зможе бути збалансована економіка виробництва ліквідної продукції [3, с. 9].

Законодавче регулювання економічних принципів капітального будівництва, фінансового оздоровлення і вирішення соціально-економічних проблем у шахтобудівельному комплексі України можливі шляхом розробки та прийняття спеціального Закону України «Про капітальне будівництво у вугільній промисловості», у якому необхідно визначити: права та обов'язки суб'єктів капітального будівництва; основні джерела фінансування інвестицій у формі капітальних вкладень; порядок інформування про інвестиційні програми та затвердження інвестиційних програм, проектів будівництва і титулів будівництва (об'єктів); основні принципи та форми державного регулювання капітального будівництва; порядок здійснення фінансового оздоровлення шахтовугледобувельних підприємств, особливості їх реформування і надання гарантій їх робітникам під час реформування; порядок прийняття рішень із здійснення державних капітальних вкладень; особливості проведення тендерної політики; принципи та порядок ціноутворення у капітальному будівництві; порядок розрахунків за

виконання робіт із капітального будівництва; зміст звітів із реалізації інвестиційних програм; державні гарантії прав суб'єктів капітального будівництва та захист капітальних вкладень у вугільній промисловості; повноваження місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування у сфері капітального будівництва [4, с. 81].

З метою поліпшення функціонування підприємств вугільної промисловості необхідно [3, с. 71]:

- розробити нову методику розподілу обсягів державної підтримки вугледобувних підприємств, яка враховувала б об'єктивні умови розроблення родовищ або ґрунтувалася на передбачених на декілька років уперед розрахункових ставках;

- спрямовувати кошти на капітальне будівництво й технічне переозброєння на конкурсних засадах або у вигляді довгострокових інвестиційних вкладень держави;

- запровадити особливий контроль приватизаційних процесів вугільних підприємств та умов виконання контрактів між державними органами й акціонерами (власниками);

- підвищити якість видобутої вугільної продукції шляхом зниження відсотка зольності;

- спростити систему ліквідації й реорганізації неперспективних вугільних підприємств, встановлюючи ретельний нагляд за цим процесом із боку державних органів (зокрема, податкових);

- проводити державну санацію вугільних підприємств;

- надати пільги щодо оподаткування прибутків підприємств вугільної галузі;

- розробити механізми видобування й використання газу метану в господарській діяльності, а також заповнення порожніх місць після видобування вугілля породою;

- постійно підвищувати кваліфікацію персоналу стосовно дотримання вимог техніки безпеки при виробництві, запровадити жорсткіші заходи покарання за порушення умов безпеки шахтарської праці;

- вжити заходів для зменшення плинності кадрів, особливо керівного складу, та підвищити рівень відповідальності керівників;

- розробити систему податково-екологічного контролю територій вугільних підприємств: запобігання погіршенню стану земель, лісів, підтопленню, обвалам, руйнуванню будівель;

- створити на підприємствах застрахований фінансовий фонд для підтримки належного екологічного стану територій вугільних підприємств (можлива часткова акумуляція ресурсних платежів у місцевому бюджеті).

Отже, реалізувати стратегічні завдання вугільної галузі планується із залученням бюджетних коштів на технічне переоснащення виробництва, капітальне будівництво, закриття шахт (реструктуризацію), утримання гірничорятувальної служби й галузевих інститутів, поточні ремонти та заміну обладнання. У цілому у вугільну галузь до 2030 року передбачено інвестувати 221,7 млрд. грн. (48 млрд. - за рахунок бюджету, із щорічним уточненням під час його формування).

Література:

1. Амоша А., Логвиненко В. Актуальные проблемы развития угольной промышленности Украины / А. Амоша, В. Логвиненко // Экономика Украины. - 2006. - №12. - С 4-9. 4. 2. Енергетична стратегія на період до 2030 р. схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. № 145-р. [Електроний ресурс]. - Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>. 3. Карпінський Б.А., Залуцька Н.С. Фінансово-господарська діяльність підприємств вугільної галузі України: реалії та перспективи / Б.А. Карпінський, Н.С. Залуцька // Фінанси України. -2008. - №8. - С 63-73. 4. Пономаренко Н. Направлення економіко-правового забезпечення капітального строительства в угольной промышленности Украины / Н. Пономаренко // Экономика Украины. - 2009. - №1. - С 74-81. 5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку вугільної промисловості» від 7 липня 2005 р. №236-р. [Електроний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

Телічко Н. А.
Кузьменко Г. В.

МІСЦЕ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

В сучасних економічних та демографічних умовах найважливішим питанням населення є питання забезпеченості людей похилого віку. Діяльність Державного пенсійного фонду, з розвитком ринкової економіки та в умовах світової економічної кризи не спроможний виконувати покладені на нього завдання в повному обсязі. У зв'язку з цим актуальним постає питання про недержавне пенсійне забезпечення. Останнє відіграє дуже важливу роль у розвитку економіки, надаючи послуги не тільки у сфері додаткового пенсійного забезпечення, а також для задоволення інвестиційних потреб реального сектору економіки шляхом перерозподілу вільних фінансових ресурсів суб'єктів господарювання й населення.

У вітчизняній економічній науці проблеми діяльності недержавного пенсійного страхування досліджували такі науковці і фахівці як І.А.Аванесова, Г.М. Терещенко, Т.А. Мусатова, М.М. Матюха, А.Бахмач, А. Рибальченко, Г. Трет'якова, В. Левченко, В. Коломієць, В. Ємець, Н.І. Версаль, Ю.М. Мороз, Л.Є. Момотюк та ін. Проте питання щодо проблем подальшого впровадження розвитку недержавних пенсійних фондів та поліпшення проблем довіри до них на ринку України, на даний час, остаються не вирішеними і потребують подальшого дослідження. Тому дослідження діяльності недержавних пенсійних фондів як інвестиційних інститутів має особливе значення для соціально-економічного розвитку держави.

Пенсійна система економічно розвинутої держави - це різноманіття державних та недержавних фінансових інститутів, які на обов'язкових та приватних засадах здійснюють пенсійне забезпечення населення. Одними з таких інститутів є недержавні пенсійні фонди (далі НПФ), які крім пенсійного забезпечення населення виконують роль основних інституціональних інвесторів, що забезпечують економіку країни достроковими фінансовими ресурсами.

Глобальний процес старіння населення ставить безліч питань, що стосуються змін ключових економічних і політичних змін. Так, кількість пенсіонерів в Україні щороку зменшується. Проте загальна кількість працюючого населення зменшується також, до того ж більшими темпами. Тож податкове навантаження на платників зборів до Пенсійного фонду росте. Наприклад, на 47,2 млн. осіб у 2005 році припадало 14,1 млн. пенсіонерів, на 46,9 млн. осіб у 2006 р. припадало 14 млн. пенсіонерів, а в 2008 році на 46,06 млн. осіб – 13,7 млн. людей поважного віку. Тобто загальна тенденція по країні досить невтішна [3]. А перерозподільна (загальнообов'язкова) пенсійна система виглядає зовсім непристосованою, до відповіді на подібні демографічні зміни.

З прийняттям 9 липня 2003р. Законів України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та «Про недержавне пенсійне забезпечення» [1] (далі НПЗ) законодавчо врегулюванні питання щодо запровадження в Україні пенсійної системи, яка складається з трьох рівнів: солідарної системи, накопичувальної системи та недержавного пенсійного забезпечення. В основу даної системи покладено принцип страхування, згідно з яким людина при досягненні пенсійного віку отримує пенсію залежно від страхового платежу та заробітної плати, з якої сплачено внески до Пенсійного фонду України та недержавних пенсійних фондів [4]. Накопичувальну систему планували ввести в 2007 році. Однак досі не ввели. Відповідно до Концепції пенсійної реформи, це планується зробити у 2010-2012 роках [3]. Тобто, на сьогодні в Україні діє загальнообов'язкова і добровільна (приватна) системи пенсійного забезпечення.

Система недержавного пенсійного забезпечення представлена в Україні ринком послуг недержавних пенсійних фондів. Цей ринок почав діяти в 2005 році після введення в дію Закону «Про недержавне пенсійне забезпечення». На цьому ринку працюють НПФ та професійні компанії, які надають їм послуги – адміністратори НПФ та компанії, які управляють активами НПФ, а також банки, які надають послуги зберігачів активів НПФ. На 1 липня 2009 р. в Україні зареєстровано 108 НПФ та 48 Адміністраторів НПФ. Активи НПФ щороку зростають. Так, на кінець 2008 року загальні активи зросли на 331 млн. грн., досягши 612 млн. грн. порівняно з 281 млн. грн. на кінець 2007 року. Тенденцію до збільшення показує загальний приріст активів у відношенні до попереднього періоду (у 2008 р. – на 118 відсотків) [3].

Управління пенсійними активами НПФ жорстко регулюється з боку держави. З метою мінімізації ризиків та захисту пенсійних накопичень активи недержавного пенсійного фонду обов'язково диверсифікуються, тобто розподіляються між різними фінансовими інструментами, що дозволяє зменшити ризики негативного впливу кожного з них на доходність та загальний стан пенсійних активів в цілому. Законодавство чітко визначає напрями та ліміти інвестування пенсійних активів – тобто куди і скільки інвестувати. Пенсійні кошти вкладаються в акції, облігації, нерухомість, банківські метали, розміщуються на депозитних рахунках в банках, тощо. На сьогодні в Україні склалась така ситуація, що активи, які знаходяться в управлінні НПФ розподілені, в основному, на депозитних розрахунках банків. Це можна пояснити тим, що управлінські компанії України дуже тісно співпрацюють з комерційним банками, тому відбувається передача їм значної частки пенсійних активів.

Так, за результатами трьох кварталів 2009 року переважними напрямками інвестування пенсійних активів є депозити в банках (48,3% інвестованих активів), облігації підприємств - резидентів України (19%) та акції українських емітентів (8,7%), а також цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (8,7%). Загальна вартість доходу, отриманого від інвестування пенсійних активів, станом на 30.09.09 склала 202 132,6 тис. грн., або 28,5% від суми залучених внесків (710 072,2 тис.грн.), і зросла у звітному періоді на 132,8% [2].

Тобто, розмір інвестиційного доходу в більшості фондів є недостатнім для забезпечення належної диверсифікації пенсійних активів у дохідні фінансові інструменти. Крім того, такі основні інструменти вкладення пенсійних коштів, як державні цінні папери, цінні папери місцевих рад, не мають широкого попиту серед управляючих компаній у зв'язку з низьким рівнем доходності. Отже, сьогодні недержавні пенсійні фонди займають дуже велику сферу діяльності, але неправильне розподілення пенсійних активів сприяє зменшенню інвестування підприємницького сектору економіки.

Активи накопичувальної пенсійної системи кожної країни є її національним багатством, яке дає можливість суспільству забезпечувати достойний рівень життя людей в поважному віці. Водночас вони розглядаються і як головне джерело «довгих» інвестицій в національну економіку. Тут Україна відстає. На відміну від розвинутих країн світу, в нашій країні недержавні пенсійні фонди обмежені у виборі складу своїх пенсійних активів. Це пов'язано з відставанням розвитку ринку капіталу від потреб інституційних інвесторів.

Сьогодні через не реформованість пенсійної системи, відсутність другого її рівня та слабку розвиненість третього рівня всі ризики забезпечення людей пенсією лежать виключно на державі, хоча мали б бути рівномірно розподілені між державою, бізнесом та громадянами, на і повинна бути спрямована Пенсійна реформа. Наслідком цього є те, що поточні зобов'язання Пенсійного фонду України виконуються за рахунок інших витрат держави та Держбюджету і зменшують до мінімуму залишки «вільних коштів» країни, її здатність до фінансових маневрів та стимулювання економіки. Тобто, для подальшого розвитку ринку недержавного пенсійного забезпечення, а також

стимулювання його інвестиційної функції, необхідно реалізувати низку заходів нормативно-правового та організаційного характеру, зокрема:

- розширення фінансових інструментів у які НПФ можуть вкладати свої активи;
- впровадження гнучкіших вимог до диверсифікації активів НПФ;
- розширення напрямів інвестування пенсійних активів за наявності сприятливих умов на фондовому ринку та макроекономічної стабільності;
- впровадження та сприяння розвитку нових інструментів для здійснення інвестицій недержавними пенсійними фондами.

Таким чином, недержавна пенсійна система відіграє надзвичайно важливу роль у пенсійному забезпеченні населення. Вона є безпечним, а у більшості випадків і пільговим, засобом забезпечення гідного рівня життя після виходу на пенсію. Інша, не менш важлива функція недержавної пенсійної системи, полягає у тому, що являє собою джерело довготермінових інвестицій, необхідних для економічного розвитку країни. Саме тому, розвиток ринку недержавних пенсійних фондів має стати одним із стратегічних інвестиційних джерел, спрямованих на підтримку економічного зростання держави.

Література

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 №1057-VI// www.zakon.rada.gov.ua. 2. Підсумки діяльності недержавних пенсійних фондів за III кв. 2009 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.com>. 3 Мельничук В. Реформа, яка забезпечить гідну пенсію // Урядовий кур'єр, 2009. – №133. - 25 липня. – С 5. 4. Аванесова І.А Фінансові послуги: навч. посіб. / І.А. Аванесова – К., 2007. - 365с.

УДК 368.013

**Чеберяко О. В.
Капушак Т. С.**

НАКОПИЧУВАЛЬНА СИСТЕМА ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО СТРАХУВАННЯ

Якість життя населення значною мірою залежить від пенсійного забезпечення людей похилого віку та впевненості у завтрашньому дні осіб, які працюють. Саме пенсійне забезпечення є основною складовою частиною системи соціального захисту населення. Напрями реформування пенсійної системи в Україні визначені у прийнятих ВРУ у 2003 році Законах України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" і "Про недержавне пенсійне забезпечення".

Сутність другого рівня полягає в тому, що частина обов'язкових внесків до державної системи пенсійного страхування накопичуватиметься в єдиному Накопичувальному фонді і обліковуватиметься на накопичувальних пенсійних рахунках громадян. Накопичена сума коштів буде власністю застрахованої особи, а в разі його смерті – успадковуватиметься. Ці кошти будуть інвестуватися в економіку країни з метою одержання інвестиційного доходу і захисту від інфляції. У разі виникнення дефіциту коштів Пенсійного фонду у зв'язку з перерахуванням частини страхових внесків до Накопичувального фонду для фінансування пенсій із солідарної системи залучатимуться кошти державного бюджету.

Важливою передумовою старту другого рівня є набуття позитивного досвіду функціонування третього рівня, тобто недержавних пенсійних фондів (НПФ).

Базовим документом для функціонування третього рівня системи став Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення», який набрав чинності з 1 січня 2004 р.

У трирівневій системі пенсійного страхування активно задіяні практично всі громадяни країни. Так, із 46,1 млн. українців 13,7 млн. є пенсіонерами та отримують

пенсію, інші ж сплачують чи з часом сплачуватимуть обов'язкові пенсійні внески до солідарної системи.[7]

Накопичувальну систему планували ввести в 2007 році. Однак до цього часу не ввели. Відповідно до проекту Концепції пенсійної реформи, це планується зробити в 2010-2012 роках. Система недержавного пенсійного забезпечення представлена в Україні ринком послуг недержавних пенсійних фондів (далі - НПФ). Цей ринок почав діяти в 2005 році після введення в дію Закону «Про недержавне пенсійне забезпечення». На ньому працюють НПФ та професійні компанії, які надають їм послуги - адміністратори НПФ та компанії, які управляють активами НПФ, а також банки, які надають послуги зберігачів активів НПФ. На 1 липня 2009 р. в Україні зареєстровано 108 НПФ та 48 Адміністраторів НПФ. Активи недержавних пенсійних фондів щороку зростають. Так, на кінець 2008 року загальні активи зросли на 331 млн. грн, досягши 612 млн. грн. порівняно з 281 млн. грн. на кінець 2007 року. [6]

З метою збереження та примноження коштів учасників, усі активи НПФ інвестуються в різні інструменти, зокрема, в акції, в державні, муніципальні та корпоративні облігації, дорогоцінні метали, нерухомість тощо. Так, на кінець першого кварталу 2009 року ці активи були інвестовані в такому співвідношенні: акції - 9%, державні облігації - 3,6%, корпоративні облігації - 22,6%, муніципальні облігації -1,1%, депозити - 56,3%, іпотечні ЦП - 0,1%, банківські метали - 3,7%, нерухомість - 1%, інші активи, не заборонені законодавством - 1,5%, кошти на поточних рахунках НПФ -2,2%. Кількість учасників недержавних пенсійних фондів стабільно збільшується. У 2008 році ця кількість зросла на 203,8 тис. осіб, тобто на 73%. В I кварталі 2009 року кількість учасників збільшилась на 6,6 тис. осіб (1%). Динаміка збільшення кількості пенсійних контрактів теж стабільна. У 2008 році було укладено 62,3 тис. пенсійних контрактів порівняно з 55,9 тис. у 2007 р. Проте у першому кварталі 2009 року кількість пенсійних контрактів дещо зменшилася, відбувся незначний відтік юридичних (200 суб'єктів) та фізичних осіб (100 осіб) з ринку НПФ. Середньорічна дохідність системи НПФ за 2005-2008 рр. та I квартал 2009 року становила 16 відсотків. Навіть у 2008 році, коли дохідність всіх інструментів суттєво знизилася, система НПФ показала дохідність на рівні 18 відсотків. За I квартал 2009 року середня дохідність склала 15 відсотків. [6]

Введення Другого рівня пенсійного страхування дозволить:

- в цілому збільшити загальний розмір пенсійних виплат завдяки отриманню інвестиційного доходу (сукупний середній розмір пенсійних виплат із солідарної та обов'язкової накопичувальної системи очікується на рівні 55-60 відсотків середньої заробітної плати в Україні, а зараз такі виплати складають близько 35 відсотків);
- посилити залежність розміру пенсії від трудового вкладу особи, а отже посилити зацікавленість громадян та їх роботодавців у сплаті пенсійних внесків;
- зменшити "податковий тиск" на фонд оплати праці роботодавців за рахунок перерахування частини обов'язкових пенсійних внесків до Накопичувального фонду, що здійснюватиметься із заробітку працівника;
- успадковувати кошти, обліковані на персональному пенсійному накопичувальному рахунку, родичам застрахованої особи;
- створити потужне джерело інвестиційних ресурсів для зростання національної економіки;
- розподілити ризики виплати низьких розмірів пенсій між першим та другим рівнем пенсійної системи, і таким чином застрахувати майбутніх пенсіонерів від негативних демографічних тенденцій та коливань у економічному розвитку держави;
- підвищити ефективність управління системою пенсійного забезпечення за рахунок передачі недержавним компаніям функції управління пенсійними активами.

Література:

1. Валентина Кокіна, Інна Косянчук, Любомира Коваль, Ольга Прокопенко. Пенсійне забезпечення: реалії та перспективи//Урядовий кр'єр.-2009.-№ 69.
2. Віталій Мельничук. Реформа, яка забезпечить гідну пенсію// Урядовий кр'єр.-2009.-№ 133.
3. <http://www.pfu.gov.ua> – офіційний сайт Пенсійного фонду України.
4. <http://www.kmu.gov.ua> – офіційний сайт Кабінету Міністрів України.
5. <http://www.ukrstat.gov.ua> – офіційний сайт Державного комітету статистики.
6. <http://www.dfp.gov.ua/> - офіційний сайт Державної комісія з регулювання ринків фінансових послуг.
7. <http://www.mlsp.gov.ua> – офіційний сайт Міністерства праці та соціальної політики.

Проблеми оподаткування бізнесу

УДК 336.2:63

Боровик П. М.

НЕДОЛІКИ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ

Забезпечення ефективного сільськогосподарського виробництва є одним із важливих завдань системи державного фінансового регулювання економічних явищ та процесів, вагоме знаряддя якого - податковий механізм. Саме інструментарій системи оподаткування покликаний стимулювати прискорений розвиток як окремих платників так і галузей економіки, в тому числі і сільськогосподарської.

В той же час, варто відмітити, що фіскальні важелі та інструменти не виконують в нашій країні покладених на них завдань, зокрема не стимулюють підприємницьких суб'єктів сільськогосподарської галузі до інтенсифікації їх діяльності та не зацікавлюють окремих товаровиробників у результатах їх діяльності.

Як відомо, аграрні товаровиробники в Україні нині є платниками фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП), податку на додану вартість (ПДВ), податку з доходів фізичних осіб (ПДФО), зборів за забруднення навколишнього природного середовища а також податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів. Решта податкових платежів сільськогосподарських формувань в структурі їх виплат на користь бюджетів займають незначну частку, тому, на нашу думку, проблеми їх справляння суттєво не впливають на фінансовий стан та мотивацію діяльності сільськогосподарських підприємств.

Проведені дослідження показали що в 2005 році на дві третини скоротився розмір фіксованого сільськогосподарського податку, який сплачують з одного гектара угідь сільськогосподарські товаровиробники. В результаті цієї реформи номінальний розмір ФСП став майже вдвічі меншим від розміру земельного податку з одиниці площі сільськогосподарських угідь. Таким чином в ході реформування ФСП в 2005 році виникла диспропорція податкового навантаження стосовно платників ФСП та платників податків на загальній системі оподаткування, що зумовило викривлення податкового механізму в сільськогосподарській галузі.

Крім того, на наше переконання, недоліком чинного порядку справляння ФСП є те, що розмір податку не залежить від результатів фінансово-господарської діяльності підприємств галузі.

Зазначені недоліки механізму справляння ФСП не дозволяють забезпечити формування належних розмірів доходів місцевих бюджетів та спричинили нівелювання регулюючих властивостей даної податкової форми.

Розглядаючи механізм справляння ПДВ з аграрних товаровиробників слід зазначити, що підприємства аграрної галузі сплачують до бюджету виключно ПДВ від реалізації

покупних та підакцизних товарів і до 2009 року подавали до органів податкової служби три декларації з ПДВ за результатами операцій з придбання та продажу товарів, робіт та послуг, лише по одній з яких (по третій) податок сплачувався до бюджету. При цьому по перших двох деклараціях за результатами операцій з реалізації товарів, робіт та послуг власного виробництва суми ПДВ до сплати перераховувались ними на спеціальні рахунки в банках, відкриті окремо по першій і другій декларації, і використовувались виключно на фінансування потреб окремо галузі рослинництва та тваринництва. Крім того цільове використання зазначених сум податку строго контролювалось органами податкової служби.

З 2009 року описаний механізм справляння ПДВ суттєво змінено, в результаті чого аграрні формування стали подавати до ДПІ дві декларації, по першій з яких суми ПДВ залишаються в розпорядженні підприємства та використовуються на потреби сільськогосподарського виробництва, а по другій за результатами операцій з купівлі-продажу покупних та підакцизних товарів – сплачуються до бюджету. Чинний механізм уже не передбачає цільового використання сум ПДВ від реалізації продукції власного виробництва окремо на потреби галузі рослинництва та тваринництва та тим-більше не передбачає здійснення контролю за цільовим використанням сум податку на додану вартість, нарахованих за результатами операцій з продажу товарів, робіт та послуг власного виробництва.

На нашу думку, зазначена зміна в механізмі справляння ПДВ не є достатньо виваженою та доцільною і може спричинити подальший занепад тваринницької галузі, яка нині і так є збитковою та малопривабливою для інвесторів.

Чинний порядок нарахування та сплати податку з доходів фізичних осіб також не позбавлений певних проблем у його справлянні з аграрних підприємств, викликаних насамперед тим, що нині діє пропорційний механізм нарахування прибуткового податку з доходів громадян, в результаті чого частину податку за міських жителів, що як свідчать результати окремих досліджень, мають дещо вищі доходи, сплачує сільський робітник. Крім того, сільські жителі просто не мають часу на ведення в порядку, визначеному чинним законодавством, книг обліку доходів та витрат фізичної особи, що не дозволяє їм користуватись правом на податковий кредит.

Відносно проблематики справляння зборів за забруднення навколишнього природного середовища слід зазначити, що вони, в результаті застосування останніми роками досить високих ставок зазначених зборів, одночасно з виконанням їх екологічних завдань, спричинили також занепад сільських цегельних заводів та інших підприємств місцевого значення.

Крім того, значний розмір ставок податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів поряд з суттєвим підвищенням їх вартості порівняно з 1986-1990 роками спричинив останнім часом дефіцит транспортних засобів у фермерських господарствах та невеликих сільськогосподарських підприємствах інших типів, що заважає їх подальшому розвитку.

Враховуючи викладене, основними проблемами сучасної системи оподаткування аграрних товаровиробників в Україні нині є:

- диспропорція розміру фіксованого сільськогосподарського податку та земельного податку в розрахунку з 1 га. угідь;
- відсутність впливу результатів діяльності аграрних товаровиробників на розмір ФСП, що вони сплачують до бюджету;
- призупинення в 2009 році цільового використання аграрними підприємствами сум ПДВ від реалізації ними продукції власного виробництва;
- пропорційна система оподаткування доходів громадян;
- значні ставки зборів за забруднення навколишнього природного середовища;
- значні ставки податку з власників транспортних засобів.

Зазначені проблеми потребують ефективного вирішення, терміновість якого зумовлена вступом нашої держави до Світової організації торгівлі (СОТ) та необхідністю забезпечення вищого рівня державної підтримки сільськогосподарських формувань в перші роки членства України в цій організації.

На нашу думку, вирішити зазначені проблеми можна шляхом прийняття Податкового кодексу України, який повинен передбачити:

- перехід агроформувань на новий спеціальний режим прямого оподаткування, який би передбачав оподаткування не земельних угідь та їх грошової оцінки, а чистого прибутку сільськогосподарських товаровиробників;
- повернення до механізму цільового використання сум ПДВ від реалізації продукції власного виробництва (окремо по галузі рослинництва та по галузі тваринництва);
- запровадження прогресивної шкали ставок податку з доходів фізичних осіб;
- зменшення ставок збору за забруднення аграрними товаровиробниками навколишнього природного середовища та ставок податку з власників транспортних засобів.

Зазначені зміни в механізмі оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, на наше переконання, спричинять підвищення ефективності операційної діяльності агроформувань та стимулюватимуть розвиток як окремих галузей сільськогосподарського виробництва так і загалом аграрної економіки України, що є пріоритетним завданням для держави, особливо під час світової фінансової та продовольчої криз.

УДК 338.432:336.2

Прокопчук О. Т.

ОЦІНКА ЗМІН У МЕХАНІЗМІ ПІДТРИМКИ ВИРОБНИКІВ МОЛОКА ТА М'ЯСА ЗА РАХУНОК КОШТІВ ПДВ

Нині у сфері сільськогосподарського виробництва застосовуються спеціальні податкові режими, що направлені на підтримку розвитку галузі. Одним із таких податкових режимів є особливий порядок справляння ПДВ. Ним передбачається виплата переробними підприємствами дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за поставлені ними на переробку молоко та м'ясо в живій вазі. Вони здійснюються за рахунок податкових зобов'язань з податку на додану вартість, належних до сплати в бюджет. Така практика визначена п. 11.21 ст. 11 Закону України "Про податок на додану вартість".

Проте, Законом України від 22.12.2009 року № 1782 – VI (що набув чинності 31.12.2009 р.) «Про внесення змін до деяких законів України щодо підтримки агропромислового комплексу в умовах світової фінансової кризи» передбачається альтернативний механізм підтримки сільськогосподарських товаровиробників шляхом переведення існуючого режиму в державну форму зі здійсненням доплат на одну голову корови через спецфонд державного бюджету.

Поки-що механізм виплати дотацій не змінився, адже коштів на проведення відповідних змін не має. Однак, зміна механізму в найближчий час цілком можлива і, зважаючи на це, вважаємо доцільним зупинитися на розгляді особливостей пропонованого механізму підтримки та здійснити наукову оцінку доцільності переходу на інший механізм підтримки сільськогосподарських товаровиробників.

Слід зазначити, що при здійсненні вищеописаних змін існуючий спеціальний режим виплати дотацій суттєво зміниться. Суть основних змін можна згрупувати наступним чином:

- розмір підтримки сільськогосподарських товаровиробників не буде залежати від

- результатів роботи окремо взятих переробних підприємств;
- розрахунок підтримки пропонується здійснювати на одну корову, а не на гривню вартості сировини;
 - не передбачена паритетність для виробників різних видів продукції тваринництва.. Наприклад, свинарство взагалі випадає із підтримки. Хоча на даному етапі ця підгалузь тваринництва більш прибуткова, ніж вирощування ВРХ, проте конкуренція зі сторони імпорту, зниження купівельного попиту населення та втрата податкової підтримки можуть суттєво змінити ситуацію в іншу сторону. І, в такому разі, позитивні тенденції в свинарстві можуть дуже швидко нівелюватися, в той час як на відновлення знадобиться набагато більше часу;
 - централізація коштів з перерахунком через державний бюджет може мати суттєві негативні ефекти, що можна звести до наступного:
 - вочевидь, населенню доведеться збирати необхідні документи, що підтверджують право на підтримку, що звичайно не всі селяни зможуть зробити (навіть маючи право на отримання підтримки), тобто має місце яскраво виражений бюрократичний фактор;
 - викликають сумнів терміни виплати підтримки та її вчасність в зв'язку з централізацією (зараз щомісячно як сільськогосподарські підприємства, так і господарства населення отримують суми дотацій у відповідності з об'ємами реалізації продукції на переробні підприємства);
 - залежність розміру підтримки (для сільськогосподарських підприємств та населення) від суб'єктивних факторів, в зв'язку з її централізацією.
 - дискримінація виробників продукції шляхом здійснення розрахунку доплат на одну корову. За цієї обставини не враховується продуктивність худоби, що є різною, і, таким чином, від однієї корови може надходити різна кількість молока на переробку. Відповідно, суми підтримки в розрахунку на один літр молока, за таких обставин, суттєво різнитимуться, що є неприпустимим. Цей важливий фактор залишився не врахованим;
 - пропонована форма підтримки сільськогосподарських товаровиробників передбачає здійснення доплат на одну голову корову наявну на перше січня відповідного року, що є прямим спонукальним мотивом не лише не приділяти належну увагу продуктивності худоби, але і її кількості в продовж року. За пропонованої форми підтримки визначальним фактором є наявність корів саме на перше січня (навіть не середньорічний показник чисельності худоби, що було б більш правильним).

Отже, в контексті вищевикладеного, слід зробити наступні висновки:

- існуючий механізм підтримки виробників молока та м'яса через механізм непрямой підтримки не є абсолютно досконалим. Як ми уже зазначали, він наділений цілим рядом недоліків, які потребують уточнення, доопрацювання та удосконалення;
- пропонований механізм підтримки виробників молока та м'яса через спеціальний фонд державного бюджету, на нашу думку, не є належною заміною своєму попереднику. Його впровадження зумовить ще більші економічні викривлення та диспропорції в розмірах підтримки різних суб'єктів господарювання.

З цього приводу слід наголосити, що податкова підтримка сільгоспвиробників не заперечується нормами Світової організації торгівлі (СОТ) і врахована в зобов'язаннях, які взяла на себе Україна при вступі до цієї організації.

Отже, скасування податкових пільг та перехід на прямі державні субсидії – варіант який буде значно дорожчим і для держави, і для сільськогосподарських товаровиробників з точки зору адміністрування, а по багатьох видах продукції підтримка взагалі стане неможливою, зважаючи на обмеження СОТ. Таким чином слід вважати, що це опосередкований шлях до втрати державної підтримки галузі в цілому.

Тому, на нашу думку, існуючому режиму виплати дотацій переробними підприємствами сільськогосподарським товаровиробникам за здану на переробку молочну та м'ясну сировину альтернативи поки-що не має. Практична реалізація пропонованих змін, шляхом трансформації нині діючої підтримки виробників молока та м'яса на пряму

бюджетну підтримку, позбавить галузь єдиної ефективно працюючої системи підтримки та скасованими будуть найбільш дієві заходи державного сприяння аграрному сектору виробництва.

УДК [336.2:63](4)

Тулуш Л. Д.

ДОСВІД СПРАВЛЯННЯ ПДВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

Податок на додану вартість (ПДВ) є найбільш поширеною формою універсального акцизу - за виключенням США, всі розвинені країни застосовують саме цю податкову форму, причому в багатьох з них вона забезпечує основну статтю бюджетних доходів, лідируючи серед податкових надходжень. ПДВ має характерні риси, які притаманні непрямому оподаткуванню, а також свої специфічні особливості - основною його властивістю, на відміну від інших податків на споживання, є економічна нейтральність.

Механізм функціонування ПДВ досить позитивно себе зарекомендував у європейських країнах, проте досвід його застосування в Україні є значною мірою проблемним – економічні суб'єкти часто критикують механізм адміністрування даного податку. Відповідно, нині залишається значна кількість неврегульованих питань, пов'язаних з функціонуванням ПДВ, а саме з механізмом нарахування та сплати податку, поверненням зайво сплачених сум ПДВ платникам з бюджету тощо.

В даній роботі проведено оцінку практики функціонування ПДВ у сільському господарстві країн ЄС та обґрунтовано рекомендації щодо вдосконалення механізму адміністрування даного податку в аграрному секторі економіки України.

Питання справляння ПДВ у країнах-членах ЄС тривалий час (до 2007 року) регламентувались шостою директивою ЄЕС, яку за обсягом регулювання можна було прирівняти до національного закону. З 2007 р. набула чинності нова Директива Ради 2006/112/ЄС «Спільна система ПДВ». Серед питань, що врегульовуються даною директивою, є й порядок справляння ПДВ із фермерів - для них передбачено спеціальну схему з фіксованою ставкою. При цьому директивою визначено, що у разі, коли у країні-члені ЄС до набуття нею чинності використовувалась інша форма пільгового оподаткування фермерів (відповідно до статті 14 Директиви Ради 67/228/ЄЕС від 11.04.1967 р.), то вона може використовувати таку практику оподаткування і з набуттям чинності директиви 2006/112/ЄС, за умов відповідності її загальним правилам справляння ПДВ.

Практика справляння ПДВ у сільському господарстві розвинених європейських країн, поряд із загальним механізмом, передбачає застосування й спеціальних режимів:

- «схеми з фіксованою компенсаційною ставкою»;
- спрощеного порядку справляння ПДВ, що передбачає нарахування податку за підсумком року, виходячи із загальної суми обороту підприємства;
- «схеми доповнення загальної тарифної ставки» для дрібних фермерів.

Директивою 2006/112/ЄС визначено, що у разі, якщо застосування для фермерів загального порядку адміністрування ПДВ може призвести до труднощів (суттєво обтяжити їх діяльність) держава може застосувати для визначеного кола сільськогосподарських товаровиробників фіксовані компенсаційні норми (режим фіксованого збору).

Спеціальна схема справляння ПДВ передбачає, що фермер застосовує до вартості своїх поставок компенсаційну ставку та додає суму фіксовану збору до ціни реалізації з метою відшкодування сум вхідного ПДВ, сплаченого у ціні придбаних виробничих ресурсів. При цьому, держава може обмежувати застосування даної схеми з

компенсаційною ставкою для окремих категорій товаровиробників (зокрема, для яких застосування спеціального режиму не зумовлює виникнення адміністративних труднощів).

Фіксовані компенсаційні норми визначаються на основі макроекономічної статистики по результатах діяльності відповідних суб'єктів за попередні три роки. Основним завданням такого розрахунку є встановлення оптимального рівня компенсаційної ставки, за якого не забезпечувалося б додаткове джерело фінансування для фермерів (тобто суми, отримані внаслідок застосування фіксованих компенсаційних норм, компенсували б лише вхідний ПДВ). Компенсаційні ставки можуть диференціюватись для різних підгалузей сільського господарства – рослинництва, тваринництва, рибництва, лісового господарства. Водночас, директива 2006/112/ЄС визначає процедуру узгодження величини ставок із спеціальною Комісією.

Таким чином, внаслідок застосування спеціальної схеми з компенсаційною ставкою фермер не сплачує ПДВ фінансовому управлінню, проте й не має права на податкове вирахування в частині тієї діяльності, що підпадає під зазначену схему з фіксованою ставкою. При цьому фермер випишує податкову накладну, що дає змогу його контрагентам включити суми, нараховані внаслідок застосування фіксованої компенсаційної ставки, до складу своїх податкових вирахувань. Водночас, застосування спеціальної схеми не звільняє фермерів від проведення перевірок з боку податкових органів щодо дотримання норм законодавства.

Крім схеми з фіксованою компенсаційною ставкою певного поширення в країнах ЄС набула й спеціальна схема ПДВ, відома як «схема доповнення загальної тарифної ставки», що використовується дрібними фермерами, зокрема, у Франції та Італії.

Основна суть даного режиму справляння ПДВ полягає у встановленні доповнення до фіксованих компенсаційних відсоткових норм. Фермери, що використовують цей спеціальний пільговий режим, не зареєстровані платниками ПДВ (як правило, дрібні фермерські господарства) і, відповідно, вони не мають можливості компенсувати вхідний податок за схемою з компенсаційною ставкою. Законодавством передбачається, що формуючи ціну, фермери мають право нарахування доповнення до ціни продукції (у межах обумовленої величини, як правило, 4-5 % від вартості поставок), при реалізації продукції контрагентам, що є платниками ПДВ та видати податкову накладну.

Це доповнення не є нарахуванням ПДВ, але діє як компенсація суми вхідного податку на закупівлі виробничих ресурсів і передбачає віднесення покупцями - платниками ПДВ - суми таких доповнень до складу власних податкових вирахувань.

Таким чином, в країнах ЄС фермерам надана можливість вибору – користуватися нормативним (спрощеним) або нормальним режимами оподаткування, причому більшість товаровиробників обирають саме спрощений (спеціальний) порядок. В частині нормативного справляння ПДВ, як правило, застосовується декілька схем сплати ПДВ, зокрема, й режим сплати податку із загального обсягу обороту за рік, що спрощує практику адміністрування ПДВ в аграрному секторі економіки.

В сільському господарстві України функціонування ПДВ направлене на виконання особливого завдання – забезпечення підтримки сільгосптоваровиробників, формування специфічного джерела фінансових ресурсів за рахунок залишення нарахованих податкових зобов'язань у їх розпорядженні. Функціонує така практика з 1999 р. і практично не змінилась із приєднанням України до світової організації торгівлі.

Водночас, спроба наблизити порядок функціонування ПДВ у сільському господарстві до європейської практики в Україні була законодавчо реалізована у 2004 році, коли Верховна Рада внесла зміни до Закону України «Про податок на додану вартість», доповнивши його новою статтею 8¹ «Спеціальний режим справляння ПДВ у сфері сільського господарства та рибальства». У початковій редакції він був своєрідним аналогом схеми з фіксованою компенсаційною ставкою для фермерів, що практикується в ЄС. Введення в дію даної статті постійно відстрочувалось і в кінцевому підсумку в

початковій редакції дана стаття так і не застосовувалась, а відповідно і спеціальний режим реально не запрацював.

Основним завданням пропонованого режиму справляння ПДВ було спрощення податкових відносин у сільському господарстві в частині адміністрування ПДВ за рахунок специфічного вилучення сільгоспідприємств із загальної системи ПДВ. Адже звільнення операцій з поставок сільськогосподарської продукції від оподаткування ПДВ є недоцільним. Враховуючи це, сільгоспідприємства повинні залишатись в загальній системі адміністрування ПДВ, маючи право виписувати податкові накладні, нараховуючи в них суми фіксованого збору для компенсації сум вхідного ПДВ.

Визначення розміру компенсаційної процентної ставки фіксованого збору є ключовим питанням застосування спеціального режиму. Норми Глави 2 «Схема з фіксованою ставкою для фермерів» Розділу XII «Спеціальні схеми справляння ПДВ» директиви 2006/112/ЄС передбачають, що фіксовані компенсаційні норми не повинні забезпечувати надання фермерам на фіксованій ставці відшкодувань в обсязі, більшому від нарахованого вхідного ПДВ. Відповідно, при обґрунтуванні розміру ставки фіксованого збору слід враховувати головну мету запровадження спецрежиму – досягнення врівноваженості сум вхідного ПДВ та сум такого фіксованого збору.

Норми директиви 2006/112/ЄС передбачають, що фіксовані компенсаційні процентні норми повинні розраховуватись на основі макроекономічної статистики лише по обраній сукупності платників. У якості статистичної бази для визначення ставки фіксованого збору, на нашу думку, необхідно використовувати таблицю «Виробництво та розподіл ВВП за видами економічної діяльності» (в частині сільського господарства) розділу 2 «Національні рахунки» статистичного щорічника України за відповідні роки.

Крім такого підходу, вважаємо доцільним при обґрунтуванні величини фіксованої компенсаційної ставки проводити аналіз виробничих витрат сільгоспідприємств, в частині їх поділу на оподатковувані (за якими виникає вхідний ПДВ, який необхідно компенсувати) та не оподатковувані вхідним ПДВ (які здійснено без вхідного ПДВ), тобто фактично структурувати складові доданої вартості сільгоспідприємств.

Незважаючи на те, що Закон України «Про податок на додану вартість» було доповнено статтею 8¹ «спеціальний режим оподаткування діяльності у сфері сільського господарства» ще у 2004 році, фактично даний режим почав застосовуватись лише з 2009 року, на основі нової редакції даної статті.

Отже, з 2009 року в Україні застосовується певною мірою гібридна форма спецрежиму ПДВ, яка являє собою своєрідне поєднання режиму акумуляції з режимом фіксованого збору. Застосування ставки «на виході» у розмірі 20 % формує позитивне сальдо ПДВ, водночас напрямки використання отриманих сум не визначені, власністю держави вони не являються, контролю за їх витрачанням не передбачено. Головним завданням діючого спецрежиму є не спрощення процедур адміністрування ПДВ у сільському господарстві (як це передбачає схема з компенсаційною ставкою), а формування додаткових фінансових ресурсів у підприємств (як це передбачав режим акумуляції).

Отже, механізм функціонування ПДВ в Україні необхідно поетапно приводити у відповідність з нормами європейського податкового права та вимогами світової організації торгівлі в частині використання механізмів та інструментів державної фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників.

Водночас, нині механізм ПДВ є найбільш ефективним інструментом підтримки розвитку аграрного виробництва в Україні, що визначає доцільність збереження діючої практики його функціонування на найближчу перспективу.

За умов відміни діючого спецрежиму ПДВ, який направлений на підтримку суб'єктів господарювання і є різновидом режиму акумуляції, вважаємо доцільним запровадження альтернативного спецрежиму адміністрування ПДВ, направлено на забезпечення простоти податкового адміністрування в галузі. Такий режим набув

поширення в європейських країнах та за умов встановлення оптимальної розміру фіксованої компенсаційної ставки не спричинить відволікання фінансових ресурсів підприємств та суттєвих втрат для бюджету, відповідає вимогам СОТ до формування інструментарію фінансової підтримки національних товаровиробників.

Інформаційні технології в бізнесі

УДК [330.123.6+336]:640.522

Батарчуков О. В.
Зверєв Г. Р.

ТЕНДЕЦІЇ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВИХ, ФІНАНСОВИХ, ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ЛІКУВАЛЬНО-ПРОФІЛАКТИЧНИХ УСТАНОВАХ

У ринкових умовах при динамічному зростанні числа недержавних медичних установ практична медицина поки ще не застосовує прості, економічні й інформативні показники, що комплексно оцінюють рівень і якість діяльності лікувально-профілактичних установ (ЛПУ). Багато в чому це пов'язане з відсутністю нових статистичних форм для збору даних про медично-економічну діяльність ЛПУ, а також класифікацією витрат по "напрямах їх використання й джерелам фінансування". Тому предметом особливої уваги "економіки медицини" є розробка ефективних механізмів збору поточних фінансово-статистичних даних і даних нефінансового характеру (економічна віддача медичного устаткування, його потужність й ін.) Традиційно використовується фінансово-статистична інформація, на жаль, поки носить розрізнений, неповний і несистематизований характер.

Виходом із ситуації, що склалася, може стати розробка системи національних рахунків, аналогічних тим, які широко використовуються в країнах з розвинутою економікою. У цих рахунках утримується інформація про поточне виробництво товарів і послуг медичного призначення, обсягах їх споживання й нагромадження; споживчих цінах на них і вартісних параметрах; здійснених капіталовкладеннях [11].

Керівники медичних установ повинні мати у своєму розпорядженні шкалу оцінок ефективності використання окремих видів ресурсів з погляду обсягу й динаміки витрат живої праці, матеріалів і фондів на одиницю послуг (робіт, результатів). Крім того, варто було б ширше застосовувати показники праце-, матеріало- і фондомісткості. Для оцінки ефективності діяльності практичне значення має також аналіз фондівіддачі, тобто відносини досягнутого ефекту до величини основних виробничих фондів ЛПУ стоматологічного профілю. Використання комплексу названих показників - це практичне завдання, оскільки в ринкових умовах перевагу одержують ті ЛПУ, у яких при "мінімізації" витрат "максимізуються" результати [10].

Ресурсна база охорони здоров'я всіх без винятку територій завжди була обмеженою, а особливо в період економічних реформ 90-х років, тому аналіз економічних аспектів діяльності медичних установ дозволить створити базу для ефективного використання ресурсів у кожному ЛПУ.

Таким чином, ефективність в охороні здоров'я - це ступінь досягнення поставлених завдань в області надання медичної допомоги населенню з урахуванням факторів якості, адекватності, продуктивності. Якщо ж звзвити поняття ефективності до окремої поліклініки або її підрозділу, то ефективність її діяльності - є ступінь установлених для даного установи цілей при певних витратах [3].

Більшу актуальність для медичних установ, як державного, так і недержавного секторів, здобувають розрахунки продуктивності праці, оцінка отриманого ефекту

(натурального й вартісного, прямого й непрямого, частки й загального) на рівні окремого працівника, підрозділу й установи в цілому.

Для оцінки ефективності медичної допомоги населенню регіону слід, насамперед, вибрати адекватні критерії й показники, що ставляться до даного процесу на кінцеві результати. Результати (ефекти медичної діяльності) є похідними ресурсів і, в певній мері, характеризують ступінь ефективності їх використання. У зв'язку з тим, що медицина відноситься до невиробничої сфери, і діяльність ЛПУ, як правило, не знаходить товарну форму, а представлена у формі "послуги", то часто виникають питання про правомірність такого судження, як ефективність витрат в охороні здоров'я. Проте, вважаємо, що товар (послуга), вироблений у ЛПУ, як і товар (послуга), вироблений в умовах підприємств виробничої сфери, має дві основні характеристики, по яких він реалізується на ринку - це ціна і якість. Слід зазначити, що обидві характеристики товару взаємозалежні й взаємообумовлені. Наприклад, необхідність "доведення" некондиційної (забракованої) продукції, яка зійшла з "конвеєра" по виробництву медичних послуг вимагає додаткових витрат на досягнення встановленого рівня якості, що різко піднімає собівартість і знижує ефективність їх виробництва [9].

Дійсно, сьогодні діяльність системи медичної допомоги населенню характеризується результатами й витратами, відповідно, між цими категоріями повинні бути встановлені взаємини. Зробити це досить важко, оскільки, на відміну від виробничої сфери, в охороні здоров'я найчастіше відсутні умови для виміру ефективності. Тим більш, що в галузі охорони здоров'я надзвичайно складно виявити й виміряти всі досягнуті результати. Насамперед, це стосується формалізації результатів, кількісного виразу медичних характеристик і ознак. Але це не означає, що формалізація й кількісний вираз медичних характеристик неможливі. Приклади досліджень останніх років, як у нас в країні, так і за кордоном, показують, що витрати це "вловима" частина балансу, незважаючи на організаційно-методичні труднощі обліку й аналізу [4].

Що стосується результатів діяльності системи медичної допомоги, їх виявлення й оцінка здійснюються зі значними труднощами: занадто умовні вартості й відділені від упредметненої праці, багато ефектів (зниження психічної перенапруги, зменшення й зняття болю, виробництво профілактичних і лікувальних маніпуляцій тощо) важко піддаються кількісному виміру. І все-таки медична допомога - це розділ охорони здоров'я, де вже сьогодні можливий реальний облік видів і обсягів послуг, вартісних характеристик, рентабельності й т.п. [12].

Природно, що існують методологічні проблеми, які сьогодні вже вирішені або близькі до розв'язання. Зокрема, витрати праці (трудомісткість) вимірюються в часах, що витрачаються на одиницю наданих послуг. Серед натуральних форм виразу показників діяльності пріоритет віддається тим з них, які враховують не тільки кількісно-якісні сторони лікувально-діагностичного процесу, але й сам факт надання допомоги. Наприклад, у вітчизняній стоматології ці показники набагато точніше, інформаційніше й виразніше, чому в загальній клінічній практиці (наприклад, "пролікований" пацієнт). Розширення масштабів застосування вартісних показників (, що характеризують обсяг зроблених послуг через їхнє грошове вираження) обумовлене розвитком ринкових відносин, впровадженням принципів медичного страхування [5].

Однак формування нових стандартів технологій і вдосконалювання існуючих методів діагностики й лікування, як правило, не підкріплюється обґрунтованими нормативами трудових операцій, а якщо й підкріплюються, то не беруться до уваги структурами регіонального рівня.

Ці й інші невирішені проблеми накладають відбиток на розв'язок керівниками медичних установ актуального завдання - розробки критеріїв ефективної системи оплати праці персоналу. Найбільш перспективна система оплати праці персоналу, на наш погляд, повинна будуватися на підставі відповідності виконання планових показників видів,

обсягів і якості зроблених медичних послуг, у вигляді моделей кінцевих результатів (МКР) у числовій вираженні, фактично досягнутим показникам.

Моделі кінцевих результатів повинні містити:

- набір показників, що характеризують результати діяльності;
- нормативні значення, установлені по кожному показникові;
- шкалу чисельної оцінки досягнутих результатів (оцінка нормативу, знак відхилення, оцінка відхилення на одиницю виміру).

Розрізняють показники діяльності й результативності, що характеризують кінцеві результати діяльності медичної установи, і показники дефектів. Показники діяльності й результативності, як і показники дефектів, індивідуальні для діяльності органів керування охороною здоров'я й різних типів медичних установ, об'єднань, підрозділів. Нормативні значення встановлюються тільки для показників діяльності й результативності, тому що показники дефектів в ідеальних умовах повинні бути дорівнюють нулю.

При твердженні нормативів діяльності для конкретного ЛПУ повинна враховуватися багаторічна динаміка показників аналогічних ЛПУ в даній території, муніципальному утворі або установі. Нормативне значення повинне бути таке, щоб його досягнення зажадало від будь-якого оцінюваного по МКР медичної установи мобілізації ресурсів і формування значних зусиль для поліпшення якості й ефективності медичної допомоги. Для одержання чисельної оцінки кожному показнику результативності привласнюється "вартість" виконання нормативу в балах. Рівень такої "вартості" установлюється експертним шляхом і відбиває рангове значення цього показника серед інших.

Зміна кожного окремого показника МКР у бік його поліпшення не впливає на сумарну оцінку в балах, погіршення ж показника стосовно стандарту (нормативу) - зменшує її. Це виключає нівелювання негативної діяльності ЛПУ за рахунок поліпшення показників роботи з інших видів діяльності. Для кожної категорії ЛПУ визначається припустима різниця між сумою балів оцінки нормативу й фактично досягнутих результатів.

На жаль, ідеологія подальшого розвитку охорони здоров'я України поки не знайшла відбиття в механізмах підвищення ефективності охорони здоров'я територій. Хоча по ряду параметрів, насамперед економічного характеру, ЛПУ можуть і повинні досить ефективно функціонувати в умовах ринкової економіки, причому не тільки споживаючи фінансові ресурси муніципальних бюджетів.

Охорона здоров'я нашого регіону в цілому продовжує зберігати проблеми, накопичені в період економічного спаду й руйнування вертикалі керування галузі в 1993-2002 рр. по деяких параметрах. Насамперед, по структурних диспропорціях ЛПУ, якості й доступності медичної допомоги населенню, відсутності координації між державними й приватними виробниками медичних послуг. Більшість муніципальних ЛПУ неефективно управляються, особливо це стосується фінансових потоків між ЛПУ й керуючими структурами, ефективності використання кадрових ресурсів у сільській місцевості й віддалених зонах регіону[2].

Система медичної допомоги населенню регіону може запозичити в ефективно функціонуючих в умовах ринку промислових підприємств прості методи виміру кінцевих результатів діяльності. Насамперед, це використання достатнє простих статистичних і графічних приймань у вигляді побудови потокових діаграм, гістограм і поточних карт, а також більш складних методів у вигляді карт контролю процесу надання медичної допомоги, які можуть допомогти керівникам ЛПУ з мінімальною підготовкою зрозуміти сутність змін у досліджуваній системі. Ці статистичні й графічні засоби, а також позитивне відношення до оцінок як результату лікування, так і процесу надання медичної допомоги, повинні стати частиною "клінічного арсеналу" лікаря, що відносить себе до медичної школи майбутнього.

У США й у набагато меншій мірі у Великобританії, Австрії, Німеччині та інших країнах існує конфлікт між медичним персоналом і адміністрацією ЛПУ. Почалося це тоді, коли сформувалася нова спеціальність - лікар - адміністратор (менеджер)[8].

Ці талановиті й висококваліфіковані люди, у більшості з яких було дві вищі освіти, часто прирікали себе на важке життя, піддаючись критиці колег по обидві боки. Спеціальність лікаря - адміністратора (менеджера) ще досить рідка в Україні. Процес лікування в сучасній медицині складний, і в ньому часто перетинаються сфери інтересів лікарів - лікарський порадників, адміністраторів і економістів, а сумісність інтересів не завжди враховується. Для підвищення ефективності процесів надання медичних послуг необхідне співробітництво. Основу для придбання подібних навичок співробітництва становить гарна проінформованість кожної зі сторін про роботу іншої, причому обидві сторони повинні бути готові переглянути (і, можливо, змінити) свої давні звички, переваги й технологію роботи [6].

Адміністратори (менеджери) повинні мати практичну інформацію про умови, у яких лікарі - лікувальники ухвалюють свої розв'язки, працюючи безпосередньо на робочих місцях. Вони повинні зрозуміти захід відповідальності лікарів і невизначеність наукових знань, на основі яких останні повинні ухвалювати рішення. Для формування ідеології взаємопроникнення й взаєморозуміння як менеджери й економісти, так і лікарі - лікувальники повинні вивчити системні методи оцінки медичної допомоги, аналізу витрат і користі, статистичні методи клінічних досліджень, аналізу розв'язків і керування результатами лікування, що включають методологію регулювання ризику [7].

Висновки та пропозиції.

Для ефективного управління медичними установами необхідні навички об'єктивного збору й аналізу статистичної інформації. У перспективі підготовка лікарів і адміністраторів ЛПУ повинна буде зміщатися від колективних форм навчання до індивідуальних, зосереджуючи основну увагу на економіці охорони здоров'я, статистиці, інформаційних науках і медичної соціології. Фахівці, що пройшли навчання по цих програмах, займуть провідне положення в охороні здоров'я.

У недалекому майбутньому галузі охорони здоров'я регіону буде недостатньо просто мати невелику кількість високоосвічених і обдарованих менеджерів. Лікарі загальної практики й вузькі фахівці також будуть потребувати придбання навичок управління й кількісного аналізу результатів діяльності ЛПУ. Вони повинні будуть уміти витягати переваги з технології використання комп'ютеризованих медичних інформаційних систем і доступу через них до клінічних та іншим даним про пацієнтів для уточнення вибору методів профілактики, лікування й реабілітації з урахуванням високого ступеня ймовірності одержання позитивних результатів.

Список використаної літератури

1. Архипов А.И. Экономика. — М.: Проспект, 2006. — 839 с.
2. Бандурин А.В. Менеджмент ФПГ. Доступный з: http://window.edu.ru/window/catalog?p_rid=6676>.
3. Бандурин А.В. Финансовая стратегия корпорации. Доступный з: < http://www.book-ua.org/FILES/economics/2_03_2008/e_048.doc >.
4. Воловец Я. В. Финансова діяльність суб'єктів господарювання. — Л.: Алерта, 2005. — 200 с.
5. Гренбэк Г., Соломенникова Е. ФПГ: российская интерпретация // ЭКО. — 2004. - № 8. - С. 12-15.
6. Добров А.П. Формирование вертикально интегрированных структур в промышленности России // Регион: экономика и социология. - 2001. - № 2. - С.127-145.
7. Жилинский С.Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности). - М.: Издательство НОРМА, 2001. - 672 с.
8. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике. — М.: Финансовая академия при правительстве РФ, 2001. — 316 с.
9. Пивоваров С.Э. Международный менеджмент. - Спб.: Питер, 2008. — 713 с.

10. Шиян Н.І. Міжнародний менеджмент. Х.: Харк. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва, 2008. — 108 с.

11. Ho Chua Kong. China Passes U.S. in Top 10 List as China Life Surges (Update3). [Цит. 2009, 3 травня].— Доступний з:

<<http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601087&sid=a182oEslV1zA&refer=home/>>.

12. Kirchfeld Aaron. ICBC Deposits Citigroup as Chinese Banks Rule in New World Order. Доступний з: <

<http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=aBhYtHt.s3gM/>>.

УДК 657:004

Вдовенко Ю.

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

Постановка проблеми. Економіка незалежної України вже пройшла певний шлях розвитку. Україну визнали країною з ринковою економікою ЄС і США, незабаром - вступ у Всесвітню організацію торгівлі. Усе більше українських підприємств стають власністю іноземних компаній, а велика їхня кількість починає залучати інвестиції на мирових ринках. Тобто вже діють ефективні власники, які або зуміли належним чином організувати на підприємствах господарські процеси, або питання організації керування й виробництва знаходяться у них на порядку денному й активно вирішуються. Відповідно для українського бізнесу актуальність здобувають такі ж питання, як і для підприємців і менеджерів у розвинених країнах. Серед них - впровадження в господарську практику інформаційних технологій і програмних систем для автоматизації як бухгалтерського обліку, так і систем постачання, виробництва, дистрибуції, логістики - тобто всього того, що й становить основну діяльність підприємства й приносить прибуток.

Аналіз останніх досліджень. На думку Сиротинської А.П. «В економіці України відбуваються суттєві зміни, обумовлені швидкими темпами розвитку інформаційних технологій. Це, в свою чергу, призвело до коригування нормативних документів, які регламентують порядок ведення бухгалтерського обліку до загальноєвропейського та міжнародного рівнів» [4, С.6] Також інформатизація системи бухгалтерського обліку та аудиту є одним із пріоритетних напрямків оптимізації економічних відносин в контексті євроінтеграції [1].

Дуже цікавим є зауваження відомого американського фахівця з менеджменту Пітера Дракера. За його інформацією, у США комп'ютерна інформаційна система підприємства сьогодні «...розробляється без особливої допомоги з боку фахівців з інформаційних систем та технологій і рідко працює під їхнім контролем. Її створюють і контролюють фахівці з фінансів» [2]. Ми згодні з цією думкою. У цих умовах саме працівник обліку повинен передбачити взаємозв'язок між інформаційною обліковою системою, передбачуваним варіантом управлінського рішення на базі цієї системи, і подіями, щодо яких приймається рішення.

Варто зауважити, що бухгалтера та аудиторів, які застосовують інформаційні технології у своїй практиці і надають відповідні консультації своїм клієнтам мають більше шансів на успіх сьогодні і кращі перспективи на майбутнє. Так по словам Івахненкова С.В. у 1999 р. компанією «Sage», найбільшим у Великобританії постачальником програмних рішень для бізнесу, разом з «Accountancy Age», найвідомішим бухгалтерським щотижневиком, результати опитування більш ніж 1000 присяжних бухгалтерів (аудиторів), які показують зв'язок між знаннями у сфері інформаційних технологій і професійним успіхом цієї категорії фахівців. Відповідно до результатів опитування, 68% учасників дослідження, котрі консультиують своїх клієнтів з питань

інформаційних технологій, досягли збільшення оборотів [3]. Це говорить про те, що бухгалтері досягли переваги використання інформаційних технологій у своїй діяльності.

Мета статті. Поширення інформаційних технологій в економіці та, зокрема у бухгалтерському обліку, принесло із собою масштабні революційні зміни. Тому метою даної статті є орієнтування читачів на сприйняття сучасних інформаційних технологій як інструмента, призначеного для упорядкування діяльності підприємства як органічного цілого, у тому числі й автоматизації бухгалтерського обліку та аудиту.

Виклад основного матеріалу. Одне з головних місць в управлінні підприємством займає сучасний бухгалтер. Він не тільки відповідає за ведення бухгалтерських рахунків, але і здійснює велику роботу з планування, контролю, оцінки й аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, з аудиту та розробки управлінських рішень.

Організація управління й обліку на підприємстві сьогодні неможливі без застосування інформаційних технологій. Обчислювальна техніка суттєво підвищує якість обробки облікової інформації. При цьому застосування комп'ютерів змінює зміст та організацію праці облікового персоналу: зменшується кількість ручних операцій з обробки первинних документів, систематизації облікових показників, заповнення реєстрів та звітних форм. Облікова праця стає більш творчою, спрямованою на організацію й удосконалення обліку.

Організація та проведення аудиту також суттєво змінюються. Тепер аудитори оцінюють не лише роботу обліковців, а і якість алгоритмів обробки даних, реалізованих у комп'ютерних програмах.

В умовах автоматизованої обробки інформації бухгалтерський облік та продукуювана ним інформація використовується набагато ширше, ніж за умов ручної обробки даних.

Можна виділити три основні категорії користувачів автоматизованої системи обліку:

- керівники, що несуть повну відповідальність за керування підприємством;
- користувачі з прямим фінансовим інтересом, тобто особи, зацікавлені в стабільному фінансовому стані підприємств (інвестори, кредитори);
- користувачі з непрямим фінансовим інтересом (ДПА, фондові біржі, неурядові та урядові організації, покупці та ін.).

Сучасна автоматизована система обліку, контролю та аудиту будується на основі новітніх засобів обчислювальної техніки і повинна забезпечувати:

- повне та своєчасне задоволення інформаційних потреб користувачів;
- виконання задач контролю з метою отримання потрібної інформації про наявні відхилення;
- отримання управлінських рішень;
- здійснення аналізу і прогнозування господарсько-фінансової діяльності підприємства.

В залежності від технологічного та функціонального підходів автоматизовані інформаційні системи можуть бути поділені на декілька складових. За технологічним підходом в автоматизованих інформаційних технологіях виокремлюють апарат управління, а також техніко-економічну інформацію, методи і засоби її технологічної обробки.

Автоматизована інформаційна технологія замикає через себе прямі та зворотні зв'язки між об'єктом та апаратом управління, а також забезпечує введення у систему і виведення з неї інформаційних потоків.

Функції автоматизованих інформаційних технологій визначають її структуру, до якої входять такі процедури:

- збирання та реєстрація даних; підготовка інформаційних масивів;
- обробка, нагромадження і збереження даних;
- формування результатів інформації.
- Передача даних від джерел виникнення до місця обробки, а результатів до споживача.

Напрямки господарювання підприємств різноманітні, тому в управлінні фірмами, що займаються декількома видами діяльності, не можливо обійтись без використання систем і технологій. При цьому слід врахувати зміни нормативно-законодавчої бази, різні принципи відображення деяких господарських операцій в бухгалтерському обліку та згідно з вимогами податкового законодавства.

Висновки з даного дослідження й перспективи подальшого розвитку у цьому напрямку. Як висновок, можна зазначити, що збільшення інформаційної насиченості в зовнішньому середовищі вимагає проведення значних організаційних змін на підприємствах, а особливо у сфері інформаційного забезпечення. При цьому витрати на інформаційні технології повинні бути обґрунтованими і сприяти реалізації нових перспективних ідей.

На підприємствах повинен виконуватися принцип централізованого управління інформаційними системами, що дозволить швидше здійснювати ефективний пошук документів у компанії, розмежувати права доступу до інформації; полегшить делегування повноважень працівникам; вирішить завдання інформування працівників у рамках окремого підрозділу та компанії в цілому.

Таким чином, в Україні одним із основних завдань та напрямів розвитку у сфері управління підприємством та організації бухгалтерського обліку і аудиту стає розвиток інформаційних технологій, уміння інформаційних підрозділів правильно використовувати нові рішення, що забезпечують підвищення ефективності роботи компанії та використання її потенціалу.

Література

1. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки. Послання президента України до Верховної Ради України.
2. Дракер П. Следующая информационная революция // [www.consulting.ru /main/soft/text/m2/013_revolution.htm](http://www.consulting.ru/main/soft/text/m2/013_revolution.htm).
3. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту.-К.: Наукова думка, 2006.-343 с.
4. Сиротинська А.П. Інформаційні системи підприємств малого бізнесу.- К.: Наукова думка, 2006.-263 с.

УДК 338.22:004

**Жучок Т. М.
Янушевська С. О.**

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОРГАНІЗАЦІЙ

Перехід, що відбувся до інформаційного суспільства, вніс істотні корективи не тільки до стратегій, але і в саме середовище існування сучасних організацій. Динамічність і невизначеність навколишнього середовища давно вже стала основним чинником, що впливає на конкурентоспроможність організацій і одним з найбільш істотних наслідків формування інформаційної економіки, до головних ознак якої можна віднести формування загального інформаційного простору, перетворення інформації на стратегічний ресурс сучасних організацій, виникнення ринку інформаційних продуктів, широке розповсюдження віртуальних організацій.

Глобалізація бізнесу, що супроводжується інтенсивним розвитком інформаційних технологій і інформаційних систем, зумовила необхідність створення нових організаційних форм і нових стратегій бізнесу, що є проявом тісної і інтенсивної взаємодії різнорідних складових інноваційного процесу [1]. Зміни в технологіях здатні спричинити

за собою розробку нового продукту, що, у свою чергу, створює базу для зміни бізнес-процесів в організації, а надалі, можливо, і для зміни самої організаційної структури, а також формування і розвитку нових ринків.

На базі використання інформаційних і телекомунікаційних технологій невеликі фірми все частіше включаються в активну взаємодію з крупними компаніями, що створює умови для формування нової мережевої економіки. Таким чином, інноваційний процес стає загальним і розповсюджується не тільки на окремі організації і ринки, але на всю економіку в цілому. Нові організаційні форми, викликані до життя мережевою економікою, вигідно відрізняються від колишніх підвищеною здібністю до адаптації завдяки наступним особливостям: розширенню практики видаленої роботи; високій швидкості взаємодії між підсистемами; можливості об'єднання на базі єдиної мережі організаційних систем різної природи, рівня складності і призначення.

Не дивлячись на те, що мережева економіка самим своїм існуванням диктує необхідність сумісного функціонування організаційних структур надзвичайно широкого спектру, інтегрований бізнес не позбавляє суб'єктів економіки їх специфічних відмінностей, а, швидше, дає можливість оптимального використання останніх для успішного ведення бізнесу.

Найбільш значні конкурентні переваги організації сьогодні можуть бути досягнуті не тільки і не стільки за рахунок технологій і ресурсів, до яких має доступ фірма, а завдяки неповторній специфіці бізнесу, що є продовженням і розвитком специфічних особливостей фірми. Способом формування і розвитку такої специфіки є застосування стратегії безперервного оновлення. Таким чином, перманентна інновація стає вирішальним чинником, що формує стійкі конкурентні переваги фірми.

Очевидно, що мережева інформаційна економіка в даний час є тим середовищем, яке створює для організацій можливість гармонійного об'єднання інформаційних систем і стратегічних підходів. Використання інформаційних технологій, покладених в основу функціонування сучасних бізнес-мереж, дає організаціям можливість зробити якісний стрибок в ефективності. Перетворення інформаційних технологій і систем на невід'ємну складову організаційної інфраструктури стало необхідною умовою забезпечення високого рівня адаптивних можливостей організації. Проте процесу формування мережевої інформаційної економіки супроводять також тенденції, що виникають як неминучий побічний ефект наростаючих процесів інформатизації суспільства. Ці тенденції деякими авторами визначаються як мінливе оточення, турбулентність організаційного середовища та інше. В умовах, що постійно змінюються, при браку інформації організаціям для забезпечення їх виживання необхідне істотне підвищення їх адаптаційних здібностей, що виражається в збільшенні швидкості коректування їх стратегії і тактики.

Для забезпечення вдосконалення адаптаційних властивостей організацій вимушені вводити відповідно до наростаючих змін зовнішнього середовища нові, ще ефективніші засоби підтримки з боку комп'ютерного і програмного забезпечення, тим самим роблячи свій внесок в посилення вже існуючих тенденцій зростання складності і невизначеності свого оточення. Інформаційні технології, таким чином, грають роль своєрідного каталізатора: будучи відгуком організацій на зростаючу складність і динамізм бізнес-процесів, вони ще більш посилюють описані тенденції. У цих умовах технології і системи обробки інформації забезпечують резерв виживання організацій тільки у разі максимальної повної відповідності процесів обробки інформації зовнішнім умовам, швидкість зміни яких постійно зростає. Специфіка сучасних бізнес-процесів диктує необхідність перегляду самої процедури розробки інформаційних технологій для організацій. Проблема неминуче приводить до поглибленого розгляду концепції організаційного навчання, в якій за останній час акценти були значно зміщені з концепції «навчання у дії» на концепцію «навчання у використанні».

Складність технологій і динамізм бізнес-процесів неминуче спричиняють за собою необхідність прискорення проведення інноваційних перетворень взагалі і вдосконалення

процедур обробки інформації зокрема. В результаті отримувані інформаційні продукти настільки багатогранні, що повний прогноз результатів їх використання стає складною, тривалою і дорогою процедурою. Тому в сучасних умовах набуває все більшого поширення практика, коли організації проводять комплексне дослідження достоїнств і недоліків розробленої технології в процесі її використання, а знання, отримані при цьому, використовуються при розробці нових поколінь інформаційних продуктів.

Досвід останніх років показав, що без успішно функціонуючого механізму організаційного навчання практично нездійсненною виявляється і сама розробка і реалізація ефективної стратегії організації. У ситуації ж, коли такий механізм існує і працює, виживати і успішно функціонувати вдається навіть організаціям, що не мають чіткої стратегії, - за рахунок підтримки стану динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем шляхом покрокових змін. Такий стиль управління отримав назву «раціональний інкременталізм» [2]. Він практикується, як правило, у випадках, коли надійний прогноз майбутнього стану організації і проведення самостійної стратегії розвитку стають для організації неможливими.

В даний час концепція організаційного навчання не обмежується рамками однієї організації. Ефективне навчання організації має на увазі включення її в створювані мережі організацій і знань. Разом із створенням складних організаційних мереж, що постійно розширюються, ростуть і інформаційні мережі відповідних областей знань.

Не дивлячись на сильну розосередженість джерел спеціалізованої інформації, зусилля організацій-учасників мережі можуть бути легко об'єднані для забезпечення оптимальної взаємодії. Виникаючі інфраструктури взаємодії, що базуються на нормах вільного доступу до інформації, створюють сприятливі умови для сумісного проведення організаціями науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

Проте багато в чому економіка сучасного інформаційного обміну між організаціями ще не має повної структурної оформленості, а бізнес-взаємодії між організаціями, включеними в мережу, найчастіше носять безсистемний характер. Ситуація посилюється тим, що складність обробки постійно зростаючої кількості інформаційних ресурсів приводить до виникнення ряду специфічних проблем, пов'язаних з інформаційною надмірністю.

Очевидно, що в даний час проблема надмірності інформації переросла рамки конкретних організацій, що ще більше підсилює необхідність інтенсивних взаємодій між організаційними структурами. Проте, не дивлячись на хаос і безсистемність, супутні початковому етапу створення глобальних бізнес-мереж, останнім часом все виразніше починають виявлятися нові можливості, які обіцяє суспільству використання інформаційних технологій. Підтримка і розвиток цих можливостей вимагає тісної координації між структурами бізнесу, що, поза сумнівом, повинно спричинити за собою в самому недалекому майбутньому реінжиниринг бізнес-процесів.

В цілому процес утворення зв'язків між бізнес-системами в інформаційному просторі характеризується наявністю великої кількості проявів явищ самоорганізації, що взагалі властиво складним системам, що знаходяться в змозі з високим ступенем невизначеності. Саме на цій стадії оформлення структурних зв'язків можливий найбільш широкий вибір альтернатив розвитку системи, що, стосовно проблеми формування мережевої економіки, свідчить про значимість вибору способу організації зв'язків в інформаційному просторі.

Ще однією проблемою, супутньою формуванню глобального інформаційного простору, є той факт, що велика кількість явищ самоорганізації і наявність ряду недосконалості виникаючих мережевих структур приводять до формування, разом з формалізованими, впорядкованими зв'язками між організаціями, великої кількості неканонічних, неформальних зв'язків, що ускладнюють процедуру координації і управління мережевими процесами.

Враховуючи наростаючу складність як самих організаційних структур, так і процесів, що протікають в зовнішньому середовищі організації, можна припустити, що для мережевих організацій виправданим буде підхід, що полягає в розбитті системи на підсистеми і максимально повного використання потенціалу процесів самоорганізації в підсистемах у поєднанні з координуючими діями підсистеми, що управляє. Така стратегія може забезпечити можливо більш оперативне реагування на спонтанні зміни зовнішнього середовища організації.

Очевидно, що сучасний етап формування мережевої економіки характеризується оформленням мережевих організаційних структур на базі інтенсивних інформаційних взаємодій, що супроводжується виникненням цілого ряду специфічних питань, що вимагають нових нетрадиційних підходів до їх рішення.

В умовах нелінійності, що посилюється, і динамізму бізнес-процесів особливо актуальною стає проблема адекватності використовуваної інноваційної моделі. Характерною особливістю сучасних інноваційних процесів є те, що будь-яка інформація про їх протікання швидко стає застарілою, що веде до все більшого збільшенню розриву між моделлю і реальністю. Динамічне моделювання дає можливість, відштовхуючись від початкової бізнес-моделі, реалізовувати безперервний процес її поліпшення і адаптації, досягаючи необхідного ступеня адекватності. Особливо вражаючі результати динамічне моделювання бізнес-процесів обіцяє дати у разі заміщення навчання з простим зворотнім зв'язком при незмінних правилах і/або моделі на навчання вищого порядку, в якому правила і/або моделі адаптуються.

Таким чином, в умовах нелінійності бізнес-процесів, що протікають в сучасному економічному середовищі, до самого інноваційного процесу повинна бути застосована стратегія перманентної інновації [3]. Інновації створюють для організації могутній резерв, який дає можливість вижити, проте в більшості випадків вони ж є і основним джерелом складнощів і проблем. Саме тому кваліфіковане управління інноваційними процесами стає для сучасних організацій надзвичайно актуальним завданням.

Література

1. Данильченко И. В. Пути внедрения инноваций // Бизнес-информ, 1997.
2. Quinn J.B. Strategic Change: Logical Incrementalism. // Sloan Management Review, 1978. Vol. 1. № 20. Fall.
3. Василенко В.А., Мельник И.Е. Стратегии и инновации в системе менеджмента: Учебное пособие. – М.: МГИУ 2001. – 418 с.

УДК 338.2:622.33

Зламанюк Т. В

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ПІДСИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ ТА КОНТРОЛЮ РОБІТ, ВИКОНУВАНИХ НА ПІДПРИЄМСТВІ "ТОРЕЗАНТРАЦИТ"

Багато проблем Донбаського регіону стосується звичайно вугільної промисловості. Структурний підрозділ Державного підприємства «Торезантрацит» здійснює технічну політику в галузі забезпечення якості вугілля та стандартів, забезпечує технологічний контроль основних процесів видобутку вугілля та готової продукції. Підрозділ створенню з метою сприяння здійсненню технічної політики в галузі забезпечення вугілля, контролю якості та стандартів, забезпечує технологічний контроль процесів, а також здійснення підприємством установлених завдань виробничо-господарської та інших видів діяльності, передбачених Статутом Підприємства, а також з метою сприяння розвитку економіки і інвестиційної діяльності, одержування прибутку підприємств.

Досліджуючи СП «Торезантрацит» були виділені такі проблеми, які потребують уваги - проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів, керування

ними з метою досягнення максимального економічного ефекту підприємства, раціонального розподілення трудових та матеріальних ресурсів. Головною проблемою є відсутність автоматизованої системи побудови ефективного плану на підприємстві, контролю їх виконання та своєчасного корегування.

Найважливішою функцією управління підприємством є планування його діяльності, яке здійснюється на основі вищезгаданого наукового передбачення. Планування — процес визначення мети, яку підприємство передбачає досягти за певний проміжок часу, і способів її досягнення.

В умовах становлення повноцінного ринку в Україні підприємства отримали самостійність, права у визначенні та реалізації виробничої програми, шляхів розвитку виробництва, мотивації праці та відповідальності за кінцеві результати господарювання. Нині підприємство є «відкритою» системою, яка повинна швидко та ефективно реагувати на зміни в ринковому середовищі.

Кожне підприємство має певні механізми регулювання, що дають змогу запобігати відхиленням і виправляти їх. Якщо зовнішнє середовище дозволяє підприємству розвиватися такими темпами, які «задаються» можливостями її внутрішнього середовища (не обмежуючи їх), то керівники можуть управляти, не дуже зважаючи на чинники, що діють за межами підприємства, повністю спрямовуючи свої зусилля на розв'язання внутрішніх проблем.

Поточне планування та бюджетування є характерною особливістю управління, що базується на контролі та управлінні за «відхиленнями». Спільним для поточного планування та бюджетування є їхня короткостроковість (на один рік) і внутрішня спрямованість без урахування зовнішніх умов функціонування підприємства: ринків, конкуренції, стану економіки [1].

Поточне бюджетування має певні переваги з погляду загального керівництва:

- 1) чітко визначає місце, важливість і вартість кожної структурної ланки, її внесок у загальні результати;
- 2) забезпечує координацію діяльності всіх підрозділів, спрямованої на досягненні кінцевих результатів;
- 3) створює умови для централізації відповідальності;
- 4) підвищує гнучкість за рахунок розподілу обов'язків.

Керівництво підприємства повинне постійно стежити за процесом робіт і безпосередньо планувати ці роботи. Саме це й допомагає зробити система сіткового планування й управління, що вирішує питання зі співробітництвом, тобто допомагає зберегти час, концентрує увагу керівника на найважливіших роботах комплексу, відсіваючи другорядні.

Планування - це визначення системою мети функціонування й розвитку організації, а також шляхів і засобів їхнього досягнення. Будь-яка організація не може обходитися без планування, тому що необхідно приймати управлінські рішення відносно: розподілу ресурсів; координації діяльності між окремими підрозділами; координації із зовнішнім середовищем; створення ефективної внутрішньої структури; контролю за діяльністю; розвитку організації в майбутньому [2].

Планування на підприємстві є найважливішою складовою частиною сучасної економічної науки, що досліджує проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів або керування ними з метою досягнення максимального соціального економічного ефекту [3].

Для поставленої задачі можна скористатися декількома методами планування, сіткове планування є одним з них. Сіткове планування — це одна з форм графічного відбиття змісту робіт і тривалості виконання стратегічних планів і довгострокових комплексів проектних, планових, організаційних і інших видів діяльності підприємства. Поряд з лінійними графіками й табличними розрахунками сіткові методи планування знаходять широке застосування при розробці перспективних планів і моделей створення складних виробничих систем та інших об'єктів довгострокового використання на сіткових

моделях може бути реалізована безліч аналітичних задач з аналізу та модифікації плану [4].

Сіткові моделі важливий клас оптимізаційних моделей, що перетинаються із завданнями календарного планування. Доступність і простота сіткових моделей та методів дозволяють широко використовувати їх у практичній роботі. В основі методів сіткового планування лежить графічне подання проекту у вигляді сіткового графа, який дозволяє проводити побудову, аналіз і оптимізацію сіткових моделей різних завдань виробництва (проектів), планування робіт, контролю як виробничої так і комерційної діяльності підприємства.

Застосування сіткового планування в сучасному виробництві сприяє досягненню наступних стратегічних і оперативних завдань:

- обґрунтовано вибрати мету розвитку кожного підрозділу підприємства з обліком існуючих ринкових вимог і планованих кінцевих результатів;

- чітко встановлювати детальні завдання всім підрозділам і службам підприємства на основі їх взаємозв'язку з єдиною стратегічною метою в планованому періоді;

залучати до складання планів-проектів майбутніх безпосередніх виконавців основних етапів майбутніх робіт, що мають виробничий досвід і високу кваліфікацію; проводити різноманітний економічний аналіз різних технологічних методів і послідовних шляхів виконання робіт, а також розподілу ресурсів з метою досягнення запланованих результатів.

Система планування та контролю робіт надає можливість : дозволяти в будь-який момент часу забезпечувати безперервність керування ходом робіт, вчасно приймати рішення; надавати більшу економію часу, засобів, енергії, матеріалів, що може ефективно розпланувати роботу підприємства.

Література

1. Булгаков М.І. Планування на підприємстві: Підручник . – 3-є. Вид., випр. і доп. – М.: ИНФРА-М, 2005.-416с.
2. Горемікин В.А. Планування на підприємстві: Підручник. – Видв. 3-є., перероблене і доповнене «Філінь» 2003 – 520 с.
3. Мізюк Б.М. Стратегічне планування: підручник / Мізюк Б.М. -2-ге вид., перероб і доп.-Л.: Магнолія, 2007. -387с.
4. Ситнік В.Ф., Карадотова Є.А. Математичні моделі в плануванні й керуванні підприємствами. –К.:Вища школа, 1985.315 с.

УДК 334.375:338.467

Івченко Є. І.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Економічний успіх держави безпосередньо визначається наявністю в ній конкурентноздатних галузей і підприємств. Конкурентноздатність країни, у свою чергу, обумовлена послідовністю та системністю рішень на рівні державної влади відносно ключових факторів, від яких залежить її успішність. У свій час конкурентноздатність країни в значній мірі залежала від наявності трьох основних факторів виробництва – природних ресурсів, трудових ресурсів і капіталу. З розвитком виробництва та науково-технічного прогресу конкурентноздатність почали визначати фактори вищого рівня, перед усім це інформаційно-комунікаційна інфраструктура країни, її науковий потенціал і рівень освіти населення. Підвищення добробуту населення виявляється у зростанні ВВП на одну особу, яке у свою чергу, залежить від темпів економічного зростання країни. Останнє залежить від масштабів і ефективності виробництва, значущості й адаптивності економічної системи, здатності підприємств швидко й адекватно реагувати на виклики сучасного ринку. Становище, що склалося

сьогодні на підприємствах України обтяжене цілою низкою наслідків світової економічної кризи. За цих умов діяльність підприємств зазнає впливу таких чинників як неврегульований і стрімкий ріст цін, спад виробництва та реалізації продукції в багатьох галузях народного господарства, платіжна криза, банкрутство. Все це об'єктивно вимагає нових підходів і теоретичного осмислення шляхів забезпечення ефективної діяльності підприємств в умовах динаміки їх розвитку. Пріоритетним напрямком практичної реалізації цього є виявлення нових можливостей забезпечення ефективної діяльності підприємств за рахунок широкого впровадження новітніх інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) для бізнесу.

Тому аналіз сучасного стану і тенденцій розвитку ІКТ для електронного бізнесу в Україні, визначення рівня використання інтернет-ресурсів в інформаційній інфраструктурі країни і розробка методологічних підходів до підвищення ефективності діяльності підприємств за допомогою сучасних ІКТ є доцільним і своєчасним.

За оцінкою рейтингу Віqміг аудиторія українського Інтернет у грудні 2008 року складала 10,3 млн. унікальних користувачів. Порівняно з показниками 2007 року відбулось збільшення приблизно на 60%. У 2009 році аудиторія користувачів Інтернет в Україні за різними оцінками досягла від 11 до 12-13 млн осіб. Стрімке зростання сфери ІКТ і збільшення доступу до широкопasmового Інтернет у регіонах сприяє збільшенню кількості користувачів всесвітньої мережі в Україні. Дослідження компанії InMind і міжнародної мережі Factum-Group свідчать, що частка користувачів Інтернет в Україні віком 15-75 років складає 27%. Це більше 10 млн. користувачів, що підтверджує дані аналізу Віqміг. Відповідно досліджень Internet WorldStats за кількістю користувачів Інтернет Україна займає друге місце серед країн Центральної й Східної Європи. За даними InMind рівень проникнення Інтернет в Україні дозволяє точне влучення реклами до цільової аудиторії користувачів мережі й охопити до двох третин молоді у великих і середніх містах й до 40% активного населення країни. Кожен п'ятий мешканець України віком 18 років і старше є користувачем Інтернет. Основна частина аудиторії Інтернет це молоде покоління у віці 22-45 років, яке найбільш соціально активне й відкрите до інновацій. Більш половини (52%) таких людей має вищу або неповну вищу освіту, а 57% з них отримує середній прибуток або вище

середнього. Порівняно з населенням України віком 18 років і старше ця група складає 35%. В основному це мешканці великих і середніх міст. Дослідження Advertising Expenditure Forecasts дають підстави стверджувати, що вже у 2011 році Інтернет буде займати 15,6% у рекламних витратах на світових ринках. Прогноз свідчить, що країни з перехідною економікою (у тому числі Україна) збільшать свою частку на світовому ринку реклами з 30% до 36%. Останнім часом динаміка зростання частки Інтернет у рекламних бюджетах в Україні складала майже 50%. Сьогодні Інтернет в Україні збирає біля 1,5% рекламних грошей. Але, за прогнозом, у найближчі роки цей показник наблизиться до показників Західної Європи й Росії, де на Інтернет витрачається 8-10% рекламних бюджетів. Серед інтернет-ресурсів (портали, сайти новин, пошукові системи) в Україні перші місця займають пошукові системи Google (62%, англійськомовна частина мережі) та «Яндекс» (59%, російськомовна частина мережі) і український портал ukr.net (57%). Щодо відвідування українських інтернет-порталів, то 35% українських користувачів у березні 2009 року побували принаймі одного разу на порталі ukr.net, 24% - на biqmir.net, 16% - на meta.ua. Основними інтернет-ресурсами українського ринку контекстної реклами є Google, «Яндекс», «Бегун», meta.ua і I.ua.

За дослідженнями аналітиків сервісу «Бегун» у 2008 році найбільший попит у користувачів Інтернет в Україні мали тематики «Освіта», «Промислові товари», «Авто», «Дозвілля і відпочинок», «Довідники», «Знайомства», «Медицина», «Розваги, фільми, музика», «Нерухомість» «Послуги в Інтернет». Лідерами серед тематик підприємств - рекламодавців були «Промислові товари», «Освіта», «Нерухомість», «Авто», «Медицина», «Фінансові послуги», «Туристичні послуги», «Ремонт житла», «Зв'язок» і «Комп'ютерна й цифрова техніка». Статистика, яка наведена аналітиками АЦ ЗАТ «Бегун», дозволяє спостерігати кількість переходів українських користувачів Інтернет за оголошеннями підприємств - рекламодавців і визначити напрямки укладання інвестицій підприємствами в ІКТ для залучення більшої кількості потенційних клієнтів.

За даними дослідницької компанії Cortex у 2009 році рекламодавці скоротили витрати на всі рекламні носії, за винятком Інтернет, де відбулося зростання на 5%. Головною перевагою інтернет-

реклами в умовах кризи є її низька вартість. Вартість тисячі контактів (ВТК; визначає відношення витрат на рекламу до кількості людей, які її побачили) у Інтернеті від \$1,7. Порівняно з іншими засобами медіа: у пресі – ВТК складає \$10,73, ВТК у зовнішній рекламі - \$1,52, на радіо ВТК біля \$3,16. За даними медіаагенства АІП/Сarat бюджет реклами у Інтернет для підприємства складає від 10 тис. грн, у пресі й зовнішній рекламі – від 100 тис. грн, на телебаченні - від 600-700 тис.грн. Дослідження медіаагенства MediaExpert/Navas свідчать про збільшення у 2009 році бюджетів реклами підприємств у мережі Інтернет в десятки разів .

Дослідження компанії Nielsen Online виявили, що за перший квартал 2009 року веб-сайти газет щомісячно привертали увагу 73,3 млн користувачів Інтернет. Порівняно з аналогічним періодом 2008 року спостерігається збільшення на 10,5%. Середня кількість переглядів сторінок збільшилась до 3,5 млрд, що складає зростання майже на 13%. За даними Газетної Асоціації Америки це самі високі показники з 2004 року. Збільшення аудиторії читачів газет в Інтернет викликає увагу багатьох газетних компаній до можливості отримання прибутку від розміщення рекламних оголошень у мережі й, одночасно, до пошуку життєздатних онлайн-ових бізнес-моделей, які б могли знизити спадання прибутків від реалізації друкованих видань.

Аналіз інтернет-реклами від медіаагентства MediaExpert/Navas свідчить, що більшість агентств здійснює продаж реклами не за кількістю показів, а за числом переходів з банеру. Аналітики компанії стверджують, що перехід за посиланнями є активним проявом зацікавленості користувачів, який може бути порівняно до показника adawareness. Мається на увазі, що користувач запам'ятовує рекламу й відрізняє її від інших. За даними Всеукраїнської рекламної коаліції у 2008 році обіг рекламного ринку в Інтернет склав 100 млн грн – на 67% більше ніж у 2007 році. У 2009 році відбулось подальше збільшення витрат підприємств на інтернет-рекламу - до 20%. При цьому інші медіа носії втратили від 10% до 30% бюджету за 2009 рік порівняно з бюджетом 2008 року.

Поруч з попитом на інтернет-рекламу, одним з найбільш перспективних напрямків електронного бізнесу є інтернет-продаж за допомогою онлайн-магазинів. За оцінками українських дистриб'ютерів у першій половині 2008 року через Інтернет було продано до 10% крупної побутової техніки, біля 12-15% ноутбуків і до 30% цифрової дзеркальної фототехніки й мобільних телефонів від загального обсягу збуту по роздрібним каналам. За оцінками експертів, загальний обсяг продаж через онлайн-магазини в Україні за 2008 рік склав декілька десятків мільйонів доларів. За останні три роки обіг онлайн-магазинів в Україні збільшився у чотири рази до \$400 млн. За даними експертів у 2009 році виторг віртуальних підприємств збільшився у середньому на 50%. Сучасна економічна криза викликала спадання споживацької активності в Україні. У період спаду купівельної здатності людей об'єктивно посилюються перехід покупців зі звичайних традиційних місць торгівлі до інтернет-магазинів, де товари дешевше. Вважається, що електронний бізнес починає стрімкий розвиток, якщо кількість інтернет-користувачів перевищує 10% від населення країни. Україна цей поріг вже перетнула. Онлайн-торгівля в Україні сьогодні перебуває на «подвійній хвилі»: зростає кількість користувачів Інтернет й, одночасно з цим, кількість клієнтів онлайн-магазинів. До переваг електронної торгівлі можна віднести невеликий обсяг початкових витрат, швидкий старт бізнесу й низький рівень ризиків.

Таким чином, проведений аналіз сучасного стану і тенденцій розвитку ІКТ для електронного бізнесу підприємств дозволяє визначити основні методологічні підходи до підвищення ефективності діяльності підприємств за допомогою сучасних ІКТ: зміна маркетингових стратегій підприємств у напрямку електронних продаж, розвиток електронної комерції, створення електронних магазинів, впровадження системи електронних платежів, розвиток електронної реклами підприємств, впровадження інтерактивних технологій, інноваційних медіа-проектів, новітніх процедур медіа-вимірювань, активізація використання електронних технологій підприємствами (максимально задіяти ресурси мережі Інтернет, сучасні веб-сервіси, розробляти бізнес-моделі, здійснювати стратегічне планування розвитку підприємств з урахуванням сучасних ІКТ), автоматизація основних бізнес-процесів підприємств, розробка стратегії розвитку систем управління підприємствами.

Для реалізації вказаних методологічних підходів можна визначити декілька основних напрямів щодо вирішення проблем у сфері ефективної діяльності підприємств із використанням сучасних ІКТ:

- розробка законодавчої бази та нормативно-правових документів, що забезпечить створення мережевої інфраструктури вітчизняного бізнесу, вдосконалення судової системи, заохочення конкуренції, виважена тарифна політика і оподаткування;

- активізація інвестицій у національну інформаційно-комунікаційну інфраструктуру з обов'язковим створенням регулюючих та податкових умов, заохочення інвестицій до приватного сектору: малих та середніх підприємств, реальна рекапіталізація банків, кредитування інноваційних проектів;

- застосування спеціальних стимулюючих урядових заходів щодо розробки, виготовлення і впровадження ІКТ у різні галузі господарювання; забезпечення пільгового доступу школам, університетам, лікарням, бібліотекам до інформаційного світового простору;

- попри існуючий економічний стан, проводити інвестиційну політику спрямовану на підтримку національних виробників і розробників засобів ІКТ (програмних, комп'ютерних, комунікаційних) та систем управління підприємствами, підтримка внутрішнього попиту (розвиток інфраструктури, забезпечення інформаційно-комунікаційними послугами, доступу до мережі INTERNET);

- модернізація підприємств (у першу чергу систем управління підприємствами), оптимізація витрат. перебудова процесу навчання спеціалістів з ІКТ з огляду на сучасні умови ведення бізнесу та ринку, проведення ґрунтовних змін у технологіях навчання;

Таким чином, поєднання можливостей всесвітньої мережі, сучасних ІКТ з реальним бізнесом забезпечить підвищення ефективності діяльності та дасть новий імпульс розвитку українських підприємств.

УДК 371.315.7:004

Михайлова І. А.

Цыганкова С. А.

ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗА ПРИ СОЗДАНИИ КОМПЛЕКСНОЙ БАЗЫ ЗНАНИЙ УЧЕБНОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Информатизация учебного процесса в вузе должна быть основана на хорошей базовой компьютерной подготовке и реализации принципа непрерывного применения информационных технологий в учебном процессе. Принцип непрерывности компьютерной подготовки специалиста предполагает, прежде всего, использование информационных технологий при изучении всех дисциплин на протяжении всего периода обучения. Комбинированное использование информационных технологий в образовательных технологиях приводит к созданию интеллектуальных средств в виде базы знаний учебного назначения. Их применение в учебном процессе обуславливает построение принципиально новой образовательной технологии, свободной от недостатков традиционного обучения, а именно, применения профессионально-ориентированной модели использования информационных технологий в процессе подготовки будущих специалистов.

Следует признать, что методологические основы педагогики отстают от стремительного развития информационных наук, их современной методологической и теоретической базы. Как отмечают ряд исследователей, это является основной причиной различных взглядов ученых, порой противоречивых, на проблемы интеграции педагогических процессов и информационных технологий [1]. Авторы в настоящий

момент работают над разработкой концепции и формированием модели интегрированной информационной среды для научных, методических и учебных потребностей кафедр института информационных технологий (ИИТ) и института экономики и бизнеса (ИЭБ) ЛНУ им. Т.Шевченко. С 2009 г. эта работа выполняется в рамках научной темы: «Разработка банка данных экономической информации для обеспечения процесса обучения на экономических специальностях».

На первом этапе авторы уделили внимание разработке концепции создания интегрированной информационной среды для обучения студентов на экономических специальностях [2]. Разработанная концепция предполагает проведение работы в таких направлениях:

- создание общей информационной среды и электронных библиотек в виде информационно-справочных систем экономических данных, хранилищ данных и экспертных систем;
- разработка автоматизированных учебных курсов (АУК), в которых был бы широко представлен комплекс модельных программ, дающий возможность «проигрывания» реальных экономических ситуаций в учебном и научном процессах;
- широкое использование в изучении профильных дисциплин и в дипломировании профессионального прикладного программного обеспечения в виде автоматизированных рабочих мест (АРМ) специалистов.

Единственно возможным методом изучения информационных потребностей пользователей является проведение обследования их деятельности. При проведении обследования информационных потребностей учебного процесса целесообразно применять следующие методы: анкетирование, сбор и обследование учебных документов (учебных программ, рабочих планов и т.д.), интервьюирование.

Авторами разработан план проведения обследования, который содержит последовательность и сценарии проведения анкетирования, сбора учебных документов и интервьюирования учебного процесса экономических кафедр и кафедр информационных технологий, преподающих на факультете ИЭБ с целью выявления существующих и будущих потребностей и источников их удовлетворения.

Анкетирование является начальным этапом обследования. Анкеты позволяют составить грубое представление о деятельности пользователей, что помогает спланировать первоначальную концепцию и направление дальнейшего исследования потоков информации для учебных целей. Вариант анкеты, разработанный авторами, приведен ниже (рис. 1). Анкета построена по принципу представления матричной модели информационных потоков [3].

Сбор документов должен осуществляться на всех этапах проведения обследования. Например, для заполнения анкеты должен быть разработан сценарий и к нему приложен справочник, где содержится перечень кодов дисциплин в учебных программах экономических специальностей (Код курса в УП, рис. 1), а также перечень возможных видов и источников информации и возможных информационных технологий.

АНКЕТА										
обследования информационных потребностей преподавателей для педагогической деятельности										
Наименование кафедры										
Учебная дисциплина	Вид используемой информации				Используемые информационные технологии				Код курса в УП	
	1	2	...	N	1	2	...	K		
1	1 квадрант				2 квадрант					
2										
...										
P										
Источники информации					Будущие потребности пользователей					
1	3 квадрант				4 квадрант					
2										
...										
M										

Рис. 1. Форма анкеты обследования информационных потребностей учебного процесса

Интервьюирование является важнейшим и необходимым методом обследования, только с его помощью возможно разобраться во всех тонкостях применяемых в учебном процессе информационных технологий. В настоящее время сценарий интервьюирования разрабатывается, он должен стать, с одной стороны, дополнением и уточнением к анкете, с другой стороны, интервьюирование должно нести самостоятельную целевую нагрузку: с помощью интервью наиболее точно можно определить будущие информационные потребности.

Результатом обследования информационных потребностей преподавателей должно стать построение информационной модели преподавания каждой дисциплины и интеграция моделей в базу знаний учебного процесса.

Литература

1. Раковская Н.Х. Возможности кибернетической педагогики в транснациональном образовании [Текст]/ Н.Х. Раковская, К.А. Метешкин // Проблеми інженерно-педагогічної освіти. Збірник наукових праць.- №6. – Х.: УПА, 2004.- С. 50 – 55. 2. Михайлова І.О., Циганкова С.О. До концепції створення спільного інформаційного середовища забезпечення освітнього процесу університету // Вісник Луганського національного педагогічного університету імені Тараса Шевченка, №2(97) , 2006. 3. Модин А.А. Исследование и анализ потоков информации на промышленном предприятии. – М.: Энергия, 1970. - 304с.

УДК 330.44

Сидоренко О. М.

АВТОМАТНЕ МОДЕЛЮВАННЯ – ОСНОВНИЙ МЕТОД ПРОГНОЗУВАННЯ БІЗНЕС ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Цивілізація людства вже певний відтинок часу розвивається відповідно до двох основних тенденцій – глобалізації та формування постіндустріального (інформаційного) суспільства, яке є наступним етапом розвитку людства. Саме ці тенденції визначають образ економіки – і світової, і обмеженої рамками окремо взятих держав та їх союзів. Так само глобалізація та формування інформаційного суспільства змінюють суть внутрішньої та зовнішньої політики державних та наддержавних утворень. Саме тому дослідження бізнес процесів постіндустріального суспільства є актуальним на сьогодні.

Зі зміною форм розрахунків і переходом на електронні гроші змінюються грошові потоки, які є визначальним чинником бізнес процесів. В умовах інформаційного суспільства вони здійснюють безперервний рух і відіграють колосальну роль у забезпеченні швидких обмінних операцій які здійснюються за рахунок високих технологій. В подальшому процес функціонування сфери бізнесу тільки ускладнюватиметься і тому для його оптимізації і гармонізації має застосовуватися найсучасніший метод прогнозування і моделювання бізнес процесів – метод автоматного моделювання, який завдяки своїй універсальності і простоті в подальшому стане незамінним методом моделювання і прогнозування бізнесової сфери [1].

Метою роботи є вивчення функціонування сфери бізнесу у постіндустріальному суспільстві шляхом використання методу автоматного моделювання.

Саме тому розглянемо метод автоматного моделювання детальніше. Рух фінансових, та грошових потоків у постіндустріальному суспільстві з кожним днем ускладнюються, що збільшує необхідність використання методу автоматного моделювання для прогнозування їх змін.

Основними перевагами методу є: простота, краса, універсальність, швидкість, практичність. В якості основного математичного об'єкта використовується автомат Мура. В простому розумінні під автоматом розуміється деякий об'єкт який володіє деяким внутрішнім станом a і здатний сприймати вхідні сигнали та видавати вихідні. В практичній діяльності застосування автоматів поодиночці є не ефективне і тому в основному застосовують сукупність пов'язаних між собою автоматів які будуються в автоматну систему або автоматну модель [2]. Метод розроблено в Україні у Інституті кібернетики при Національній Академії наук України вченими Бакаєвим А.А., Костіною Н.І., Яворницьким Н.В.

Автоматна модель відтворює поведінку системи, що моделюється протягом усього інтервалу часу моделювання. Наведений алгоритм можна представити у комп'ютерному варіанті. Для цього у пам'яті резервуються чотири файли. Згідно з першим кроком моделювання до першого файлу додається вектор початкових станів моделі (ВПС). Згідно з другим кроком алгоритму за допомогою системи функцій виходів (СФВ) обчислюється значення вихідних сигналів автоматів і вони записуються до другого зарезервованого файлу. Для цього використовується значення внутрішніх станів автоматів, що знаходяться у першому файлі. Після цього обчислюються значення вхідних сигналів (якщо у цьому є потреба) і вони записують ся до третього файлу. На цьому закінчується підготовка інформації, що є необхідною для того, аби почати переобчислювання станів автоматів. З наступного кроку використовується інформація, що знаходиться у перших трьох файлах, і за допомогою таблиці умовних функціоналів переходів (ТУФП) знаходяться значення "нових" станів автоматів. Обробці підлягають послідовно усі рядки ТУФП у будь-якому порядку. При цьому серед умов, що записані у верхньому під-рядку, відшуковується та єдина, яка за поточних значень його складових змінних, задовольняється.

Нове кожного значення стану автомата відшуковується за допомогою функціонала, що відповідає винайденій умові. Якщо знайдений функціонал має позначення випадкових чисел (програмних або фізичних), то за допомогою інформації про закон розподілу та про параметри випадкової величини, знаходять її чергову реалізацію. Ця реалізація підставляється у знайдений функціонал і використовується для обчислення. Знайдені нові значення станів автоматів записуються до четвертого файлу.

Четвертий крок алгоритму полягає у копіюванні інформації, що знаходиться у четвертому файлі, та розміщенні її в першому файлі на місці інформації, що була там раніше. Отже, на четвертому кроці "нові" значення станів автоматів перетворюються у "старі", тобто процес обчислення немовби переходить за віссю часу на одну одиницю уперед.

Багаторазове повторення елементарних циклів, що покриває весь інтервал моделювання, становитиме основний цикл моделювання. Як правило, наприкінці основний

цикл формується за допомогою спеціальної групи автоматів, що додається до моделі індикатора, обчислюється значення критерію ефективності, за яким досліджується імовірність роботи та висновки про якість системи, яка моделюється

У практиці даний метод застосовується при моделюванні діяльності комерційних банків, моделюванні прогнозу валютних курсів, моделюванні портфелю акцій акціонерного товариства, та ін.

В умовах глобалізації досить актуальним є прогнозування ділової активності бізнесу у певній сфері, інвестиційної привабливості даної сфери про що і йтиметься далі.

Для прикладу спрогнозуємо величину капіталу певної галузі економічної діяльності за якої досягається її оптимальний стан [3, с. 157-163]. Нехай через певні проміжки часу ξ в дану галузь надходять капітальні інвестиції від різних господарюючих суб'єктів постійної величини c_1 і також через деякі проміжки часу η інші суб'єкти виводять свій капітал з даної галузі у розмірі постійної суми c_2 . Величина інвестицій, що надходить від суб'єктів господарювання і перевищує оптимальне значення R , яке встановлюється в даний момент у галузі може бути використана на кредитування інших галузей господарської діяльності, що сплачують власникам капіталу відсоткову ставку β тобто різницю курсів покупця і продавця[4].

Якщо на час надходження заяв на вилучення капіталу з галузі в ній не залишається коштів для підтримання діяльності на оптимальному рівні, вона покриває нестачу за допомогою сторонніх кредиторів, які не є інвесторами галузі, під відсоток γ . Передбачається, що усі виплати за відсотками здійснюються відразу за кожну одиницю часу.

Моделювання такої спрощеної схеми доцільне з метою визначення оптимального значення капіталу в певній галузі господарювання за кожної фіксованої сукупності значень $M\xi, M\eta, c_1, c_2, \beta, \gamma$.

Розмірність змалюваної схеми дорівнює 4. її модель представляється за допомогою чотирьох автоматів. Їхньому внутрішньому стану притаманний такий зміст: $a_1(t)$ — проміжок часу від моменту t до моменту надходження чергової заяви на інвестування капіталу в дану галузь; $a_2(t)$ — проміжок часу від моменту t до подання чергової заяви на виведення капіталу з галузі; $a_3(t)$ — поточна сума капіталу, яка є на даний момент в галузі; $a_4(t)$ — поточний галузевий капітал.

Система функцій виходів матиме вигляд:

$$x_1(t) = \begin{cases} 1 & \text{при } a_1(t) = 1 \\ 0 & \text{при } a_1(t) > 1 \end{cases}$$

$$x_2(t) = \begin{cases} 1 & \text{при } a_2(t) = 1 \\ 0 & \text{при } a_2(t) > 1 \end{cases}$$

$$x_3(t) = a_3(t)$$

Всі необхідні обрахунки ведуться за формулами таблиці 1.

Таблиця 1.

A1	$a_1(t) > 1$	$a_1(t) = 1$
	$a_1(t) - 1$	ξ
A2	$a_2(t) > 1$	$a_2(t) = 1$
	$a_2(t) - 1$	η
A3	$\max\{0, a_3(t) + c_1x_1(t) - c_2x_2(t)\}$	
A4	$a_4(t) + c_1x_1(t) - c_2x_2(t) + \beta \max\{0, a_4(t) + c_1x_1(t) - c_2x_2(t) - R\} - \gamma \max\{0, c_2x_2(t) - c_1x_1(t) - a_4(t)\}$	

Як бачимо побудована модель дає нам можливість провести необхідні розрахунки, але через відсутність об'єктивних необхідних даних розрахунки не проводимо.

В цілому метод автоматного моделювання є кардинально новим економічним і кібернетичним методом прогнозування діяльності економічних суб'єктів і в перспективі саме з його допомогою може бути досягнуто оптимальне функціонування економічної системи і не допущення виникнення економічних криз у постіндустріальному суспільстві. Даний метод у майбутньому може бути застосований не тільки при прогнозуванні фінансових потоків але й при розробці різних технічних та економічних проектів і раціоналізаторських ідей та ляже в основу побудови складних економічних систем.

Література

1. Бакаєв А. А., Костина Н. И., Яворницький Н. В. Имитационные модели в экономике. – К.: Наукова думка, 1978, - 304с.
2. Яровицкий Н. В., Костина Н. И. Вероятностные автоматы и имитационное моделирование. //Кібернетика и системний аналіз. – 1993. – №3. – С. 20-30
3. Костіна Н. І. Гроші та грошова політики: Навч. Посібник. – К.: НІОС, 2002. – 224 с.
4. Костіна Н. І., Тарангул Л. Л. «Аналіз і прогноз діяльності банку»/ Науковий вісник НУДПСУ, 3(42) 2008 – С.45-54

Впровадження сучасних систем та методик у процесі навчання бізнесу

УДК 378.091.33-048.37:347.77

Іванчук Р. М.

Іванчук О. А.

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ НАВЧАННЯ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ ЯК ЗАХІД ЗАПОБІГАННЯ ПЛАГІАТУ ЩОДО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Стверджуючи, що світова практика процесів економічного зростання багатьох країн є визначальним фактором формування й нарощування інтелектуального потенціалу суспільства” [1, с. 2], вчені висловлюють думку, і ми безумовно підтримуємо її, про взаємозалежність успішного вибору та реалізації інноваційної стратегії будь-якої держави, в тому числі України, із визначальною роллю освіти в побудові наукоємних економічних систем, її суспільним визнанням, зв'язком з оновленням технологій здобуття знань [2, с. 3].

Нагадаємо, що ще здавна в світі використовувалися грецьке слово „plagios”, що означало „хитрість, лукавність, нечесність, середньокласичне латинське „plagiarius” – злочинець, продавець рабів та латинське слово „plagitus” – крадіжка, „plagitor” – злодій. Як споріднене по значенню, в російській і українській мовах слово „плагіат” відоме, починаючи з ХІХ століття [3, с. 52]. Воно знайшло своє закріплення в статті 50 Закону України „Про авторське право і суміжні права (далі Закон), де тлумачиться таким чином: „Плагіат –це оприлюднення (опублікування), повністю або частково, чужого твору під іменем особи, яка не є автором цього твору” [4, ст. 50]. Пізніше з'явилося слово „компіляція”, під яким як вітчизняні, так і зарубіжні вчені розуміють сполучення результатів чужих досліджень, думок, без самостійної обробки джерел, а також сама робота, створені таким методом [3, с. 52], підкреслюючи, що компіляції переважно використовуються у наукових працях.

Загальні положення статті 1 Закону визначає: „база даних (компіляція даних) – сукупність творів, даних або будь-якої іншої незалежної інформації у довідковій формі, в тому числі – електронний, підбір і розташування складових частин якої та її упорядкування є результатом творчої праці і складові частини якої є доступними індивідуально і можуть бути знайдені за допомогою спеціальної пошукової системи на основі електронних засобів (комп’ютера) чи інших засобів [4, с. 6].

Вчені повідомляють і про існування у наукових дослідженнях поняття «самоплагіат», пояснюючи його сутність як «...використання автором у своїй новій публікації частини зі старої без посилання на першоджерело» І якщо «правопорушення», яке можна класифікувати як самоплагіат, на думку О. Гуменюка та О. Арданова, не визиває у автора прагнення протидіяти цьому «правопорушенню», то його співавтор (співавтори) як правовласник (правовласники) має право протидіяти не договірному використанню творів, право на які йому належать (якщо таке використання виходить за межі звичайного цитування) [5, с. 20].

Особливо правові проблеми, з якими зіштовхуються вчені та особи, що навчаються у ВНЗ, виникають при їх роботі з інформаційними ресурсами, розміщеними в Інтернеті, що містять багато об’єктів авторських та суміжних прав. в навчальних та наукових цілях, бо величезний масив часто дуже цінної інформації перебуває в режимі вільного доступу і тому майже безоплатно тиражується серед численних споживачів. Російські дослідники прийшли до висновку: в наш час 60-90% студентів і учнів користуються чужими розробками, комплектуючи матеріал з різних сайтів, або з одного, навіть, не змінюючи тексту, міняючи лише титульну сторінку. Такі факти коли завдання виконуються практично однаково із застосуванням дій, які в більшості випадків можливо розцінювати як плагіат, самоплагіат або компіляцію, в світі вищої освіти зустрічаються доволі часто [6, с. 69].

Але наукове товариство дотримується іншої точки зору, воно в принципі не розуміє концепції «порушення авторського права». Та це і не дивно: Інтернет проектувався на базі наукового (а не юридичного) світогляду, тому вважається, що неконтрольоване цитування (в публікаціях) і розповсюдження (на семінарах і колоквиумах) чужих робіт, а також використання даних, отриманих іншими дослідниками є невід’ємною частиною наукової роботи. В науці переплітаються два мотиви: етичний – бажання передавати знання людям, та мотив корисності, який і складає «порушення авторського права» [7, с. 52].

Неврегульованість суспільних відносин, в якій реалізується права на вільну циркуляцію інформації та результатів творчості в протизагони приватним інтересам авторів, видавців та розповсюджувачів підштовхує ВНЗ як споживачів інформаційних ресурсів, що розміщені в Інтернет та в інших інформаційних джерелах, до пошуку заходів до попередження незаконного використання інтелектуальної власності і порушення прав її власників. В цьому плані заслуговує на увагу досвід Південного Федерального Університету, де для попередження незаконного використання інтелектуальної власності і порушення прав її власників, використовується метод, поширений в журналістиці та редакціях крупних журналів. Спеціально встановлена на Інтернет-сайті Університету програма (Alvededo-Plagiatos-програма вже через кілька хвилин оцінить введений в неї текст, обробить дані, що вміщуються в ньому, і видасть відсоток унікальності тексту). Такій підхід до оцінки якості підготовленого і поданого на перевірку завдання в будь-якій формі (доповіді, реферату, курсової роботи, звіту з практики або дипломної чи магістерської роботи), на наш погляд, надасть якісний стрибок в оцінці знань студентів і багато в чому полегшить роботу викладачам. На сьогодні програма працює з текстовими файлами, надалі план –запустити додатковий модуль – розпізнавання креслень, графіків і схем на сервері університету викладено більш ніж 5 тисяч робіт, всі, що назбиралися. Спеціально встановлена у режимі он-лайн програма визначає, чи збігається новий реферат з попередніми, навіть, якщо робота захищалася у 2000 році. Є деякий сумнів щодо

ефективного опрацювання програми із-за винахідливості студентів і нововведення наврядчи змусить студентів самостійно опрацьовувати матеріал чи сидіти у напівпустих залах бібліотек [6, с. 69].

В науковій літературі є повідомлення про те, що відповідно до прийнятої Вченою радою системи персонального навчання (далі СПО), Ялтинський університет менеджменту вперше у 2010-2011 роках почав її впровадження щодо профілюючих предметів [8, с.44-45]. Метою впровадження СПО в навчальний процес є підвищення рівня засвоєння студентами професійних знань і, тим самим, забезпечити підготовку висококваліфікований спеціалістів і магістрів. СПО передбачає відхід від традиційних лекційних занять до занять викладачів з кожним окремим студентом – персонально з використанням основних (базових) і допоміжних джерел знань (рис.). В СПО більша частина навантаження викладача пов'язана з розробкою переліку тем (приблизно 6-12 тем), підготовкою по кожній з обговореної і затвердженої завідувачем кафедри тем рефератів, зміст і структура яких регламентується вимогами офіційних навчальних планів та інструкцій. Реферати об'єднуються під загальною назвою «Пакет рефератів по курсу «_____»», фіксуються на одному диску (або в друкованому вигляді), реєструються за відповідним номером та видаються як методичне забезпечення кожному студенту.

СПО стандартизує зміст, структуру і встановлює вимоги таї чітку ієрархію, послідовність викладу, а також розшифровку термінів у рефератах.

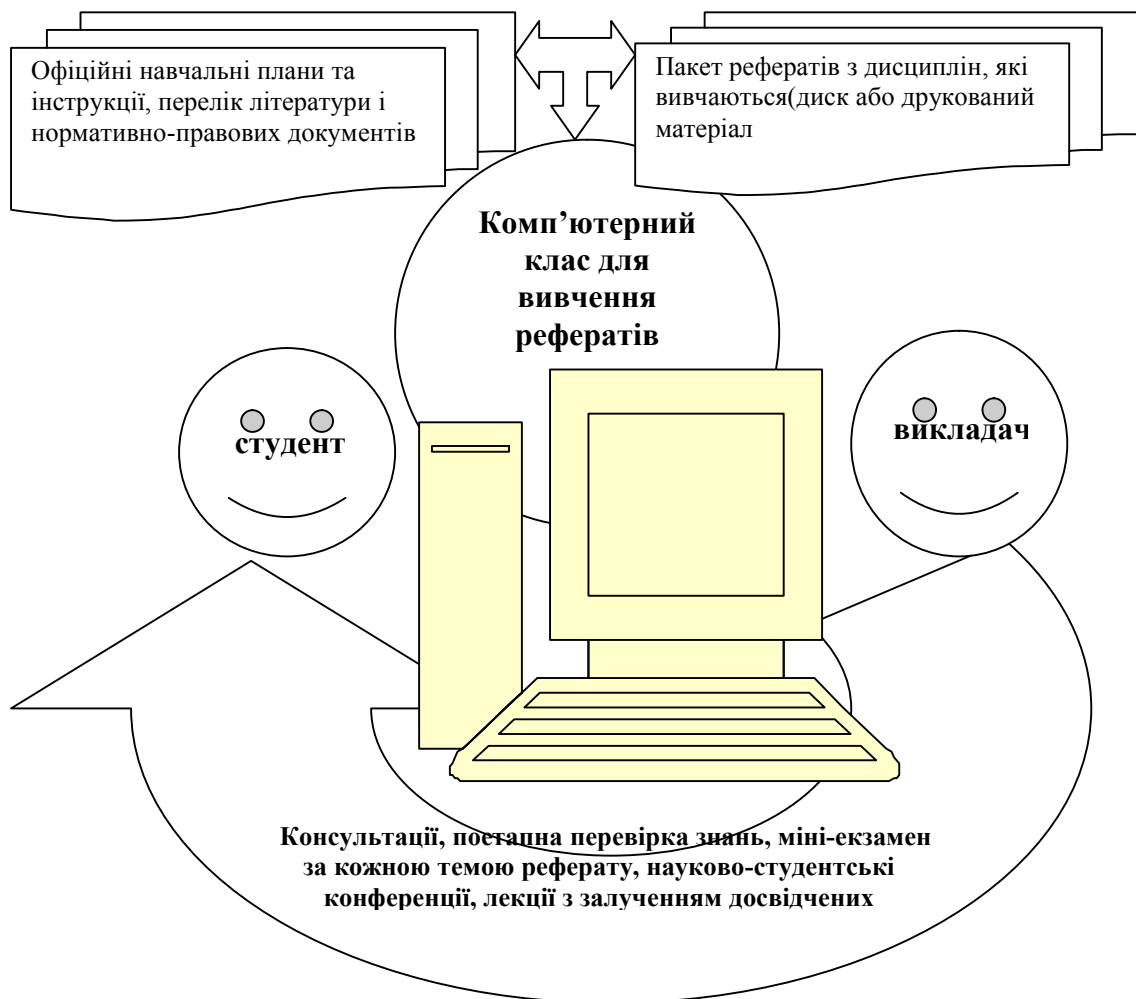


Рис. Організація Системи персонального навчання (складено авторами на підставі [8, с. 44-45]).

Список використаної літератури

1. Бауліна Т.В. Інноваційні підходи до розвитку інтелектуального потенціалу України / Т.В. Бауліна // Проблеми науки, 2010, № 2. – С. 2-7.
2. Гончаренко А.П. Сектор вищої освіти в системі інноваційної діяльності / А. П. Гончаренко, Т.К. Курагда, Н.І. Вавуліна, Т.О. Стеценко // Науково-технічна інформація, 2008, № 4. – С. 3-9.
3. Ситцевой Валерій. Плагіат – новорічний подарунок Міністру юстиції / Валерій Ситцевой // Інтелектуальна власність, 2008, № 8. – С. 52-55.
4. Закон України „Про авторське право і суміжні права” / Авторське право і суміжні права. Законодавство та судова практика: Зб. норм. актів. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – С. 5-40.
5. Гуменюк О. Плагіат та інші актуальні проблеми реалізації авторського права у діяльності засобів масової інформації / О. Гуменюк, О. Арданов // Інтелектуальна власність, 2009, № 5. – С. 13-21.
6. Троцька А. Халявних рефератів для студентів більше не буде / А. Троцька // Інтелектуальна власність, 2010, № 4. – С. 69.
7. Самусь К. Поєднання старих традицій та нових технологій / К. Самусь // Інтелектуальна власність, 2008, № 9. – С. 50-55.
8. Система персонального обучения: Інформація / В.Г. Чирков // Проблеми науки, 2010, № 3. – С. 44-45.

УДК 378.091.26

Комарова І. В.

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЗНАТЬ СТУДЕНТІВ ЯК ЗАПОРУКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ

Незалежно від принципів організації навчального процесу саме системі оцінювання знань належить важлива роль у забезпеченні високої якості освіти та формуванні конкурентоспроможних фахівців.

Найбільш важливими принципами контролювання рівня засвоєння студентами знань є об'єктивність, систематичність та відкритість. Об'єктивність передбачає науково обгрунтований зміст контрольних завдань, рівне ставлення викладача до всіх студентів, адекватність встановлення критеріїв оцінювання отримуваним знанням та умінням. Систематичність потребує комплексного підходу до проведення діагностування, який передбачає використання у тісному взаємозв'язку різноманітних форм, методів та засобів контролю, перевірки та оцінювання. Вимога систематичності полягає у необхідності проведення діагностичного контролю на всіх етапах навчального процесу – від початкового сприйняття знань до їх практичного застосування. Систематичність передбачає регулярний моніторинг знань всіх студентів на протязі всього навчального процесу. Відкритість полягає насамперед у моніторингу студентських досягнень за єдиними критеріями, крім того – у мотивації та оприлюдненні отриманих результатів.

Традиційно головним завданням оцінювання вважалось досягнення найбільшої об'єктивності, тобто забезпечення виконання основних функцій оцінювання – контролюючої та мотивуючої. Сучасні підходи організації навчального процесу у вищих навчальних закладах передбачають зміну функцій оцінювання: від оцінювання з метою контролю до оцінювання для подальшого розвитку. При цьому ключовими цінностями оцінювання є:

- *валідність* (об'єкти оцінювання мають відповідати поставленим цілям курсу);
- *надійність* (мають використовуватись єдині стандарти та критерії);

- *справедливість* (різні студенти повинні мати рівні можливості для досягнення успіху);
- *розвиваючий характер* (мають фіксуватись наявні успіхи студентів та потенціал покращання результатів);
- *своєчасність* (має підтримуватись зворотній зв'язок);
- *ефективність* (завдання мають бути реально виконуваними, не відволікати забагато часу на їх виконання та перевірку).

Саме з метою дотримання зазначених цінностей у Бердянському університеті менеджменту і бізнесу (БУМІБ) розроблено та запроваджено нову систему оцінки знань студентів, що дозволяє поєднувати традиційні методи оцінки (за чотирибальною шкалою) з шкалою оцінювання ECTS.

Об'єктом оцінювання знань студентів є програмний матеріал різного характеру і рівня складності, засвоєння якого перевіряється під час поточного та підсумкового контролю. Завданням поточного модульного контролю є перевірка розуміння та засвоєння матеріалу, вироблених навичок проведення розрахункових робіт, умінь самостійно опрацювати тексти, здатності осмислити зміст теми чи розділу, умінь публічно чи письмово представити певний матеріал (провести презентацію).

Об'єктами поточного контролю знань студентів є систематичність та активність роботи протягом семестру, яка оцінюється з використанням шести видів контролю (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл балів, які може отримати студент БУМІБ за різні види контролю

Вид поточного контролю	Максимальна сума балів	
	Модуль 1	Модуль 2
К1 – робота в аудиторії (усні відповіді, на менше 2-х за семестр)	5	5
К2 – письмовий поточний контроль (експрес-контроль, економічний диктант...)	5	5
К3 – опрацювання обов'язкових практичних завдань (самостійне розв'язання типових задач)	5	5
К4 – опрацювання завдань до самостійної роботи	5	5
К5 – опрацювання індивідуальних завдань (написання та презентація рефератів; самостійна розробка структурно-логічних схем, кросвордів, тестових завдань, задач, проблемних ситуацій; порівняльний аналіз визначень...)	5	5
К6 – бали бонуси за участь у конференціях, олімпіадах, конкурсах...	5	5
Я К Щ О Ф О Р М О Ю К О Н Т Р О Л Ю Є П М К :		
Всього балів за поточний контроль	30	30
Модульна контрольна робота (ПМК)	20	20
Всього балів за модуль	50	50
РАЗОМ БАЛІВ ЗА ДИСЦИПЛІНУ	100	
Я К Щ О Ф О Р М О Ю К О Н Т Р О Л Ю Є І С П И Т :		
Всього балів за модуль	30	30
Всього балів за поточний контроль	60	
Підсумковий контроль (іспит)	40	
РАЗОМ БАЛІВ ЗА ДИСЦИПЛІНУ	100	

Знання студентів оцінюються за традиційною чотирибальною шкалою: 2, 3, 4, 5. Після закінчення модуля за кожен з шести видів контролю визначається середній бал за наступною формулою:

$$\bar{B} = \frac{\sum B_{(+)}}{KO_{(+/-)} + НП}, \text{ де}$$

\bar{B} – середній бал;

$\sum B_{(+)}$ – загальна сума балів (враховуються лише позитивні оцінки: 3, 4, 5);

$KO_{(+/-)}$ – загальна кількість оцінок (і позитивних і двійок);

$НП$ – кількість невідпрацьованих пропусків.

З видів контролю, що є обов'язковими для виконання з кожної теми (К2, К3, К4) у знаменнику формули зазначається загальна кількість семінарських занять у модулі. Отриманий середній бал округлюється до десятих.

Максимальний бал за кожен вид контролю – 5. Максимальний бал за поточний контроль у кожному модулі – 30 (5 балів × 6 видів контролю).

Запровадження зазначеної системи оцінювання дозволило максимально повно оцінити досягнення студентами запланованих навчальних результатів: критичне мислення, уміння вирішувати проблемні ситуації, досягнення певних навичок, розуміння та демонстрацію знань, комунікацію, представлення власних розробок. Крім того, нова система оцінювання дозволяє уникнути ситуацій, коли студент міг набрати більше, ніж 100 балів. Нові умови оцінювання унеможливають отримання кращої підсумкової оцінки студентами, що намагаються покращити своє рейтингове становище написанням великої кількості рефератів, кросвордів, есе. Оскільки отримати за вид контролю К5 бал, вищий ніж "5" неможливо, достатньо підготувати один реферат за модуль. Разом з тим, для отримання такого ж балу з видів контролю К3 та К4 необхідно правильно розв'язати всі запропоновані задачі та опрацювати всі завдання до самостійної роботи. Таким чином, запроваджуючи нормативну кількість завдань з кожного виду контролю викладач самостійно визначає найбільш важливий вид контролю з дисципліни. Наприклад, з дисциплін "Фінансовий аналіз", "Фінансова статистика", "Податкова система України" більшість завдань належатимуть до виду контролю К3, а з дисципліни "Фінансове право" – до К1 та К4. Важливість отримання балів за вид контролю К6 є найбільш актуальною для студентів, що мають бажання отримати за дисципліну оцінку "Відмінно" (А).

Підсумкове оцінювання дисципліни здійснюється за 100-бальною шкалою (табл.1) з переведенням у традиційну шкалу та шкалу ECTS (табл. 2).

Таблиця 2

**Порядок переведення даних 100-бальної шкали оцінювання
в шкалу ECTS та 4-бальну шкалу**

Кількість набраних балів (за шкалою БУМІБ)	Шкала ECTS	Оцінка за 4-и бальною шкалою
85–100	A	5 (відмінно)
80	B	4 (добре)
65–75	C	
60	D	3 (задовільно)
50–55	E	
20–45	FX	2 (незадовільно) з можливістю повторного складання
0–15	F	2 (незадовільно) з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Головними позитивними рисами запровадженої системи оцінювання знань є відповідність сучасним тенденціям у моніторингу знань: переходу від оцінки результату до оцінки процесу; від оцінювання знань до оцінювання умінь і навичок; від тестування пам'яті до оцінювання розуміння, інтерпретації, застосування, аналізу, синтезу; від оцінювання курсу до оцінювання модулю; від підсумкового оцінювання до розвиваючого оцінювання; від пріоритетності оцінки до пріоритетності навчання. Все це дозволяє використовувати оцінювання не лише з метою виявлення недоліків, а насамперед як інструмент критичного аналізу навчального процесу, що дозволяє точніше визначити напрями покращання. Це сприятиме підвищенню якості викладання, і як наслідок – якості підготовки фахівця.

УДК 005.963

Матушкіна М. В.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ ЯК ЗАСІБ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Постановка проблеми. Навчання персоналу є одним з головних ключів до успіху, оскільки дозволяє переходити до професійних технологій, у тому числі і в галузі управління. Процес модернізації знань і навичок повинен носити постійний характер, от чому перед керівництвом організації постає завдання створення такої системи мотивації, завдяки якій навчання виступатиме основним її структурним елементом, на якому, в першу чергу, повинні зосереджувати свою увагу і зусилля керівники.

Аналіз останніх досліджень. Різним аспектам питання професійного розвитку кадрів і методам навчання приділяли увагу багато як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Серед них: У. Брокбенк, Д. Парсон, П. Друкер, З. Аржіріс, В. Савченко, Р. Щекін, Д. Богиня, І. Бондар, М. Семікіна, О. Львовченко, Л. Щербак, М. Дрозач та інші.

Мета дослідження. Визначення основних методів навчання персоналу як одного з основних елементів мотивації з виявлення їх переваг і недоліків.

Виклад основного матеріалу.

Більшість сучасних методів навчання персоналу, які зараз активно використовуються в Україні або тільки починають використовуватися, вперше з'явилися на Заході, тому і для успішної реалізації тих або інших методів українські фахівці переймають досвід західних колег, адаптуючи технологію під український ринок.

У наш час все більш активно починають входити в українську практику сучасні методи навчання персоналу, що перекочували із заходу. До таких методів належать: модульне навчання, дистанційне навчання, наставництво, коучінг, навчання дією «action learning», навчання в робочих групах, ділова гра, навчання за методом «shadowing», навчання за методом «secondment», навчання за методом «buddying» [1].

У своєму дослідженні ми зупинилися на четвертому положенні програми навчання, тобто методах навчання персоналу, для того, щоб довести їх мотивуючу дію на ефективність віддачі персоналу. Перша група, яку ми проаналізували – це методи навчання на робочому місці, друга група – це методи навчання поза робочим місцем.

Проаналізовані методи навчання не виключають один одного, оскільки навчання в стінах організації може вестися з відривом або без відриву від роботи. Крім того, вони можуть доповнювати один одного, оскільки навчання в процесі роботи часто поєднується з навчанням в інших організаціях або навчальних закладах.

Навчання на робочому місці відрізняється своєю практичною спрямованістю, безпосереднім зв'язком з виробничими функціями співробітника, надає, як правило, значні можливості для повторення і закріплення знов вивченого.

Методи навчання поза робочим місцем дають працівникам можливість абстрагуватися від сьогоденної ситуації на робочому місці і вийти за межі традиційної поведінки. Таке навчання сприяє формуванню принципово нових поведінкових і професійних компетенцій.

Основні переваги методів навчання на робочому місці [2]:

- Зміст курсів і час їх проведення можуть бути пристосовані до потреб організації.
- Може бути економічно вигідним, якщо є достатня кількість працівників з однаковими потребами в навчанні, необхідні засоби, викладачі, які зможуть провести навчання на підприємстві.

- Низькі витрати на навчання.

- Можуть використовуватися реальне технологічне устаткування, наявне в організації, а також процедури або методи виконання робіт.

- Учасники можуть бути відкликані простим повідомленням у зв'язку з виробничою необхідністю вирішити проблеми, що виникли на роботі.

- Легкий перехід від начальних прикладів до безпосереднього виконання роботи.

Основні недоліки методів навчання на робочому місці:

Учасники можуть неохоче обговорювати деякі питання відкрито і чесно в середовищі своїх колег або у присутності керівника.

Учасники зустрічаються тільки з працівниками цієї ж організації.

Основні переваги методів навчання поза робочим місцем [5]:

- Учасники навчання можуть обмінюватися інформацією і ділитися досвідом із співробітниками інших організацій.

- Наявність високо кваліфікованого персоналу, який здійснює процес навчання персоналу.

- Учасники не можуть бути легко відкликані для вирішення виробничих проблем (курс навчання сплачено і грошові кошти зазвичай не повертаються).

- Для навчання може використовуватися спеціалізоване дороге устаткування, придбання якого в організації недоцільно.

- Співробітник проходить процес сертифікації, що дозволяє йому ефективно функціонувати на ринку праці.

- У нейтральній обстановці збільшується вірогідність обговорення «незручних» питань.

Основні недоліки методів навчання поза робочим місцем:

Достатньо високі витрати на навчання.

Можуть виникати труднощі при переході від навчальної ситуації до реальної виробничої ситуації.

Періодичність і тривалість навчання встановлюється зазвичай організацією, яка навчає.

Один з найбільш ефективних способів збільшити внесок людей в роботу організації полягає в наданні допомоги їх особистому розвитку. Розвиток і досвід невід'ємні, і, хоча тренування і навчання можуть виявитися корисними, неможливо знайти заміну зростаючій відповідальності і новому досвіду. Зворотний зв'язок з роботою не відокремлений від розвитку людей, і він може бути сильним мотивом для ще більших досягнень.

Висновок. Наявність висококваліфікованого персоналу – головний аспект успішного функціонування будь-якого підприємства;

розвиток персоналу організації може здійснюватися у багатьох напрямках і багатьма методами, головні з яких визначені в статті, при цьому необхідно ретельно вивчити потреби підприємства і персоналу для правильного вибору методу навчання;

переваги методів вказують на той факт, що навчання персоналу є засобом його мотивації, що призводить до високої віддачі і результативності в діяльності організації.

Література:

1. Кирьянова Е.Н. Игровые и тренинговые методы в обучении персонала / Е.Н. Кирьянова // Управление персоналом. – 1997. – №3. – С. 46-50.
2. Музыченко В.В. Управление персоналом. Лекции: [учебник для высш. учеб. заведений] / В. В. Музыченко. – 2-е издание, стер. – М.: «Академия», 2006. – 528 с.
3. Уитмор Дж. Coaching – новый стиль менеджмента и управления персоналом: [практическое пособие: пер. с англ.] / Дж. Уитмор. – М.: «Финансы и статистика», 2000. – 160 с.
4. Полянский Н.М. Нематериальные формы мотивации / Н.М. Полянский // Менеджер по персоналу. – 2006. – № 9. – С. 30-33.
5. Пушкарев Н.Ф. Практикум по кадровому менеджменту: [учебное пособие] / Пушкарев Н.Ф., Троицкая Е.В., Пушкарев Н.Н. – М.: «Финансы и статистика», 1999. – 160 с.
6. Шоптенко В., Кайсин Д., Конанчук Д. Новые возможности бизнес-образования / В. Шоптенко, Д. Кайсин, Д. Конанчук // Менеджер по персоналу. – 2008. – № 4. – С. 28-34.

УДК 378.018.43

Прищепа Н. П.
Прищепа Ю. М.

ПРОБЛЕМИ ЯКОСТІ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ

В сучасному мінливому світі практично неможливо здобути у вищому навчальному закладі знання на все життя. Народна мудрість "Вік живи - вік,учись" набуває особливого змісту, логічно трансформуючись в гасло "навчання через усе життя"(lifelong learning). І тому велику роль в сучасній освіті відіграє і буде відігравати дистанційне навчання.

Цій проблемі присвячено чимало фундаментальних наукових і навчально-методичних праць українських та закордонних авторів [1-4 та інш.]. Дистанційна освіта - порівняно молоде явище, особливо для України, тому далеко не всі аспекти щодо розробки і впровадження дистанційного навчання достатньо опрацьовані. Не викликає сумніву актуальність проблеми забезпечення високої якості дистанційної освіти.

Дистанційне навчання - це синтетична, інтегральна, гуманістична форма навчання, що ґрунтується на використанні широкого спектра традиційних та нових інформаційних технологій та їх технічних засобів, що використовуються для доставки навчального матеріалу, його самостійного вивчення, організації діалогового обміну між викладачем та студентом, коли процес навчання не залежить від їхнього розташування в просторі і в часі, а також до конкретної освітньої установи [1].

Дистанційна освіта - особлива, досконала форма, яка поєднує елементи очного, очно-заочного, заочного і вечірнього навчання на основі нових інформаційних технологій та систем мультимедіа [2] .

Однією з основних вимог дистанційного навчання є якість здобутих знань. Як це досягається? У праці [3] наводяться сім принципів ефективної практики навчання, що найвиразніше виявилися в результаті використання нових інформаційних технологій. Слід відзначити, що ці принципи можуть підтримуватися (і підтримуються) іншими технологіями.

Принцип перший. Заохочення контактів між студентами і викладачами.

Часті контакти студентів і викладачів - найбільш важливий чинник пізнавальної мотивації. Спілкування з різними викладачами збільшує інтелектуальний хист студентів і змушує їх замислюватися щодо своїх цінностей і планів.

Сучасні комунікації полегшують доступ студентів до професорсько-викладацького складу, дозволяють об'єднувати зусилля при розв'язанні різноманітних проблем. Особливо

це зручно для сором'язливих студентів, тому що їм легше ставити питання в письмовій формі і конфіденційно. Велику роль при цьому відіграє асинхронний зв'язок, що дозволяє організувати ефективну бесіду навіть за невисокого рівня володіння мовою, якою йде навчання. Останнє дуже важливо при навчанні іноземних студентів.

Принцип другий. Розвиток співробітництва студентів.

Навчання в колективі більш ефективне, ніж самотійне. Добре навчання подібне добрій колективній роботі, що має соціальне значення.

Колективні навчальні дії активізують захопленість та сприяють мотивації. Розподіл ідей поліпшує міркування і поглиблює розуміння.

В наш час спільне навчання, розв'язання проблем, обговорення багаторазово посилені існуючими системами комунікацій. Електронна пошта дозволяє спілкуватися студентам у будь-який час, навіть якщо вони розкидані у просторі.

Принцип третій. Використання активних засобів навчання.

Студенти повинні обговорювати матеріал, що вивчається, обмірковувати його, зв'язувати його зі своїм життєвим досвідом.

Діапазон технологій, що використовують активні засоби, є дуже великим. Усі вони включають три компоненти: програмні засоби, навчальні матеріали і бесіди в реальному масштабі часу. Тепер сучасні засоби комунікації можуть їх підтримувати.

Принцип четвертий. Швидкий зворотний зв'язок.

При вивченні матеріалу студенти потребують допомоги — це оцінка їхніх знань, консультації під час виконання домашніх завдань, аналіз та обговорення матеріалу, пов'язування навчального матеріалу з їхнім практичним досвідом. Вони повинні бачити, що вже знають, що їм треба дізнатися і як оцінити свої знання.

Тепер таких можливостей багато. Це електронна пошта, відео-конференц-зв'язок. Комп'ютери дозволяють накопичувати інформацію про роботу студента, що дає можливість аналізувати його успіхи.

Принцип п'ятий. Ефективне використання часу.

Ефективне використання часу важливо і для студентів, і для викладачів. Успішний розподіл часу — це ефективне вивчення для студентів і ефективне навчання та вдосконалення для викладачів.

Нові технології надають таку допомогу завдяки доступу до інформаційних ресурсів, розподілених по всьому світу.

Принцип шостий. Висока мотивація.

Мотивація важлива для кожного: і для погано підготовлених, і для байдужих, і для занадто стриманих, і для сильних, активних студентів.

Нові технології суттєво підвищують мотивацію навчання. Використовуючи Інтернет, студент не тільки набуває інформації, але при цьому загострюються його пізнавальні навички в аналізі, синтезі і оцінці внаслідок роботи з великою кількістю інформації, колективних навчальних дій, пов'язування з особистим досвідом. Дуже сильним мотивом є подання закінченої студентської роботи в Інтернет.

Принцип сьомий. Врахування хисту студентів і шляхів навчання.

До вивчення веде безліч шляхів. Врахування хисту студентів збагачує навчальну роботу в університеті. Студенти потребують можливості показати свій хист і у вивченні методів, що їм допомагають. Це дозволяє студентам виявити себе.

Технологічні ресурси дозволяють забезпечити різноманітні засоби навчання, використовуючи допомогу, лабораторні роботи, задачі, що вимагають аналізу, синтезу й оцінки, застосування їх до життєвих ситуацій. Технології дозволяють студентам вивчати засоби, що вони вважають найбільш ефективними, і поширюють їхній світогляд. Здібні студенти зможуть швидко засвоювати матеріал і переходити до більш складних задач. Загальмовані студенти використають більше часу для консультацій з викладачами та

студентами. За підтримки технологій студенти можуть працювати в групах без обмежень часу і місця.

Слід відзначити, що суть цих принципів повинна бути відома як викладачам, так і студентам. Тоді вони будуть працювати.

Викладачам потрібно уникати просто дидактичних матеріалів, а займатися пошуками діалогових, проблемно-орієнтованих реальних матеріалів, що сприяють формуванню пізнавальних інтересів у студентів.

В Луганському національному педагогічному університеті імені Тараса Шевченка велика увага приділяється ефективному впровадженню сучасних прогресивних форм навчання студентів. Декілька десятків викладачів (усі бажаючі) мали можливість підвищити кваліфікацію щодо розробки і впровадження дистанційних курсів дисциплін, що викладаються ними, на спеціально організованому з цією метою двотижневому навчально-методичному семінарі. Читати лекції по дистанційному навчанню був запрошений професор Харківського політехнічного інституту Кухаренко В.М.- відомий на Україні спеціаліст в цій галузі. В нашому університеті проводиться конкурс серед викладачів на кращий електронний підручник і кращий дистанційний курс дисципліни.

Головний висновок учасників семінару: дистанційне навчання - не електронний варіант очного або заочного навчання, що адаптує традиційні форми занять та паперові засоби навчання в телекомунаційні.

Дистанційне навчання покликане вирішувати специфічні завдання щодо розвитку творчої складової освіти:

- Підвищення активної ролі студента у власному навчанні при постановці освітньої мети, доборі домінуючих напрямів, форм і темпів навчання в різноманітних освітніх галузях.
- Різке збільшення обсягу доступних освітніх масивів, культурно-історичних досягнень людства, доступ до світових культурних та наукових скарбів для населення з будь-якого пункту, де є телефонний зв'язок.
- Отримання можливості спілкування студента з педагогами-професіоналами, з однодумцями, консультування у фахівців високого рівня незалежно від їх територіального розташування.
- Збільшення евристичної складової навчального процесу завдяки застосуванню інтерактивних форм занять, мультимедійних навчальних програм.
- Більш комфортні, у порівнянні з традиційними, умови для творчого самовираження студента, можливість демонстрації ним продуктів своєї творчої діяльності для всіх, широкі експертні можливості оцінки творчих досягнень.
- Можливість змагання з великою кількістю бажаючих, що мешкають у різних містах та країнах, за допомогою участі в дистанційних проектах, конкурсах, олімпіадах.

Література:

1. Андреев А.А. Введение в дистанционное обучение. - М..2007 р.
2. Кухаренко В.М., Рибалко О.В., Сиротенко Н.Г. Дистанційне навчання: Умови застосування. Дистанційний курс: Навч.посібник. - Харків: "Торсінг", 2002. -320 с.
3. Chickering A.W., Ehrmann S.C. Implementing the seven principles: technology as lever. <http://www.aah.org/technology.hfm>
4. Пономарев С.А. Реализация модульного принципа в системе дистанционного обучения. - Сборник трудов X международной конференции ИТО - М: 1999.

Відомості про авторів

Апареева Оксана Сергіївна - студентка магістратури спеціальності „Фінанси” Луганського національного університету імені Тараса Шевченка

Афоніна Євгенія Володимирівна - аспірантка кафедри фінансові ринки Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Батарчукова Юлія - Українсько американський гуманітарний інститут «Вісконсінський міжнародний університет (США) в Україні»

Боровик Петро Миколайович - доцент кафедри фінансів і кредит Уманський національний університет садівництва

Бикадорова Наталія Олексіївна, старший викладач кафедри фінансів, Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка

Бідаш Валентин Іванович доцент кафедри торгівлі, кандидат технічних наук Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Вдовенко Юлія провідний економіст відділу статистики фінансів головного управління статистики у Луганській області

Величко Олександр Володимирович - кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Габрон Ярослава Федорівна - аспірант кафедри маркетингу Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Галушко Наталія Костянтинівна - асистент кафедри економіки підприємства Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Гутафель Віктор Валерійович - асистент кафедри економіки підприємства Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Гайдамака Олена Миколаївна - кандидат економічних наук Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Деркач Тетяна Анатоліївна - аспірант Уманського національного університету садівництва

Дубовиков Миколай Матвійович - ректор вищої школи бізнесу м. Алчевськ

Джихад Азиз - аспірант Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка (Йорданія)

Жучок Тетяна Миколаївна аспірант Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Єськова А. І. магістрант Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Зламанюк Тетяна Володимирівна - аспірант кафедри економічної теорії Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Зюбін Володимир Миколайович - аспірант кафедри фінансів Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Зайцева Людмила Олексіївна - асистент кафедри фінансів Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Загорій Анжела Миколаївна - аспірант Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Заїка Ірина Петрівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Ільїна Олена Василівна головний спеціаліст бухгалтерського обліку Луганського міського центру зайнятості

Ільїн Валерій Юрійович асистент кафедри облік і аудит Луганського аграрного університету

Іванчук Римма Миколаївна кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Іванчук Олексій Анатольович - аспірант кафедри фінансів Луганського національного університету імені Тараса Шевченка

Івченко Євгеній Ігоревич - кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики факультету економіки та менеджменту, директор навчально-наукового інформаційного центру університету

Куцерубова Олена Іванівна - студентка магістратури Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Кобиляцький Олександр Павлович - студент спеціальності маркетингу Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Капушак Тетяна Сергіївна - аспірант кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Кравченко Вадим Олександрович - студент спеціальності фінанси Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Комарова Інна Валентинівна - доцент кафедри фінансів і кредит Бердянського університету менеджменту и бізнесу

Лиштван Катерина Віталіївна - студентка четвертого курсу спеціальності маркетингу Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля

Лебідь Володимир Миколайович - кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Мардар Діана Олександрівна - асистент кафедри маркетингу Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Мальцева Вікторія Володимирівна – лаборант кафедри фінансів, Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

Матушкіна Марія Василівна - аспірант кафедри менеджменту Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Михайлова Ірина Олександрівна доцент кафедри економічної теорії, кандидат технічних наук Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Моїсєєв О.В. аспірант Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Омельченко Ольга Юріївна - асистент кафедри економічної теорії Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Олійник Ярослав Юрійович, студент Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Проказа Тетяна Валентинівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, завідувач кафедри менеджменту Луганського національного університету імені Тараса Шевченка

Подзігун Світлана Миколаївна - аспірант ВНЗ УНУС

Прокопчук Олена Тодорівна - асистент Уманського національного університету садівництва

Прищепя Юлія Миколаївна - студентка магістратури спеціальності менеджмент організацій Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Прищепя Наталія Петрівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Путінцев Анатолій Васильович кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Рябоконт Оксана Олександрівна - аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Скороход Наталія Миколаївна - кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Спрожецька Катерина Сергіївна - студентка магістратури, спеціальності державні фінанси Луганського національного університету імені Тараса Шевченка

Сидоренко Олексій Миколайович - студентський проректор з наукової роботи Національного університету державної податкової служби України

Суська М.М. аспірант Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Тулуш Леонід Дмитрович - кандидат економічних наук, доцент Інститут аграрної економіки, м. Київ

Телічко Наталія Александрівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Фастунова Вікторія Олександрівна - асистент, Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка

Філіппов В.В.- директор ЛФ КІБІТ

Циганкова Світлана Олексіївна - доцент кандидат технічних наук Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка

Чеботарьов Єгор В'ячеславович – магістрант спеціальності „Менеджмент” Луганського національного університету імені Тараса Шевченка

Черкасов Володимир Андрійович - студент спеціальності маркетингу Луганського національного університету імені Тараса Шевченка

Чеберяко Оксана Вікторівна - доцент кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Ярошевич Олег Якович - асистент кафедри фінансів і кредиту Уманського національного університету садівництва

Янушевська Світлана Олексіївна асистент кафедри менеджменту Луганського національного університету імені Тараса Шевченка

Наукове видання

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У РОЗВИТКУ
МАРКЕТИНГОВИХ, ФІНАНСОВИХ,
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СВІТОВОМУ
ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ**

*Матеріали
I Міжнародної науково-практичної конференції*

**20 – 21 травня 2010 року
м. Луганськ**

Комп'ютерний макет – Габрон Я. Ф.

Здано до склад. 24.11.2010 р. Підп. до друку 24.12.2010 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсет. Гарнітура Times New Roman.
Друк ризографічний. Ум. друк. арк. 14,42. Наклад 200 прим. Зам. № 203.

Видавець і виготовлювач
Видавництво Державного закладу
«Луганський національний університет імені Тараса Шевченка»
вул. Оборонна, 2, м. Луганськ, 91011. Т/ф: (0642) 58-03-20.
e-mail: alma-mater@list.ru
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3459 від 09.04.2009 р.