

СЕКЦІЯ 2

ІННОВАЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

Д.е.н., проф. Забарна Е.М.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Одесский национальный политехнический университет, Одесса

У сучасній науковій літературі зустрічаються окремі дослідження, які стосуються проблем фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів держави. Однак, існуючі підходи містять низку недоліків та суперечностей, наявність яких не дозволяє забезпечити збалансоване фінансування за напрямками соціально орієнтованого розвитку економіки регіону. Так, акцентування уваги виключно на міжбюджетних трансфертах як джерела фінансування соціально-економічного розвитку регіону формує значну централізацію місцевих бюджетів, однак міжбюджетні трансферти можна розглядати лише як джерело фінансування забезпечення соціально-економічної безпеки регіону; відсутність погляду щодо виваженого розподілу фінансових ресурсів за напрямками соціально-економічного спрямування щодо розвитку регіону; неврахування принципів соціально орієнтованого розвитку економіки регіону при формуванні оптимальної структури витрат на соціальний та економічний розвиток. Наявність цих недоліків та суперечностей в значній мірі обумовлені нехтуванням основних засадничих основ концепцій та теорій соціальної ринкової економіки. В основу формування структури витрат на збалансований соціально-економічний розвиток можна покласти такі теорії та концепції:

- теорії соціальної ринкової економіки (теорія соціального консенсусу, теорія соціальної ринкової економіки), за якими, центральне місце в структурі фінансового забезпечення соціально орієнтованого розвитку економіки регіону належить бюджетному фінансуванню соціальної сфери регіонів у межах нормативних значень, що визначають їх соціальну безпеку. Натомість, залишаються поза увагою інші джерела фінансування, які повинні спрямовуватися на стимулювання економічного розвитку, як на пряму забезпечення його конкурентоспроможності. Оскільки соціально орієнтована економіка регіону повинна передбачати наявність балансу між соціальною та економічною сферами, знаходження точки соціально-економічної рівноваги, при якій спостерігається економічна ефективність та соціальна справедливість, то відповідно за цими теоріями спостерігається неоптимальна структура фінансового забезпечення за напрямками соціалізації економіки регіону в напрямі невиправданого зростання ролі бюджетів;

- теорії безпеки (теорія соціальної та економічної безпеки), згідно яких фінансуються виключно заходи щодо забезпечення мінімально безпечного рівня регіонального розвитку, що дозволяє досягти соціально-економічної безпеки як первинного елемента процесів соціалізації економіки регіону та уникнути дестабілізуючих процесів у соціально-економічному розвитку регіонів держави. Згідно з даними теоріями усім регіонам держави створено рівні стартові можливості до подальшого формування власних фінансових ресурсів та залучення інвестиційно-кредитних ресурсів через створення сприятливого, стійкого інвестиційного клімату у регіоні. Це дозволить диверсифікувати джерела фінансового забезпечення соціально орієнтованого розвитку економіки регіону;

- теорії розподілу доходів (теорія розподілу доходів, теорія граничної корисності; соціальної теорії розподілу). Згідно з цими теоріями, в процесі розподілу значна частина фінансових ресурсів акумулюється в централізованих фондах без врахування інтересів регіонів, які, в свою чергу, в процесі перерозподілу доходів отримують з цих же фондів трансфертні надходження, які спрямовуються лише на забезпечення соціально-економічної безпеки регіону та простого відтворення.

Практично жодна з цих теорій цілісно та системно не може бути покладена в основу фінансування процесів соціалізації економіки регіону, оскільки спостерігається полярність у виборі джерел фінансування, що порушує збалансований соціально-економічний розвиток регіону. В [1] запропоновано структуру фінансового забезпечення соціально орієнтованого розвитку економіки регіону, основними засадничими принципами побудови якої є:

- соціальна справедливість у розподілі та використанні бюджетних коштів. Бюджетні ресурси мають гарантувати соціально-економічну безпеку кожного регіону держави, забезпечуючи досягнення порогових значень показників, що характеризують та відображають процеси простого відтворення соціально-економічної системи. За умов наявності суперечностей між соціальною справедливістю та економічним зростанням, при якому регіон не зацікавлений розширювати та ефективно використовувати свої можливості для задоволення власних потреб та не активній участі регіональних суб'єктів господарювання у створенні ВРП, починається соціальне утриманство регіонів, невиправдана розтрата фінансових ресурсів. Задля забезпечення оптимального фінансування процесів соціалізації економіки регіонів необхідно детально опрацювати принципи фінансування соціальних програм із врахуванням регіональних пріоритетів, формування виважених механізмів акумулювання й витрачання коштів на розвиток соціальної сфери, підвищення питомої ваги платних послуг у соціальній сфері разом із забезпеченням безкоштовних мінімальних гарантій медичного обслуговування, розробку організаційно-правових і науково-методичних основ надання цільової адресної допомоги але лише на початковому етапі і т. д.;

- забезпечення збалансованого приросту власних та залучених джерел фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіону (збалансування фінансових ресурсів);

- забезпечення оптимальної структури фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіону із одночасним забезпеченням фінансування досягнення соціально-економічної безпеки регіонів держави, простого відтворення соціально-економічної системи за рахунок власних ресурсів (бюджетних ресурсів та ресурсів соціальних фондів) та забезпечення конкурентоспроможності регіонів держави, розширеного відтворення соціально-економічної системи за рахунок залучених джерел (інвестиційні та кредитні ресурси), в результаті чого досягатиметься соціально-економічний розвиток регіонів країни та можливості їх переходу на модель соціалізації економіки.

Це дозволило виокремити основні теоретичні підвалини побудови структури фінансового забезпечення соціально орієнтованого розвитку економіки регіону:

- забезпечення оптимальної структури витрат на соціальний та економічний розвиток за напрямками соціально орієнтованого розвитку економіки регіону шляхом залучення різних джерел фінансування, що дозволить досягти економічної ефективності та соціальної справедливості в розподілі ВВП;

- забезпечення систематизації кількісних та якісних параметрів фінансового забезпечення соціально орієнтованого розвитку економіки регіону, яка з одного боку враховує ефективність використання та збільшення власних фінансових ресурсів (бюджетні ресурси та ресурси соціальних фондів), що спрямовуються на забезпечення соціально-економічної безпеки регіону та простого відтворення регіональної соціально-економічної системи, а з іншого – залучення інвестиційно-кредитних ресурсів на

забезпечення конкурентоспроможності регіону та розширеного відтворення його соціально-економічної системи;

- встановлення пропорцій збалансування між економічними результатами та соціальними витратами; соціальними результатами та економічними витратами; економічною ефективністю та соціальною справедливістю.

Забезпечення соціально-економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності регіону вимагає визначення та формування інших додаткових джерел фінансових ресурсів, які можуть бути використані при формуванні соціально орієнтованої економіки регіону [2]. Необхідно відмітити, що ситуація стосовно бюджетного фінансування на сьогодні не змінилась. Як свідчить досвід близько 40% здійснюється бюджетне фінансування, за рахунок якого, в основному покриваються поточні видатки і то не повною мірою. У випадку, недостатності власних фінансових ресурсів слід використовувати кредитування, інвестування тощо, як спосіб позикового одержання коштів, які будуть спрямовані на нарощення конкурентних переваг регіону та розширеного відтворення його соціально-економічної системи.

Необхідно відмітити, що в регіональному розрізі використовуються всі із означених джерел фінансування, однак вони не дають бажаного результату. Основними причинами є непослідовність та фрагментарність фінансування, нецільове спрямування фінансових ресурсів в економіку регіону, неефективна структура його фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку. Виконуючи різноманітні ролі в розподільних процесах, регіони об'єктивно могли і можуть претендувати на міжбюджетні трансферти і аж ніяк не рівні обсяги участі у використанні послуг за рахунок бюджетних коштів. Несиметрична участь у їх використанні, спричинила порушення соціально-економічної рівноваги, незбалансованої структури фінансового забезпечення процесів соціалізації економіки регіону за рахунок виключного фінансування соціально-економічної безпеки.

Особливості структури джерел фінансування соціально-орієнтованого розвитку регіону з позиції власних та залучених фінансових ресурсів полягають у наступному. Власними фінансовими ресурсами є бюджетні ресурси та ресурси соціальних фондів, які спрямовуються, перш за все, на забезпечення мінімального рівня досягнення соціально-економічної безпеки та простого відтворення соціально-економічної системи регіонів держави. Зазначемо, що бюджетні ресурси забезпечують лише мінімально необхідний рівень фінансування, що негативно впливає на економічний розвиток регіону, його здатність до підвищення конкурентоспроможності та розширеного відтворення. Водночас, високий рівень соціальних видатків із місцевого бюджету свідчить про неспроможність регіональних органів влади забезпечити достатній рівень видатків на розвиток економіки регіону та про все більшу залежність від бюджетних трансфертів. Така ситуація гальмує економічний розвиток регіону, підкреслює неспроможність самостійного фінансування регіональних економічних потреб, вказує на соціальну орієнтацію регіональних бюджетів, і в кінцевому підсумку – на забезпечення соціальної справедливості та економічної раціональності в цілому.

Ресурси соціальних фондів як внутрішні фінансові ресурси, створюються з метою фінансування забезпечення соціальної безпеки, та дозволяє мінімізувати ризики регіональної соціально-економічної системи у процесі її відтворення. Соціальні фонди виконують два основних завдання: з однієї сторони, гарантування страхових виплат (старості, хворобі, безробітті, народженні тощо), що забезпечує процеси соціальної безпеки регіону; з іншої – накопичення фінансових ресурсів, які повинні трансформуватись в інвестиційні, як додаткового джерела фінансування простого відтворення соціально-економічної системи регіону. Якщо перше завдання виконується справно (виплачуючи відшкодування у страхових випадках), то інше завдання практично не реалізовується, що свідчить про неефективність використання вільних акумульованих ресурсів соціальних фондів. Практично закладені принципи формування та розподілу ресурсів соціальних фондів спрямовані на їх «проїдання», що є наслідком реалізації

фінансової моделі споживання та не дозволяють забезпечити відтворювальні процеси соціально-економічного розвитку регіону. Слід подолати уявлення, за якими ресурси соціальних фондів розглядались виключно як інструмент соціального забезпечення та зробити наголос на підвищенні доходів населення як необхідної умови забезпечення їх добробуту та економічного зростання регіонів держави через трансформацію ролі та спрямування ресурсів соціальних фондів. Отож, принципи розподілу ресурсів соціальних фондів слід змінити із стану «пасивних ресурсотримувачів» до стану «активних використовувачів фінансових ресурсів».

Інвестиції є важливим джерелом фінансування процесів соціалізації економіки регіону за умови дефіциту власних фінансових ресурсів. Їх залучення та ефективне використання сприятиме розвитку підприємництва у регіоні, розширенню його спеціалізації, появі нових інфраструктурних об'єктів тощо, як передумов забезпечення розширеного відтворення соціально-економічного розвитку регіону. Реалізація цих заходів вимагає застосування фінансових стимулюючих інструментів, реалізація яких спрямовуватиме потоки недержавних інвестицій у процеси розширеного відтворення, та забезпечення конкурентоспроможності. Наслідком ефективного використання інвестиційних ресурсів буде підвищення рівня конкурентоспроможності регіону, відтворення усіх сфер його життєдіяльності та збільшення рівня валового регіонального продукту.

Кредитні ресурси відіграють важливу роль у задоволенні стратегічних потреб у фінансових ресурсах, які повинні спрямуватися на розширене відтворення економіки регіону. Кредитні ресурси використовуються як джерело для збільшення факторів виробництва та сприяє нагромадженню капіталу, необхідного для підвищення конкурентоспроможності регіону. Використання інвестиційних та кредитних ресурсів підвищує відповідальність регіональних суб'єктів господарювання за ефективне використання ресурсів, оскільки можуть здійснювати свою діяльність при мінімальному обсязі власних коштів, а також зменшенні резервів, у т.ч. їх грошової частини. Усе це сприяє підтриманню конкурентоспроможності реального сектору економіки та регіону в цілому.

З іншої сторони, інвестиційне кредитування відіграє і важливу соціальну роль, яка сприяє процесам соціалізації економіки регіону. Результати соціального інвестування виявляються як в посиленні соціальної орієнтації економіки регіону, так і в окремих аспектах соціально-економічного розвитку, зокрема стимулюванні економічного зростання, нагромадженні людського капіталу, розвитку ринку праці, підтримці високого рівня та якості життя населення, підтримці соціальної стабільності в регіоні, що дозволить забезпечити розширене відтворення соціально-економічного розвитку регіону та підвищити рівень його конкурентоспроможності.

Таким чином, злагоджена діяльність регіональних органів влади в царині ефективного використання власних та залучених фінансових ресурсів, дозволить виробити системний та комплексний підхід до формування структури фінансового забезпечення за напрямками соціально орієнтованого розвитку економіки регіону результатом застосування якого буде забезпечення соціальної справедливості в розподілі ВВП та економічної ефективності, а відтак – збалансований соціально-економічний розвиток регіону.

Список літератури:

1. Барський Ю. М. Сутнісна характеристика соціально орієнтованої економіки регіону / Ю. М. Барський // *Economic sciences «Modern trends in scientific thought development: materials digest of the 2nd International Scientific Conference.* – Kiev-London-Odessa: InPress, 2011. – 31 January–14 February. – 280 p. – P. 135–137.
2. Пшик Б. І. Інвестування підприємницької діяльності. Регіональний аспект дослідження: монографія / Б. І. Пшик. – Львів: Львів. банк. ін-т НБУ, 2005. – 275 с.

ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ВИКОНАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУ ЦЕНТРАЛЬНОГО ОРГАНУ ВЛАДИ

Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України т, Київ

Методичні рекомендації щодо проведення щорічної оцінки результативності виконання планів діяльності міністерств полягають у визначенні коефіцієнта результативності за встановленими критеріями: 1) повнота охоплення річним планом діяльності органу планування сфери його діяльності; 2) ступінь досягнення встановлених цілей річного плану та 3) реалізація завдань.

Інший напрям передбачає оцінку результативності бюджетних програм і спрямований на оцінку результативності діяльності міністерства щодо управління бюджетними коштами. Таким чином, запропонований методичний підхід дозволяє оцінити виконання плану діяльності міністерства як за сферою його діяльності, так і оцінює результативність управління бюджетними коштами. Даний інструментарій можна застосовувати для оцінки виконання планів міністерств і підпорядкованих їм органів.

1. Визначення достатності, якості і відповідності встановлених цілей сферам діяльності міністерства здійснюється шляхом порівняння функцій органу планування з його планом діяльності.

Коефіцієнт повноти охоплення річним планом сфери діяльності органу планування встановлюється шляхом експертного визначення охоплення прямих результатів річного плану всіх сфер діяльності органу планування, відповідно до завдань та функцій, закріплених за ним на законодавчому рівні.

Розрахунок коефіцієнта повноти охоплення здійснюється за формулою:

$$V = \frac{\sum_{b=1}^E D_b}{E}, \quad (1)$$

де V – коефіцієнт повноти охоплення річним планом сфер діяльності органу планування;

D_b – коефіцієнт охоплення кожної сфери b ;

E – загальна кількість сфер діяльності органу планування.

При цьому враховується достатність, якість і відповідність встановлених цілей річного плану сферам діяльності міністерства, які визначаються експертним шляхом у відповідності з нормативними правовими актами у сфері державного планування, в частині розробки річних планів.

2. Досягнення цілей річного плану визначається шляхом аналізу досягнення кожного цільового індикатора, передбаченого на виконання відповідної цілі.

Розрахунок коефіцієнта досягнення цілей річного плану здійснюється за формулою (2) шляхом співвідношення фактичного виконання (поліпшення або погіршення) до запланованого поліпшення або нормативно встановленого рівня показника.

$$X = \frac{\sum_{i=1}^n c_i}{n}, \quad (2)$$

де X – коефіцієнт досягнення цілей річного плану;

c_i – коефіцієнт досягнення кожної цілі річного плану;

n – загальна кількість цілей річного плану.

При цьому розрахунок коефіцієнту досягнення n -ої цілі діяльності міністерства за рік c_i здійснюється за наступною формулою:

$$c_i = \frac{\sum_{j=1}^m h_j}{m}, \quad (3)$$

де c_i – коефіцієнт досягнення кожної цілі діяльності міністерства за рік;
 h_j – коефіцієнт досягнення кожного цільового індикатора, передбаченого в досягнення відповідної цілі;
 m – загальна кількість цільових індикаторів, передбачених у досягненні відповідної цілі.

Розрахунок коефіцієнта досягнення кожного цільового індикатора, передбаченого для досягнення відповідної цілі річного плану h_j здійснюється шляхом співвідношення фактичного виконання (поліпшення або погіршення) до запланованого поліпшення або нормативно встановленого рівня показника.

При цьому якщо $h_j > 1$, то приймається $h_j = 1$, якщо $h_j < 0$, то приймається $h_j = 0$.

Вказані цільові індикатори є специфічними для кожного міністерства. Вимірниками виконання цілей діяльності міністерства за рік є показники оцінки діяльності у відповідних одиницях виміру.

3. Реалізація завдань річного плану визначається шляхом аналізу досягнення кожного показника прямого результату, передбаченого на виконання відповідного завдання.

$$Y = \frac{\sum_{l=1}^f z_l}{f}, \quad (4)$$

де Y – коефіцієнт реалізації завдань міністерства;

z_l – коефіцієнт реалізації кожного завдання;

f – загальна кількість завдань міністерства.

При цьому розрахунок коефіцієнта реалізації кожного завдання f здійснюється за наступною формулою:

$$z_l = \frac{\sum_{g=1}^r P_g}{f}, \quad (5)$$

де z_l – коефіцієнт реалізації кожного завдання l державного органу;

P_g – коефіцієнт реалізації кожного показника прямого результату g , передбаченого в реалізацію відповідної задачі річного плану;

r – загальна кількість показників прямих результатів, передбачених у реалізацію відповідної задачі державного органу.

Розрахунок коефіцієнта досягнення кожного показника прямого результату річного плану, передбаченого при реалізації відповідної задачі річного плану P_g , здійснюється шляхом співвідношення фактичного виконання (поліпшення або погіршення) до запланованого поліпшення. При цьому якщо $P_g > 1$, то приймається $P_g = 1$, якщо $P_g < 0$, то приймається $P_g = 0$.

При розрахунку коефіцієнта досягнення завдань річного плану враховується наступне:

– показник прямого результату, який не має планового значення на звітний період, в розрахунок коефіцієнта досягнення завдання не приймається;

– показник прямого результату, не прийнятий в розрахунок критерію "Повнота охоплення річним планом діяльності міністерства сфер його відповідальності", в розрахунок даного критерію також не приймається.

Загальна оцінка результативності діяльності органу планування здійснюється за формулою:

$$A = \frac{V \times (X + Y)}{2} \times 100, \quad (6)$$

де А – загальний рівень результативності досягнення та реалізації стратегічних цілей і завдань у відповідній сфері діяльності;

V – коефіцієнт повноти охоплення річним планом сфери діяльності органу планування;

X – коефіцієнт досягнення цілей плану за рік;

Y – коефіцієнт реалізації завдань плану за рік.

На основі порівняння досягнутих значень з оптимальним, робиться висновок про результативність діяльності органу планування. Оптимальне значення для кожного з коефіцієнтів за відповідними критеріями – 95 і більше відсотків.

Півікова О.С.

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ЯК ОСОБЛИВИЙ СЕГМЕНТ РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВ

*Науковий керівник: завідувач відділу стратегії економічного розвитку, планування та прогнозування Науково-дослідного економічного інституту,
к.е.н., доц. Шукін Б.М.*

Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України, Київ

В економіці будь-якої країни є присутнім в якості невід'ємної складової певна її частина, яка не вкладається в рамки чинного законодавства. Це тіньовий сектор.

Якщо для одних країн інструменти ведення бізнесу визнаються громадськістю та законом тіньовими, то, навпаки, для інших ці ж інструменти є звичайним способом взаємодії між економічними суб'єктами і необхідною умовою розвитку економіки всієї країни.

Поширеність тіньової діяльності у вирішальній мірі залежить від загального стану економіки, рівня життя населення та вихідних від держави обмежень. У Україні останніх років, як і в інших країнах колишнього СНД, відзначається прогресуюча динаміка тіньових процесів. Це, насамперед, було зумовлено системною економічною кризою, ускладненням ситуації на ринку праці, що посприяло розвитку самостійної зайнятості та розвитку малого бізнесу, які з'явилися живильним середовищем для зростання тіньових відносин.

Згідно з оцінками податківців, опублікованими під час презентації Концепції реформування податкової системи, обсяг тіньового сектора становить як мінімум 350 млрд. грн. на рік. При цьому цей обсяг, за оцінками фіскалів, розподіляється в такий спосіб: 170 млрд. грн. становить зарплата в «конвертах», 100 млрд. — доходи власників активів — виведення безготівкових коштів у готівкову форму або на інвалютні рахунки в іноземних банках, 35 млрд. — неофіційні платежі, 45 млрд. грн. — основні засоби, матеріальні ресурси та послуги тіньового сектора.

Очевидно, ці оцінки (менше чверті закладеного в бюджеті прогнозного значення номінального ВВП на нинішній рік — близько 1,5 трлн. грн.) є сильно заниженими. Варто лише згадати, що згідно з останніми опублікованими офіційними урядовими даними частка тіньового сектора в 2010 році становила близько 38% офіційного ВВП, збільшившись після настання кризи більш як на десять відсоткових пунктів. А останні оцінки, наприклад, Світового банку були ще менш оптимістичними — за підрахунками його експертів, частка неформальної економіки в Україні становила близько 50% [2].

Тіньова економіка, що стала невід'ємним структурним елементом господарської системи, чинить на неї свій деструктивний вплив. Нелегальне виробництво товарів і послуг, приховування доходів, оборот неврахованої готівки, відмивання грошей, корупція – все це призвело до загрозливого перетікання грошей з легального сектору економіки в тіньовий. Масштаб, масовість і динаміка тіньових процесів свідчать про наявність не окремих труднощів у реформуванні економіки нашої країни, а про велику проблему, що криється всередині такого інституту, як держава. У зв'язку з цим великого значення набуває розробка національної господарської моделі, в якій масштаби тіньової економіки були б, наскільки це можливо, мінімальні.

Негативні очікування суб'єктів господарювання та макроекономічна нестабільність під час кризи спричинили активізацію відпливу капіталів з легального сектору та зростання рівня тінізації економіки України, який у докризовий період мав тенденцію до скорочення. З одного боку, тіньові економічні відносини пом'якшили кризові впливи. Завдяки таким відносинам суб'єкти господарювання адаптували свою поведінку відповідно до виникаючих ризиків. З іншого боку, високий рівень тінізації об'єктивно призводить до руйнування важелів управління економікою, подальшого розшарування населення, підриву довіри до влади та гальмування реформ. У зв'язку з цим, скорочення масштабів тінізації економіки є невід'ємною складовою стратегії реформ.

До першочергових урядових заходів, можна віднести:

- комплексне реформування податкової системи;
- дерегуляцію підприємницької діяльності та сфери ліцензування;
- державну підтримку малого та середнього бізнесу;
- розробку ряду нормативно-правових актів, спрямованих на детінізацію економіки та зайнятості громадян.

До заходів, що спрямовані на запобігання та боротьбі із нелегальною чи напівлегальною економічною діяльністю, можна віднести:

- боротьбу із злочинами економічної спрямованості;
- посилення контролю за цільовим і прозорим використанням бюджетних коштів;
- запобігання відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, та ухиленню від сплати податків;
- запобігання незаконному відшкодуванню податку на додану вартість тощо.

Загалом необхідно зазначити, що таке явище, як «тіньова економіка», характерне для всіх економік світу. Це означає, що мотиви відходу в «тінь» усюди однакові, вони різняться лише гостротою їх прояву. Так, рівень тінізації економік розвинених країн є значно нижчим, ніж у країнах, що розвиваються, і це пов'язане із високою довірою громадян до державних інститутів. В умовах перехідного періоду в економіці та суспільстві, а також трансформації інституту державного управління (від адміністративно-планового регулювання до управління в умовах ринкових відносин) причини тінізації мають більш гострий прояв, який виражається у високій складовій частині обертання тіньового капіталу в економіці.

Таким чином, економічна нерівність, глобалізація ринків, розвиток електронних та комунікаційних технологій створюють умови для поширення тіньових економічних відносин. Тінізація світової економіки негативно впливає на дієвість важелів

управління національними економіками, дестабілізує світові економічні відносини. Поширення тіньової зайнятості та тінізація фінансових потоків, які визнано детермінантами тінізації світових економічних відносин, посилюють нерівність всередині країн та між ними. Масштаби тіньових фінансових потоків з України свідчать про наявність незадіяних інвестиційних ресурсів для національної економіки, які майже вдвічі перевищують обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну.

Недостатня ефективність міжнародних інституцій та національних органів управління у протидії тіньовій економіці спричинюють її подальше поширення. Незважаючи на загрожуючі масштаби зазначеної проблеми, поки що відсутній цілісний та скоординований між країнами план дій щодо подолання тіньової економіки.

Існуючі програмні документи або стосуються подолання її окремих проявів, зокрема відмивання «брудних» грошей, боротьби з економічною злочинністю тощо, або спрямовані на протидію тіньовій економічній діяльності у масштабах національних економік. Оскільки проблема тінізації вийшла за межі однієї країни, масштаби тінізації глобальної економіки та загрози, пов'язані з її існуванням і поширенням, потребують розробки скоординованої стратегії протидії такому явищу. Останнім часом дослідники зазначають певні позитивні риси у сфері детінізації економіки, які виявляються у наступному:

- вирівненні перепадів у економічній кон'юктурі (особливо за умов економічної кризи, коли за рахунок перерозподілу ресурсів забезпечується виробництво у тіньовій сфері);

- пом'якшенні певних соціальних суперечностей за рахунок нелегальної зайнятості;

- легалізації тіньового капіталу, який у подальшому обкладається податками.

Тіньова економіка – це настільки ж важливий, наскільки і спірне питання.

В Україні на даний момент залишається гострою проблема корумпованості, нелегального виробництва і збуту продукції, фіктивних угод і грошових операцій. Державне управління економікою країни залишається недосконалим. Неefективна податкова політика веде до зменшення надходжень до держбюджету через розростання тіньового сектора. Нестабільне законодавство відлякує підприємців від легалізації їх діяльності і примушує їх йти в тінь.

Десятки років вивчають тіньову економіку, намагаються знайти способи її регулювання, але нікому ще не вдалося знайти спосіб її викорінювання.

Тіньова економіка властива більшою чи меншою мірою всім часам і всім країнам.

При розробці державної економічної політики, при складанні статистичних звітів і прогнозів тіньову економіку не можна не враховувати - вона складає близько половини всієї економіки, а її вплив, як позитивне, так і негативне дуже велике.

Однак, законодавство України сприяє «відмиванню» коштів кримінального походження. Деякі положення не тільки не відповідають, але і суперечать міжнародній практиці з цих питань. Деяких законодавчих актів України зобов'язують відповідальних посадових осіб інформувати правоохоронні органи про великомасштабні операції і надавати фінансово-господарські документи на вимогу правоохоронних органів, але ці норми носять декларативний характер або посилають до неіснуючого з цих питань чинного законодавства.

Вочевидь, слід внести зміни в чинне законодавство, враховуючи власний і міжнародний досвід. Велике значення має міжнародна узгодженість в законодавстві і державному регулюванні економіки, оскільки часто суб'єкти тіньової економіки користуються відмінностями в законодавствах країн для отримання доходу.

Дуже важливою є узгодженість і всередині країни - між різними державними органами. Спільні, цілеспрямовані і своєчасні дії забезпечать ефективність дій по детінізації економіки. Слід не просто легалізувати тіньову економіку, необхідно підвищити ефективність державного регулювання в цілому. Що стосується

«прихованої», тобто дозволеної, але не показуваної економіки, то слід знизити податки, спростити ліцензування. В той же час не можна допускати вседозволеності, знижувати штрафи і пом'якшувати адміністративну та кримінальну відповідальність, щоб не допустити розростання кримінального сектора.

Список літератури:

1. Варналій, Захарій. [http://www.experts.in.ua/fabrika/m_politika/news_detail.php?ID=98814](http://biblio.knutd.com.ua/cgi-bin/irbis64r_01/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=BDBF&P21DBN=BDBF&S21STN=1&S21REF=5&S21FMT=fullweb&C21COM=S&S21CNR=10&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M=&S21STR=Актуальні проблеми зміцнення потенціалу регіонів України [Текст] / З. Варналій // Банківська справа. - 2004. - №2. - С. 71-84. . - ISSN 1605-20052. Електронний ресурс. Режим доступу: <a href=)
3. Бородюк, В. Методи расчета объемов теневой экономики [Текст] / В.Бородюк, А.Турчанов, Т.Приходько // Экономика Украины. – 1997. - № 5. – С. 47-51.
4. Кіржецький Ю. Методичні основи дослідження тіньової економіки в контексті економічної безпеки регіону / Р.Й. Чайковський // Вісник Львівського університету. – 2008. – № 40. – С. 327-330.

Репін І.І., Мельник О.В., Молчанова І.В.

ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ

Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України, Київ

Проблема постачання імпортованого природного газу, вартість якого постійно зростає, є однією із самих гострих для української економіки і потребує термінового вирішення. Залежність від імпортованого природного газу призводить до високої питомої ваги палива у тарифах на теплову та електричну енергію, невідповідності тарифів на газ та теплову енергію для населення закупівельній ціні газу. Висока ціна на газ зменшує також конкурентоспроможність вітчизняної продукції на зовнішніх ринках, що поглиблює негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу.

В структурі постачання первинної енергії (див. рис. 1) поступово зменшується частка природного газу – з 44,3% в 2000 р. до 36,9% в 2011 р. за рахунок збільшення використання інших первинних енергоносіїв, в основному атомної енергетики, частка якої збільшилась з 14,3% в 2000 р. до 18,7% в 2011 р. (внаслідок заміщення теплової генерації електричної енергії атомною). Частка імпортованих енергоносіїв в структурі постачання первинної енергії в 2011 році склала 45,9%. Однак зазначені темпи імпортозаміщення енергетичних ресурсів та їх диверсифікації не можуть задовольнити завдання досягнення високих темпів економічного зростання.

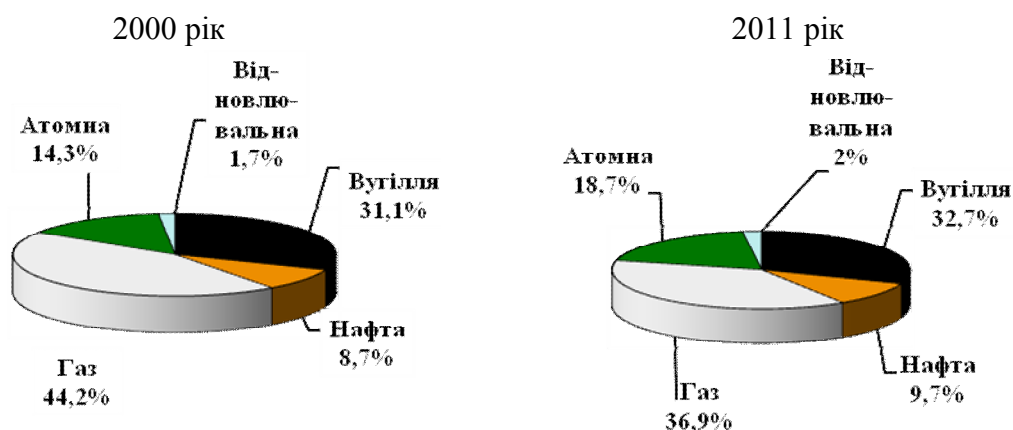


Рис. 1 - Розподіл джерел енергії в загальному постачанні первинної енергії в Україні в 2000 та 2011 роках, %
Джерело: Держстат [1].

За даними Держстату в Україні у 2011 році найбільше спожито паливно-енергетичних ресурсів при виробництві електроенергії, виробленої ТЕС і ТЕЦ (близько 21,4% від їх загального використання), чавуну переробного (12,16%), теплоенергії виробленої і відпущеної котельними (11,23%), теплоенергії виробленої і відпущеної електростанціями (4,9%) [2].

Найбільшими споживачами природного газу є ТЕЦ та котельні, із сумарним споживанням 19,3 млрд. м³, що складає 33,4% від загального постачання (з урахуванням зміни запасів) природного газу в 2011 році, населення – 17,3 млрд. м³ (30% від загального постачання природного газу).

Можливі два основні напрями зменшення енергетичної залежності країни:

- 1) збільшення обсягів видобутку власних вуглеводнів;
- 2) скорочення обсягів використання природного газу в економіці та соціальній сфері.

По обом з цих напрямів економіка України має значні можливості і ресурси. Для збільшення власного видобутку природного газу та нафти необхідно більш ефективно використовувати їх поклади в традиційних регіонах їх видобутку в Полтавській, Сумській та Харківській областях та забезпечити проведення розвідувальних робіт. Основний приріст видобутку вуглеводнів передбачається реалізувати на Азово-Чорноморському морському шельфі, де у 2011 р. встановлено дві потужні морські бурові установки. Перспективними є проекти видобутку сланцевого газу, запаси якого на території України за різними оцінками складають від одного до семи трлн. куб. м.

Скорочення загальних обсягів використання природного газу має відбуватися з одного боку шляхом енергоощадження, а з іншого – за рахунок заміщення його іншими паливно-енергетичними ресурсами, у тому числі традиційними (кам'яне вугілля, торф) та відновлюваними джерелами енергії (сонячна та вітрова енергетика, біопаливо, малі ГЕС тощо).

Найбільшим споживачем сировини, матеріально-технічних і паливно-енергетичних ресурсів, і відповідно найбільшим виробником продукції в промисловості є гірничо-металургійний комплекс, енергоспоживання якого складає 65 % від загального енергоспоживання в промисловості.

З метою зменшення енергоспоживання галузі необхідно здійснити заходи щодо запровадження передових енергоефективних технологій та обладнання, в тому числі:

- переведення доменних печей з природного газу на пиловугільне паливо;

– будівництво машин неперервного лиття для нарощення обсягів сталеплавильного виробництва.

За рахунок запровадження цих заходів можливо досягти економії природного газу лише у металургії в обсязі 3,8 млрд. куб. м щорічно.

За нашими розрахунками при вартості імпортованого природного газу за 1000 куб. м, 430 дол. США (3436,99 грн.) заміщення одного млрд. куб. м імпортованого природного газу дає економію бюджету 3436,99 млн. грн., що рівнозначно приросту ВВП на 0,26 %.

В Науково-дослідному економічному інституті Мінекономрозвитку України розроблено Методологічні положення складання прогностного енергетичного балансу на короткостроковий період. Згідно цих положень прогностний енергетичний баланс формується на основі продуктових балансів з подальшою оптимізацією його показників за рядом напрямів, у тому числі з урахуванням імпортозаміщення енергетичних ресурсів.

Список літератури:

1. Енергетичний баланс України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Аналітичні матеріали щодо результатів проведеного моніторингу показників енергоефективності за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://saee.gov.ua/wp-content/uploads/2012/09/Моніторинг-показників_енергоефективності-за-2011-рік.doc

Сааджан В.А., Чернат И.

ОБОСНОВАНИЕ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Одесский национальный политехнический университет, Одесса

Научно-технический прогресс, способствующий инновационным процессам во всех их проявлениях, приводит к ускорению обновления продукции, усложнению ее характеристик и усилению конкуренции, что требует повышения производственного потенциала предприятий для обеспечения текущего и перспективного развития.

Современное промышленное производство характеризуется недостаточной гибкостью, низкой степенью использования имеющегося производственного потенциала и отсутствием системности при проведении технического перевооружения, что способствует снижению эффективности деятельности предприятий. Новая структура производства, должна обеспечить быстрое реагирование на изменения внешних воздействий происходящих на рынке на основании проведения исключительно обоснованных технико-экономических мероприятий, способных вывести предприятия на новый уровень развития.

Проблемой повышения технико-экономического развития предприятий занимается значительное число ученых, среди которых можно отметить как Александрова В.П., Кіндзерський Ю.В., Якубовський М.М., Вильям Дж.Стивенсон и др. Однако современные условия требуют внесения постоянных корректив в управление производства. Поэтому рассмотрение новых подходов к обоснованию технико-экономических мероприятий развития предприятий при проведении их технического перевооружения остаются актуальными.

Одним из важнейших показателей, позволяющих обосновать проведение мероприятий по техническому перевооружению предприятий, является износ основных средств

Согласно статистическим данным наблюдается значительный износ основных средств. В целом по промышленности. в 2010г. – износ основных средств составил 72.7%, наибольший износ характерен для : в химической промышленности который составлял – 83.8%, на втором месте по урону этого показателя можно отнести транспортное и сельскохозяйственное машиностроение -72%, на третьем месте станкостроение – 57.3% [1]. Это свидетельствует об актуальности проведения технико-экономических мероприятий.

Еще одним важным показателем является уровень потребления энергетических ресурсов. Уровень использования энергетических ресурсов в Украине составляет всего 40.6% от вырабатываемой энергии, тогда как в Канаде – 55.45. Англия – 55.8%, Финляндии – 59%, России- 50.3%. Промышленность Украины потребляет более 54% общего объема энергоресурсов потребляемых в национальной экономике в целом. Наиболее мощными потребителями электроэнергии, характеризующимися высокой энергоемкостью являются такие виды деятельности как металлургия и обработка металла, доля которых превышает 21%, а также добывающая промышленность, использующая до 10% вырабатываемых энергоресурсов в Украине [1].

Промышленность Украины, формирующая 46.4% ВВП, имеет самый низкий уровень энергоэффективности и соответственно высокую энергоемкость. при самой большой доли потребления топливно-энергетических ресурсов в промышленности - 54%. Так, энергоемкость ВВП в Украине составляющая 0.89 кг. у. т. /\$ США что выше: вдвое чем в России; почти в 2.3 раза чем в Польше; в 2.8 раза выше, чем Финляндии и в 3.4 раза по сравнению с Великобританией. Это свидетельствует о необходимости повышения эффективности использования энергоресурсов с помощью внедрения энергосберегающих технологий.

Сравнение экспортно-импортной торговли Украины с целью выявления конкурентоспособности отечественной продукции позволило сделать вывод о низком и в большинстве случаев существенном снижении уровня конкурентоспособности по ряду видов продукции украинских товаропроизводителей, а также высокий уровень роста импорта продукции по сравнению с экспортом.

Анализ внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий показал, что импорт химической продукции превышает экспорт в 7.5 раза, высокотехнологический видов продукции - электроники и телекоммуникаций – в 4.3 раза, компьютерной и офисной техники в 2.7 раза. При этом необходимо отметить, что импорт продукции в 2010г. (кроме импорта электрических машин и оборудования) по сравнению с 2006г. рос значительно быстрее экспорта. Одной из причин такой ситуации может быть низкий инновационный потенциал украинских производителей.

Требования рынка ставят перед предприятиями постоянные сложные задачи по созданию и производству продукции с высокими потребительскими свойствами при минимальных затратах. Решение таких задач может быть обеспечено за счет проведения технического перевооружения направленного на:

- совершенствование организации производства;
- повышение технического уровня технологии производства;
- ресурсосбережение;
- изменение уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции;
- обновление ассортимента продукции.
- развитие и повышение эффективности производства, его всесторонней интенсификации;

Применение прогрессивных технологий, обеспечивающих минимальные издержки производства, надежность и получение быстрых результатов, экономичность

потребления трудовых, материальных и энергетических ресурсов – все это делает их важнейшим средством совершенствования и расширения масштабов производственных процессов, повышения эффективности промышленного производства.

Для повышения эффективности работы промышленного предприятия, формирования его производственного потенциала, создания возможностей выхода на зарубежные рынки и подъема развития промышленности Украины в целом, считаем необходимым проводить комплексное обоснование технико-экономических мероприятий при разработке технического перевооружения, направленного на развитие предприятий. Такое обоснование должно основываться, по нашему мнению, на выполнении следующих действий:

- на 1 уровне – проведение системного анализа, включающего:

а) анализ и прогноз изменений в макроокружении;

б) анализ достигнутого технико-организационного уровня;

в) Оценка макроокружения и достигнутого технико-организационного уровня предприятия.

- на 2 уровне – определение цели и выбор стратегии развития предприятия:

а) на основе проведенной оценки достигнутого технико-организационного уровня и макроокружения выработать цель, соответствующую современным требованиям рынка (рынков);

б) в соответствии с выбранной целью осуществить выбор стратегии

- на 3 уровне – проведение оптимизация технико-организационных мероприятий;

- на 4 уровне – определение потребности и выявление финансовых возможностей;

- на 5 уровне – формирование программы и плана технического развития;

- на 6 уровне – оценка эффективности реализации стратегии;

а) проведение оценки эффективности технико-экономических мероприятий;

б) оценка влияния технико-экономических мероприятий на технико-экономические показатели деятельности предприятия

Взаимосвязь и взаимообусловленность предлагаемых уровней обоснования разработки и внедрения в деятельность предприятий технико-экономических мероприятий в соответствии с выбранной стратегией позволит повысить эффективность и производственный потенциал предприятия.

Список литературы:

1. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – офиц. сайт. Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Александрова В.П. Программно-целевые методы управления технологическим развитием производства//Экономическая оценка государственных приоритетов технологического развития/В.П.Александрова//К.:Ин-т экономического прогнозирования НАН Украины.2002.-с.75-120.

К.т.н., доц., Балан А.С., Е.А.Котляр

КЛАССИФИКАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОЕКТЕ

Одесский национальный политехнический университет, Одесса

Одной из главных составляющих организации управления предприятием является подготовка и реализация инвестиционных решений, в основе которых лежит категория управленческих решений. Данная категория в настоящее время изучена такими авторами как Тейлор Ф. У., Мескон М. Х., Футхудинов Р. А.. Вместе в тем, в научной литературе не достаточно отражены, для практического применения, вопросы

классификации управленческих решений, как основы принятия инвестиционных решений, во время внедрения и сопровождения инвестиционных проектов, что и делает обозначенную тему актуальной.

Обычно, необходимый комплекс мероприятий, который непосредственно связанный с реализацией капитальных вложений в объект предпринимательской деятельности выражает сущность инвестиционного проекта. Принятие инвестиционных решений происходит в условиях ограничений экзогенного и эндогенного характера по словам В.С. Пономаренко, Л.М. Малярец, А.В. Дорохов [1], с чем нельзя не согласиться. Поэтому, обобщение классификации управленческих решений, которые практически реализованы на предприятиях во время внедрения и сопровождения инвестиционных проектов является необходимым условием успешной деятельности.

Проведенный анализ позволил определить основные признаки, которые могут использоваться для классификации инвестиционных решений, выделяемые Ю. В. Поканевич [2], Н.Т. Мала [3], Ю. И. Башкатова [4], М.П. Офик [5]. Основой проанализированной классификации являются управленческие решения: по характеру и периоду осуществления; значимость цели и длительности действия; по степени влияния на будущее организации; степень важности и продолжительности; по срокам реализации; за целеустремленностью; по времени действия (стратегические, тактические, оперативные, ситуационные). Так же, управленческие решения, являющиеся сравнительно новыми есть: по способу обрабатывания управленческой информации, по методу разработки; по видами функционального управление предприятием; по состоянию выработки; по условиям риска и неопределенности.

Существенные ограничения возможны, в зависимости от типа рассматриваемого проекта и предприятия, на котором он внедряется. Так, в своей работе Ю.В. Поканевич [2] предлагает признаки классификации управленческих решений для торгового предприятия: в сфере инвестиционного менеджмента торгового предприятия; в сфере функционального менеджмента торгового предприятия; в сфере операционного менеджмента торгового предприятия; в сфере финансового менеджмента торгового предприятия; которые реализуются в условиях полной определенности; которые реализуются в условиях неопределенности; которые реализуются в условиях риска.

Для производственных предприятий согласился с подходом М.П. Офик [5]: алгоритмических, эвристических, решение в состоянии разработки, решение в состоянии реализации.

Такой признак классификации, как «формализация принятия решений», предложенный Ю. И. Башкатовой [4], позволит повысить эффективность управления через снижения вероятности ошибки и экономии времени.

Таким образом, проведенный анализ классификации управленческих решений является первой стадией создания классификации инвестиционных решений, применимых для инвестиционных проектов промышленного предприятия.

Список литературы:

1. Пономаренко В.С., Малярец Л.М., Дорохов О.В. Витоки і особливості невизначеностей при прийнятті інвестиційних рішень. // Актуальні проблеми економіки № 4(118), 2011р. с. 151-159.
2. Поканевич Ю. В. Особливості поняття “управлінське рішення” в системі менеджменту торговельного підприємства. // Наукові праці МАУП, 2010р. с.14-19.
3. Мала Н. Т. Управлінські рішення: класифікація та процес прийняття. // Вісник національного університету «Львівська політехніка», 2007р. с. 20-24.
4. Башкатова Ю.И. Управленческие решения. // Учебник для студентов экономических специальностей, 2003г. 89 с.
5. Офік М.П. Управлінські рішення щодо забезпечення позитивного впливу кооперування на рівень інноваційного розвитку підприємств. // Науковий вісник НЛТУ України, 2010р. с.209-215.

АНАЛІЗ ТА СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Науковий керівник: к.т.н., доц. кафедри обліку, аналізу та аудиту, Балан О.С.

Одесский национальный политехнический университет, Одесса

У теперішній час фінансовий облік, фінансова звітність та фінансовий аналіз діяльності підприємств, які своєю нормативною основою мають Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, можна вважати першими кроками впровадження в Україні досвіду управління фінансовою діяльністю підприємств країн з розвинутою ринковою економікою. Тому природно, що практика господарювання в нових умовах виявила наявність певних проблем теоретичного та методичного характеру в цьому напрямку[1].

Ефективне управління діяльністю підприємств не можливе без показників фінансової звітності та взаємозв'язків між її окремими формами. З метою підвищення результативності господарювання на підприємствах проводиться аналіз фінансового стану з використанням фінансової звітності.

Фінансова звітність - бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [2].

Згідно з Мсбу Фінансова звітність складається з: балансу (звіту про фінансовий стан), звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід), звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал і приміток до фінансової звітності.

У балансі відображаються активи, зобов'язання та власний капітал підприємства. У випадках, передбачених нормативно-правовими актами, складається окремий баланс.

У звіті про фінансові результати розкривається інформація про доходи, витрати, прибутки і збитки, інший сукупний дохід та сукупний дохід підприємства за звітний період.

У звіті про рух грошових коштів наводяться дані про рух грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

У звіті про власний капітал розкривається інформація про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду[3].

У національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку сформульовані принципи формування фінансової звітності та її обов'язкові якісні характеристики (зрозумілість, доречність, достовірність, зіставність).

Основним інструментом інформаційного забезпечення управління підприємством є система його бухгалтерського обліку та бухгалтерська звітність як її результатний продукт. Звітність містить інформацію, на основі якої менеджери приймають управлінські рішення. Тому ефективність управління в значний спосіб залежить від якості бухгалтерської звітності як важливої складової загальної системи інформаційного забезпечення управлінських рішень.

Фінансова звітність є публічною і призначена насамперед для зовнішніх користувачів інформації – інвесторів, кредиторів, постачальників, покупців, різнохарактерних ділових партнерів, фінансових аналітиків, громадських організацій. У національному чи глобальному масштабах користувачем фінансової звітності підприємств принципово можна розглядати загальне суспільно-економічне середовище в особі різних суспільних організацій – пенсійних фондів, страхових компаній, органів влади тощо[4].

Бухгалтерський облік та бухгалтерська фінансова звітність, відображуючи всі суттєві зміни в структурі господарських засобів, джерел їх утворення, а також результатах фінансово-господарської діяльності, дає в скомпонованому вигляді

інформацію, яка необхідна користувачам для прийняття обґрунтованих рішень. Останнім часом роль бухгалтерського обліку та звітності значно підвищилась. Це пов'язано зі зміною адресності бухгалтерської фінансової звітності, розширенням кола суб'єктів, які приймають інвестиційні та інші господарські рішення і спираються при цьому на бухгалтерські дані. Відповідно змінюються вимоги до бухгалтерської фінансової звітності. При цьому акцент ставиться на якість звітної інформації, що визначається реальністю, змістовністю, оперативністю даних та забезпечується за рахунок методологічних основ її формування.

Отже фінансова звітність, ґрунтується на узагальнених даних бухгалтерського обліку, виступає ланкою зв'язку між підприємством і зовнішнім середовищем. Вона задовольняє вимоги щодо необхідного обсягу інформації, можливостей її засвоєння зовнішніми і внутрішніми користувачами[5].

Список літератури:

1. Гуня В.О. «Проблеми вдосконалення фінансової звітності підприємств: соціально-економічні аспекти»
2. Закон України про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Прийнятий 16.07.99 р. зі змінами і доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – №40.
3. Національне положення (Стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»
4. Пилипенко Л.М.«Фінансова звітність: «відповідність сучасним інформаційним потребам управління та регулювання ринковою економікою». УДК 657.1
5. Шмигель О.Є «Місце бухгалтерської фінансової звітності в системі обґрунтування і прийняття рішень»

К.є.н., доц. Волощук Л.О., Устинюк А.Ю.

ФАКТОРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЯК ОБ'ЄКТИ МОНІТОРИНГУ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Інновація – це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що спричиняють появу на ринку нових товарів, поліпшених промислових процесів та устаткування. У свою чергу інноваційний розвиток є ширшим поняттям. Його можна визначити як сукупність етапів, стадій, дій, пов'язаних з ініціюванням, розробкою та виготовленням продукції, технологій, що матимуть нові властивості, які більш ефективно задовольнятимуть існуючі потреби і такі, що з'являються або можуть з'явитися [1].

Інноваційний розвиток, в найбільш загальному розумінні, визначається підвищенням впливу інновацій на економічне зростання. Інноваційний аспект розвитку є найактуальнішим для економіки України сьогодні (на етапі її реформування) на думку великої кількості фахівців [2].

Проте, за індикаторами інноваційного розвитку згідно Європейського інноваційного табло (рушійні сили інновацій, створення нових знань, інновації та підприємництво, індикатори застосування інновацій, інтелектуальна власність) Україна посідає одне з останніх місць та знаходиться в групі країн з найнижчими рівнями інновативності. Це пов'язується, зокрема, з низьким рівнем інноваційного потенціалу та інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств.

Причиною такого становища на макрорівні визначається відсутність дієвих державних механізмів стимулювання інноваційної діяльності, нерозвиненість інноваційної інфраструктури та недостатній рівень державного фінансування НДДКР, а на рівні окремих підприємств, крім фінансово-інвестиційного чинника, недостатній рівень підготовки системи менеджменту до реалізації завдань інноваційного розвитку,

зокрема нерозвиненість зв'язків з постачальниками інноваційних ресурсів, та відповідних механізмів формування інноваційного потенціалу з використанням зовнішніх джерел використовуючи канали трансферу та комерціалізації.

Дослідженню факторів інноваційного розвитку останнім часом присвячуються й численні праці вітчизняних фахівців (табл.1).

Таблиця 1 – Основні фактори інноваційного розвитку (стилий зміст наукових публікацій)

Автор, назва публікації	Визначення основних факторів інноваційного розвитку
1	2
Романюк Т. Інноваційна складова в сучасних умовах економічного розвитку держави [3]	Підкреслено, що на сучасному етапі основним імперативом інноваційного процесу стає всебічний розвиток людського потенціалу, формування інноваційної культури суспільства та активна позиція щодо розвитку інноваційної діяльності.
Кузьмін О., Кужда Т. Фактори інноваційного розвитку підприємств [4]	Відокремлені такі групи факторів інноваційного розвитку підприємств: - законодавчі - формують правову основу інноваційного розвитку підприємств в Україні на основі системи законних та підзаконних актів; - організаційно-управлінські - здійснюють вплив через інституційно-управлінські та інституційно-організаційні зміни в інноваційній сфері; - фінансово-економічні - визначають особливості здійснення інноваційної діяльності підприємств з позицій грошово-кредитних, бюджетно-податкових, амортизаційних важелів інноваційного розвитку; - техніко-технологічні - здійснюють вплив на технічні та технологічні боки інноваційної діяльності промислових підприємств; - соціальні - відділяють вплив соціальних наслідків інноваційного розвитку від впливу багатьох інших факторів; - екологічні - визначають вплив нових технологій, нових матеріалів, нових видів енергії на довкілля в процесі інноваційної діяльності підприємств; - гуманітарні - впливають на інноваційний розвиток через ступінь освіченості населення, рівень знань і науки в країні; - інформаційні - визначають особливості інноваційного розвитку підприємств на основі використання інформаційних ресурсів.
Соляник Л.Г., Грачова Ю.М. Аналіз машинобудівного комплексу України: основні тенденції інвестиційної та інноваційної діяльності в галузі [5]	Визначають такі фактори інноваційного розвитку промисловості: - законодавчі; - управлінські; - економічні; - соціальні; - фінансові; - екологічні; - політичні; - інформаційні; - організаційні; - інституційні; - гуманітарні.
Гончаренко О.Г., Демченко О.П. Вища освіта у системі факторів інноваційного розвитку [6]	Визначено, що ключовим активом інноваційного розвитку економіки є знання (знання як потенційна можливість розвитку, знання як джерело інновацій, нове знання як результат діяльності).
Тимцуник В.І., Ціпуринда В.С. Впровадження інновацій в системі управління підприємствами [7]	Відзначено, що першочерговими факторами інноваційного розвитку стають людські ресурси, професіоналізм та кваліфікація персоналу.
Шевчук А.В. Аналіз факторів інноваційного розвитку регіональних освітніх систем в умовах побудови інформаційного суспільства [8]	Зазначається, що під фактором інноваційного розвитку розуміється параметр, причина чи умова, що впливає на характер та інтенсивність цього процесу. При цьому сам процес інноваційного розвитку виступає як результат взаємодії системи факторів. Виділяють два типи факторів: зовнішні та внутрішні фактори. До зовнішніх факторів можна віднести фактори глобального характеру: глобалізаційні процеси, становлення інформаційного суспільства та економіки знань, євроінтеграційні прагнення України, економічні, ринкові, політико-правові. Внутрішні фактори впливу на розвиток пов'язані з функціонуванням елементів системи (управлінської, виробничої, т. і).

Отже, вітчизняні вчені відокремлюють зовнішні та внутрішні фактори інноваційного розвитку. Серед внутрішніх основними зазначають людські (знання та кваліфікація), організаційно-управлінські, матеріальні, фінансові та інформаційні.

В індустріально розвинутих країнах, що вже давно демонструють надвисокі рівні інноваційної активності, останні десятиріччя стійко проявляється тенденція зростання впливу інтелектуальної складової в забезпеченні інноваційного розвитку [2]. Все більшу роль у процесі створення цінності відіграють не матеріальні, а інформаційні та інтелектуальні ресурси, які в свою чергу є поєднанням людських та організаційних.

Отже, серед внутрішніх факторів інноваційного розвитку підприємства вирішальну роль в сучасних умовах відіграють інтелектуальні, фінансово-інвестиційні та інформаційні. Підтвердженням цьому можуть служити показники Європейського інноваційного табло, які в якості індикаторів інновативності „на вході” оцінюють саме людські, інформаційні та фінансові ресурси.

Організація ефективної системи моніторингу факторів інноваційного розвитку на підприємстві потребує розробки відповідних механізмів та інструментів у двох площинах: методичній та організаційній.

Управління факторами інноваційного розвитку потребує організації моніторингу, що дозволить вирішити такі завдання:

- організація спостереження, отримання достовірної, своєчасної та об'єктивної інформації про хід інноваційних процесів;
- оцінка і системний аналіз одержуваної інформації, виявлення причин, що викликають той чи інший характер протікання науково-технічних інноваційних процесів;
- прогнозна оцінка розвитку інноваційної сфери на коротко-, середньо та довгострокову перспективу (вибір сценарію розвитку);
- підготовка рекомендацій, спрямованих на подолання негативних і підтримку позитивних тенденцій інноваційного розвитку;
- забезпечення в установленому порядку органів управління, а також інших зацікавлених осіб інформацією, одержуваної при проведенні даного моніторингу [9].

Список літератури:

1. Оксенюк Л. Інвестиції як основна складова інноваційного розвитку / Л. Оксенюк. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.viem.edu>.
2. Волошук Л.О. Специфікація інноваційного розвитку підприємств промисловості України / Е.М. Забарна, Л.О. Волошук // Матеріали VIII Міжнародної конференції «Стратегія якості в промисловості та освіті» (г. Варна, 8-15 лютого 2012). – Варна, 2012. – С. 590-594.
3. Романюк Т. Інноваційна складова в сучасних умовах економічного розвитку держави / Т. Романюк. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://confitapv.at.ua/publ/konf_9_10_grudnja_2010_r/innovacijna_skladova_v_suchasnikh_umovakh_ekonomichnogo_rozvitku_derzhavi/4-1-0-534
4. Кузьмін О. Фактори інноваційного розвитку підприємств / О. Кузьмін, Т. Кужда // Аналітично-інформаційний журнал «Схід». – 2006. – Вип. № 6. – С. 16
5. Соляник Л.Г. Аналіз машинобудівного комплексу України: основні тенденції інвестиційної та інноваційної діяльності в галузі / Л.Г. Соляник, Ю.М. Грачова. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.rusnauka.com/31_PRT_2008/Economics/36566.doc.htm
6. Гончаренко О.Г. Вища освіта у системі факторів інноваційного розвитку / О.Г. Гончаренко, О.П. Демченко. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nvchdieu/2011_1/11gogfir.pdf
7. Тимцуник В.І. Впровадження інновацій в системі управління підприємствами / В.І. Тимцуник, В.С. Ціпурина. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nvamu_upravl/2011_1/7.pdf
8. Шевчук А.В. Аналіз факторів інноваційного розвитку регіональних освітніх систем в умовах побудови інформаційного суспільства / А.В. Шевчук. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2013_1/24.pdf
9. Бугенко И. В. Организация мониторинга инновационной деятельности / И. В. Бугенко, Л. В. Козлова. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.rusnauka.com/12_EN_2008/Economics/31382.doc.htm

К.е.н., доц. Ковтуненко К.В., Станкова Л.І.

РИНКОВІ МЕТОДИ МІНІМІЗАЦІЇ ВПЛИВУ ЦІНОВИХ РИЗИКІВ

Одеський національний політехнічний університет

В сучасній економічній ситуації на ринку присутня невизначеність, як є передумовою появлення різних видів ризику. Будь-яка організація, незалежно від того, яку продукцію вона випускає і які послуги надає, піддається ризику. Ризики, які виникають в процесі діяльності, можуть негативно впливати на грошові потоки підприємства і викликати нестачу капіталу. Тому на сучасному етапі розвитку економіки України, дуже актуальним стає питання оцінки та управління ризиком, тому що стрімке зростання інфляції і нестабільність економіки негативно впливають на діяльність підприємства, в теж час не слід забувати, що управління ризиком має забезпечувати оптимальне для підприємства співвідношення прибутку і ризику, його допустимого рівня.

Після того як Україна отримала статус країни з ринковою економікою все більше почала зростати роль цінової політики, а разом з тим і необхідність оцінки та управління ціновими ризиками.

Ціновий ризик - це ризик пов'язаний з появою втрат (прямих збитків або недоотриманого прибутку) внаслідок несприятливої зміни ринкових цін [1].

Більшість фінансових інститутів (банки, страхові компанії, пенсійні фонди) здійснюють діяльність більшою мірою за рахунок позикових коштів (банківські та пенсійні вклади, страхові внески). Отримані кошти інвестуються інституційними інвесторами в різні ринки - фондові, державних цінних паперів, товарні ринки, ринки нерухомості. Кожен фінансовий інститут через деякий період часу повинен виконати свої зобов'язання з виплати позикових коштів.

Під впливом ринкових коливань вартість фінансового активу може змінитися в несприятливу для інституційного інвестора сторону, що призведе до ускладнень з виконання поточних зобов'язань перед клієнтами або вкладниками.

Ціновий ризик обмежений по сфері свого прояву: на відміну від валютного та процентного ризиків, які зачіпають практично всіх учасників фінансових ринків, з ним стикаються лише учасники ринку, що працюють з цінними паперами або іншими торговими цінностями (дорогоцінними металами і т.п.).

За величиною можливих втрат, можливих, у рамках нормальної ринкової кон'юнктури, ціновий ризик часто домінує як у порівнянні з процентним, так і в порівнянні з валютним ризиком. Управління ціновими ризиками - це діяльність пов'язана із запобіганням, пристосуванням, оптимізацією або зниженням ступеню цінового ризику [2].

Методи управління ціновими ризиками можуть бути традиційними або ринковими. Традиційні методи - це, насамперед, створення товарних резервів і грошових фондів, укладення довгострокових угод з постачальниками та споживачами, контрактне ціноутворення. Також до них відносяться диверсифікація діяльності та отримання субсидій від уряду в разі несприятливого для компанії руху цін. Ці інструменти широко практикуються організаціями самого різного рівня і в різних країнах. Ринкові методи управління ціновими ризиками - це використання форвардних, ф'ючерсних і опційних контрактів, сировинних і базисних свопів, а також сировинних кредитів і облігацій.

Форвардний контракт - це угода купити або продати певну кількість товару за певною ціною на конкретну дату в майбутньому [2,3]. Як правило, за форвардними контрактами очікується фізичне постачання товару. Оплата здійснюється в призначений день розрахунків. Форвардні угоди широко використовуються в торгівлі сировинними товарами.

Ф'ючерсний контракт на сировинний товар - це зобов'язання купити або продати певну кількість товару в майбутньому за ціною, зафіксованою в контракті. Ця ф'ючерсна ціна відрізняється від вартості контракту. Оскільки контракт укладається безкоштовно, його вартість при укладенні дорівнює нулю. На відміну від форвардних угод ф'ючерсні контракти обертаються тільки на регульованих біржах і тому не схильні до кредитного ризику.

Хеджування цінового ризику за допомогою ф'ючерсу передбачає дві протилежні позиції на ф'ючерсному та готівковому ринках, які врівноважують один одного. Якщо є довга позиція на готівковому ринку (є запаси товару), то на ф'ючерсному ринку потрібно зайняти коротку позицію (продати ф'ючерсний контракт). Втрати через коливання ціни на одному ринку будуть рівноважні прибутками на іншому. Подібне хеджування працює, оскільки ф'ючерсні ціни рухаються разом з готівковими цінами і поступово конвертують до них. Ризик того, що ф'ючерсні ціни віддаляться від готівки (так званий базисний ризик), значно менше ризику нехеджованими угодами. Мета хеджування - ліквідація ризику великих втрат у результаті зміни ціни товару.

Свопи - це позабіржові фінансові інструменти, призначені для середньострокового і довгострокового управління фінансовими ризиками. Сировинні свопи (Commodity Swaps) використовуються для управління ціновими ризиками на сировинні товари [3].

З точки зору ризик-менеджменту сировинні свопи знаходяться між форвардними і ф'ючерсними контрактами. Стандартний своп можна розглядати як комбінацію з форвардних контрактів, а для хеджування свопів використовуються біржові ф'ючерсні контракти. Наявність активного позабіржового ринку свопів сприяє більш швидкому розвитку біржової торгівлі ф'ючерсами і опціонами, оскільки своп-дилери активно використовують біржові інструменти для хеджування ризиків і створюють попит на нові ф'ючерсні контракти.

Сировинний своп - це чисто фінансовий інструмент, який дозволяє через певні проміжки часу обмінюватися зафіксованими в контракті грошовими потоками. Свопи дають можливість виробникам фіксувати суму, яку вони отримують за свою продукцію. У свою чергу, споживачі можуть фіксувати суму, сплачену за сировину. Виходить, що виробники і споживачі продовжують використовувати традиційні канали купівлі-продажу, а втрати компенсуються свопові контрактами. Сировинний своп - це суто фінансова угода: він дозволяє як виробникам, так і споживачам хеджувати цінові ризики, що не впливає прямо на виробництво, закупівлю і продаж сировини. Багато виробників за допомогою свопів спрощують доступ до інвестицій або кредитів. У проектному і торговому фінансуванні сировинний своп нерідко стає частиною більш масштабного фінансового пакету. У розвинених країнах поширені свопи для споживачів сировинних товарів: авіакомпанії укладають свопи на авіаційне паливо, промислові споживачі кольорових металів - «металеві» свопи.

Розглянуті методи управління ціновими ризиками відносяться до ринкових, їх вибір напряму залежить від ситуації на ринку у конкретний період часу та від вимог та

можливостей як продавця так й покупця сировинного товару. Використання зазначених методів забезпечить ефективність управління ціновими ризиками.

Список літератури:

1. Окландер М.А. Маркетингова цінова політика: навчальний посібник / М. А. Окландер, О.П. Чукурна; МОН МС України. – Київ: Центр учбової літератури, 2012. – 240 с/
2. Горбась І.М. Формування системи управління ризиками на підприємстві регіонального сектору економіки // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. - 2007.-№75-76.
3. Каминский А.Б. Економічний ризик та методи його вимірювання/ А.Б. Камінський К.:Козаки, 2002.-120с.

К.е.н., доц. Смоквина А.А., Полякова В.А.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Одесский национальный политехнический университет, Одесса

В Украине на сегодняшний день идут широкие дискуссии относительно того, по каким моделям должна строиться и функционировать социальная политика и общество в условиях рыночной экономики, это должна быть такая модель, которая бы предусматривала построение социально ориентированной рыночной экономики на фундаменте пост социалистической.

Социальная политика – важнейшая часть внутренней политики любого государства занимающая особое место в государственном управлении при любом политическом строе. На разных этапах развития государство может отдавать приоритет тому или иному ее направлению.

В современной практике государственного управления проблема выбора государственной социальной политики, адекватной потребностям общества, актуализируется в связи с тем, что в современном мире осуществляется общецивилизационный переход к модели социального государства. [2]

Современное состояние развития Украины сопровождается появлением острых социально-экономических проблем, которые вызывают серьезные изменения качества жизни населения что сказывается на: ухудшении физического здоровья, сокращении средней продолжительности жизни, увеличении дифференциации доходов разных групп населения, ухудшении социальной защищенности, социального обеспечения, снижении реальной заработной платы, средней пенсии, развития опасной ситуации в отраслях социальной сферы и т.д. [3] В то время как главным заданием социальной политике является надежные предпосылки реализации прав и свобод граждан, утверждение среднего класса – основы политической стабильности и демократизации общества, значительное ограничение дифференциации доходов населения и преодоление бедности.

За последние годы в Украине значительно усилилось социальное расслоение, значительно увеличилось количество граждан, которых по международным нормам социальной оценки можно считать бедными. По некоторым данным, в 2011 году бедными можно считать примерно половину населения. Еще 40% населения испытывают страх, что окажутся в категории бедняков. В то же время, более 2/3 национального богатства сосредоточены в руках около сотни семей. Такая социальная политика характерна для богатых которым создаются все условия, а бедные все больше и больше облагаются все новыми и новыми повышенными платежами.

Известно, что в настоящее время в развитых странах мира существуют различные модели социальной политики. Рассмотрим некоторые из них с целью определения

действенных направлений дальнейшего совершенствования Украинской социальной политики.

Таблица 1 – Модели социальной политики

Модель 1	Описание 2
Скандинавская	Значительную часть расходов на социальные нужды берет на себя государство, которое несет основную ответственность за социальное благополучие своих граждан и является основным производителем социальных услуг. Социальная защита понимается здесь как законное право гражданина, и все граждане имеют право на равное, финансируемое за счет налогов социальное обеспечение. Эта модель в той или иной мере воплощается в политике таких стран, как Швеция, Финляндия, Дания, Норвегия.
Континентальная	Устанавливается жесткая связь между уровнем социальной защиты и длительностью профессиональной деятельности. В ее основе лежит социальное страхование, услуги которого финансируются в основном за счет взносов застрахованных. В этой модели государство, как правило, несет ответственность только за выдачу социальных пособий получателям, т. е. за социальное обеспечение, но не организует социальные услуги. Этой модели следуют Германия, Франция, Австрия, Бельгия.
Американо-британская	Характеризуется минимальным участием государства в социальной сфере. Государство берет на себя ответственность лишь за сохранение минимальных доходов всех граждан и за благополучие наименее слабых и обездоленных слоев населения. В основе этой модели лежит тезис о том, что «Любой человек имеет право на минимальную социальную защиту, а зависимость социальных выплат от предыдущих отчислений противоречит идее равенства людей». Социальные программы опираются, в первую очередь, на частные сбережения и частное страхование. Эта модель включает социальное страхование с достаточно низкими выплатами и социальную помощь, которая играет доминирующую роль. Подобная модель социального государства характерна для США, Англии и Ирландии.
Южно-европейская	Уровень социального обеспечения в этой модели относительно низок. В этой связи семья и другие институты гражданского общества играют значительную роль в системе социальной защиты. Эту модель социальной политики можно характеризовать как переходную, поскольку в последние десятилетия под влиянием социально-экономических изменений механизм социальной защиты начал совершенствоваться. Существенным стимулом для этих изменений послужили возрастающие процессы европейской интеграции, направленные на сближение социально-экономических параметров стран-членов Европейского Союза. Эта модель воплощается в политике таких стран, как Италия, Испания, Греция и Португалия.
Японская	Предусматривает проведение политики выравнивания доходов, особую политику использования рабочей силы (система пожизненного найма с определенными современными модификациями), доминирование психологии коллективизма, солидарности в доходах, достижение консенсуса между разными субъектами в решении социально-экономических проблем, выделение вопросов повышения жизненного уровня населения в ранг национальных приоритетов.
Немецкая	Характеризуется высокими объемами ВВП, что перераспределяется через государственный бюджет (около 50%), созданием развитой системы социальной защиты на основе привлечения средства государства и предпринимателей. (Германия, Франция, Австрия).

Теперь определим некоторые специфические черты украинской модели социальной политики в регионах:

- наиболее важная роль государства, по сравнению с другими странами;
- снижение активной позиции органов государственной власти всех уровней по решению социальных вопросов и сохранение социальных достижений;
- отсутствие четких мотивированных подходов к финансированию бюджетных отраслей, как на общегосударственном, так и на региональном уровнях;

- резкий спад объемов финансирования со стороны государства, что привело к прямому распаду образования и здравоохранения, свело бесплатные услуги до критического минимума;
- несовершенство инвестиционного комплекса;
- осознание того факта, что образование и здравоохранение не стали эффективными элементами общественного развития и не входят в систему официальных национальных ценностей, и т.д.

Сравнение основных параметров украинской модели социальной политики с параметрами западных моделей обнаруживает сходство ее со скандинавской моделью. В идеале модель социальной политики Украины должна представлять собой сочетание скандинавской и южно- европейской ориентации.

Любые модели социальной политики не будут действенны без финансового обеспечения. Финансирование социальных программ, всей социальной политики находится в прямой зависимости от доли расходов во внутреннем валовом продукте (ВВП).

Украинская социальная политика, может существовать только при условии активной позиции гражданского общества. Спектр проблем в обществе чрезвычайно велик. Поэтому важно развивать институты гражданского общества, которые должны стать реальными, самостоятельными и незадействованными (не привлечёнными) в своей деятельности.

Выводы:

Социальная политика Украины должна формироваться с учетом мирового опыта. В соответствии с современными требованиями и процедурами, принятыми в развитых демократических странах. Для этого необходимо на государственном уровне осуществить следующие шаги:

- определить понятие и сферу компетенции социальной политики и уполномоченный орган государственной власти, который будет ее проводить и координировать;
- установить приоритетное место социальной политики среди других направлений государственной политики;
- определить порядок формирования социальной и экономической политики государства.

Список литературы:

1. Петриченко П. Социальная политика в Украине – это политика социального застоя [Электронный ресурс] П. Петриченко – Режим доступа: http://ukranews.com/ru/news/press_release/2012/02/01/63006
2. Ластовецкий А. Государственное регулирование в рыночной экономике (опыт промышленно развитых стран) // Предпринимательство, хозяйство и право / Ластовецкий А. - 2003. - № 6.
3. 3. Тимушева Н. Ю. Основные модели социальной политики [Электронный ресурс] Н. Ю. Тимушева – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Bi/2010_3_2/22-24.pdf
4. Социальная политика: сущность и механизм реализации. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://modern-econ.ru/micro/dohody/soc-politika.html>