

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
**«НОВИЙ ПОГЛЯД НА РОЗВИТОК
ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ»**
(25-26 березня 2016 року)

Львів
2016

УДК 330.34(063)
ББК 65.011я43
Н 73

Новий погляд на розвиток економіки країни. Матеріали
Н 73 Міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 25-26 березня
2016 року). – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2016. – 156 с.
ISBN 978-966-916-080-8

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Новий погляд на розвиток економіки країни». Розглядаються загальні питання економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління підприємствами, інноваційної й інвестиційної діяльності, демографії, економіки праці, соціальної економіки і політики та інше.

Збірник призначений для науковців, викладачів, аспірантів та студентів, які цікавляться економічною наукою, а також для широкого кола читачів.

УДК 330.34(063)
ББК 65.011я43

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Верстяк О.М., Келару І.О. МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ТІНІЗАЦІЇ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	7
Кулаковський К.О. ГЕОСТРАТЕГІЧНІ МОДЕЛІ ЄС В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ	9
Узун В.В. ХАРАКТЕРИСТИКА РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АЗІЙСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКОМУ РЕГІОНІ	11
Шевченко Ю.А. ІНВЕСТИЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ТУРБУЛЕНТНОСТІ	14

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Кочарян І.С. АКТУАЛЬНІСТЬ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ СИСТЕМОЮ ВИЩОЇ ОСВІТИ	18
Кукель Г.С. ОЦІНЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ РИНКОВОГО ТИПУ ЗА ЕКОЛОГІЧНИМ КРИТЕРІЄМ	21
Савченко А.В. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	23
Федуняк І.О., Федуняк Т.В. ТЕХНОЛОГІЧНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ УРОЖАЙНОСТІ Й ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА КАРТОПЛІ	27

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Жихарцева О.О. ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА ТА ТИПИ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП.....	31
Копитова І.В. СИСТЕМА МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВА.....	33
Лаврінчук А.В. ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	36
Марценюк Л.В. ПОБУДОВА ОРГАНІЗАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМ БІЗНЕСОМ.....	39

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Барвіцький С.Ю. ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ	42
--	----

Богданов Д.С. ТРАНСФОРМАЦІЯ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ	45
Кизимишин Н.М. СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИЗНАЧЕННЯ ОЗНАК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ	47
Львовчкін М.О. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	49
Ялмаев Р.А. ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ РУКОВОДСТВА РЕГИОНА КАК ФАКТОР ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ	52

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Рокolenko O.O. WORLD BUSINESS IMPLICATIONS OF VOIP AND DEVELOPMENT OF INNOVATIVE BILLING SOLUTIONS IN UKRAINE	56
Скирда М.В., Охрій Т.О. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ЛІЗИНГ	59
Швець С. П. ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПРОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА РИНОК	62

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Синиця Н.А. ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	65
---	----

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Дронова М.Л., Дуплій А.А. ЕКОНОМІЧНА ДОСТУПНІСТЬ ДЛЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ АНТИБАКТЕРІАЛЬНИХ ПРЕПАРАТІВ ПРИ ЛІКУВАННІ ГОСТРИХ РИНОСИНУСИТІВ	67
Сало Я.В. ФУНКЦІЇ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В РИНКОВОМУ СУСПІЛЬСТВІ	69

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гуняга Н.О. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ПРИЙОМІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	73
Кошинець М.І. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В МІСЦЕВИХ ТА АПЕЛЯЦІЙНИХ СУДАХ	76
Лапчинська Н.В. КОРИГУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ЗА НОВОЮ ФОРМОЮ ДЕКЛАРАЦІЇ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ.	78
Ожегова Г.О. КОНСОЛІДОВАНА ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ: СПЕЦИФІКА СКЛАДАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УКРАЇНІ.....	81

Савченко А.М.

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ
І ТЕХНОЛОГІЙ В АВТОМАТИЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ
НА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 84

Синчук І.В.

ВІРТУАЛЬНИЙ ОБЛІК
ЯК ЗАСІБ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 87

Синчук І.В.

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ 90

Тараненко О.Ю.

ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ 92

Чайковська А.О., Мягких І.М.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ 95

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алексін Г.О.

ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ
ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА 97

Гембара А.І.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 99

Дерев'янка О.В.

ІННОВАЦІЙНИЙ БАНКІНГ – ЗАПОРУКА УСПІШНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ 103

Кіянчук І.М.

ОПОДАТКУВАННЯ МИТОМ В УКРАЇНІ:
ВДОСКОНАЛЕННЯ ТА УСУНЕННЯ ПРОБЛЕМ 106

Осадча О.А., Мегей В.В.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ
СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ 108

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Звіздай О.В.

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ 113

Святаш С. В.

ПОДАТКОВЕ РАХІВНИЦТВО ЯК ОКРЕМА СИСТЕМА ОБЛІКУ
ДЛЯ ЦІЛЕЙ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ 116

Чернік Ю.В.

СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ 119

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Ліп'яніна Х.В.

ВИЗНАЧЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ
У РЕСТАВРАЦІЮ ТУРИСТИЧНОГО ОБ'ЄКТУ 122

Сабіщенко О.В., Мокрієв М.В.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КІБЕРПРОСТОРУ ТА НАПРЯМИ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КІБЕРБЕЗПЕКИ УКРАЇНИ 125

СТАТИСТИКА

Самойленко Ю.О., Гадецька З.М.

АНАЛІЗ ТА ДОСЛІДЖЕННЯ СТАТИСТИКИ

КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ..... 129

МАРКЕТИНГ

Завальницька Н.Б.

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТУРПРОДУКТІВ..... 132

Хасан Алі Аль-Абабнех

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗМІЩЕННЯ РЕКЛАМИ В АЕРОПОРТАХ 136

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Башук Г.О.

КОРПОРАТИВНА СТРАТЕГІЯ І БІЗНЕС-СТРАТЕГІЯ 139

Воробей Ю.М.

УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ КОМПАНІЇ:

СУТНІСТЬ, ЗМІСТ ТА ОСНОВНІ СТРАТЕГІЇ..... 142

Стеблюк С.В., Шпонтак О.Ю.

УМОВИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА 145

ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Манівчук В.В.

ВАНТАЖНІ АВІАПЕРЕВЕЗЕННЯ –

АНАЛІЗ ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ 150

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Верстяк О.М.

кандидат економічних наук, доцент;

Келару І.О.

кандидат економічних наук, асистент,

Чернівецький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ТІНІЗАЦІЇ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах загострення глобальної конкурентної боротьби конкурентоспроможність національної економіки виступає головним фактором досягнення високого і постійно зростаючого рівня розвитку країни і являє собою об'єктивний процес покращення якості життя через: впровадження новітніх технологій; підвищення кваліфікації національних трудових ресурсів; підвищення рівня конкуренції; високі соціальні стандарти; підвищення ефективності національного бізнесу.

Тінізація економіки як явище та процес тісно пов'язаний із конкурентоспроможністю національної економіки і є однією з найбільших перешкод розвитку конкурентоспроможності країни, зростання соціальних стандартів життя населення та інтеграції в європейське співтовариство.

З самого початку досліджень тіньової економіки [1; 2; 3] вчені розглядали причини виникнення, методологію оцінки її масштабів, шляхи легалізації. Тіньова економіка являє собою складне багатогранне явище економічного життя суспільства, відповідно і соціально-економічні наслідки, які вона викликає, також різноманітні й багатопланові.

Внаслідок несплати податків підприємства, які працюють у тіньовій економіці отримують надприбуток – це призводить до перерозподілу наявних в суспільстві ресурсів на користь тіньового сектора економіки. Водночас підприємства, які працюють в легальному секторі, втрачають ці ресурси, це зменшує можливості їх зростання і модернізації. Внаслідок цього відбувається зниження конкурентоспроможності підприємств легального сектору економіки. В результаті на ринку залишаються лише тіньові підприємства і підприємства легального сектора які стали монополістами і можуть знизити витрати і збільшити свій прибуток за рахунок встановлення монопольних цін або використання ефекту масштабу. Внаслідок цього зменшуються надходження податків і доходів до державного бюджету.

Вплив тінізації на конкурентоспроможність національної економіки найповніше виявляється через застосування відповідного алгоритму.

Одне з найбільш важливих питань економічного аналізу, яке виникає у зв'язку з вищевикладеним, полягає у необхідності розробки методологічних підходів до оцінки впливу тінізації на конкурентоспроможність національної економіки.

Для реалізації окресленої мети нами запропонована методика оцінки впливу тінізації на конкурентоспроможність економіки країни на основі 4-х етапного алгоритму формування ключових індикаторів (рис. 1).

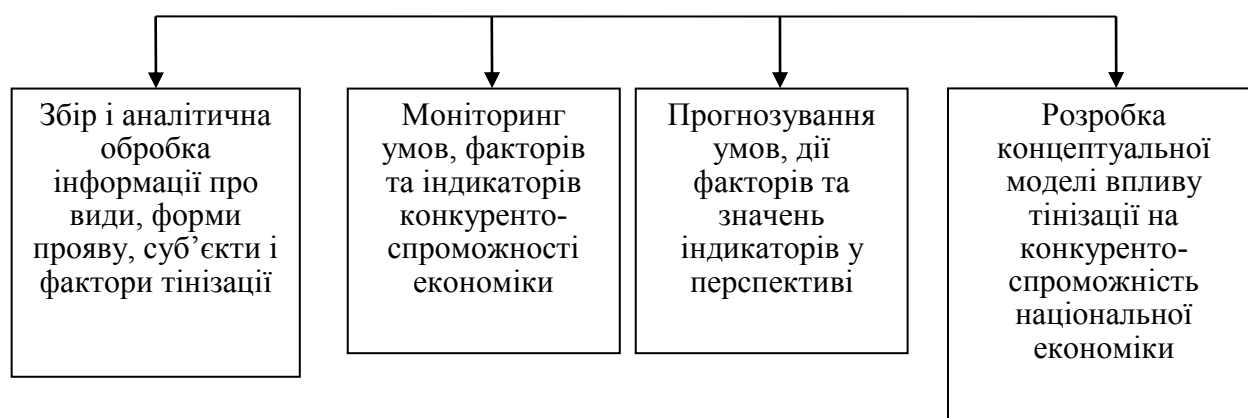


Рис. 1. Методологія оцінки впливу тінізації на конкурентоспроможність національної економіки

(Складено авторами)

Дотримуючись визначеної алгоритмом послідовності, сформуємо показники для виміру досліджуваних процесів. Ними можуть слугувати показники, вибрані із критеріїв оцінювання конкурентоспроможності країни *Economic performance*, що використовує Міжнародний інститут менеджменту (економічні показники, або ефективність економічної діяльності). А саме: товарний експорт (E), товарний імпорт (I), торговельний баланс (TB), експорт послуг (ES), імпорт послуг (IS), валові внутрішні інвестиції (GFI), валовий внутрішній продукт (GDP), номінальний обмінний курс національної валюти (NER), реальний валютний курс національної валюти (RER), прямі іноземні інвестиції, спрямовані до країни (FDI in), баланс поточних операцій (CA), зайнятість (Em), індекс споживчих цін (P).

Дослідження впливу тінізації на вище зазначені показники дасть можливість оцінити масштаби процесу, його причини, наслідки та виявити шляхи подолання.

Список використаних джерел:

1. Boulding K. E. A note on the theory of black markets / K. E. Boulding // *Canadian Journal of Economics and Political Science*. – 1947. – Vol. 13. – P. 115-118.
2. Bronfeenbrenner M. Price controls under imperfect competition / M. Bronfeenbrenner // *American Economic Review*. – 1947. – Vol. 37. – P. 107-120.
3. Plumtre A. F. W. The theory of the black market, further considerations / A. F. W Plumtre // *Canadian Journal of Economics and Political Science*. – 1947. – Vol. 13(2), may. – P. 280-282.

Кулаковський К.О.

аспірант,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ГЕОСТРАТЕГІЧНІ МОДЕЛІ ЄС В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ

Міжнародний економічний порядок, який виступає певним набором параметрів у конфігурації глобальної економіки, формується, більшою мірою, основними економічними та політичними «полюсами» – Сполученими Штатами Америки, Європейським Союзом, Росією та Китаєм, при чому, серед зазначених гравців найбільш потужними виступають США та ЄС. Сполучені Штати Америки є єдиною сучасною наддержавою і, на відміну від Європейського Союзу, США є відносно монолітною структурою. Європейський Союз складається із суверенних високорозвинених держав, кожна з яких, об'єднуючись у певні неформальні союзи або діючи цілком самостійно, переслідують власні економічні та політичні інтереси, і дане явище спричиняє різноманіття підходів у реалізації геостратегій Європейського Союзу, що потребує більш детального дослідження.

Якщо загалом дивитись на геостратегічні моделі Європейського Союзу, то найбільш популярними виділяють так звані «Вестфальську» модель, «Імперську» модель, а також модель «Європа Неосередньовіччя» [1, с. 5]. Вестфальська модель передбачає, що ЄС буде надалі зливатись в єдине ціле та перейме на себе всі ознаки сучасної державності, а суверенітет буде надалі переходити від держав до Єврокомісії в Брюсселі. Влада в даній моделі сконцентрована в центрі і поширюється послідовно по території від центру і до кордону. Підтвердженням актуальності даної модерністської моделі виступає позиція, що ЄС має стати унітарним гравцем, мати власну валюту і режим кордону (Шенген), і навіть єдину зовнішню політику і політику безпеки, включаючи дипломатичну службу та «Європейську армію» [1, с. 7]. Можна зробити припущення, що у випадку подальшої гомогенізації європейського простору, можна очікувати деяке вирівнювання рівнів економічного розвитку держав-учасниць ЄС у вигляді економічного зростання менш розвинутих національних економік і їх наближення до «економік-локомотивів» Європейського Союзу. Окрім того, зростання унітарності ЄС допоможе Союзу проводити більш послідовну та монолітну зовнішню економічну політику, тим самим підвищивши вплив ЄС на міжнародний економічний порядок.

На противагу Вестфальській моделі, в якій є чітко визначені статичні кордони, в межах яких урядування є відносно уніфікованим, так звана Імперська модель передбачає управління в ЄС у рамках низки концентричних кіл. В даній моделі влада сконцентрована в центрі (Брюссель) і різними відцентровими векторами розподіляється на різні рівні влади [2; 3].

Геополітика базується на логіці імперії, яка проявляється у двох аспектах. По-перше, сприйняття ЄС як сили, яка володіє «миротворчою місією» щодо поширення стабільності в Європі, надало ЄС виключне право організовувати простір поза межами ЄС задля поширення «Європейських цінностей» на тих територіях, що розташовані поза межами ЄС. По-друге, прагнення сприяти стабільності та безпеці через поширення «Європейських цінностей» та досвіду також посилюється певними «асpekтами безпеки». ЄС традиційно перебуває у стані дилеми, обираючи між бажанням подальшого розширення і прагненням зробити Союз безпечним [4]. Справа в тому, що ЄС сприймає зовнішнє по відношенню до нього середовище як джерело нестабільності та небезпеки. Результатом стали два політичні рішення. Перше – прагнення убезпечити внутрішній простір ЄС через створення безпечних кордонів, які стримуватимуть небезпеку поза «воротами європейської фортеці». Друге – для того, щоб протидіяти зовнішній загрозі, була прийнята стратегія, відповідно до якої система влади ЄС поширювалась поза межі ЄС, тим самим сприяючи стабільності і безпеці. Це досягається різноманітним заходів, починаючи від Угоди про асоціацію і завершуючи Балканським пактом стабільності, Середземноморським партнерством, Північним партнерством. Ефективність даних стратегії полягає в тому, що вона містить певний механізм умов, і якщо держави (які не входять до ЄС), відповідають критеріям і виконують рекомендації ЄС щодо реформування, такі держави одержують більш тісні зв'язки з ЄС. Фінальним етапом виступає членство в ЄС, однак, перед прийняттям нової країни, знову розпочинається процес аналізу інтеграції і безпеки по відношенню до нових країн-сусідів ЄС [1, с. 7]. Дані міжнародні договори (угоди про партнерство, асоціацію), окрім стабілізації політичної ситуації у країнах-сусідах ЄС, певним чином слугують також інструментом створення більш стабільних та більш купівельноспроможних ринків навколо Європейського Союзу. До того ж, синхронізація між національними економіками, що межують з ЄС, із самим Європейським Союзом, дозволить збільшити вагу останнього у процесах формування міжнародного економічного порядку.

Третьою геополітичною моделлю виступає «Європа Неосередньовіччя». Дана модель передбачає, що влада в Європі більш розосереджена, ніж в попередніх двох моделях, і влада більше не сконцентрована в єдиному центрі – Брюсселі, натомість вона більш регіоналізована і відповідає логіці транснаціоналізму та системі управління, у прив'язці до певних конкретних сфер. Відповідно, це геополітика «розмірності», яка формується кількома центрами, а не одним домінуючим «ядром» [5]. Можна сказати, що дана модель передбачає регіональність засадничим принципом Європейського політичного простору, в якому управління, органи влади та прийняття рішень розосереджені і знаходяться ближче до людей [6; 7]. Дана модель допомагатиме більш повному задоволенню національних економічних та політичних інтересів держав-членів ЄС, однак не сприятиме спрощенню прийняття консолідованих рішень у сфері зовнішньої економіки та політики.

Важливо зазначити, що аналізувати стратегії та курси Європейського Союзу може виявитись досить складно, адже взятий окремо один курс або

стратегія поведінки, які беруться для аналізу, можуть відноситись одночасно до трьох вищезгаданих геополітичних моделей в тій чи іншій мірі, в залежності від регіону і національної економіки, що межують з кордоном ЄС [1, с. 30].

Список використаних джерел:

1. Browning C. S. Geostrategies of the European Neighbourhood Policy [Електронний ресурс] / C. S. Browning, P. Joenniemi. // European Journal of International Relations. – 2008. – Режим доступу до ресурсу: https://www.researchgate.net/profile/Christopher_Browning3/publication/37143809_Geostrategies_of_the_European_Neighbourhood_Policy/links/563b54d508aec6f17dd4c5a6.pdf?inViewer=0&pdfJsDownload=0&origin=publication_detail
2. Wæver O. Imperial Metaphors: Emerging European Analogies to Pre-Nation-State Imperial Systems [Електронний ресурс] / Ole Wæver // Geopolitics in Post-Wall Europe: Security, Territory and Identit. – Режим доступу до ресурсу: https://books.google.com.ua/books?id=7ZQ_V7xgliAC&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false
3. Zielonka J. How New Enlarged Borders will Reshape the European Union / Jan Zielonka // Journal of Common Market Studies. – 2001. – № 39. – P. 507–536.
4. Tassinari F. Security and Integration in the EU Neighbourhood: The Case for Regionalism [Електронний ресурс] / Fabrizio Tassinari // CEPS Working Document – Режим доступу до ресурсу: https://www.researchgate.net/publication/29996529_Security_and_Integration_in_the_EU_Neighborhood_the_Case_for_Regionalism_CEPS_Working_Documents_No_226_1_July_2005
5. Scott J. The EU and ‘Wider Europe’: Towards an Alternative Geopolitics of Regional Cooperation? / James Scott // Geopolitics. – 2005. – № 10. – P. 429–454.
6. Joenniemi P. Changing Politics along Finland’s Borders: From Norden to the Northern Dimension / Pertti Joenniemi // Tearing Down the Curtain, Opening the Gates: Northern Boundaries in Change / Pertti Joenniemi, 2000. – P. 114–133.
7. Medvedev S. Russia’s Futures: Implications for the EU, the North and the Baltic Region / Sergei Medvedev., 2000. – 109 p. – (Institut fur Europaische Politik).

Узун В.В.

аспірант,

Маріупольський державний університет

ХАРАКТЕРИСТИКА РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АЗІЙСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКОМУ РЕГІОНІ

Існування будь-якої держави завжди передбачає взаємодію з іншими. Ця взаємодія – основоположний принцип міжнародних відносин. Серед найбільш очевидних проявів основних закономірностей міжнародних відносин найбільш важливе значення на сучасному етапі придбав фактор інтеграції та дезінтеграції, які спостерігаються сьогодні повсюдно. Тенденція інтеграції являє собою більш високий рівень взаємодії між державами, коли учасники даного процесу відчужують частину свого суверенітету на користь наднаціональних органів. І та і інша, протилежна першій тенденції відображають об’єктивний стан світової системи на даному етапі, невизначений характер її розвитку [2].

Так, фактори інтеграції, що мають у своїй основі економічну, технологічну, географічну і т.д. залежність відчують на собі руйнівний тиск з боку тенденції до зростання національної та культурної самобутності, повернення до витоків. Формування нового, глобалізованого світу супроводжується не тільки інтеграційними процесами, але й створює умови для виключення, відкидання на периферію всіх, не здатних включитися в мережі міжнародної взаємозв'язку.

Явища інтеграції надзвичайно характерні для сучасного світу. Зазвичай під інтеграцією розуміють процеси добровільного та мирного зближення держав, економік і суспільств, що долають національні, державні та економічні межі. Від поняття глобалізації, що також відображає зростання транскордонних взаємодій суспільств і держав, інтеграцію відрізняє, насамперед, акцент на добровільний і свідомий характер цього процесу, а також його застосування переважно до окремих регіонів планети. Як самі процеси інтеграції, так і підходи до їх вивчення дуже різноманітні. Сьогодні дослідженням інтеграції займаються економісти, соціологи, політологи, юристи і т. д.

Міжнародна економічна інтеграція – це вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, коли інтернаціоналізація господарського життя проявляється у переплетінні національних господарств двох або кількох країн та проведенні ними узгодженої міждержавної торговельно-економічної політики. Існує безліч різних підходів до поняття міжнародної економічної інтеграції, і вчені поки не змогли виявити одну, точно певну формулювання.

Економічна інтеграція включає наступні етапи (з посиленням інтеграції):

1) Утворення зони вільної торгівлі з відміною митних тарифів та інших обмежень між країнами-учасниками. На цій стадії країни-учасниці скасовують взаємні торговельні бар'єри, але зберігають повну свободу дії в економічних зв'язках з третіми країнами.

2) Утворення митного союзу із встановленням єдиних тарифів у торгівлі і в русі робочої сили та капіталу. На цьому рівні інтеграції держави не тільки усувають взаємні торговельні бар'єри, але й засновують єдину систему зовнішніх торговельних бар'єрів і загальних мит по відношенню до третіх країн. При цьому митні служби на внутрішніх кордонах скасовуються, а їх функції передаються відповідним службам на зовнішніх кордонах.

3) Виникнення економічного союзу. На цій стадії держави домовляються про вільне переміщення через національні кордони не тільки товарів, але і усіх факторів виробництва, включаючи капітал, робочу силу, технології, інформацію. В результаті формується загальний ринковий простір, спільний ринок.

4) Повна інтеграція з єдиною економічною політикою, спільною валютою і органами наднаціонального регулювання. Досягнення цього рівня інтеграції (політико-економічного союзу) передбачає, що держави вступають до нього з урахуванням досягнутих результатів попередніх етапів інтеграції та домовляються про проведення спільної торговельної, а потім і в цілому економічної політики по відношенню до третіх країн, а також про уніфікацію систем регулювання економіки.

Інтеграційні процеси, що характеризують сучасну світову економіку, активно розвиваються на всіх континентах, зокрема у Азійсько-тихоокеанському регіоні.

Причини інтеграційних процесів надзвичайно різноманітні, і різні дослідники виділяють різні їх групи. Ось один їх можливих комплексів подібних причин, з прив'язкою до економіко – технологічного розвитку суспільства: зростання масштабів виробництва; поширення нових технологій; розвиток інфраструктури; поширення знань; розвиток ТНК, МНК; збільшення ролі міжнародних економічних організацій, фондів; створення інтеграційних угруповань; лібералізація торгівлі, інших ринків; досягнення в інформаційних технологіях (управляти можна з іншого регіон).

У сучасних умовах розвиток стійких економічних зв'язків між країнами і, особливо, між їх фірмами на основі міжнародного поділу праці прийняло глобальний характер. Все більша відкритість національних економік, діяльність ТНК (транснаціональні корпорації), НТР (науково-технічна революція), міжнародна торгівля, міграція капіталу, сучасні системи транспорту, зв'язку та інформації сприяли переходу процесу інтернаціоналізації господарського життя на такий рівень, на якому утворилася глобальна мережа взаємозв'язків у цілісному світовому господарстві з активною участю в ньому основної маси фірм більшості країн світу.

Якщо проаналізувати всю теоретичну інформацію, що обґрунтовує економічну інтеграцію, і співвіднести її з наявними даними по впливу на економіку окремих держав і регіонів, то можна виділити наступні риси, що характеризують МЕІ: взаємопроникнення і переплетення національних виробничих процесів; глибокі структурні зміни в економіці країн-учасниць; необхідність і цілеспрямоване регулювання інтеграційних процесів; виникнення міждержавних (наднаціональних або наддержавних) структур (інституціональні структури).

Глобалізація господарського життя найбільш інтенсивно йде на регіональному рівні, так як більша частина фірм має контакти з фірмами сусідніх країн. Тому одна з основних тенденцій глобалізації світового господарства – угруповання навколо тієї чи іншої країни або групи найбільш розвинених країн інтеграційних зон, великих економічних мегаблоків (США – на американському континенті, Японія і США – в Тихоокеанському регіоні, провідні західноєвропейські країни – в Західній Європі). У свою чергу, в рамках регіональних інтеграційних блоків іноді формуються субрегіональні осередки інтеграції, що особливо характерно для Тихоокеанського регіону. Триває поглиблення міжнародного поділу праці. Під впливом НТП (науково-технічний прогрес) посилюється предметний, детальний, технологічний розподіл праці на внутріфірмовому і міждержавному рівнях. Зростає взаємозв'язок (взаємозалежність) виробників окремих країн на основі не тільки обміну результатами праці, а й організації спільного виробництва на базі кооперування, комбінування, взаємодоповнюваності виробничо-технологічних процесів. Інтенсивний розвиток кооперування між фірмами різних країн призвело до появи великих міжнародних виробничо-інвестиційних комплексів, ініціаторами створення яких найчастіше є ТНК.

Важливим фактором посилення інтеграційних тенденцій в Східній Азії виступає зростання економічної взаємозалежності в рамках регіону, передусім в трикутнику НІК – АСЕАН – Китай, що включає основні країни з новими ринками.

Другим головним фактором зростання інтеграційних тенденцій – все більша серйозна заклопотаність тим, що за темпами і глибиною інтеграції Східна Азія суттєво відстає від двох інших центрів, і це може негативно позначитись на її економічних перспективах.

Третій фактор східноазійської інтеграції – стрімке посилення економічних позицій Китаю і викликана ним зміна, що склалася в регіоні, механізму. Стійке визначення цього механізму – «зграя летючих гусей». Лідером-«вожаком» зграї є Японія. Другий ряд складають азіатські «тигри»; третій – чотири найкрупніші країни АСЕАН; четвертий – Китай; п'ятий – В'єтнам, Лаос.

Таким чином, розвитку інтеграції АТР сприяє наявність цілого ряду передумов. Так, інтеграційні процеси найбільш продуктивно відбуваються між країнами, що знаходяться приблизно на однаковому рівні економічного розвитку і мають однорідні господарські системи. Інша, не менш важлива передумова – географічна близькість країн, що інтегруються, розташованих в одному регіоні і мають спільний кордон.

Список використаних джерел:

1. Васильев В. Ф. Государственность и модернизация в странах Юго-Восточной Азии / В. Ф. Васильев, Ю. О. Левтонова. – М.: Наука, 2010. – 217 с.
2. Дралин А. И. Международные экономические отношения: учебное пособие / А. И. Дралин, С. Г. Михнева. – Пенза: Информационно-издательский центр ПГУ, 2006. – 162 с.
3. Семёнов К. А. Международные экономические отношения: [Курс лекций для вузов] / К. А. Семёнов. – М.: Гардарики, 1999. – 334 с.

Шевченко Ю.А.

аспірант,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ІНВЕСТИЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ТУРБУЛЕНТНОСТІ

На сьогоднішній день, транснаціональні корпорації (ТНК) виступають одними з активних та найбільш вагомих інвесторів в різні країни світу, розміщуючи власні фінансові та інші види ресурсів з метою отримання найкращого результату своєї діяльності. Але в умовах розвитку сучасних інновацій та нових технологій перед ТНК постає проблема вибору найоптимальнішого варіанту розміщення власних інвестицій, щоб залишатися

конкурентоспроможними на подальшу перспективу, а також з різними чинниками, які існують та впливають на інвестиційну поведінку ТНК. Тому і виникає проблема у вивченні такого поняття як «інвестиційне середовище».

Провівши ряд досліджень, можна визначити те, що інвестиційним середовищем називається сукупність факторів, суб'єктів, інституцій, які прямо чи опосередковано впливають на вибір об'єкта інвестування та в подальшому коригуватимуть напрямки інвестиційних потоків.

Взагалі ТНК функціонують в умовах єдності економічного, політичного, правового та культурного середовищ [2, с. 49]. Інвестиційне середовище в даному розрізі виступає як елементна складова економічного середовища, яке повинно стимулювати та регулювати надходження інвестицій в приймаючу країну ТНК. Разом з інвестиціями ТНК в країну надходить велика кількість різних наукових розробок, інструментів управління компаніями, розширюється асортимент продукції, відбувається забезпечення новими робочими місцями тощо.

Але кожна приймаюча країна має власні правові, економічні обмеження, що постають перед ТНК і вони намагаються адаптуватися до нових викликів глобального економічного простору. В свою чергу, інвестиційне середовище в кожній країні змінюється, так як після світової фінансової кризи 2008-2009 рр., кожний суб'єкт інвестиційної діяльності, а особливо ТНК обережно ставляться до розміщення власних інвестицій.

В даному випадку основними структурними елементами інвестиційного середовища виступають:

1) Наявність реальних активів, так як ТНК досліджують наявність виробничих площ та факторів виробництва для розміщення інвестицій. Матеріальне багатство суспільства визначається в кінцевому рахунку виробничим потенціалом її економіки, яка є функцією реальних активів економіки: землі, будівель, знань і машин, які використовуються для виробництва товарів і залучення працівників, навички яких необхідні, щоб використовувати ці ресурси [1];

2) Наявність розвиненого фінансового ринку та економіки, яке в свою чергу складається з:

– розподілу ризику: практично всі реальні активи пов'язані з певним ризиком (так само і фінансові активи). ТНК при виборі розміщення власних інвестицій керується критеріями ризикованості та дохідності, в той самий час, порівнюючи їх;

– наявність приватних компаній, які можуть виступати об'єктом управління та контролю. В свою чергу власники можуть легко продати акції фірми, якщо вони не приносять очікуваного доходу. У деяких випадках, інші компанії можуть придбати дану фірму, якщо вони спостерігають, що підприємство є неефективним;

– відокремлення функції управління та власності, тим самим ТНК зменшуює ризики від інвестиційної діяльності.

3) Наявність великої кількості суб'єктів фінансового ринку для забезпечення нормального функціонування фінансової системи:

– домогосподарства, що заощаджують власні ресурси та створюють пропозицію робочої сили на ринку праці;

– підприємства, які за рахунок власних або позикових коштів можуть бути і реципієнтами і донорами інвестицій, випускаючи різні види цінних паперів, які ТНК можуть придбати на фондовій біржі тощо [2].

4) Наявність розгалуженої податкової та інвестиційної політики приймаючої держави:

– прийняття великої кількості нормативно-правових актів, що регулюють дане питання;

– нагляд та контроль державних органів влади за додержанням законів тощо.

5) Наявність ринкового механізму регулювання економіки;

6) Різноманіття фінансових ринків в приймаючій країні:

– брокерський ринок: наприклад, що стосується ринку нерухомості, первинного ринку;

– дилерські ринки;

– ринок аукціонів, що надає можливість придбати необхідні товари і послуги для ефективного експорту, імпорту в певному місці з вторгуванням ціни.

7) Глобалізаційні процеси, за допомогою яких інвестори можуть брати участь в зарубіжних інвестиційних потоках за допомогою:

– придбання іноземних цінних паперів з використанням депозитарних розписок (ДР);

– придбання похідних цінних паперів тощо.

8) Сек'юритизація активів;

9) Фінансовий інжиніринг: створення нових фінансових інструментів.

Дана структура в певній мірі відображає наявність ефективного та сприятливого інвестиційного середовища для ТНК. Але перед тим, ніж інвестувати ТНК намагаються дане середовище детально вивчити та проаналізувати, щоб диверсифікувати та зменшити ризики в приймаючій країні.

Наприклад, відповідно до звіту Doing Business за 2016 рік, для встановлення умов розміщення компаній, відкриття нового бізнесу було досліджено ряд умов, що розкривають можливість даного здійснення і всі ці країни проранжовуються відповідно до сукупності показників, що включаються до рейтингу. Тому відповідно до звіту Doing Business [3], Україна займає в 2016 році 146 місце, як видно з таблиці 1.

Таблиця 1

Показники рейтингу Doing Business деяких країн за 2016 р.

№	Назва країни	Рейтинг
1	Сінгапур	1
2	Нова Зеландія	2
3	Данія	3
4	Південна Корея	4
5	Гонг Конг	5

6	Велика Британія	6
7	США	7
8	Швеція	8
9	Норвегія	9
10	Фінляндія	10
11	Японія	34
12	Індія	130
13	Єгипет	131
14	Україна	146
15	Ерітрея	189

Джерело: розроблено автором за джерелом [3]

Відповідно до даного рейтингу [3], перші місця займають Сінгапур, Нова Зеландія та Данія. Останнє місце – Ерітрея на 189 місці.

Але також можна зазначити про те, що з 2004 до 2015 року показники регулювання та стимулювання діяльності компаній, у тому числі і ТНК покращилися в таких країнах як Китай, Колумбія, Єгипет, Індія та Україна. Наприклад, відповідно до звіту Doing Business [3], в Китаї для покращення інвестиційного середовища скоротилися години та ставки податків. В Колумбії в сво чергу, змінилися умови надання кредитних коштів, що певним чином надає розвиток фінансовому ринку країни. В Єгипті скоротилися дні реєстрації для нового бізнесу. Щодо України, то основним чинником покращення інвестиційного середовища є те, що зменшився час, який необхідний на реєстрацію платників ПДВ і також ліквідувала реєстраційна плата за відкриття компанії [3].

Таким чином, можна зробити висновок про те, що інвестиційне середовище приймаючої країни є важливим елементом здійснення інвестування ТНК, що змушує ТНК обирати об'єкт інвестування та місце розташування власних інвестицій. І з кожним роком для ТНК все складніше це зробити в умовах постійних змін та швидкого розвитку глобалізаційних процесів.

Список використаних джерел:

1. Навроцька Н. А. Розвиток інвестиційних процесів в умовах глобальної конкурентності / Н. А. Навроцька // Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2014. – Т. 22, Вип. 6. – С. 40-48.
2. Руденко-Сударєва Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: Монографія / Л. В. Руденко. – К.: Кондор, 2009. – 480 с.
3. Звіт Світового банку «Doing Business» за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/Report/English/Full-Report.pdf>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Кочарян І.С.

кандидат економічних наук, доцент,

перший проректор,

Київський національний університет театру, кіно і телебачення

імені І.К. Карпенка-Карого

АКТУАЛЬНІСТЬ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ СИСТЕМОЮ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У Законі України «Про вищу освіту» даються такі визначення поняттям «вища освіта» та «зміст вищої освіти». Вища освіта – освіта, яка здобувається особою у вищому навчальному закладі (ВНЗ) в результаті послідовного, системного та цілеспрямованого засвоєння змісту освіти, що ґрунтується на повній загальній середній освіті та завершується здобуттям певної кваліфікації за підсумками державної атестації. Зміст вищої освіти – науково обґрунтована система дидактичного і методично оформленого навчального матеріалу, яка створена з урахуванням суспільних вимог до кадрів з вищою освітою і визначається стандартами вищої освіти для освітньо-кваліфікаційних, освітньо – наукового рівнів із спеціальностей, визначених у відповідних переліках спеціальностей [1].

Сучасний етап політичного та соціально-економічного розвитку, який нерозривно пов'язаний із тенденціями світового розвитку, приєднанням нашої держави до загальноєвропейських процесів, вимагає принципово нових підходів у справі підготовки вищою школою висококваліфікованих кадрів для всіх галузей народного господарства, культури та самої вищої освіти.

Цілком закономірно постала необхідність перебудови і вдосконалення системи управління вищою освітою і спрямування української вищої освіти на досягнення нею сучасного світового рівня.

В роботі [3] проаналізовано різні моделі управління вищим навчальним закладом, зокрема університетом, дається огляд історії розвитку університету як громадського інституту, з моменту виникнення перших європейських вищих учбових закладів до наших днів. Наприклад, болонська модель припускала, що головна мета – підготовка фахівців, паризька, що основну цінність складає наукове зайняття, а підготовка фахівців – другорядне завдання. Надалі вибір однієї з цих цілей в якості пріоритетної зіграв вирішальну роль при визначенні форматів університетського управління. В наполеонівській моделі вищих шкіл вибір однозначно був зроблений на користь навчання, а в гумбольдтівській- на користь досліджень.

У другій половині ХХ століття роль лідера перейшла до американської моделі, що припускала управління університетом по аналогії з комерційним підприємством на основі критерію ефективності.

Найбільш детальний аналіз соціальних функцій університету, здійснення яких забезпечує його стійку громадську підтримку проведено в роботі [5]. Автори виділяють п'ять основних завдань: масова вища освіта на рівні бакалаврата; здійснення наукових досліджень; кадрове самовідтворення наукового співтовариства; підготовка фахівців в сферах, що вимагають високої, спеціалізованої кваліфікації; «культурне визначення ситуації» – по суті, інтелектуальна діяльність.

На сьогодні система управління вищою освітою України перебуває у процесі постійних змін. З одного боку, це потребує вдосконалення механізму державного управління освітою, зокрема розробки принципово нових підходів до форм і методів управління; визначення науково обґрунтованих нормативно-правових аспектів державного регулювання. З іншої сторони, організаційно-економічна структура закладів вищої освіти в умовах глобалізації й інноваційного розвитку вже не відповідає сучасним об'єктивним потребам суспільства, зокрема стає необхідним створення єдиного ефективного інформаційного забезпечення системи вищої освіти.

Удосконалення системи управління вищої освіти потребує обов'язкового покращення планування як основної і складнішої функції управління. Планування – це прогнозування (визначення) параметрів керуємого процесу (або результатів його діяльності) на основі зіставлення інформації про потреби зовнішнього середовища в результатах діяльності цього об'єкта і його можливостей з урахуванням розвитку самого об'єкта, що направлене на досягнення поставленої перед системою мети [2].

Планування, зокрема макроекономічне планування, виконує велику роль, вирішуючи питання про те, якими повинні бути цілі організації, що повинна робити організація і як це робити. Саме за допомогою макроекономічного планування керівництво підприємства прагне встановити основні напрями для прийняття рішень, які забезпечать цей процес як єдине ціле.

Таким чином, сутність макроекономічного планування полягає в обґрунтуванні цілей і шляхів їх досягнення на основі виявлення комплексу завдань і робіт, а також визначення ефективних методів, способів і ресурсів усіх видів, необхідних для виконання цих завдань та встановлення їх взаємозв'язку. Макроекономічне планування є основною ланкою та організаційним початком всього процесу реалізації цілей підприємства.

Розглядаючи планування у вузькому розумінні, його можна визначити як систематизовану підготовку рішень. Планування, з цієї точки зору, означає системну підготовку до формування майбутнього стану підприємств.

Головний сенс макроекономічного планування полягає у підвищенні ефективності діяльності підприємства шляхом цільової орієнтації та координації всіх процесів, виявлення ризиків і зниження їх рівня, підвищення гнучкості й адаптованості до змін [4].

Аналіз робіт різних авторів довів, що актуальною проблемою розвитку національної економіки є наявність дисбалансу між реальними потребами

ринку праці в фахівцях певної компетентності і пропозицією, що формується вищими навчальними закладами у вигляді випускників ВНЗ. Наслідком цього є існування певних диспропорцій на ринках праці та освітніх послуг, зокрема, перенасиченість фахівцями з вищою освітою за певними напрямками підготовки. Такі проблеми притаманні не тільки Україні та країнам СНД, але й ринкам праці держав Європи, США та інших країн, і тому вважаються глобальними. Основною причиною подібної ситуації в нашій країні є відсутність дієвої системи державного прогнозування та макроекономічного планування потреб ринку праці у певних фахівцях та підготовки спеціалістів ВНЗ, побудованої на єдиних концептуальних засадах.

Дослідження та розробка нових теоретико-методологічних і практичних підходів до макроекономічного планування діяльності вищих навчальних закладів має суттєвий розрив з подібними процесами, спрямованими на підприємства промисловості чи будівництва. Однак, в останні роки інтерес дослідників до розробки методології і науково обґрунтованих практичних рекомендацій щодо планування окремих процесів діяльності ВНЗ суттєво збільшився.

Для України особливої актуальності набувають проблеми задіяння усіх можливих чинників економічного зростання, серед яких чільне місце належить вищій освіті, але в умовах трансформувannya економіки вища освіта поставлена перед проблемою виживання та самозабезпечення, що в свою чергу призводить до структурних перекосів і невідповідності вищої освіти потребам економіки.

Тому успішна реалізація державної політики в галузі вищої освіти неможлива без удосконалення процесів управління та використання сучасних підходів до макроекономічного планування вищої освіти.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про вищу освіту» 2014 р. / Верховна Рада України. – Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 37–38, ст. 2004.
2. Карлоф Б. Деловая стратегия. – М.: Экономика, 1995.
3. Коннов В. Эволюция моделей университетского управления: от «*Studium general*» до «предпринимательского университета» / В. Коннов, М. Репина. – М., Россия: МГИМО (У) МИД России, 2015. – (Серия «Международные процессы»). – Т. 13. – № 1. – С. 35–47.
4. Маршрутка Т. О. Проблеми гуманітаризації освіти в Україні при переході до європейських освітніх стандартів / Т. О. Маршрутка / Проблеми гуманізації навчання та виховання у вищому закладі освіти: Матеріали п'яти Ірпінських міжнародних науково – педагогічних читань. – Ірпінь. – 2007. – С. 33–36.
5. Parsons T., Platt G. The American university. Cambridge: Harvard University Press, 1973. – 474 с.

Кукель Г.С.

аспірант,

Вінницький національний аграрний університет

ОЦІНЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ РИНКОВОГО ТИПУ ЗА ЕКОЛОГІЧНИМ КРИТЕРІЄМ

Аналізування літературних джерел з питань організаційної реструктуризації сучасного вітчизняного сільського господарства засвідчило явний акцент на соціально-економічних аспектах існуючих проблем. За всієї важливості останніх хотіли б наголосити на наявності серйозних екологічних дисфункцій, які виникли чи загострилися впродовж періоду ринкових реформ.

Загальновідомим в аграрній науці є концепт безпосереднього зв'язку між, з одного боку, продуктивністю і сталістю землеробства та, з іншого, динамікою родючості ґрунту. Звідси екологічна досконалість землеробства може бути визначена за спрямованістю загального процесу відтворення родючості ґрунту, у т.ч. за аналітичними показниками оцінювання бездефіцитності балансу родючості. Негативне оцінювання системи землеробства обумовлено зниженням вмісту органічної речовини (гумусу) у ґрунті, тоді як прийнятним може вважатися ситуація досягнення сталості даного показника в процесі виробництва. Натомість еталонною може вважатися система землеробства, яка забезпечуватиме збільшення вмісту органічної речовини та підвищення внаслідок цього родючості ґрунту. Зазначене дозволяє запропонувати економічне обґрунтування такого екологічного показника як інтенсивність відтворення родючості ґрунту через параметричні дані середньозважених величин співвідношення процесів синтезу і розкладу органічної речовини.

Обрахунки показали, що загалом по землеробству Вінницької області середня інтенсивність мінералізації органічної речовини ґрунту за досліджуваний період становила близько 1,1 т/га сільгоспугідь (1,03 т/га у 2013-2015 рр.). Можна стверджувати, що за цим показником система землеробства в період ринкових реформ істотно не змінилася. Галузь функціонує за умов усталеного негативного балансу відтворення родючості ґрунту. При незмінних умовах і у період т.з. «соціалістичного» землеробства, і у ринкових умовах відтворювалося не більше 80% втраченої щорічно частки органічної речовини ґрунту. Тобто з приблизно 1,1 т/га такої відновлювалося лише близько 0,7-0,8 т/га; при цьому близько 0,3-0,4 т гумусу на 1 га сільгоспугідь не відновлюється, а, отже, втрачається назавжди.

Дані про негативний баланс дозволяють виокремити роль безпосередньо ринкових реформ у зазначених процесах. По-перше, проблема дуже гостро існувала і у до реформений період. По-друге, поглиблення екологічної кризи у галузі, збільшення негативного балансу мало місце в період занепаду землеробства наприкінці 90-х – на початку 2000-х рр. Це може бути ілюстровано тими фактами, що за вказаний період розрив між втратами родючості та її відновленням дуже посилювався. Так, якщо на 1990 р.

негативний баланс складав близько 30%, то у 2000 р. – більше 50%. І по-третє, у вказаному екологічному аспекті економічне зростання у галузі в останній період принципово нічого не змінило у порівнянні із дореформеним станом – проблема залишилася умовно на тому ж рівня за кількісними критеріями оцінювання.

Загалом можна стверджувати про слабку тенденцію зростання рівня мінералізації гумусу по мірі зростання розмірів підприємств. Так, для малих підприємств, переважна частина яких складали ФГ, був характерним найменший рівень втрати родючості, який на 4-10% був меншим аніж на підприємствах середнього та великого аграрного бізнесу. Пояснити це можна тим, що по мірі концентрації виробництва зростала частка просапних (за рахунок в першу чергу технічних та кукурудзи на зерно) культур. Разом із тим не можна не відзначити той факт, що саме на підприємствах середнього розміру (по області та в окремих районах) втрата родючості була найвищою. Тому стверджувати про виснаження землі насамперед за рахунок екологічно необґрунтованого інтенсивного землеробства в агрохолдингах, як це досить поширено у літературних джерелах, підстав не має. Факти свідчать про загальний характер проблеми для всіх підприємств.

Практична значимість запропонованого підходу полягає у тому, що, не залежно від форми та розміру землекористування, будь-яке підприємство, його власник зможе чітко визначити потенційні втрати родючості як наслідок використовуємої системи господарювання, а також розробити та аргументувати варіанти досягнення бездефіцитного балансу родючості та відповідно уникнути штрафних санкцій. З огляду на все вище зазначене, складовими елементами універсального екологічного бізнес-плану повинні бути чітко визначені на період планування – наступний рік – кількісні показники наступних характеристик: 1) співвідношення ріллі, сінокосів та пасовищ, багаторічних насаджень; 2) структура посівних площ; 3) планова урожайність та обсяги відповідного внесення мінеральних та інших добрив; 4) планова площа сидератних посівів із прогнозом продуктивності зеленої маси; 5) обсяги внесення органічних добрив з уточненням виду та стану добрив; 6) планові обсяги побічної продукції, яка буде внесена як органічне добриво. На основі цих даних менеджером підприємства повинен бути здійснений обрахунок балансу органічної речовини ґрунту. По завершенню календарного року господарюючим суб'єктом повинен складатися звіт по виконанню плану, де буде уточнено всі планові цифри та визначено фактичну урожайність із внесенням необхідних поправок до розрахунку балансу та, звідси, корегування суми штрафу.

Загалом же, на наше переконання, система сучасного землеробства дозволяє без будь-яких проблем вибудувати бездефіцитний баланс відтворення родючості ґрунту за умови стимулюванні господарів до ощадливого землекористування.

Савченко А.В.
*старший викладач,
Черкаський державний технологічний університет*

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Соціальна відповідальність держави тісно пов'язана з необхідністю державного, суспільного, правового впливу і контролю за економічним і соціальним благополуччям громадян. Укладаючи у собі глибинні характеристики соціального і правового становища людини в суспільстві і країні, державна соціальна відповідальність є в той же час важливим якісним показником зрілості всієї системи державно-суспільних відносин. Загально відомо, що розширення на Схід і прийняття нових членів в ЄС тісно пов'язане з дотриманням ними певних умов, які отримали назву «копенгагенських критеріїв».

Різні науки вивчають проблему соціальної відповідальності вже понад 160 років, відтоді як Л. Штайн увів у науковий обіг поняття «соціальна держава», а слідом за тим А. Боен – поняття «соціальна відповідальність». Значну увагу даному терміну приділяли І. Кант, Арістотель, В. Сперанський, М. Лукашевич, Т. Шибутані, Е. Еріксон, Т. Парсонс та ін.

Історичні та теоретичні аспекти зародження, становлення та розвитку інституту соціальної відповідальності розглядали О. Берданова, В. Бульба, М. Вебер, Х. Йонас, В. Канке, І. Кант, В. Корженко, Х. Ленк, Дж. Мілль, А. Оріховський, А. Плахотний, П. Рікер, Дж. Роулз, О. Сушинський та ін.

Важливою ознакою демократичної та правової держави, як відзначають дослідники, є те, що обов'язок і право владарювати суб'єкти соціальних відносин беруть на себе добровільно, сприймаючи виказану до них довіру багатьох інших. У цьому разі такий суб'єкт одержує не тільки владу, а й адекватну останній соціальну відповідальність за наслідки своєї діяльності, ухвалені державно-управлінські рішення.

Зміст соціальної відповідальності держави полягає в забезпеченні прав і свобод кожної людини і громадянина. У науковому дослідженні О. Радченка та І. Савченка «Ціннісний вимір соціальної відповідальності в демократичній державі» здійснено узагальнення сутності та визначено специфіку соціально-відповідальної держави [1, с. 66–67].

Упровадження політики соціальної відповідальності вимагає від організацій урахування інтересів усіх груп зацікавлених сторін (стейкхолдерів), до яких належать: бізнес-організації, органи публічної влади, організації споживачів, профспілки, громадські організації, дослідницькі інституції [2].

Соціальними об'єктами інформаційної безпеки є: особа – її права та свободи в інформаційній сфері; суспільство – його духовні цінності, засади солідарної діяльності; держава – її конституційний лад, суверенітет, ефективне функціонування [3].

Важливим напрямом реалізації соціальної відповідальності держави є концепція інформаційної безпеки України розроблена з метою формування та реалізації державної інформаційної політики; підготовки пропозицій щодо вдосконалення правового, організаційного, фінансового, науково-технічного та іншого забезпечення інформаційної безпеки України; розробки цільових програм розвитку інформаційної сфери України, захисту її від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Проведений експертами Центру Разумкова аналіз (скорочений варіант наведений у табл. 1) показав: система забезпечення інформаційної безпеки України не виконує окремі важливі функції; неефективним є управління її діяльністю; організаційні зміни, що здійснюються в рамках адміністративної реформи, мають несистемний характер, проводяться без попереднього функціонального обстеження органів державної влади.

Таблиця 1

Загрози інформаційній безпеці України

Загрози	Чинники ескалації	Можливі негативні наслідки
Обмеження свободи слова та доступу громадян до інформації	Впровадження політичної цензури; недостатня відкритість органів державної влади для громадянського контролю; відсутність дієвих механізмів захисту прав громадян.	Поширення необ'єктивної та неповної інформації; низька поінформованість населення про важливі аспекти державної політики; поглиблення відставання від розвинених держав; міжнародна ізоляція України.
Руйнування системи цінностей, духовного та фізичного здоров'я особи, суспільства, негативні зміни їх цільових настанов	Негативний інформаційний вплив на нормативні (етичні та правові) засади індивідуальної та суспільної свідомості.	Зростання злочинності, немотивованої жорстокості; соціальна апатія, маніпулювання свідомістю особи, погіршення її фізичного здоров'я; відсутність консолідації суспільства.
Маніпулювання громадською думкою з боку державної влади, фінансово-політичних кіл	Фінансова несаможиттєвість ЗМІ, їх висока залежність від впливу з боку держави, політичних сил, суб'єктів економічної діяльності, кримінальних угруповань; монополізація окремих сегментів ринку інформаційних послуг.	Негативний вплив ЗМІ на суспільну свідомість; поширення неправдивої, конфіденційної інформації про особу, порушення демократичних принципів і норм діяльності держави; негативне ставлення до України з боку світової спільноти.

Обмеження можливостей органів державної влади, зниження соціальної відповідальності, прийняти адекватні рішення	Недостатнє інформаційне забезпечення державної політики; ігнорування повідомлень про факти корупції, зловживань посадових осіб, порушення прав громадян.	Прийняття неефективних державних рішень, що спричиняють значні збитки; гальмування соціально-економічного розвитку країни; зuboжіння широких верств населення; відставання України від розвинених держав; відчуження суспільства від держави; масові акції протесту.
Порушення цілісного режиму функціонування (руйнування) критично важливих інформаційних мереж, системи управління	Слабка захищеність інформаційних мереж, систем управління транспортом, енергетичної та банківської сфер, державного управління, військових формувань та ін.; комп'ютерна злочинність	Порушення функціонування (руйнування) системи органів державної влади, банківської системи, транспорту, зв'язку, енергетики тощо; техногенні аварії та катастрофи з тяжкими наслідками.
Несанкціонований витік таємної, конфіденційної та іншої інформації з обмеженим доступом	Недостатня захищеність інформаційних мереж, автоматизованих систем управління; діяльність іноземних розвідок.	Значні втрати економічного, політичного, воєнного та іншого характеру для держави; завдання матеріальної та моральної шкоди фізичним і юридичним особам.
Спотворення (знищення) інформаційних ресурсів, програмного забезпечення	Слабка захищеність інформації з обмеженим доступом; комп'ютерна злочинність; високий рівень залежності комп'ютерних мереж від іноземних виробників програмного забезпечення.	Завдання матеріальної та моральної шкоди фізичним і юридичним особам, державі; порушення штатного режиму функціонування (руйнування) елементів інформаційної інфраструктури та інших об'єктів.
Низький рівень інтегрованості України в світовий інформаційний простір	Нерозвиненість і низькі темпи розвитку інформаційної інфраструктури України; невідповідність правової системи України в	Уповільнення темпів розвитку, зниження інтелектуального потенціалу суспільства; збільшення відставання від провідних держав у сфері

	інформаційній сфері основним принципам законодавства розвинутих країн.	інформаційних технологій; ізоляція України від світової економічної системи.
--	---	---

Відповідно до концепції визначають: національні інтереси України в інформаційній сфері; основні загрози національним інтересам; основні внутрішні та зовнішні чинники ескалації загроз; пріоритетні напрями державної політики забезпечення інформаційної безпеки України та першочергові заходи щодо їх реалізації.

Органам державного управління та місцевого самоврядування належить особлива роль у впровадженні принципів і системи соціальної відповідальності в Україні. Добровільність виконання принципів та вимог стандарту в діяльності суб'єктів, їх рівноправність та взаємне врахування інтересів кожного не урівнює їх ролі в процесах координації дій щодо імплементації принципів та практик соціальної відповідальності. І саме органам державної влади та місцевого самоврядування, з огляду на їх призначення, належить забезпечити системну реалізацію принципів соціальної відповідальності, оскільки «від парламентських ініціатив, активності чиновників міністерств, місцевого самоврядування в першу чергу залежить, яка соціальна політика буде визначена в країні, які закони та правила в галузі соціальної відповідальності будуть встановлені та які стандарти праці і принципи соціальної відповідальності ми будемо мати на наших підприємствах» [4].

Негативні тенденції розвитку національного інформаційного простору, кризовий стан економіки України та інші чинники зумовлюють низку тенденцій:

- зниження уваги до питань забезпечення соціальної політики та соціальної відповідальності;
- ескалацію загроз, що може призвести (і призводить) до значних втрат політичного, економічного, воєнного та іншого характеру,
- завдання шкоди юридичним особам та громадянам України.

Необхідно активізувати впровадження принципів соціальної відповідальності в життя держави і суспільства, удосконалювати існуючі і розвивати нові форми державно-приватного партнерства для економічного, соціального й екологічного розвитку громад та територій, підвищувати конкурентоспроможність національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Радченко О. В. Ціннісний вимір соціальної відповідальності в демократичній державі: [монографія] / О. В. Радченко, І. Г. Савченко. – Х.: Вид-во ХНУС, 2008. – 200 с.
2. Зінченко А. Г. Соціальна відповідальність в Україні: Погляди різних стейкхолдерів. Регіональний аспект [Текст] / А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіна. – К.: [б. в.], 2008. – С. 28.
3. http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=132
4. Новий міжнародний стандарт із соціальної відповідальності ISO 26000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bcdst.kiev.ua/index.php/news/1-latest-news/56>

Федуняк І.О.

кандидат економічних наук, доцент;

Федуняк Т.В.

асистент,

Відокремлений підрозділ

*Національного університету біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»*

ТЕХНОЛОГІЧНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ УРОЖАЙНОСТІ Й ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА КАРТОПЛІ

За інтенсивних технологій, коли в них вкладені великі ресурси і значно зростає ризик їх втратити, основною вимогою є виконання усіх передбачених операцій якісно і у визначені терміни.

Якщо розглядати визначення економічної ефективності стосовно такого виду продукції як картопля, то потрібно брати до уваги той факт, що лєвова частка її виробництва сконцентрована в особистих підсобних господарствах. Така форма господарювання займає певну нішу в структурі сільського господарства навіть розвинутих країн. Стосовно ж економіки України, то в господарствах населення сконцентровано виробництво понад половини продукції рослинництва і понад 70% продукції тваринництва. У цих формах господарювання, крім картоплі, виробляють переважну частину овочів, плодів та ягід.

Що ж до картоплі, то значна частка її виробництва завжди концентрувалась у господарствах населення, забезпечуючи практично потреби громадян у даному продукті харчування. У сільськогосподарських підприємствах картоплю, головним чином, вирощували як технічну, продовольчу та кормову культуру. Перехід на високий рівень самозабезпечення населення картоплею спричинив ряд негативних наслідків: погіршення екологічних і фітосанітарних умов вирощування, недотримання системи сортооновлення, різке зниження рівня механізації, втрата організованого ринку та сировинної бази для переробної промисловості, відсутність потреби у застосуванні наукових розробок [1, с. 3-9]. А непередбачуваність діючою системою насінництва картоплі регулярного забезпечення індивідуальних господарств здоровим насіннєвим матеріалом високопродуктивних сортів картоплі призводить до одержання урожаю в 2-3 рази меншого від можливого [2, с. 3-8].

Організація насінництва картоплі – надзвичайно складна і витратна справа. Проблеми насінництва поглибились після реформування аграрного сектору економіки країни й переміщення виробництва картоплі в громадський сектор, де у розрахунку на домогосподарство площа посадки картоплі становить всього 0,1-0,5 га.

На всьому технологічному ланцюгу (за умови, що концентрація посадки картоплі становить не менше 50 га) є можливість додаткової економії ресурсів за рахунок правильної організації сортооновлення, посадки картоплі дрібними

бульбами, внесення оптимальних доз мінеральних і органічних добрив тощо. Тобто, від ступеня розвитку ринку насінневої картоплі залежить, у першу чергу, розвиток галузі картоплярства.

Насінництво картоплі в Україні може стати проривом на світовий ринок картоплі. Адже за даними огляду літературних джерел торгівля продовольчою картоплею на світовому ринку становить всього 2% від загального її виробництва, що пов'язано з труднощами транспортування і великою вірогідністю псування картоплі при далеких перевезеннях. Стримують також міжнародну торгівлю картоплею карантинні обмеження. Крім того, від 10 до 20% врожаю доводиться залишати на насінневий матеріал [3, с. 10-11].

Україна могла б експортувати свою продукцію у країни Північної Африки, Близького Сходу, Середньої Азії. Цьому сприяє і її географічне положення. Але це можливо при одній умові – високій конкурентоспроможності нашого насінневого матеріалу і відповідності його якості світовим стандартам.

Подальше підвищення урожайності картоплі можливе лише за рахунок збільшення маси бульб та застосування більших доз органічних добрив.

Будь-який вид господарської діяльності вимагає оцінки своєї доцільності з позицій ефективності. Така оцінка дозволяє розробити відповідний господарський механізм розвитку підприємств і галузей як на регіональному, так і загальнодержавному рівні. Не становить винятку і картоплярство. Логічно, що зростання ролі господарств населення у виробництві картоплі та багатьох інших видів продовольства потребує відповідних державних програм їх підтримки та розвитку. Обґрунтувати їх доцільність можна лише на основі об'єктивного аналізу ефективності діяльності цих господарських структур. На жаль, єдиних і цілісних підходів поки що не розроблено. Офіційна статистика, використовує для оцінки ефективності господарств населення результати вибіркового обстежень, що переважно базуються на соціологічних опитуваннях. Недоліком такого методу є недостатньо висока достовірність даних сільських господарів про кошти чи час, затрачені на виробництво тієї чи іншої продукції, оскільки певні облікові записи, якщо й мають місце, то характер їх несистематичний і стосуються вони лише витрат коштів. Інші ж дані отримують на основі приблизних суб'єктивних суджень.

Рішення про вирощування тих чи інших видів сільськогосподарських культур приймаються виходячи з необхідності забезпечення належного рівня харчування. Рішення про товарне виробництво окремих видів продукції має вторинний, похідний характер.

Економічну ефективність виробництва картоплі в господарствах населення характеризує система показників, які, як і всі показники ефективності, відображають ефективність використання конкретних виробничих ресурсів, інші – галузі загалом. При цьому використовують як натуральні, так і вартісні показники.

Але навіть за умови позитивних значень показників ефективності, все ж слід пам'ятати, що для збільшення виробництва картоплі господарства населення переважно використовують екстенсивні методи. При цьому такі напрями підвищення ефективності як запровадження сівозмін,

високопродуктивного насіннєвого матеріалу, внесення оптимальної кількості мінеральних добрив, практично не використовують. Хоча саме за їх рахунок можна значно підвищити урожайність за незначного підвищенні витрат [4, с. 108]. Можливості належного технічного і технологічного забезпечення виробництва картоплі в господарствах населення обмежені. Причому ця обмеженість досить часто зумовлена не лише виробничими чи фінансовими, а й психологічними чинниками.

Необхідно також відмітити великі обсяги посадкового матеріалу, які використовуються в Україні. При виробництві біля 20 млн. тонн на насіння витрачається 5 млн. тонн, тобто 4 картоплина із зібраного урожаю повинна залишитися для посадки. Це говорить про те, що урожайність картоплі, особливо в особистих селянських господарствах, залишається вкрай на низькому рівні.

Великого значення для ефективного вирощування картоплі має стан земель, які використовуються під дану культуру. Найкращим попередником є озимі зернові культури, коли підчас їх збирання комбайнами подрібнюють соломку і придисковують. Але непоганих врожаїв дається добитися і при вирощуванні картоплі після інших попередників. До них відносять багаторічні та однорічні трави, кукурудза, зернобобові. Такі системи сівозмін використовуються у незначній кількості підприємств, а практична відсутність сівозмін у приватних господарствах населення та на дачних ділянках призводить до значної втрати врожаїв при повторному вирощуванні картоплі на одному місці на 30% і більше, а також до розвитку шкідників та хвороб.

Для ефективного функціонування ринку картоплі необхідна не тільки взаємодія між споживачами та виробниками продукції, але виникає потреба в інфраструктурі даного ринку, яка повинна включати оптово-роздрібні підприємства, спеціалізовані продовольчі ринки, торгові дома, підприємства по наданні транспортних послуг, центри моніторингу цін та наданні необхідної інформації по вирощуванні та догляді за картоплею, тощо.

Віддаючи належне виробничій складовій процесу вирощування картоплі, слід пам'ятати, що економічна ефективність виробництва картоплі у кінцевому підсумку формується у сфері реалізації, тобто на ринку картоплі. Для товарного виробництва необхідним є в господарствах вирощування картоплі різних груп стиглості, що дасть можливість створити відмінний попити на свіжу продукцію

Тому без суттєвого поліпшення, упорядкування процесів реалізації, зберігання і організованої доставки споживачам картоплі та інших продуктів харчування практично неможливо на необхідному рівні розвивати ринкові відносини в агропромисловому комплексі.

Лише налагодивши ефективну систему збуту сільськогосподарської продукції, можна сподіватися на активізацію підприємницької ініціативи, концентрацію ресурсів і підвищення товарної спрямованості виробництва в галузі картоплярстві. А це необхідні передумови підвищення її ефективності.

Зрозуміло, що одним із агрозаходів неможливо досягти максимальної ефективності і продуктивності поля. В арсеналі рослинницької галузі існує багато агрозаходів які дають можливість збільшити урожайність, однак

максимальну ефективність можна одержати від комплексу заходів, які поєднуючись доповнюють один одного, підвищуючи їх ефективність. Особливо це характерно при вирощуванні картоплі культури яка реагує на кожен агрозахід – добрива, вапнування, рихлення, попередник, строки посадки та ін.

Список використаних джерел:

1. Бондарчук А. А. Наукове забезпечення виробництва картоплі в Україні / А. А. Бондарчук // Картоплярство: міжвід. темат. наук. зб. – К.: Аграрна наука, 2004. – Вип. 33. – С. 3-9.
2. Кучко А. А. Стан та основні напрямки збільшення виробництва картоплі в Україні / А. А. Кучко, П. В. Оверчук // Картоплярство: міжвід. темат. наук. зб. – К.: Урожай, 1994. – Вип. 25. – С. 3-8.
3. Теслюк П. С. Становлення і розвиток українського картоплярства / П. С. Теслюк, О. В. Щербенко. – К.: Кий, 1997. – 160 с.
4. Білан Ю. Б. Ефективність виробництва картоплі / Ю. Б. Білан // Економіка АПК. – 2001. – № 2. – С. 106–109.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Жихарцева О.О.

здобувач,

Львівська комерційна академія

ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА ТА ТИПИ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП

Фінансові-промислові групи є найдосконалішою формою кооперації в економіці, що підтверджується практикою їх діяльності. У сучасних умовах розвиток таких груп стає одним із основних напрямів розвитку світової економіки. А останнім часом посилюється і мотивація підприємств до входження в ФПГ. Така ситуація пов'язана з можливістю забезпечити контроль над підприємствами з метою налагодження вигідних технологічних і господарських зв'язків.

Вагомим аспектом до входження в ФПГ є те, що багатьох господарських суб'єктів приваблює перспектива спільної реалізації пріоритетних загальнонаціональних програм, отримання необхідної державної підтримки, освоєння довгострокових і перспективних інвестиційних проектів.

Промислово-фінансова група є особливим видом об'єднання підприємств, адже злиття фінансового капіталу з промисловим і торговим та створення на цій основі промислово-фінансових груп відбиває об'єктивні тенденції сучасного індустріального розвитку економіки.

Сучасні фінансово-промислово групи розглядаються як об'єднання виробничих і торгових підприємств з кредитно банківськими установами, що трансформуються у великі багатогалузеві господарські системи зі спільною економічною стратегією та внутрішнім товарообігом.

Відповідно до статті 1 Закону України «Про промислово – фінансові групи в Україні», промислово – фінансова група – це об'єднання, до якого можуть входити промислові підприємства, сільськогосподарські підприємства, банки, наукові і проектні установи, інші установи та організації всіх форм власності, що мають на меті одержання прибутку. Вони створюються за рішенням Уряду України на певний термін з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міждержавними договорами, а також виробництва кінцевої продукції [1].

Відмітимо, що у сучасній економічній науці існує декілька тверджень стосовно тлумачення поняття «ФПГ». Так, Волошенюк В. В. та Литвиненко Н. І. [2] зазначають, що «ФПГ – це форма організації бізнесу, яка утворює диверсифіковану багатофункціональну структуру через об'єднання організацій фінансової та не фінансової сфери і співпрацю з державою. Вона є формою для інтегрованого капіталу, який являє собою об'єднання різних

форм капіталу (промислового, фінансового, торговельного, інтелектуального, людського) через співвласність, яка сконцентрована у промисловця та ним застосовується».

На думку С. Егорова та С. Маринин [3] ФПГ – це організаційна оболонка фінансового капіталу. Вона закріплює єдність виробничих, фінансових та інших інтересів низки компаній та банків.

У залежності від ініціатора створення, консолідуючого ядра, навколо якого вибудовується вся група, наявні сьогодні ФПГ можна умовно поділити на: банківські, промислові, торговельні.

Центром «банківської» ФПГ є кредитно-фінансова організація. ФПГ цього виду відрізняються широкою різноманітністю. До них входять підприємства, які можуть бути абсолютно не пов'язані один з одним ні по виробничій кооперації, ні по іншим господарським інтересам.

Своєю чергою головною умовою виникнення «промислових» ФПГ є необхідність забезпечення виробничо-технічного розвитку групи підприємств і науково-дослідних організацій, які мають спільні інтереси зі створення певної продукції та освоєння нових технологій.

Якщо співпраця учасників фінансово-промислової групи зводиться до кооперації в постачальницько-збутової сфері, то лідируючі позиції природно займають торгові компанії.

Також можливі «м'які» (консорціум, асоціація, союз) і «жорсткі» (холдингового типу) варіанти організаційної будови фінансово-промислових груп. Вибір типу організаційної будови ФПГ визначається відносинами власності в групі, зв'язками з капіталу між її учасниками, сукупністю договірних і неформальних взаємних зобов'язань, цілями створення і напрямками розвитку.

ФПГ можуть відрізнятися за формами виробничої інтеграції: вертикальні, горизонтальні, конгломерати.

Фінансово-промислові групи можна також класифікувати за масштабами діяльності на:

- регіональні;
- міжрегіональні;
- транснаціональні.

Сьогодні розвиток вітчизняних груп потребує класифікації, як за кількісними та якісними критеріями, так і за організаційно-структурними формами промислово – фінансових груп. До основних критеріїв класифікації можна віднести:

- розмір групи;
- центр формування групи (головна компанія);
- спосіб формування;
- спосіб інтегрування;
- межі діяльності групи на внутрішньому та зовнішньому ринках [4].

Досвід, накопичений з моменту створення перших ФПГ, дозволяє зробити попередні висновки про основні тенденції процесу їх формування. Найчастіше у кожній із створених груп використані комбінації декількох

варіантів. Останнім часом ФПГ створюються переважно на основі договору з ініціативи учасників за допомогою ринкової консолідації активів.

Отже, ефективна трансформація української економіки, прискорення вирішення комплексу питань з подолання кризових явищ, підвищення ролі вітчизняного виробництва у міжнародному поділі праці може бути забезпечена саме на засадах формування ФПГ.

Список використаних джерел:

1. Про промислово-фінансові групи в Україні: Закон України від 21.11.1995 р. № 437/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 23. – Ст. 88.
2. Волошенюк В. В. Сучасна організація ФПГ в Україні та перспективи її розвитку / В. В. Волошенюк, Н. І. Литвиненко // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 31-3. Режим доступу: <http://www.donntu.edu.ua/>»Библиотека»Информационные ресурсы»
3. Егоров С., Маринин С. Создание интегрированных структур в высокотехнологическом комплексе // Экономист. – 2004. – № 6. – С. 30-32.
4. Онишко С. В. Фінансове забезпечення інвестиційного розвитку: Монографія / Денисенко М. П., Михайлова Л. І., Гриценко І. М., Гречан А. П. та ін.; за ред. д.е.н., проф., акад. М. П. Денисенко, д.е.н., проф. Л. І. Михайлової. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 1050 с.

Копитова І.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Житомирський національний агроекологічний університет

СИСТЕМА МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВА

Оцінка ефективності управління виробництвом (ОЕУВ) є важливим елементом процесу управління і формує надійність його зворотного зв'язку й забезпечує адекватну адаптацію соціально-економічних систем до змін у їх зовнішньому та внутрішньому середовищі. ОЕУВ в практичній управлінській діяльності виступає об'єктивною вимогою, а сучасні умови формують потребу у її здійсненні не на емпіричному рівні, а на науковому підґрунті. Це вимагає, в першу чергу, розробки її методології.

Дана проблема вже тривалий час знаходиться в центрі уваги багатьох науковців: Ч. Бернарда, Е. Гроува, Л. Г'юліка, П. Драккера, М. Ітлі, С. Малфорда, Г. Саймона, М.Г. Чумаченка, С.В. Шапошнікової, Л.І. Федулової, І.І. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге, І.В. Коврижних та багатьох інших. В їх працях знайшли своє відображення окремі аспекти проблеми оцінки ефективності управління. Разом з тим, в її межах існує чимало невивчених і суперечливих питань, на що вказують й самі дослідники. В тому числі особливого значення набувають методичні аспекти даної проблеми і, зокрема, визначення системи методів при проведенні ОЕУВ.

Розробка механізму ОЕУВ має на меті забезпечити суб'єкта оцінки необхідним інструментарієм, який би дозволив отримати істинні знання про

досліджуваний об'єкт і зробити правильні висновки про його стан та тенденції розвитку. В центрі уваги суб'єкта оцінки при розробці її механізму знаходиться вибір методів, прийомів та засобів оцінки, за допомогою яких добуваються, перевіряються і реалізуються на практиці набуті знання. Визначальним моментом у розробці механізму ОЕУВ, звичайно, виступає підбір її методів.

«Метод» в перекладі з грецької означає «шлях до мети». Згідно теорії пізнання це означає «шлях до знання», «шлях до істини». Зміст методу не довільно формується суб'єктом, а визначається характером об'єкту, законами його будови і функціонування. В процесі наукового пізнання використовуються різні методи. За ступенем загальності та діапазоном застосування всі методи поділяються на всезагальний метод пізнання, загальнонаукові методи та спеціальні методи конкретних наук. Методи ОЕУВ відповідно поділяються на загальнонаукові методи, економічні методи дослідження системи управління та власне оціночні методи. При цьому всезагальним методом, який використовується при вивченні загальних законів розвитку систем управління і є основою їх дослідження, виступає матеріалістична діалектика. Основний зміст всезагального методу пізнання утворюють найбільш фундаментальні методологічні й світоглядні принципи, ідеї, висновки, які випливають із законів і категорій діалектики.

До загальнонаукових методів оцінки належать прийоми, розроблені зусиллями багатьох груп наук, які застосовуються для вирішення окремих загальнопізнавальних завдань. Відповідно до логіки пізнавального процесу загальнонаукові методи поділяються на емпіричні та теоретичні. Економічні методи оцінки систем управління належать до спеціальних методів науки управління і мають на меті конкретизувати загальнонаукові методи, їх застосування до вивчення об'єктів. Ці методи більшою мірою залежать від характеру досліджуваного об'єкту і забезпечують вирішення певного вузького пізнавального завдання в межах науки управління.

Питання сутності економічних методів і прийомів дослідження досить ґрунтовно розроблені в літературі, що обумовлено розвитком таких економічних наук як теорія техніко-економічного аналізу та теорія статистики. Крім того, в останніх публікаціях існує чіткий розподіл між методом дослідження і його прийомами. Останні включають сукупність операцій щодо вивчення певного економічного явища. В зв'язку з цим, економічні науки для пізнання сутності явищ та процесів використовують наступні основні специфічні методи дослідження: історичний, статистично-економічний, монографічний, експериментальний, розрахунково-конструктивний, балансовий, абстрактно-логічний та економіко-математичний [4, с. 4-8]. Кожен із зазначених методів включає в себе відповідну групу прийомів, які допомагають на основі конкретного методу об'єктивно охарактеризувати певний аспект досліджуваного об'єкту.

Комплексна ОЕУВ передбачає застосування всього арсеналу економічних методів дослідження систем управління з варіативним використанням певних прийомів по кожному напрямку оцінки. Питання про застосування тих чи інших методів та прийомів ОЕУВ повинно вирішуватися

в залежності від її змісту та визначеної в ході процедури оцінки системи критеріїв і показників.

До третьої групи системи методів ОЕУВ належать власне оціночні методи, які покладені в основу окремо наукових методик визначення ефективності управління. Їх специфіка обумовлюється сутністю методологічних підходів, покладених в основу методик розрахунку ефективності управління виробництвом.

Для забезпечення якості ОЕУВ всі розглянуті групи методів наукового дослідження цього складного багатогранного явища повинні застосовуватися системно з дотриманням вимог діалектичного матеріалізму.

Методи та прийоми розробляються на кожному етапі процедури оцінки досліджуваного об'єкту. В зв'язку з цим, серед методів оцінки необхідно виділяти методи збору інформації та методи її обробки. Методи збору інформації застосовують на стадії збору необхідної для оцінки інформації, а методи обробки інформації – на стадіях розрахунку показників оцінки, порівняння характеристик об'єкту оцінки з еквівалентом та формулювання висновків оцінки. Якщо до методів обробки інформації належать загальнонаукові та економічні методи оцінки систем управління, то до методів збору інформації – емпіричні загальнонаукові методи пізнання. До методів збору інформації можна віднести вивчення документів та інших писемних джерел, контент-аналіз періодики, бесіди, опитування працівників певної системи (підсистеми) управління, спостереження, тести, анкети тощо.

Методи і прийоми ОЕУВ повинні забезпечити пізнання своєрідності сутності кожного явища і процесу в їх розвитку, саморусі, зміні. Оцінка також передбачає виявлення впливу факторів на явища та процеси і встановлення на цій основі рівня залежності їх розвитку від цього впливу. Методи оцінки повинні забезпечити широке застосування законів діалектичної логіки, яка вимагає виразу в абстрактно-логічних категоріях всіх форм руху, якісного розвитку, внутрішніх зв'язків та протиріч досліджуваного об'єкту. Основною вимогою до застосування методів оцінки виступає системне вивчення всіх аспектів ефективності управління.

Система методів ОЕУВ ґрунтується на дотриманні принципів всезагального наукового методу – матеріалістичної діалектики і включає три основні груп методів: загальнонаукові, економічні методи оцінки систем управління та власне оціночні методи. Тільки комплексне застосування визначених методів дає можливість отримати повну, об'єктивну і своєчасну оцінку.

Список використаних джерел:

1. Копитова І. В. Методологія оцінки ефективності управління виробництвом в контексті математичного моделювання / І. В. Копитова // Збірник наукових праць ТДАТУ, серія «Економічні науки», присвячений VI-й міжнародній науково-практичній конференції «Розвиток економіки України на інноваційній основі», Том 2. – 2012. – № 2(18) – С. 153-162.
2. Лысов О. Е. Методы прикладных исследований в менеджменте. Учеб. пособие / О. Е. Лысов. – СПб: ГУАП, 2006. – 164 с.
3. Новиков Д. А. Методология управления / Д. А. Новиков – М.: Либроком, 2011. – 128 с.

4. Попович И. В. Методика экономических исследований в сельском хозяйстве. Учеб. пособие для экон. специальностей с.-х. вузов. Изд. 3-е, перераб. / И. В. Попович – М.: «Экономика», 1977. – 244 с.

5. Шапошникова С. В. Методы оценки эффективности управления организацией. Учеб. пособие / С. В. Шапошникова – Воронеж: Воронеж. гос. техн. ун-т, 2008. – 170 с.

Лаврінчук А.В.

магістр,

Київський національний університет

імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Характерні для теперішнього часу стрімкі зміни, нестабільність і жорсткість конкуренції на вітчизняному ринку диктують необхідність правильних і високопрофесійних дій, що стосуються аспектів управління на підприємствах, незалежно від їх розміру та галузевої належності. Особливо помітна роль професійного управління виявляється в умовах обмеженості або відсутності необхідних ресурсів. Однак поряд з проблемами професіоналізації менеджменту в даний час все більш актуальним постає питання щодо об'єктивної, достовірної та оперативної оцінки управлінської діяльності. Особливо гостро постає це питання, коли не вдається застосувати операційні методи зниження або збереження на стабільному рівні витрат, підвищити продуктивність праці, розширити внутрішні і зовнішні ринки або залучити додаткові фінансові ресурси, тобто в таких умовах, коли зовнішнє середовище диктує свої правила поведінки на ринку.

Дослідженням проблем оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства присвячені роботи як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких є представники і традиційної теорії ефективності управління (І.А. Маркіна, М.М. Максимцова, М.А. Комарова, О.В. Шепеленко, Л.А. Полонська), і сучасної (В.В. Прохорова, Л.С. Мартюшева, Н.Ю. Петрусевич, Ю.В. Прохорова, У.С. Расулова, І.С. Фоломкіна, Федорова М.М.). Серед них найцікавішими є роботи З.П. Румянцевої [2], Дж.К. Лафти [3], А.Н. Тіщенко, Н.А. Кизіма, Я.В. Догадайло [4], Р.С. Каплана, Д.П. Нортон [6], І.І. Мазура, В.Д. Шапіро, Н.Г. Ольдерогге [7].

У сучасній науці і практиці існує багато підходів до визначення ефективності організації, але, до сих пір, відсутній єдиний методологічний підхід. Це пов'язано з багатомірністю даної категорії. Ефективність – це інтегральна і структурована характеристика діяльності організації, яка комплексно відображає успішність організації, відповідно місії, цілям і завданням.

Сьогоднішні дослідники рекомендують в ході аналізу управлінської діяльності використовувати переважно розрахункові методи і показники, що

описують організаційні особливості підприємств. Перевагою такого підходу є велика кількість нині відомих показників, формули їх розрахунку, недоліками – є наявність комерційної таємниці більшості показників, недостатнє смислове значення інтегральних показників оцінки, їх повна практична застосовність.

Досить важко визначити який-небудь єдиний критерій ефективності роботи організації, придатний для всіх структур і при будь-яких обставинах. Але в загальному вигляді виділяють чотири підходи в цьому питанні: досягнення поставлених цілей, використання ресурсів, оптимальність внутрішніх процесів і комунікацій, задоволеність персоналу.

Зазвичай виділяється кілька компонентів ефективності, які можна кількісно і якісно оцінити [4]:

1. Результативність (рівень досягнення поставлених цілей);
2. Економність (скорочення витрат і витрат);
3. Економічна ефективність (співвідношення результатів і витрат);
4. Ступінь впливу (прямі і непрямі наслідки дій).

Ефективність може визначатись як результативність системи, що виражається у відношенні корисних кінцевих результатів її функціонування до витрачених ресурсів.

Залежно від форми подання результатів і витрат розрізняють наступні категорії ефективності:

1. Технічна ефективність – результати й витрати вимірюються в натурально-речовинній формі;
2. Економічна ефективність – результати й витрати оцінюються у вартісній формі;
3. Соціально-економічна ефективність – ураховуються не тільки економічні, але й соціальні наслідки реалізації заходу [7].

Система показників ефективності проведення повинна давати всебічну оцінку використання всіх ресурсів підприємства й містити всі загальноекономічні показники. Дуже важливо, щоб розрахунки ефективності проведення велися безупинно: на стадіях проекту плану, затвердження плану, у міру його виконання.

Система показників ефективності повинна:

- відображати витрати всіх видів ресурсів, споживаних підприємством;
- створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності проведення;
- стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві;
- забезпечити інформацією щодо ефективності проведення все ланки управлінської ієрархії;
- виконувати критеріальну функцію, тобто для кожного з показників повинні бути визначені правила інтеграції їх значень [8].

Підприємство є відкритою системою, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем, тому оцінювання ефективності управління підприємством має проводитися на основі оцінок зовнішньої та внутрішньої ефективності управління. Оцінювання внутрішньої ефективності управління підприємством

має ґрунтуватися на узагальненій оцінці ефективності за окремими елементами, що складають цілісну систему управління підприємством [1].

Показники оцінки ефективності управління підприємством поділяються на кількісні та якісні. Кількісні показники визначаються шляхом розрахунку та застосовуються в оцінюванні таких складників ефективності управління як ефективність керуючої підсистеми управління (оцінювання ефективності управлінського персоналу, організаційної структури управління, технології управління) та ефективність керованої підсистеми.

Показниками оцінки внутрішньої ефективності управління підприємством є [1]:

1. Оцінка ефективності керуючої підсистеми:
 - оцінка ефективності управлінського персоналу;
 - оцінка ефективності організаційної структури управління;
 - оцінка ефективності технології управління;
 - оцінка ефективності організаційної культури.
2. Оцінка ефективності керованої підсистеми:
 - оцінка ефективності управління операційною діяльністю;
 - оцінка ефективності управління персоналом;
 - оцінка ефективності управління фінансовою діяльністю;
 - оцінка ефективності управління маркетинговою діяльністю;
 - оцінка ефективності управління інвестиційною діяльністю;
 - оцінка ефективності управління інноваційною діяльністю.

Якісні показники отримують шляхом експертних оцінок, їх застосовують в оцінюванні ефективності організаційної культури в межах визначення ефективності керуючої підсистеми управління та в оцінюванні зовнішньої ефективності управління підприємством за всіма складниками. Кількісні та якісні показники мають встановлюватися не менш ніж за два звітних періоди, що дає можливість визначати їх констатуюче значення та динаміку з метою врахування чинника часу при оцінюванні ефективності управління підприємством.

Отже, ефективність управління являє собою результативність діяльності конкретної керуючої системи, від якої потерпають в різних показниках як об'єкт управління, так і власне управлінська діяльність (суб'єкт управління), причому ці показники мають як кількісні характеристики, так і якісні. Оцінка ефективності управління в організації допомагає зрозуміти сильні сторони і недоліки, відповідність початковому плану, чи приводить діяльність організації до досягнення запланованих результатів і які зміни необхідно внести в процес функціонування організації, щоб зробити її більш ефективною та високо-конкурентоздатною.

Список використаних джерел:

1. Дудукало Г. О. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства // Г. О. Дудукало – 2012. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1031>
2. Румянцева З. П. Общее управление организацией. Теория и практика / З. П. Румянцева: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 304 с.

3. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации / Лафта Дж. К. Учебное пособие. – М.: Русская Деловая Литература, 1999. – 320 с.
4. Тищенко А. Н. Экономическая результативность деятельности предприятий: Монография // А. Н. Тищенко, Н. А. Кизим, Я. В. Догадайло – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 144 с.
5. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию // Р. С. Каплан, Д. П. Нортон – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 320 с.
6. Мазур И. И. Эффективный менеджмент / Под общей ред. И. И. Мазура, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге – М.: Высшая школа, 2003. – 555 с.
7. Малин А. С. Исследование систем управления // А. С. Малин, В. И. Мухин / Учеб. для вузов. – М.: ГУ, 2002. – 400 с.
8. Dejnego O. A. Efficiency and quality of management of the machine-building enterprise / O. A. Dejnego. – Moscow: Mechanical engineering, 2006. – 24 p.
9. Мельник М. В. Анализ и оценка систем управления на предприятиях / М. В. Мельник. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 136 с.

Марценюк Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,

*Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна*

ПОБУДОВА ОРГАНІЗАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМ БІЗНЕСОМ

Після акціонування «Укрзалізниці» у жовтні 2015 року гостро постало питання щодо створення нової моделі управління на залізничному транспорті. Потрібні дієві програми залучення коштів вітчизняних та іноземних інвесторів задля розвитку та оновлення транспортної інфраструктури [1; 2; 3].

На думку автора, одним із перспективних напрямків інвестування коштів є розвиток залізничного туризму, а отже на порядку денному стоїть питання взаємодії приватних підприємців та державних перевізників в площині надання туристичних послуг пасажирам залізничного транспорту.

В площині вказаних проблем автором пропонується чотири варіанти побудови моделей управління туристичним бізнесом:

1. Організація в структурі ПАТ «Українські залізниці» структурного відокремленого підрозділу для виконання туристичних перевезень.
2. Організація в структурі ПАТ «Українські залізниці» дочірнього підприємства – юридичної особи для виконання туристичної діяльності.
3. Організація незалежних самостійних підприємств – юридичних осіб за участю ПАТ «Українські залізниці» та інших власників.
4. Організація самостійних підприємств – юридичних осіб, які орендують для організації залізничних перевезень нитку графіку.

Кожен з цих варіантів має певні переваги та недоліки. Використання кожного з варіантів обумовлено цілями туристичної компанії та ПАТ «Українські залізниці».

Якщо проаналізувати перший варіант – утворення окремого структурного підрозділу з надання трансферних послуг по вузьким коліям – то можна зробити висновок, що цей підрозділ буде підпорядковано Дирекції (управлінню) туристичних перевезень, який, в свою чергу, буде адміністративно підпорядковано Департаменту пасажирських перевезень у далекому сполученні. Структурний підрозділ, в основному, буде займатися організацією трансферних перевезень організованих та індивідуальних туристів по звичайним та вузьким коліям, а також надання окремих послуг з організації харчування туристів в поїзді під час подорожі та в місцевих вокзалах на умовах оренди. В цьому випадку дохід залізничного підрозділу буде накопичуватися тільки за рахунок платежів туристичних компаній вітчизняних та закордонних туроператорів та за перевезення окремих туристів. Але цей варіант не дозволяє отримувати дохід від комплексної туристичної діяльності як самостійного власника, або частину прибутку від спільної діяльності з іншими власниками.

При другому варіанті – побудові туристичної залізничної компанії, у складі якої працюватимуть свої туристичні екскурсійні бюро, готелі, ресторани, об'єкти активного відпочинку, рекламні агенції робота буде налагоджена наступним чином: за окремі послуги ПАТ «Українські залізниці», а саме: використання залізничних колій, забезпечення організації руху поїздів, використання орендованого рухомого складу ця компанія буде сплачувати певні платежі. Організація дочірнього підприємства – юридичної особи, що буде займатися тільки туристичною діяльністю, дозволить «ПАТ «Українські залізниці» економічно та оперативно управляти ним і отримувати кошти за користування залізничною інфраструктурою, рухомим складом, переданим в оренду майном та частину прибутку.

Організація незалежного самостійного підприємства – юридичної особи за пайовою участі в капіталі ПАТ «Українські залізниці» та інших власників – це вже третя ймовірна організаційна модель туристичної залізничної компанії. Цей варіант ліквідує оперативну та частково економічну її залежність від Публічного акціонерного товариства «Українські залізниці» і робить компанію більш незалежною та мобільною. Вона сплачує усі необхідні кошти ПАТ «Українські залізниці» за використання залізничних колій, забезпечення організації руху поїздів, використання орендованого рухомого складу.

Можливий варіант і при роботі незалежного самостійного підприємства – юридичної особи, що заснована на кошти різних власників без участі ПАТ «УЗ» в капіталі. В такому випадку залежність від Публічного акціонерного товариства «Українські залізниці» мінімальна. Туристична компанія сплачує ПАТ «УЗ» кошти за доступ до залізничної інфраструктури та використання орендованого рухомого складу. Крім того, компанія може мати свій сучасний рухомий склад.

Туристичну компанію можна представити як складну відкриту соціально-технічну систему, що пов'язана специфічним відношенням з її зовнішнім оточенням. Для того, щоб отримати прибуток і досягти інших цілей, компанія надає послуги для задоволення попиту зі сторони. При цьому елементи потенціалу компанії (персонал та засоби виробництва) взаємодіють з

об'єктами. Інформаційні, матеріальні та номінальні блага – об'єкти, з якими роблять різні дії, являють собою елементи входу та виходу.

У процесі дослідження набула подальшого розвитку організаційна модель побудови залізничної туристичної компанії, яка базується на різних принципах її відношення до монопольного або конкурентного сектору ПАТ «Українські залізниці», повного набору виконавчих функцій та взаємодії з іншими організаціями зовнішнього середовища, що дозволить зробити її максимально незалежною від інших операторів туристичного ринку та підвищити ефективність її діяльності.

Список використаних джерел:

1. Абрамов В. В. Історія туризму: підручник / В. В. Абрамов, М. В. Тонокошкур. – Харків: ХНАМГ, 2010. – 294 с.
2. Бараш Ю. С. Розвиток залізничного туризму в Україні / Ю. С. Бараш, А. О. Кравченко, О. С. Яснецов // Зб. наук. пр. Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна «Проблеми економіки трансп.». – Дніпропетровськ, 2014. – Вип. 8. – С. 7–11.
3. Перспективи розвитку залізничного туризму України на вузькоколіїних лініях Закарпаття / В. Г. Кузнецов, П. О. Пшінько, Л. В. Кліменко [та ін.]. – Наука та прогрес трансп. Вісн. Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. – 2015. – № 4(58). – С. 23–33.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Барвіцький С.Ю.

аспірант,

Науковий керівник: Павлюк А.П.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,

Національний інститут стратегічних досліджень

ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

Реформа децентралізації влади – одна з ключових реформ на сучасному етапі розвитку держави, спрямована на створення належної системи врядування та формування спроможних територіальних громад. Реформа передбачає передачу значних повноважень від органів державної влади органам місцевого самоврядування, а також фінансових, матеріальних та інших ресурсів для реалізації цих повноважень. Вже здійснено важливі кроки у частині бюджетної децентралізації, відбулися зміни у міжбюджетних відносинах та наповненні місцевих бюджетів, розширено фінансові можливості територіальних громад, особливо об'єднаних, що сприятиме їх становленню як економічно самодостатніх та спроможних.

Відповідно до Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року формування спроможних територіальних громад повинно відбуватися з дотриманням матеріальних та фінансових умов для забезпечення повноважень, що реалізуються на рівні територіальної громади. Здійснення бюджетної децентралізації передбачає перерозподіл загальнодержавних податків, забезпечення гарантованої Конституцією України автономності місцевих бюджетів, закріплення за органами місцевого самоврядування базового рівня стабільної дохідної бази для реалізації їх функцій тощо [1].

Внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів України у частині бюджетної децентралізації дозволило розпочати практичний етап децентралізації влади. Нова система вирівнювання дозволяє залишити більшу частину коштів на місцях, таки чином. органи місцевого самоврядування стали менш залежати від прийнятих в центрі рішень. Запроваджено стимулюючу систему фінансового вирівнювання спроможності територіальних громад, закладено механізми стимулювання громад до об'єднання – об'єднані відповідно до перспективного плану громади отримують дохідну базу та видаткові повноваження, як у міст обласного значення) [2].

Так, створені в 2015 році 159 об'єднаних територіальних громад, в яких відбулися вибори до органів місцевого самоврядування, з 2016 року перейшли на прямі бюджетні розрахунки з Державним казначейством. Це сприятиме створенню умов забезпечення активізації економічного розвитку територіальних громад, підвищення рівня надання соціальних послуг їхнім мешканцям. Територіальні громади, які не об'єднались, залишилися осторонь цього процесу та позбавлені права на виконання делегованих державою повноважень органів місцевого самоврядування. Отже, об'єднання територіальних громад є запорукою переходу місцевого самоврядування на якісно новий рівень.

Парламентом ухвалено Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад (№ 157-VIII від 05.02.2015), а Урядом для забезпечення його реалізації затверджено Методику формування спроможних територіальних (постанова КМУ № 214 від 08.04.2015). Саме ці акти визначають, яким чином має відбуватись об'єднання громад для того, щоб вони стали спроможними.

Відповідно, спроможні територіальні громади – територіальні громади сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці [3].

Держава здійснює фінансову підтримку добровільного об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст шляхом надання об'єднаній територіальній громаді коштів у вигляді субвенцій на формування відповідної інфраструктури згідно з планом соціально-економічного розвитку такої територіальної громади у разі, якщо її межі повністю відповідають межах, визначеним перспективним планом формування територій громад Автономної Республіки Крим, області [4, ст. 10].

Фінансова децентралізація передбачає, що доходи загального фонду об'єднаних територіальних громад, створених відповідно до перспективних планів формування територій громад, одержують додаткові фінансові та майнові ресурси. Зокрема: 60% податку на доходи фізичних осіб, 50% рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів та води, 25% рентної плати за користування надрами, державне мито, акцизний податок з торгівлі підакцизних товарів, податок на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності, податок на майно та єдиний податок (зараховується до бюджетів місцевого самоврядування), збір за місця паркування, туристичний збір та інші [5, ст. 64].

Також слід зазначити, що змінами до Податкового кодексу передбачено, що сільські, селищні, міські ради та ради об'єднаних територіальних громад, що створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, в межах своїх повноважень приймають рішення про встановлення місцевих податків та зборів [6, ст. 12].

Як наслідок, у 2015 році до загального фонду місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) надійшло 99,8 млрд. грн., що складає 116,0% від річного обсягу надходжень, затвердженого місцевими радами. Приріст надходжень до загального фонду проти 2014 року (у співставних умовах та без урахування територій, що не підконтрольні українській владі) склав 42,1% або + 29,6 млрд. грн. Зростання забезпечене за всіма видами податків, у тому числі, обсяг податку на доходи фізичних осіб зріс на 23,1%, плати за землю – 130,3% [7].

Темпи зростання доходів місцевих бюджетів (без трансфертів) зросли у всіх регіонах в межах від 16,6% у Донецькій області до 64,1% у Волинській області по відношенню до відповідних показників минулого року. В середньому по Україні цей показник склав 43,9%, тоді як у 2014 році він становив лише 5,0%. Найбільш суттєво зросли доходи місцевих бюджетів у Закарпатській (+61,5%), Тернопільській (+58,2%), Херсонській (+52,3%), Одеській та Київській (+50,3%), Львівській та Чернівецькій (+ 49,7%) областях.

Найбільший обсяг доходів місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу населення регіону зафіксовано у м. Києві (5,6 тис. грн.), Дніпропетровській (3,7 тис. грн.), Київській (3,1 тис. грн.), Полтавській (2,9 тис. грн.), Запорізькій (2,8 тис. грн.), Харківській (2,6 тис. грн.) областях, а найменші показники – у Хмельницькій, Волинській та Івано-Франківській (по 1,6 тис. грн.), Чернівецькій, Тернопільській та Закарпатській областях (по 1,4 тис. грн.) [8].

Та на сьогодні все ж таки переважна більшість територіальних громад України неспроможна вирішувати питання місцевого розвитку через брак власних коштів, занепад або відсутність інфраструктури (необхідних будівель, споруд, доріг тощо), а також брак кадрів відповідної кваліфікації. Тому значна частина питань місцевого значення не вирішується належним чином – не утримуються приміщення шкіл і лікарень та інші будівлі комунальної власності, не забезпечується благоустрій території, нічне освітлення вулиць тощо.

Здійснення децентралізації влади є необхідним кроком з огляду на євроінтеграційний та внутрішньоекономічний курс розвитку держави. Для подальшого її впровадження необхідне удосконалення інституційного забезпечення процесу реалізації реформи. Також для зміцнення фінансово-економічного потенціалу територіальних громад необхідний пошук і запровадження механізмів диверсифікації джерел фінансування соціально-економічного розвитку територіальних громад.

Список використаних джерел:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» від 06.08.2014р № 385.
2. Децентралізація влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/>
3. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад» від 08.04.2015р. № 214.
4. Закон України «Про об'єднання територіальних громад» від 05.02.2015 р. № 157-VIII.
5. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010р. № 2456-VI.

6. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI.

7. Дані Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>

8. Дані Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/>

Богданов Д.С.

аспірант,

Науковий керівник: Гончаренко І.В.

доктор економічних наук, професор,

Миколаївський національний аграрний університет

ТРАНСФОРМАЦІЯ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Політичні та економічні реформи, що здійснюються сьогодні в Україні, об'єктивно сприяють посиленню уваги до територіального аспекту управління. Вирішення широкого кола проблем соціального, економічного, екологічного, містобудівного характеру значною мірою визначається конкретними соціально-економічними умовами, властивими тій чи іншій території. Виявлення таких умов, їх врахування, значною мірою впливає на кінцеві результати соціально-економічного розвитку регіонів.

У сучасних умовах соціально-економічний розвиток регіону набуває особливої актуальності, що обумовлено цілою низкою чинників. Перш за все, підвищенням ролі регіонів у розвитку національної економіки, перенесенням центру ваги у вирішенні найважливіших проблем економічного і політичного реформування на рівень місцевого самоврядування. Під поняттям «регіон», як правило, розуміється адміністративно – територіальна одиниця [5, с. 240].

Процеси реформування управління соціально – економічним розвитком регіонів проходять досить швидко, відбуваються зміни пріоритетів, це обумовлює необхідність посилення інформаційного забезпечення управлінських рішень. Сама по собі проблема інформатизації всіх сфер суспільного життя, в тому числі, звичайно, регіонального управління, набуває в певному сенсі геополітичного значення. Ефективне вирішення цієї проблеми, сприятиме також і активізації міжнародної співпраці.

Проте, система інформаційної підтримки управління, ядром якої є дані державної статистичної звітності, «налаштованої» на централізовано керовану економіку, найчастіше виявляється безсилою в питаннях оцінки нових процесів, що відбуваються в різних сферах життєдіяльності регіонів. У результаті істотно загострилися протиріччя між інформаційними потребами органів управління регіоном і можливостями діючих систем їх інформаційної підтримки. Ці суперечності, наслідком яких є зниження ефективності територіального управління, а значить і спад, у кінцевому рахунку якості життя населення, повинні стати найважливішим спонукальним мотивом

активізації робіт зі створення у регіонах комплексних автоматизованих систем інформаційно-аналітичної підтримки прийняття управлінських рішень на базі сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій. Такий стан інформатизації управління сьогодні далеко не в повній мірі задовольняє потреби регіонів України.

Проблеми організації соціально-економічного моніторингу і моніторингу розвитку підприємництва потрапили в останні роки в поле зору державних органів управління. Наприклад, Законом України «Про засади державної регіональної політики» від 05.02.2015 р. № 156-VIII [1] була введена система моніторингу реалізації регіональної політики. Тобто моніторинг набуває значної ваги у стратегії регіональної політики.

Проаналізувавши низку [2; 3; 4] урядових документів за розглянутою проблематикою, відзначимо, що вони носять досить декларативний характер, не націлюють на комплексне вирішення проблеми соціально-економічного розвитку регіонів, орієнтують на створення багатьох не взаємопов'язаних між собою локальних підсистем.

Регіональна політика спрямована на збереження єдності країни, забезпечення соціальної справедливості, досягнення стратегічних цілей економічного розвитку. Для такої великої і різноманітної за умовами країни, як Україна, формування ефективної регіональної політики залежить від урахування міжрегіональних відмінностей, від достовірної оцінки соціально-економічної ситуації і проблем регіонального розвитку. Об'єктивні відмінності регіонів за рівнем розвитку і якості життя, обумовлені геополітичним становищем, економічними та історичними особливостями.

У відносно не стабільний період економічного розвитку країни, політика держави повинна бути націлена на вирівнювання соціальних відмінностей у територіальному плані, декларувати посилення рівномірного розміщення продуктивних сил, комплексного (пропорційного та гармонійного) розвитку регіонів. Погіршення економічної ситуації потребує інвентаризації реальних і потенційних чинників, які створюють загрози економічній безпеці на регіональному рівні, та запровадження нової методики оцінки у вигляді порогових (критичних) значень, індикаторів соціально-економічного становища.

Трансформація за рівнем соціально-економічного розвитку посилює значення управлінських рішень у вирішенні наявних проблем.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про засади державної регіональної політики» від 05.02.2015 № 156-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/156-19>
2. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 № 1602-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>
3. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 № 2850-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики» від 21.10.2015 № 856 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/856-2015-%D0%BF>

5. Стеченко Д. М. Формування механізмів регіонального управління соціально-економічними процесами / Стеченко Д. М. // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. Економіка. – 2003. – № 2. – С. 240-244.

Кизимишин Н.М.

аспірант,

*Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника*

СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИЗНАЧЕННЯ ОЗНАК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Сучасні тенденції економічних змін у європейських регіонах показують, що побудова конкурентної переваги на знаннях та інноваціях, може гарантувати їм тривалий економічний розвиток. Інновації в економіці на даний час стають одним з головних викликів в регіонах.

Нова європейська стратегія «Європа 2020» одним з основних чинників зміцнення економіки визначає «Розумне зростання: розвиток економіки, заснований на знаннях та інноваціях» [1].

Дослідники відзначають, що природу інновацій важко визначити. Досить часто фахівці, зокрема на керівних щаблях, очікують швидких наочних результатів від впроваджених у регіонах Євросоюзу інноваційних стратегій. Саме тому одним з важливих завдань є утворення методології, яка дозволить: визначити рівень інноваційності регіонів, опис та пояснення їхніх змін в часу та порівняльний аналіз з іншими регіонами.

Питанням теоретичного обґрунтування досліджень інноваційного розвитку територій та розробки методичного забезпечення таких досліджень як інструменту регіональної інноваційної політики присвячено низку праць фахівців та науковців-економістів, серед яких слід назвати: Й. фон Тюнена, В. Лаунхардта, В. Кристаллера, А. Льюша, У. Ізарда, Л. Антонюка, А. Поручника, В. Савчука, В. Мальцева, Г. Кореняко, О. Новаковську та інших.

Євроінтеграційні прагнення нашої країни вимагають розгляду та аналізу досвіду інноваційного розвитку територій органами ЄС. Це дасть змогу виявити наявні недоліки регіонального розвитку та надасть можливість адаптації національної економіки у визначенні інноваційності регіонів України та створенні методології відповідних досліджень, як інструменту національної інноваційної політики регіонів.

Як вже відзначалося багатьма авторами, провідне місце серед європейського досвіду визначення інноваційності територій займає RIS. Визначений таблоїд містить у собі порівняння між регіонами (як в межах країни так і з регіонами країн ЄС, аналіз тенденцій розвитку регіону, пошук відповідної інноваційної спеціалізації регіону, розробки концепцій і стратегій розвитку регіону та моніторинг ключових показників інноваційного розвитку.

Автори [2; 3] аналізуючи особливості характеристик регіонів за критеріями інноваційності, висловили думку, що існують два основні типи інноваційних мереж:

– ендогенні інноваційні мережі, які виникають на основі локальних індустріальних кластерів малих та середніх підприємств, що мають традиції та досвід взаємовигідного обміну інформацією, а також інтерактивного навчання в процесі спільної інноваційної діяльності (прикладом ендогенної інноваційної мережі можуть виступити Baden-Wurttemberg у Південній Німеччині, Toscana та Emilia-Romagna в Італії);

– екзогенні інноваційні мережі, які існують в основному у формі технопарків і технополісів. Вони виникають за наступних умов: коли великі компанії виділяють НДДКР в окремий функціональний підрозділ та розміщують його на території, яка є оптимальною з точки зору виникнення некомерційних взаємозалежностей (наприклад Софія-Антиполіс у Греції та регіон Tie de France у Франції); або коли інноваційна мережа створюється адміністративним шляхом як запланований захід з метою налагодження та поглиблення співробітництва між науково-дослідними інститутами та підприємствами (наприклад, технопарки США та Великобританії) [3].

Обстеження RIS слугує інструментом регіонального управління для впровадження регіональних програм Євросоюзу та окремих держав Європи. Завдяки ним у інноваційно-відсталих районах споруджуються промислові підприємства, що виконують роль своєрідних «локомотивів» також у депресивних районах утворюються сучасні наукомісткі виробництва та філії великих фірм [3]

Запропонований підхід оцінювання регіонів є досить інформативним та може бути використаним у практиці дослідження регіонів України. Він дозволяє показати відмінності регіонів, визначити їх рейтинги, динаміку змін та типологію як регіонів, так і їх складових, тобто районів, а також виявити «вузькі місця», що є необхідною умовою для розроблення регіональних інноваційних програм та сприятиме удосконаленню системи моніторингу інноваційного розвитку регіонів.

Список використаних джерел:

1. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth / [Електронний ресурс]: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>
2. Мальцев В. С. Порівняльна оцінка інноваційного розвитку регіонів України з використанням досвіду Євросоюзу / В. С. Мальцев, Г. І. Кореняко – [Електронний ресурс]: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/68148/06-Maltsev.pdf?sequence=1>
3. Adamowicz M., 2005, Dyfuzja innowacji jako czynnik rozwoju regionów peryferyjnych [w:] Zarządzanie wiedzą w agrobiznesie w warunkach polskiego członkostwa w Unii Europejskiej, red. Adamowicz M., «Prace Naukowe», № 35, SGGW Warszawa.

Львовчкін М.О.
аспірант,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Досвід розвинених країн світу свідчить про те, що державно-приватне партнерство є розповсюдженою практикою, яка добре зарекомендувала себе в процесі реалізації заходів стосовно територіального розвитку та здійснює вплив на розвиток країни в цілому.

Аналіз державно-приватного партнерства, зокрема ефективності його реалізації досліджували такі науковці як Павлюченко В. М. [5], Шапиро В. Д. [5], Шилепницький П. [6], Шеремет В. В. [5], та інші.

Державно-приватне партнерство (ДПП) визначено серед ключових механізмів реалізації політики модернізації економіки України, вирішення важливих соціально-економічних проблем. Висока ефективність ДПП як форми взаємодії держави та бізнесу доведена досвідом багатьох країн світу [7].

Згідно статті 11 Закону України «Про державно-приватне партнерство», аналіз ефективності здійснення державно-приватного партнерства та виявлення можливих ризиків, пов'язаних з його реалізацією, проводяться щодо об'єктів [4]:

- державної власності – центральним органом виконавчої влади, уповноваженим Кабінетом Міністрів України;
- комунальної власності – виконавчим органом місцевого самоврядування, уповноваженим відповідною сільською, селищною, міською, районною чи обласною радою.

Порядок проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 11.04.2011 № 384 «Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства» [1].

Методика проведення аналізу ефективності здійснення ДПП, затверджена наказом Мінекономрозвитку від 27.02.2012 № 255 «Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» [2], передбачає аналіз ТЕО за послідовними етапами, кожний подальший з яких веде до більш глибокого аналізу та опрацювання проекту ДПП.

При підготовці до проведення аналізу необхідно перевірити комплектність одержаного ТЕО, тобто ознайомитись зі змістом ТЕО та змістом кожного його розділу, звіряючи його склад із затвердженою Формою. Крім того, необхідно упевнитись, що надане ТЕО не є чорновим варіантом, орієнтовним, скороченим тощо, тобто є повноцінним підписаним відповідальними особами документом (опрацювання ТЕО є трудомістким процесом і в разі невиконання зазначених дій, доведеться витратити зайві зусилля, оскільки суб'єкти можуть постійно змінювати дані на «більш

остаточні», офіційні, виправляти помилки, доповнювати тощо). Про виявлені некомплектність та неправильне оформлення ТЕО необхідно повідомити суб'єкта подання ТЕО та можливо запитати відповідні доопрацювання, якщо інші процедури не будуть офіційно встановлені. Враховуючи великий обсяг інформації у ТЕО, необхідно організувати декількох спеціалістів для його опрацювання, один з яких координуватиме роботу інших. Він перевіряє комплектність, оформлення та резюме ТЕО, далі роботу розподіляють за відповідною кваліфікацією [3].

Відповідно до ст. 11 Закону України «Про ДПП», виконавчим органом місцевого самоврядування, уповноваженим відповідною сільською, селищною, міською, районною чи обласною радою, проводиться аналіз ефективності здійснення державно-приватного партнерства та виявлення можливих ризиків, пов'язаних з його реалізацією, щодо об'єктів комунальної власності [4].

Аналіз ефективності проводиться щодо об'єктів комунальної власності – виконавчим органом місцевого самоврядування, уповноваженим відповідною сільською, селищною, міською, районною або обласною радою.

Для моніторингу державно-приватного партнерства спочатку утворюється уповноважена установа з питань розвитку державно-приватного партнерства на урядовому рівні. У більшості випадків на такі установи покладається допоміжні функції (консультації, підготовка і перепідготовка персоналу, організація торгів і т.п.). Алгоритм моніторингу політики розвитку ДПП зображено на рис. 1.

Зміст ефективності державно-приватного партнерства формують показники, що характеризують наскільки результативно були використані ресурси державного і приватного учасників в ході реалізації проекту ДПП, рівень задоволення споживачів наданими послугами, своєчасність здійснення будівельних робіт, економії часу і ресурсів при цьому. Їх умовно можна розділити на дві групи: абсолютні (ефекту) і відносні (ефективності) [6].

Як і в інших економічних проектах, в державно-приватному партнерстві можна виділити наступні види ефектів: економічний; науково-технічний; соціальний; екологічний. Однак, при розгляді ефективності моделей ДПП слід враховувати, що вона також формується з ефективного досягнення комерційних цілей приватним партнером, публічних цілей державою і соціальних цілей кінцевими споживачами з урахуванням збалансування інтересів всіх сторін [5].

Обґрунтування умов ефективності та результативності державно-приватного партнерства визначається на основі показників, що характеризують оптимізованість застосування державних ресурсів у ході реалізації проекту ДПП. При цьому, визначення ефективності формується на основі досягнення основних накреслених цілей розвитку ДПП.

Отже, результативність державно-приватного партнерства формується на основі методики проведення аналізу ефективності здійснення ДПП, затверджена наказом Мінекономрозвитку від 27.02.2012 № 255. Моніторинг досягнення цілей поставлених завдань здійснюються за такими етапами: формування уповноваженої установи з питань розвитку ДПП; реалізація

реформ; розробка нормативно-правового та методичного забезпечення розвитку ДПП; відбір об'єктів для реалізації пілотних проектів; вибір моделей ДПП для реалізації пілотних проектів ДПП; розробка компаратора публічного сектора; проведення тендеру з відбору приватного учасника; розробка структури та змісту майбутньої угоди; організаційне, ресурсне та методичне забезпечення; моніторинг ходу реалізації та аналіз результатів; поширення інформації та впровадження отриманого досвіду в іншій сфері.

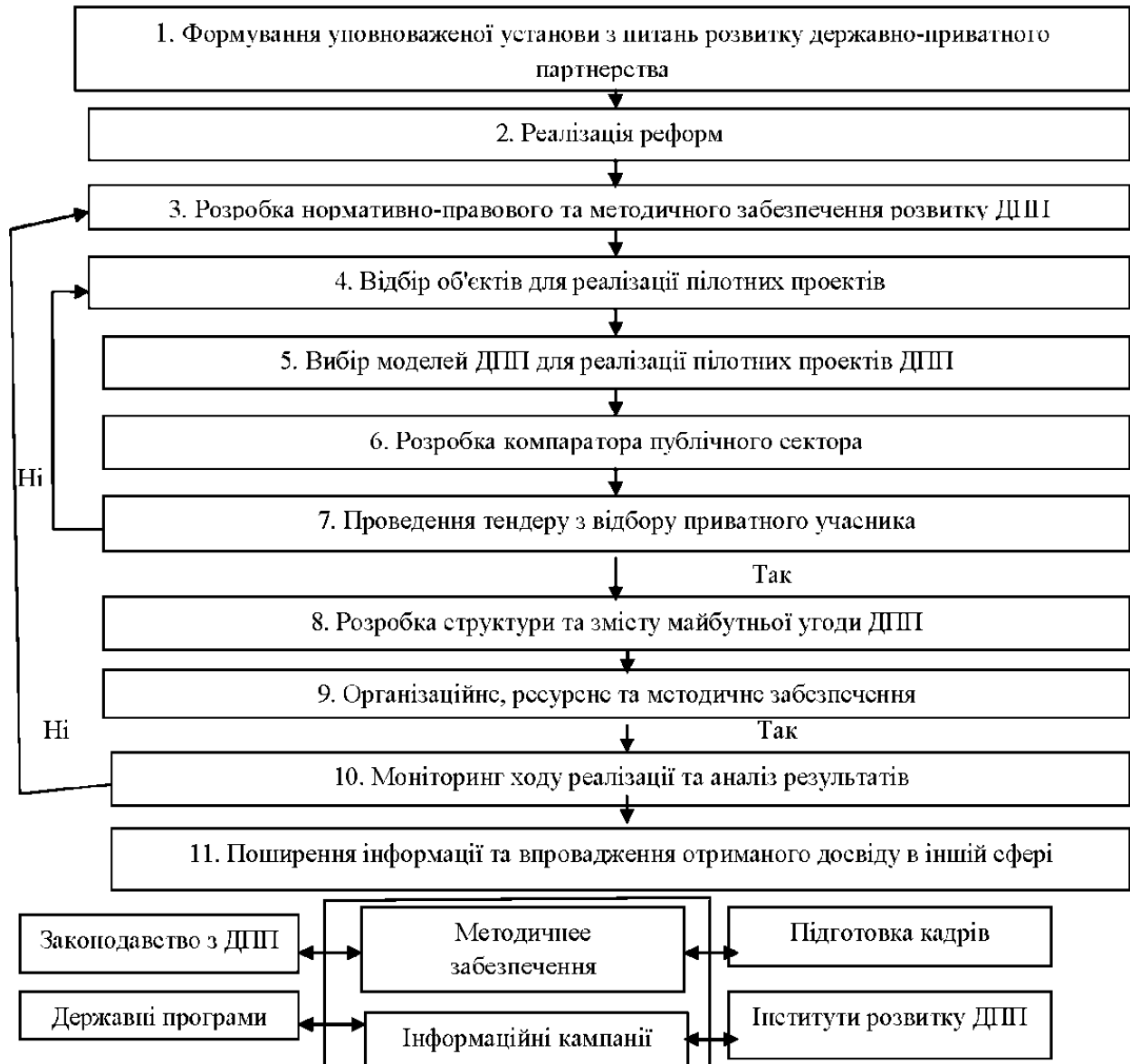


Рис. 1. Елементи моніторингу сформованих напрямків розвитку ДПП*

* – власна розробка автора

Список використаних джерел:

1. Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства. Постанова Кабінету Міністрів України від 11.04.2011 № 384 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/384-2011-%D0%BF>
2. Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства. наказом Мінекономрозвитку від 27.02.2012 № 255 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0399-12>

3. Програма розвитку державно-приватного партнерства в Україні (P3DP). Практичний посібник з підготовки ТЕО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ppr-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/03/PracticalGuide.pdf>
4. Про державно-приватне партнерство. Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, N 40, ст.524.
5. Управление инвестициями: В 2-х тт. / В. В. Шермет, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапиро и др. М.: Высшая школа, 1998. – 416 с.
6. Шилепницький П. Характеристика видів ефективності державно-приватного партнерства / П. Шилепницький [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2011_11_15_16_kampodilsk/section_2_2011_11_15_16/kharakteristika_vidiv_efektivnosti_derzhavno_privatnogo_partnerstva/4-1-0-64
7. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816>

Ялмаев Р.А.

*кандидат экономических наук,
Чеченский государственный университет*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ РУКОВОДСТВА РЕГИОНА КАК ФАКТОР ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Состояние инвестиционного климата является одним из важнейших показателей экономической ситуации и перспектив развития страны и любого ее региона. Ключевую роль в формировании инвестиционного климата играют политика и действия органов государственного управления. Государство регулирует инвестиционную активность посредством законодательства, через государственное планирование, через государственные инвестиции, субсидии, льготы, осуществление социальных и экономических программ.

Специфика региональной инвестиционной политики заключается в более узком круге доступных инструментов регулирования инвестиционной деятельности и в некоторой подчиненности инвестиционной политике федерального уровня, особенно в сфере законодательного регулирования, а также обуславливается ее малой ресурсной базой, что предполагает необходимость его более эффективного применения [3].

На сегодняшний день привлечение инвестиций в Чеченскую республику является жизненно важным средством устранения «инвестиционного голода» в регионе. Однако для того чтобы инвесторы пошли на значительные вложения, необходимы очень серьезные изменения в инвестиционном климате.

Благодаря созидательной политике, проводимой руководством республики и поддержке федерального центра в Чеченской Республике за короткий срок удалось создать полноценную базу для развития взаимовыгодных отношений с потенциальными инвесторами, перейти от этапа восстановления к устойчивому социально-экономическому развитию.

Не вызывает сомнения, что без создания адекватной правовой базы невозможно создать благоприятный инвестиционный климат. Выработанная руководящими органами региона инвестиционная и общая социально-экономическая политика закреплена в комплексе правовых актов и других методических и плановых материалов.

Действующее законодательство Чеченской Республики предусматривает ряд льгот и преференций (снижение ставки налога на прибыль, пониженная ставка налога на имущество, субсидирование процентной ставки по кредиту) для организаций, осуществляющих инвестиционную деятельность в приоритетных отраслях экономики, перечень которых утверждается Правительством Чеченской Республики.

Также законодательством республики предусмотрен набор различных форм господдержки инвесторов, в частности предоставление госгарантий Чеченской Республики, субсидирование процентных ставок по привлеченным кредитам, предоставление льгот по уплате налога на прибыль (снижение до 13,5% в части, зачисляемой в региональный бюджет) и налога на имущество (снижение с 2,2% до 0%), предоставление налоговых каникул и др. [1].

Одним из направлений повышения инвестиционного потенциала региона руководством республики обозначена реализация кластерной политики.

Кластерное развитие является одним из перспективных направлений территориального развития Чеченской Республики и рассматривается как один из факторов повышения конкурентоспособности региона, что непосредственно влияет на повышение его инвестиционной привлекательности [4]. Стратегические ориентиры развития региона, в том числе направленные на кластерное развитие, заданы Стратегией социально-экономического развития Чеченской Республики до 2025 года [2] и Инвестиционной стратегией Чеченской Республики до 2025 года.

С учетом специфики, характеризующейся отсутствием у хозяйствующих субъектов Чеченской Республики собственных средств на проработку инвестпроектов и залоговой базы для привлечения на их реализацию кредитных ресурсов, Правительством Чеченской Республики создана некоммерческая организация «Специальный гарантийный фонд Чеченской Республики» для целей гарантийной поддержки инвесторов, реализующих приоритетные для Чеченской Республики инвестиционные проекты.

Для поддержки инвесторов в республике созданы соответствующие институты развития. В их числе «Специальный гарантийный фонд Чеченской Республики», «Инвестиционный фонд Чеченской Республики».

В 2014 году в Чеченской республике проведена работа по формированию Реестра инвестиционных площадок, по результатам которой сформирован Реестр из 136 земельных участков под инвестиционные площадки. Из общего реестра сформирован перечень из 13 наиболее перспективных земельных участков под инвестиционные площадки для реализации на них 14 инвестиционных проектов с созданием 492 рабочих мест и объемом инвестиций 3159,04 млн рублей. В настоящее время подведена инженерная инфраструктура ко всем отобранным инвестиционным площадкам [1].

В рамках внедрения Национального рейтинга состояния инвестиционного климата субъектов Российской Федерации в Чеченской Республике утвержден План мероприятий («дорожная карта») по улучшению инвестиционного климата в Чеченской Республике.

На инвестиционном портале региона запущена интерактивная инвестиционная карта Чеченской Республики, представляющая собой свод полезной для инвестора информации, в котором объединены наглядная географическая информационная система и база данных объектов инженерной и социальной инфраструктуры, сведений о реализуемых и реализованных инвестиционных проектах и др.

Активная позиция руководства региона, относительно создания благоприятного климата для инвесторов, дает свои плоды. По итогам 2014 года на территории Чеченской республики объем инвестиций в основной капитал составил 62,07млрд. руб., что отражает его рост по сравнению с 2013 годом на 39,1% (таблица 1).

По оценке Министерства экономического, территориального развития и торговли Чеченской Республики объем валового регионального продукта в 2014 году составил 120,4 млрд руб., объемы промышленного производства и сельского хозяйства выросли на 23,5% и 2,2% соответственно. На 6,5% выросли собственные доходы республиканского бюджета. Доля внебюджетных инвестиций в совокупном объеме капиталовложений в 2012 году составила 52%, в 2013 году – уже 67%, а в 2014 году – 79%.

Таблица 1

Справка об инвестиционной деятельности на территории ЧР за 2014 год

№ п/п	Источник финансирования	2013 год	2014 год	2014 год в % к 2013 году
1.	Инвестиции в основной капитал всего, млн. руб.	44622,8	62065,8	139,1
1.1.	Внебюджетные инвестиции	29961,4	48709,5	162,6
1.2.	Государственные и муниципальные инвестиции (в основной капитал)	14661,4	13356,3	91,1
1.2.1.	из бюджета Чеченской республики	5271,0	4668,4	88,6
1.2.2.	из местного бюджета	760,3	638,2	83,9

Источник: разработка автором по источнику [1]

За счет привлечения внебюджетных инвестиций в 2014 году было реализовано 23 инвестиционных проекта общей стоимостью 12994,21 млн рублей и создано 1794 рабочих места, в том числе: «Новый кирпичный завод», «Строительство комплекса «Аргун-Сити», «Спортивный комплекс «Колизей», «Увеличение производственных мощностей завода по розливу минеральной воды ООО «Чеченские минеральные воды», «Строительство спортивно-туристического комплекса «Кезеной-Ам», 1-й этап» и др.

Важную роль в формировании инвестиционного климата руководство региона отводит деятельности муниципальных образований. Так в 2014 году Минэкономтерразвития ЧР совместно с администрациями муниципальных образований Чеченской Республики провела работу по формированию Реестра инвестиционных площадок Чеченской Республики, по результатам которой сформирован Реестр из 136 земельных участков под инвестиционные площадки. Из общего реестра был сформирован перечень из 13 наиболее перспективных земельных участков под инвестиционные площадки для реализации на них 14 инвестиционных проектов с созданием 492 рабочих мест и объемом инвестиций 3159,04 млн. рублей. В течении 2014 года ко всем отобранным инвестиционным площадкам подведена инженерная инфраструктура [1].

Решение проблемы интенсификации государственной инвестиционной политики на региональном уровне во многом будет способствовать социально-экономическому развитию региона. В отношении политики по привлечению инвестиций региональные власти должны максимально эффективно использовать весь имеющийся в распоряжении инструментарий по поддержке и привлечению инвесторов в регион.

Список использованных источников:

1. Справка об инвестиционной деятельности на территории Чеченской Республики за 2014 год [Электронный ресурс] // Сайт министерства экономического развития и торговли Чеченской республики. URL: <http://economy-chr.ru/wp-content/uploads/2013/12/Инвестиционная-деятельность-в-ЧР-за-2014-г..docx> (дата обращения: 24.01.2015).
2. Стратегия социально-экономического развития Чеченской Республики до 2025 г [Электронный ресурс] // Инвестиционная карта Чеченской республики. URL: <http://www.investchechnya.ru/upload/docs/strategija-socialno-yekonomicheskogo-raz5368d0aee72b61399378094.pdf> (дата обращения: 24.01.2015).
3. Эскиев М. А. Основные проблемы социально-экономического развития региона [Текст] / М. А. Эскиев, М. И. Чажаев, Р. А. Ялмаев // Молодой ученый. – 2015. – № 15. – С. 431-433.
4. Ялмаев Р.А. Специфические особенности применения программно-целевого подхода в управлении объектами в условиях послевоенного восстановления региона // Финансы и кредит. – 2007. – № 36(276). – С. 65-68.

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Pokolenko O.O.

*Master of Linguistics,
National Technical University of Ukraine
«Kyiv Polytechnic Institute»*

WORLD BUSINESS IMPLICATIONS OF VOIP AND DEVELOPMENT OF INNOVATIVE BILLING SOLUTIONS IN UKRAINE

That is not breaking news to say that every type of business out there depends on innovations. With the coming of the digital age, the world pressure to do the business in the smartest way has never been stronger than now. It is worth to note, that the implications of innovation and competitiveness put forward the economic growth of each country. And innovative activities are critical for having a sustained business success in the market of telecommunications and in all other sectors. According to the observations over the last ten years, the high macro-economic level of the U.S was achieved through the ability to overturn business models in the entire economy, in particular in business practices referred to distribution, marketing, telecommunications, and others [4]. Therefore, the majority of companies does the best to hit their sales targets and become more customer-centric by using leading-edge approaches. At this time, VoIP technology assists them in these efforts.

This topic is relevant since we have the growing popularity of VoIP business models and the crossroad of fast economic and engineering developments. Ukraine expected to be able to use innovative models for reforming the business environment that is in a decrepit state. However, the opacity activities of the players in the Ukrainian telecommunications market and significant deficiencies in legislation contribute to the stagnating period. Hence, thoroughly and carefully investigate this issue is important.

Nowadays, the overall picture of VoIP business completes by providers of wholesale and retail service market. There are a lot of mobile and desktop applications, such as Skype, Viber, WhatsApp for end users and whole businesses relying on telecommunications. And each year the market expands and provides zillion ways to enlarge the VoIP business at all levels.

In the most basic terms, the Voice over Internet Protocol (VoIP) is simply a voice call that is digitized and broken up into packets, then it's transported across an Internet Protocol (IP) transport network [1, p. 8]. The following Internet telephony provides the telecommunications services over the public network, rather than via the PSTN (Public switched telephone network) [7]. Hence, there are available advanced voice-over-IP services: phone calls with video conferencing, e-mails, financial transactions, online payments and other functionality.

Also, VoIP offers huge cost savings and efficiency benefits for providers and customers. It doesn't need to be carried over expensive equipment that is used to be in the previous generation. Let us take a closer look at the VoIP that allow thriving businesses and economics. Firstly, it enables to reduce the cost and maintenance expenses for providers, and gives better multimedia services with higher throughput. Secondly, it allows getting urgent announcements, calls and e-mails on the go and in almost every part in the world. This point is extremely important, because even formerly unwired businesses like food trucks now rely on wireless data services for voice calls, to tweet their locations, to take orders via the Web, and even to complete credit card transactions [1, p. 5]. Thirdly, the enterprises of any industry can reduce their phone bills. In addition, fixed line and mobile operators invest in the better connection, significantly in the development of 4G, 5G connections.

In general, the VoIP market has two basic business models: wholesale and retail. Wholesale VoIP providers supply calling services between other smaller providers, whereas retail representatives provide the same activities between individuals. As it might be expected, wholesale VoIP providers handle larger traffic volumes than regular retail counterparts. It allows them to get rates that are more profitable from different carriers and thereby widen the margins [2]. What's more, now the global market has several business applications grounded on this technology. Therefore, these applications provide a chance to grow the retail and wholesale telecommunications businesses with new implementations. One of these implementations is an integrated billing system. Briefly, the telecommunications billing system is an application software that designed to support the activities and processes of communications service providers. Therefore, any commercial providers, regardless of their specializations: mobile wireless communication, VoIP companies, Internet and transit traffic providers, cable and satellite TV companies could not work without billing because it creates an economic value of their business [5]. The billing solution enables VoIP providers to set respective rates, plans and fees and invoice clients for all charges. Moreover, the companies-providers focus on stable and cost-effective billing and management solutions for making the business effortless [3]. For instance, one of the company-developers and integrators of billing software is the engineering enterprise JeraSoft with branch offices in USA, UK and Ukraine. It provides both wholesale and retail VoIP business models: prepaid and postpaid customers, call centers, calling cards, call shops, and custom services.

The image (Fig. 1) illustrates a simple scheme of VoIP providers act mode with billing solution.

The subscriber makes an outgoing call to another one. A call is coming into a VoIP gateway on a particular ingress carrier of the provider and then it is routed to an egress carrier of another provider. The subscriber on the other side receives an incoming call. At the same time, the billing software rates consumption, calculates the total time of calls for every tariff zone, counts traffic, discounts, charges for each customer, generates bills, maintains the customer's account and even could invoice the subscriber.

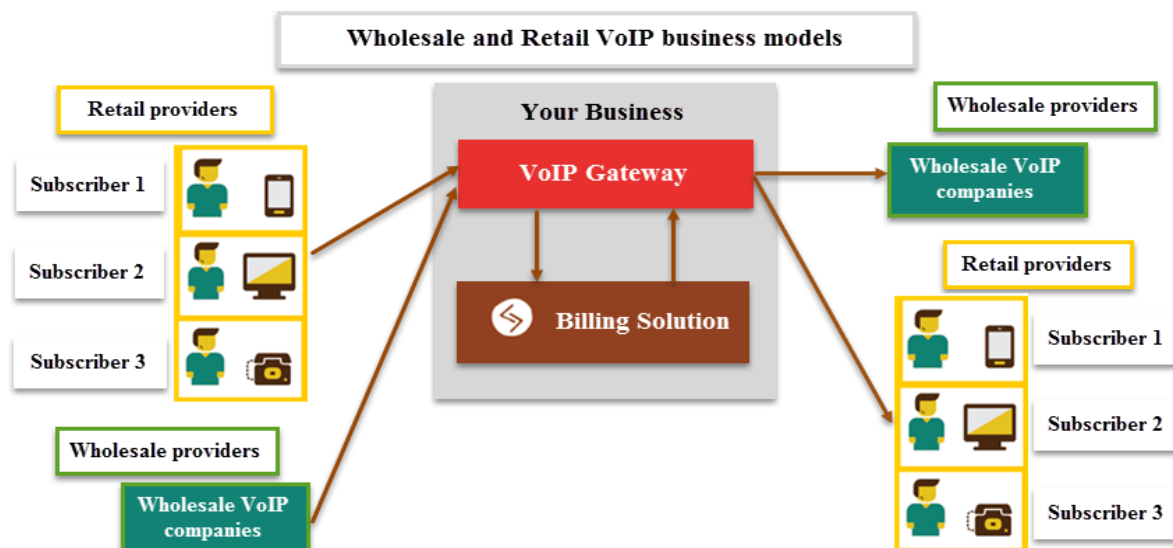


Fig. 1. Wholesale and retail VoIP business implications

Build by the author. Source: [3]

However, the VoIP business from the part of providers is not developing in Ukraine. But despite the enough skeptic attitude towards the Ukrainian market, the IT industry, particularly the development of billing solutions, streams forward. Consequently, there is a constant demand for the Ukrainian billing softwares in the world. There are several reasons for this. Primarily, the inexpensive services of low-paid Ukrainian specialists favor a lower overall cost of development. Then, our software and quality assurance engineers are highly skilled. Due to the high professional level with ongoing striving for perfection of our developers, the Ukrainian software products meet the international standards and the requirements of the most demanding customers. As a result, software companies of Ukraine develop high-quality and low-cost products. And it is expected that in 2016-2020 years, the total tax revenue from the IT segment will be UAH 36 billion, and the contribution of IT-industry in the GDP will reach 5.7% in 2020. Generally, similar solutions are implemented throughout the world. There are several small, medium and large companies with a respective product in the Europe, America, India and other countries, for example, Cisco, Phoenixsoft, Sansay, SpeedFlow, SwitchRay and others.

Unfortunately, nowadays the whole communications industry in Ukraine is masked by the political and economic cacophony. There is a significant amount of factors that hamper the development of VoIP service in our country. At least, one of them is the obligatory purchase of expensive licenses. In Ukraine under the Law on Communications, providers are required to have a license before starting an activity. License fees vary from around EUR 1.5 million for fixed international telephony, EUR 1,500 for network capacity and 10 000 telephone numbers. A 15-year national license for VoIP costs EUR 150,000 [6]. Moreover, all telecommunications providers have the right to create telecommunications networks in accordance with a plan that should be approved by the Ministry of Transport and Communications. Companies must submit their plans to Ukrtelecom or the local government to receive permission to develop telecom networks [6]. Hence, the liberalization of the

market, destruction of the Ukrtelecom monopolization, good strategy, and control mechanisms could improve the communications industry and allow to rapidly increase the numbers of VoIP providers with business solutions in Ukraine. All these aspects could lead to the growth of the country's economy.

To sum up, Ukraine has a very friendly environment for capital investments and have a possibility to grow the VoIP technology providing useful billing tools. But several economic and administrative factors stall the innovations and growth of VoIP providers business implementation in Ukraine.

References:

1. Hurley P. Session Border Controller For Dummies // John Wiley and Sons, Inc. – New Jersey, 2012. – 44 p.
2. IPSMARX Starting a VoIP Business [Electronic source]. – Retrieved from: <http://www.ipsmarx.com>
3. JeraSoft VoIP Carrier Suite [Electronic source]. – Retrieved from: <http://www.jerasoft.net/products/voip-billing-solution/>
4. Pascu C. The potential disruptive impact of Internet 2 based Technologies [Electronic source]. – Retrieved from: <http://firstmonday.org>
5. Telecommunications billing / Web-resources Wikipedia [Electronic source]. – Retrieved from: https://en.wikipedia.org/wiki/Telecommunications_billing
6. Terterov M. Doing Business with Ukraine [Electronic source]. – Retrieved from: <http://www.worldcat.org>
7. Voice over IP / Web-resources Wikipedia [Electronic source]. – Retrieved from: https://en.wikipedia.org/wiki/Voice_over_IP

Скирда М.В., Охрій Т.О.

студенти,

Науковий керівник: Дудчик О.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,

Університет митної справи та фінансів

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ЛІЗИНГ

На сьогодні, на жаль, більшість підприємств користуються надто застарілим обладнанням. В основному рівень зносу основних виробничих засобів становить 50-60%, а про фінансування і допомогу у переоснащенні виробництва з боку держави, у зв'язку з нестабільною економічною і політичною ситуацією в країні, можна взагалі забути. Тому лізинг – це оптимальний шлях оновлення основних фондів підприємства.

Лізингова діяльність має позитивний результат для економіки країни. Це проявляється в ефекті нарощування виробничих потужностей, створенні додаткових стимулів для накопичення фінансових ресурсів, а також прискоренні процесу трансформації капіталу з позичкового у функціонуючий [2, с. 62].

Як фінансова послуга, лізинг виступає одним із факторів зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, покращення якості послуг, підвищення ефективності виробництва і як наслідок, зміцнення позицій на вітчизняному та світовому ринках. Крім того, зростання ринку лізингових послуг в Україні обумовлене тим, що лізинг є альтернативою банківському кредитуванню та дієвим інструментом процесу ефективного оновлення основних засобів і технологій підприємств усіх напрямів економічної діяльності [1, с. 207].

Лізинг виконує три головні функції: фінансову, тому що дає можливість підприємству-лізингоодержувачу використовувати необхідне устаткування без одноразової мобілізації для цього власних коштів або кредитів банку; виробничу, що дозволяє оперативно вирішувати завдання виробництва; функцію одержання амортизаційних і податкових пільг [2, с. 64].

Лізингові операції в Україні (як внутрішні, так і зовнішні) сприяють покриттю дефіциту інвестиційних ресурсів на оновлення основних фондів підприємств, а також забезпечують позитивну динаміку збуту продукції в умовах конкурентної боротьби [1, с. 208].

Станом на 30.06.2015 кількість юридичних осіб-лізингодавців становить 267, а фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу – 254, що у порівнянні з аналогічним періодом 2014 р. збільшилось на 12 юридичних осіб і 83 фінкомпанії. Вартість договорів фінансового лізингу, що є чинними, станом на 30.06.2015 становить 56,1 млрд. грн. Близько 99,9% усіх послуг фінансового лізингу надається юридичними особами – суб'єктами господарювання, які не є фінансовими установами [4].

Якщо ж порівняти вартість договорів фінансового лізингу за галузями за І півріччя 2014 і 2015 років (табл. 1), то можна сказати, що порівняно з базовим, у звітному році найменшими споживачами лізингових послуг були: 1) комп'ютерна та телекомунікаційна сфера; 2) медичне обслуговування; 3) легка промисловість (спад на 52,1%); 4) переробна промисловість; 5) хімічна промисловість (ріст на 75,4%); 6) металургія (ріст на 155,7%). А до найбільших споживачів відносяться: 1) транспортна галузь (спад на 11,5%); 2) сільське господарство (спад на 13,3%); 3) добувна промисловість (ріст на 5,1%); 4) будівництво (спад на 19,7%); 5) сфера послуг (спад на 2,4%); 6) харчова промисловість (ріст на 47,5%).

Станом на 30.06.2015 основними об'єктами фінансового лізингу за діючими договорами були:

1) транспортні засоби – 42 154,1 млн. грн. або 75,1% від загальної суми договорів. Порівняно з аналогічним періодом 2014 року показник зменшився на 0,4%;

2) техніка, машини та устаткування для сільського господарства – 7778,8 млн. грн. (13,9%). Вартість договорів зменшилась на 8,6% порівняно з відповідним періодом минулого року;

3) будівельне обладнання та техніка – 1678,9 млн. грн., що становить 3% від загальної суми договорів [4].

Таблиця 1

**Вартість договорів фінансового лізингу за галузями економіки
станом на 30.06.2014 та 30.06. 2015 (млн. грн.)**

Назва галузі	Станом на 06.06.2014	Станом на 06.06.2015	Темпи приросту (І кв. 2015/І кв. 2014)	
			Абсолютний	Відносний
Будівництво	1975,6	1587,1	-338,5	-19,7
Добувна промисловість	1640,2	1724,3	84,1	5,1
Легка промисловість	121,9	58,4	-63,5	-52,1
Машинобудування	254,3	320,2	65,9	25,9
Металургія	51,4	139,1	87,7	155,7
Сільське господарство	10130,9	8783,0	-1347,9	-13,3
Сфера послуг	1117,0	1090,4	-26,6	-2,4
Транспорт	39874,5	35291,8	-4582,7	-11,5
Харчова промисловість	595,5	878,3	282,8	47,5
Хімічна промисловість	78,8	138,2	59,4	75,4
Медичне обслуговування	–	27,4	–	–
Комп'ютерна та телекомунікаційна сфера	–	13,1	–	–
Переробна промисловість	–	115,7	–	–
Інші	3623,3	5971,5	2348,2	64,8
Всього	66655,0	56138,5	-10516,5	-15,8

Джерело: [4]

Однією з головних перешкод на шляху розвитку лізингу в Україні є вплив психологічних факторів. Через брак достовірної інформації, лізингові компанії сприймаються багатьма підприємствами як посередницькі структури, які лише займаються операціями з кредитування, отримуючи при цьому свою частину прибутку [3, с. 79].

Напрямами з розвитку ринку лізингових послуг мають стати:

- 1) удосконалення законодавчої бази;
- 2) зниження вартості нотаріальних послуг з оформлення договору лізингу;
- 3) сприяння розвитку інфраструктури ринку лізингових послуг;
- 4) розробка програми заохочення іноземних інвестицій у формі лізингу;
- 5) забезпечення захисту прав учасників ринку лізингу [3, с. 81].

Отже, для того, щоб ринок лізингових послуг розвивався динамічно, необхідно домогтися підтримки з боку держави, яка полягала б у внесенні актуальних коригувань, змін і доповнень до чинного законодавства [1, с. 209].

Також варто враховувати, що за державної підтримки, хоча б на період становлення, лізинг в Україні може стати дієвим інноваційним інструментом модернізації економіки і стати альтернативою банківському кредиту.

Використовуючи лізинг, підприємства мають змогу знизити фінансове навантаження, яке пов'язане з залученням власних коштів для придбання обладнання, і зменшити оподатковуваний прибуток.

Лізинг як одна з перспективних форм виробничого інвестування здатен поживати процес технічного оновлення виробництва в Україні.

Список використаних джерел:

1. Бутар Г. М. Розвиток ринку фінансового лізингу в Україні / Г. М. Бутар // Наукові праці МАУП. – 2013. – № 1. – С. 207–210.
2. Марченко Н. А., Поддєрьогін А. М. Лізинг як інвестиційна складова оновлення основних засобів виробництва / Н. А. Марченко, А. М. Поддєрьогін // Науково-практичне видання Незалежний аудитор. – 2014. – № 8. – С. 62-66.
3. Марценюк-Розарьонова О. В., Зарубенко С. В. Проблеми лізингових відносин на сучасному етапі та шляхи їх подолання / О. В. Марценюк-Розарьонова, С. В. Зарубенко // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 2. – С. 77-82.
4. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за перше півріччя 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/sector/FK_II%D0%BA%D0%B2_2015.pdf

Швець С. П.

студентка економічного факультету,

Науковий керівник: Святненко В.І.

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний університет

імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПРОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА РИНОК

В сучасну еру швидкого технологічного розвитку збільшення прибутковості виробництва та укріплення ринкових позицій підприємств вирішально залежить від інновацій, спроможності швидко покращувати старі товари, удосконалювати існуючі, а також будувати тісні відносини із цільовою аудиторією. Процес маркетингового просування інноваційної продукції має значні відмінності порівняно із традиційними каналами, оскільки є більш складним для планування та містить вищий ступінь ризику несприйняття новинки споживачами.

Система маркетингових комунікацій включає такі основні складові: рекламування, стимулювання продажу, роботу з громадськістю (паблік

рилейшнз) і персональний продаж. До цих складових також додається прямий маркетинг, виставки та ярмарки, рекламу на місці продажу, упаковку товару. Це значно розширює та поглиблює перелік заходів маркетингу, призначених не тільки для ширшого інформування споживачів про продукт, а й для здійснення впливу про процес прийняття ними рішення про покупку [4].

Аналіз наведеного трактування просування інноваційної продукції дозволяє виділити наступні його цілі: задоволення потреб споживачів і отримання прибутку, збільшення попиту, інформування та нагадування про продукцію, стимулювання бажання купити товар, збільшення частки ринку, збільшення впізнаваності бренду, залучення нових споживачів, представлення продукції в привабливому для цільової аудиторії вигляді.

Згідно з І. В. Бондаренко вибір маркетингових комунікацій просування на ринок інноваційної продукції залеж від його стадії життєвого циклу товару (табл. 1). На наш погляд, на етапі зрілості слід підтримувати просування товару рекламою, яка має на меті підтримання належного рівня продажу, ненав'язливо пропонує продукт, чітко окреслює переваги інноваційного продукту.

Таблиця 1

Система маркетингових комунікацій залежно від стадії ЖЦТ

	Стадія циклу			
	Зародження	Зростання	Зрілість	Спад
Маркетингові комунікації	Вибіркова реклама, стимулювання збуту, створення репутації, робота з громадськістю	Агресивна реклама, стимулювання збуту, робота з громадськістю	Реклама, прямий маркетинг, персональний продаж	Ненав'язлива реклама, стимулювання збуту

Джерело: складено автором на основі [1]

Інноваційна продукція характеризується широким використанням нових технологій, як правило, в існуючих товарах. Тому головним питанням формування системи маркетингових комунікацій є визначення тих сфер застосування, в яких нові технології створюють додаткову ціннісну або мають функціональну перевагу для споживачів. Слід розуміти, що далеко не завжди технологічний винахід створює додаткову цінність в очах споживача. Згідно з Крісом Філлом [3] застосування певної інновації, що покращує одну функціональну характеристику продукції, може зменшувати конкурентні переваги за іншими характеристиками. Інноваційність та технологічність не означають маркетингову перевагу для кінцевого споживача. Тому важливим є вибір правильного маркетингового повідомлення для просування такої продукції.

З метою підвищення ефективності комунікацій повідомлення доцільно розробляти спеціально для окремого ринку та окремими товарами,

враховуючи як прямий, так і зворотний зв'язок між підприємством та споживачами. Першим етапом комунікаційного процесу на зовнішньому ринку має стати ґрунтовне дослідження потенційних можливостей взаємодії підприємства та його продукту з цільовою аудиторією.

Вибір цільового ринку та подальше позиціонування на ньому проводиться за допомогою сегментування потенційних споживачів. Сегментування споживачів інноваційної продукції доцільно проводити за двома критеріями – технічним поведінковою. Процес технічного сегментування передбачає роботу з фокус-групами і визначення мотивів споживачів до здійснення покупки: нижчі витрати, кращі показники роботи, нова функціональність, вища надійність, дизайн тощо. Процес поведінкового сегментування проводиться шляхом визначення груп споживачів зі схожою моделлю поведінки [5].

Маркетингові комунікації з просування інноваційної продукції на ринок починаються з визначення та пошуку перших потенційних користувачів – «новаторів» та «ранніх послідовників». Основою такого пошуку є теорія дифузії (розповсюдження) інновацій і сприйняття новинок користувачами. При цьому процес сприйняття споживачами нових товарів починається із знайомства, подальшими етапами є інтерес, оцінка, пробна покупка та кінцеве сприйняття товару (споживач приймає рішення про регулярне використання нового товару та послуги) [4].

Подальше просування інноваційного товару на ринку і залучення до користування ним таких категорій споживачів, як рання і пізня більшість, здійснюється за допомогою традиційних маркетингових інструментів, оскільки на більш пізніх етапах просування такого товару ступінь його «інноваційності» в очах споживачів зменшується.

Формування системи маркетингових комунікацій інноваційної продукції на ринок є важливою складовою успішного просування і повинно враховувати особливості сприйняття новинок споживачами, їх сегментування та оцінку. Важливим є визначення основного маркетингового повідомлення, що фокусується на головній функціональній характеристиці нової продукції.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко І. В., Дубницький В. І. Сучасний маркетинг (у схемах, малюнках, таблицях, термінологічних поясненнях) / І. В. Бондаренко: Навчальний посібник. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток Лтд», 2002. – 326 с.
2. Сафронов И. В. Вопросы современной науки и практики / И. В. Сафронов. – 2008. – № 4(14). – Т. 1. – С. 218-226.
3. Fill C., 2014. Marketing communications: engagements, strategies and practice / C. Fill – Pearson Education – 245 p.
4. Tidd Joseph. Managing Innovation. Integrating Technological, Market and Organizational Change. Third Edition / Joe Tidd, John Bessant, Keith Pavitt. – John Wiley & Sons, Ltd. – 2005. – 582 p.
5. Kotler Philip. Principles of Marketing / Philip Kotler, Gary Armstrong. – New Jersey. – Pearson Education, Inc. – 2008. – 374 p.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Синиця Н.А.

здобувач,

Житомирський національний агроекологічний університет

ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В сучасному суспільстві важливого значення набувають економне використання природних ресурсів, скорочення шкідливих викидів в атмосферу та ефективне використання електричної і теплової енергії.

Наша країна задовольняє свої потреби в енергоресурсах за рахунок власного видобутку приблизно на 45%. Основна проблема полягає в тому, що дуже низька ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів. Така ситуація в країні є наслідком деформованої структури виробництва і енергоспоживання, використання застарілих виробничих енергетичних фондів, повільного впровадження енергозберігаючих заходів, технологій та інше.

Головним завданням для нашої держави на сучасному етапі її розвитку є необхідність підвищення рівня енергетичної безпеки країни. Залежність економіки держави від імпортованих енергоресурсів являється менш цікавим напрямом, ніж збільшення обсягів власного видобутку енергетичних ресурсів. Енергозбереження є самим дешевим джерелом задоволення потреб господарського комплексу в енергоносіях. Адже питомі капітальні витрати на енергозбереження набагато нижче витрат на збільшення видобутку і виробництва енергоносіїв [3, с. 97].

Енергетичні проблеми існують не тільки в Україні, а й в усьому світі. Запаси нафти і газу не безмежні, тому зараз серйозно вивчаються широкі можливості використання нетрадиційних ресурсів енергії. Постійні кризові явища змушують країни більш раціонально використовувати природні ресурси, зменшувати їх імпорт за рахунок ефективного впровадження новітніх технологій, відповідних законів та контролю за їх реалізацією.

Великі компанії мають в своїй структурі підрозділи, що займаються альтернативними джерелами енергії. Чималі можливості енергозбереження у виробництві теплової енергії. Вона дешевше, екологічно менш шкідлива і капітальні витрати менші, ніж при будівництві великих електростанцій. Екологічно безпечним паливом для виробництва теплової енергії є солома. Біогазові установки, крім виробництва енергії, мають також екологічним (утилізація відходів тваринництва) і економічним (виробництво органічних добрив) ефектом. Також до нетрадиційних джерел енергії ставляться вітрова, геотермальна і енергія малих річок [2, с. 102].

На даний час в Україні розроблена та впровадження в дію енергетична стратегія до 2030 року. Це головна державна програма, яка вказує найбільш

ефективні шляхи розвитку енергетичного комплексу. Вона передбачає збільшення виробництва і споживання власного вугілля в Україні в 2,2 рази з одночасним зменшенням споживання газу: спочатку на 10 млрд куб. м, а в подальшому – на третину. Також ця стратегія описує кілька шляхів задоволення енергетичного голоду [4, с. 14]:

- по-перше – збільшувати власний видобуток нафти, газу, вугілля, використовуючи найсучасніші технології;

- по-друге – впроваджувати енергозберігаючі технології;

- по-третє – активно використовувати відновлювальні та нетрадиційні джерела енергії.

Однак Україна не може діяти в усіх напрямках. Головним пріоритетом реалізації політики енергозбереження в країні є досягнення максимальної ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів при існуючій структурі промислового виробництва і поліпшення екологічної ситуації країни.

Досвід європейських країн свідчить, що інвестиції в розвиток енергоефективних технологій можуть надати поштовх для інноваційного розвитку держави. У той час як країни Євросоюзу шукають резерви для економічного розвитку, Україна має всі можливості для цього [1, с. 9].

Політика економного використання енергоресурсів має стати пріоритетом в розвитку держави. Для цього потрібно запровадити дієві ринкові механізми стимулювання енергозбереження для всіх споживачів.

Основними напрямками енергозбереження є:

- зменшення споживання імпортованих енергоносіїв;

- впровадження новітніх енергозберігаючих, екологічно чистих технологій, більш ефективного обладнання та приладів, удосконалення існуючих;

- модернізація систем теплопостачання;

- використання нетрадиційних і поновлюваних джерел енергії;

- впровадження технологій електроопалення;

- популяризація енергозбереження.

Список використаних джерел:

1. Діак І. В. Енергозбереження: реалії сьогодення / І. В. Діак // Дзеркало тижня. – № 21(700). – 2008. – С. 9.
2. Некоторые аспекты реализации политики энергосбережения в Украине: Монография / Макогон Ю. В., Куденко Г. Е., Кадермеева Д. С. и др.; Под ред. Ю. В. Макогона. – Донецк: ДонНТУ – ДонФНИСИ, 2006. – 200 с.
3. Сердюк Т. В. Організаційно-економічний механізм енергозбереження в промисловості / Т. В. Сердюк / Вінницький національний технічний ун-т. – Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2005. – 154 с.
4. Сінгуцький О. В. Сучасні проблеми впровадження енергозбереження в Україні // Економіка та підприємництво – 2014 р. – № 2(77) – С. 14-16.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Дронова М.Л.

*молодший науковий співробітник,
Інститут фармакології та токсикології
Національної академії медичних наук України*

Дуплій А.А.

*студентка,
Київський національний торговельно-економічний університет*

ЕКОНОМІЧНА ДОСТУПНІСТЬ ДЛЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ АНТИБАКТЕРІАЛЬНИХ ПРЕПАРАТІВ ПРИ ЛІКУВАННІ ГОСТРИХ РИНОСИНУСІТІВ

Однією із складових витрат бюджету держави та особистого бюджету людини – витрати на охорону здоров'я. Згідно з даними дослідження щодо витрат на закупівлю ліків для домашньої аптечки, проведеного компанією «Холдинг STADA CIS», 24,0% опитаних осіб можуть виділити зі свого бюджету на суму до 30 грн., 26,0% – від 30 до 60 грн., 23,0% – від 60 до 120 грн. Більше 120 грн. (120–200 грн. та більше 200 грн.) згодні витратити на лікарські препарати по 13,0% респондентів [1]. Наведені дані свідчать, що значна частина опитаних українців (72,0%) в змозі і готові виділити зі свого особистого бюджету на поповнення домашньої аптечки до 120 грн., що ймовірно, пов'язано з рівнем оплати праці. Так, згідно з даними Державної служби статистики України показник середньомісячної заробітної плати за регіонами за період початку 2016 року становить 4362 грн., заборгованість по заробітній платі на початок 2016 року складає 104,2 тис. грн. [2].

Окрім витрат на поповнення домашньої аптечки, населення змушене витрачати кошти на лікування як гострих, так і хронічних захворювань. Одними із хвороб, при яких необхідно застосовувати лікарські засоби є респіраторні вірусні інфекції (грип та ГРВІ), якими щорічно страждають близько 1 млн. осіб [6]. Гострі респіраторні вірусні інфекції нерідко обумовлюють різноманітні ускладнення, зокрема риносинусит, який виявляється у 2,0% пацієнтів, які хворіли на ГРВІ. Для лікування хворих на риносинусит у клінічній практиці застосовують комплекс заходів, які передбачають застосування антимікробних препаратів. Лікування гострого риносинуситу відбувається за допомогою наступних пероральних препаратів: амоксицилін або амоксицилін/клавуланова кислота, цефуроксим аксетил, азитроміцин, кларитроміцин, левофлоксацин [3, с. 69]. Лікування пацієнтів з риносинуситом включає як клінічний, так і економічний аспекти, при цьому важливе значення мають фармакоекономічні дослідження, оскільки

дозволяють оптимізувати медикаментозну терапію без зниження її якості, а також витрати на її проведення.

Метою нашої роботи було оцінити економічну доступність антибактеріальних препаратів, які застосовуються при терапії гострих риносинуситів.

Для визначення вартості лікарських препаратів, які призначаються пацієнтам з гострим риносинуситом, враховували ціну, затверджену Міністерством охорони здоров'я України [4].

Для визначення економічної доступності препаратів використовувався модифікований коефіцієнт адекватності платоспроможності [5].

$$Ca.s. = \frac{\bar{P}}{Wa.w.} \times 100\%$$

де Ca. s. – коефіцієнт адекватності платоспроможності;

$\bar{P}$ – найнижча роздрібна ціна курсу лікування препаратом;

Wa.w. – середня заробітна платня за відповідний період часу.

Згідно з даними Міністерства охорони здоров'я України, визначено ціни антибіотиків, які застосовуються перорально при лікуванні гострого риносинуситу: амоксицилін – (51,43 грн. – 72,51 грн.); амоксицилін/клавуланат – (61,29 грн. – 250,74 грн.); цефуроксим аксетил – (99,21 грн. – 153,22 грн.); азитроміцин – (25,74 грн. – 137,84 грн.); кларитроміцин – (32,00 грн. – 324,91 грн.); левофлоксацин – (70,00 грн. – 1540,94 грн.).

Встановлено, що серед представлених препаратів найдорожчим є курс терапії із застосуванням препарату «Левофлоксацин» – 1540,94 грн., а доступнішим – «Азитроміцин» – 25,74 грн. Діапазон цін дозволяє вибрати препарати, виходячи з матеріальних можливостей платника.

Використовуючи модифікований коефіцієнт адекватності платоспроможності визначено економічну доступність препаратів, а саме:

амоксицилін – 1,18%

амоксицилін/клавуланат – 1,40%

цефуроксим аксетил – 2,27%

азитроміцин – 0,59%

кларитроміцин – 0,73%

левофлоксацин – 1,60%

Дане дослідження кероване наступним: чим менший коефіцієнт адекватності платоспроможності, тим менше коштує курс лікування певним препаратом.

Виходячи з вищенаведених розрахунків, встановлено, що курс лікування гострого риносинуситу азитроміцином буде складати 0,59 одноденної заробітної платні, а застосування цефуроксиму аксетилю – 2,27.

Отже, цінова політика ряду препаратів, що використовується для лікування гострого риносинуситу становить: 25,74 грн. – 1540,94 грн. На фармацевтичному ринку існує можливість вибору економічно доступних препаратів для населення України. Результат аналізу свідчить про економічну

доступності препаратів на ринку України для населення із середньою заробітною платою.

Список використаних джерел:

1. Украинцы ответили, сколько они тратят на лекарства // Medicus Amicus. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.medicusamicus.com
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Шкорботун В.А. Гострі запальні захворювання приносових синусів / В. А. Шкорботун // Український медичний часопис. – 2014. – № 2. – С. 67–70.
4. Міністерство охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.moz.gov.ua>
5. Мнушко З. Н. Теория и практика маркетинговых исследований в фармации / З. Н. Мнушко, И. В. Пестун. – Харьков: НФаУ, 2008. – С. 15–22.
6. Дранник Г. Н. Клиническая иммунология и аллергология / Дранник Г. Н. – Одесса: АстроПринт. – 1999. – 604 с.

Сало Я.В.

аспірант,

Одеський національний економічний університет

ФУНКЦІЇ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В РИНКОВОМУ СУСПІЛЬСТВІ

В країнах з розвинутою ринковою економікою та демократичним політичним устроєм середній клас представляє собою частину суспільства, яка займає статусні позиції між верхніми та нижніми прошарками суспільства. За різними даними, середній клас в країнах з ринковою економікою складає 50-75% зайнятих [1, с. 49].

Середній клас грає особливу роль в суспільстві. До середнього класу, як правило, належить та частина населення, яка є економічно незалежною і, яка має яскраво виражену професійну орієнтацію.

У сучасних розвинених суспільствах соціальну структуру схематично можна представити у вигляді ромба, верхню і нижню частини якого утворюють, відповідно, еліта та бідні верстви, а проміжну, яка є значною та перевищує попередні дві за чисельністю, – середній клас. В соціальній структурі формується широкий середній соціальний прошарок, наслідком чого є подолання полярності, скорочення меж соціальної диференціації [3].

В країнах з ринковою економікою середній клас в змозі усвідомити свої цілі та донести їх політичною мовою. Представники цього класу в більшій мірі формують моральні стандарти суспільства, оскільки завдяки своїй чисельності, мають змогу домінувати в судовій системі, політичних та релігійних організаціях.

Вивченням та обґрунтуванням функцій середнього класу займаються О. Александрова, Н. Коваліско, Т. Кір'ян, В. Кижеватова, М. Шаповал, Т. Заславська, Н. Тихонова та ін.

Проблеми становлення та реалізації основних функцій середнього класу в ринковому суспільстві відносяться до числа досить вагомих проблем. В умовах формування ринкової економіки, середній клас є не тільки основним інтересом перетворень, а й безпосереднім критерієм здійснення цих перетворень. Відповідно до такої ролі середньому класу притаманні певні функції [2]. Серед таких функцій потрібно відмітити декілька основних, а саме: інвестиційну, стабілізуючу, ідеологічну та модернізуючу.

Однією з головних функцій, які виконує середній клас є інвестиційна функція. Завдяки високим доходам та економічній активності, представники середнього класу роблять основний внесок в доходи держави, оскільки саме вони є головними виробниками та споживачами, а також платниками податків та інвесторами. Представники середнього класу орієнтуються на стабільність навколишнього соціально-економічного середовища, тому що прагнуть власної безпеки, а також безпеки для своєї сім'ї, саме це змушує їх бути відповідальними платниками податків. Середній клас формує державний та місцеві через сплату податків, а також здійснює фінансування освіти та науки, культури, охорони здоров'я [4].

Інвестиційна діяльність середнього класу – це вид діяльності, який пояснюється досить стабільним доходом, пов'язаним з наявністю високої заробітної плати. Для представників середнього класу характерна діяльність із заощадження частини доходу. Оскільки представники середнього класу отримують достатній дохід, вони є активними на споживчому ринку, зокрема на ринку послуг, ринку товарів тривалого користування, іноді – престижних товарів.

Аналізуючи значення середнього класу в ринковому суспільстві, думки більшості дослідників збігаються в оцінках його стабілізуючої функції. Стабільність в суспільстві пов'язана з його структурою. Досягши певного місця в соціальній структурі суспільства, представники середнього класу підтримують існуючий державний устрій, який дозволяє їм підтримувати відповідне економічне становище. В суспільствах з ринковою економікою, середній клас – високо забезпечена частина суспільства, яка володіє власністю, що забезпечує економічну незалежність. Висока якість життя та впевненість в майбутньому зумовлюють зацікавленість середнього класу в збереженні соціального порядку, надаючи йому функцію соціального стабілізатора суспільства. Становище середнього класу в центрі соціальної системи забезпечує тим самим відносну стабільність і стійкість системи.

Середній клас – це, так звана, середня ланка між крайніми полюсами стратифікаційної структури суспільства. При цьому для оптимального здійснення стабілізуючої функції необхідно, щоб цей прошарок суспільства мав достатню чисельність. Чисельний середній клас нейтралізує наростаючу соціальну нерівність, яка веде до соціальних конфліктів в суспільстві.

Середній клас знижує соціальну напруженість в суспільстві, потрібно зауважити його вагому роль при вирішенні проблеми боротьби з безробіттям та забезпеченні зайнятості населення. Потрібно говорити про створення робочих місць у малому та середньому бізнесі, про забезпечення відповідних доходів тих, хто зайнятий у цьому бізнесі. Стабілізуюча функція середнього

класу проявляється і в формуванні ціннісних орієнтацій, системи світогляду, в тому числі і поглядів на політичний устрій суспільства. Таким чином, ідеалом в області економічного розвитку країни для представників середнього класу виступає економіка, в основі якої лежить розвиток приватної власності з елементами державного регулювання. Середній клас визначає електоральні переваги і ціннісні орієнтації суспільства. Політичні орієнтації визначаються демократичними принципами, законослухняністю і вимогами до дотримання прав людини.

В ринковому суспільстві ідеологічна функція середнього класу є досить значущою. Середній клас, який в ринковому суспільстві є найбільш активною та інтелектуально розвиненою частиною суспільства, визначає духовні та соціальні цінності, напрямки та стратегії розвитку суспільства. Реалізація ідеологічної функції середнього класу передбачає консолідацію представників середнього класу, усвідомлення ними своїх класових інтересів, тенденцій і перспектив розвитку суспільства, трансляцію соціальних цінностей, норм поведінки в сучасний соціальний простір.

В ринковому суспільстві представники середнього класу є основними носіями, громадських інтересів та властивих відповідним суспільствам цінностей, норм, стилів життя. Поширюючи зразки власної культури на вищі і нижчі класи суспільства, середній клас виступає в ролі культурного інтегратора суспільства. Середній клас споживає в масовому масштабі не тільки різні товари і послуги, але і продукти культури. Він є основним виробником і споживачем масової культури.

Не менш важливою функцією середнього класу є модернізуюча функція. Наявність масового середнього класу в суспільстві створює передумови для безперервного розвитку через безперервне накопичення знань, розвиток кваліфікації, професійне забезпечення економіки, підвищення якості людського, соціального і культурного капіталу. Середній клас виступає в якості провідника інноваційних форм соціально-економічної діяльності, розповсюджувача нових соціально-економічних та соціокультурних практик в інші соціальні верстви. Інакше кажучи, середній клас – це рушійна сила модернізації. Швидкість формування та якісна характеристика великої спільності людей, які мають змогу та здібності працювати в різних сферах, здатні формувати та закріплювати нові ринкові принципи господарювання, мають вплив на модернізацію. Відтак, можна стверджувати, що саме успішна адаптація населення, формування продуктивних моделей соціально-економічної поведінки, спрямованих на формування ефективної соціально орієнтованої ринкової економіки впливають на успіх даного процесу [4].

В ринковому суспільстві середній клас грає провідну роль у процесі вертикальної мобільності. Основні соціальні переміщення в суспільстві відбуваються як всередині середнього класу, так і між ним та іншими елементами соціальної структури. Саме вільні канали висхідної вертикальної мобільності, чіткі перспективи соціального зростання, базою якого є освіта та рівень кваліфікації, повинні забезпечувати високий рівень добробуту представників середнього класу.

Список використаних джерел:

1. Динамика социальной структуры и трансформация общественного сознания // Социс. – 1998. – № 12.
2. Задоренко О. В. Экономические функции среднего класса в трансформационной экономике [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.pnpu.edu.ua/bitstream/123456789/2865/1/Zadorenko.pdf>
3. Кижеватова В. А. Средний класс как социальная основа воспроизводства качественного трудового потенциала // Известия ВУЗов. Поволжский регион. Общественные науки. 2007. № 1. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/sredniy-klass-kak-sotsialnaya-osnova-vosproizvodstva-kachestvennogo-trudovogo-potentsiala>
4. Міхель Д. О. Дискурс щодо формування середнього класу, як гарантія «європеїзації» України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/politics/2012/197-185-11.pdf>

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гуняга Н.О.

студентка,

Київський національний торговельно-економічний університет

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ПРИЙОМІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна економіка вимагає обґрунтованих та дієздатних управлінських рішень на підприємстві, що досягається за допомогою аналізу фінансового стану, зміст якого не обмежується лише обчисленням окремих коефіцієнтів. А передбачає вивчення комплексу показників, що відображають різні аспекти діяльності.

Фінансовий аналіз є гнучким інструментом у руках керівників підприємства. У системі управління роль аналізу підприємства можна розкрити через його основні функції: вивчення характеру дії економічних законів, встановлення закономірностей і тенденцій економічних явищ і процесів у конкретних умовах підприємства; контроль за виконанням планів і управлінських рішень; пошук резервів підвищення ефективності виробництва; оцінка результатів діяльності підприємства по виконанню планів; розробка заходів по використанню виявлених резервів у процесі господарської діяльності.

Дослідження показали, що в практиці аналітичної роботи щодо фінансової звітності підприємства використовуються наступні основні прийоми:

Горизонтальний (часовий) аналіз – здійснюється для оцінки розвитку явищ і процесів, які характеризують діяльність підприємств у часі (динаміці). Завдання горизонтального аналізу полягає в тому, щоб шляхом побудови рядів динаміки розкрити і охарактеризувати закономірності, що проявляються на різних етапах формування того чи іншого явища, виявити тенденції та особливості їх розвитку [1, с. 55].

Переваги: основа комплексної оцінки показників фінансово-господарської діяльності; на основі горизонтального аналізу дається оцінка змін основних показників бухгалтерської (фінансової) звітності.

Недоліки: потрібне видозмінювання деяких форм звітності та подання числових даних у вигляді позитивних чисел; несумісність даних в умовах інфляції; для висновку за цим прийомом потрібно забезпечити відповідність показників та їх однорідність у часі.

Вертикальний (структурний) аналіз – дає можливість визначити структуру підсумкових показників з оцінкою впливу кожної позиції на результати в цілому. Структурний аналіз використовується для всіх показників, які мають адитивні моделі розрахунку. Зіставляючи структуру одного і того ж показника за різні періоди часу, можна простежити його зміну.

Переваги: дозволяє вивчати структуру фінансових показників і надавати оцінку їх змін; проводити порівняльний аналіз з урахуванням галузевої специфіки і згладжувати негативний вплив інфляційних процесів; можна оцінити питому вагу кожного елемента структури.

Недоліки: не містить механізму порівняння окремих варіантів економічних рішень і не передбачає взаємозамінності різних ресурсів, через що унеможлиблюється вибір оптимального варіанту розвитку економічної системи; обмежене врахування інфляції; некоректність результатів через диспропорцію в структурі активів підприємства.

Порівняльний (просторовий) аналіз – найрозповсюдженіший прийом аналізу, який включає три аспекти: територіальний (класифікаційна ознака КОАТУУ); організаційний (класифікаційні ознаки КФВ і КОПФГ); конкурентний (класифікаційна ознака КВЕД) [3, с. 24].

Даний вид аналізу має ряд методів порівняння фінансових показників з метою визначення відхилень і встановлення причин, які зумовили ці відхилення. Фактичні дані порівнюються з: плановим завданням, встановленими нормативами, даними попередніх періодів, з підрозділами даного підприємства, середньогалузевими показниками, внутрішніми та зовнішніми стандартами та показниками провідних підприємств.

Переваги: визначає відхилення і встановлює причини, які зумовили ці відхилення; вивчає тенденції та закономірності її розвитку; виявляє резерви та перспективи розвитку.

Недоліки: можливий лише при наявності повної і достовірної інформації; необхідність усунення впливу відмінностей в обсязі і асортименті продукції при зіставленні якісних показників; приведення фактичних і базових даних до єдиних цін та умов формування.

Аналіз відносних показників (фінансових коефіцієнтів) широко застосовується для встановлення взаємозв'язку між показниками фінансової звітності підприємства. Даний метод найбільш точно дозволяє: визначити слабкі і сильні сторони діяльності підприємства; вказати напрямки, які потребують подальшого дослідження; виявити основні напрямки динаміки показників; визначити ступінь впливу факторів на зміну результативного показника.

Переваги: використання коефіцієнтів у просторово-часовому аспекті, тобто дає можливість швидко у відносних величинах здійснювати як експрес-, так і комплексну діагностику; дозволяє отримати інформацію, що представляє інтерес для всіх категорій користувачів; дозволяє виявити тенденції в зміні фінансового стану підприємства.

Недоліки: важкість коректної оцінки зміни фінансових коефіцієнтів у динаміці; множинність коефіцієнтів, використовуваних в аналізі, ускладнює однозначну оцінку фінансового стану; значення коефіцієнтів не завжди відбивають реальність національної економіки.

Факторний аналіз – проводиться при дослідженні впливу окремих показників-факторів на величину показника, який розглядається як результат стохастичних і детермінованих зв'язків [2, с. 28].

Переваги: дає змогу наочно побачити рівень фінансового стану на підприємствах протягом кожного звітного періоду і простежити тенденцію

його зміни шляхом визначення ключових факторів впливу на основні показники; дозволяє отримати більш точні результати; зміна результативного показника розкладається по факторам без залишку.

Недоліки: зі збільшенням в моделі числа факторів-співмножників різко підвищується складність обчислень; не існує загального методу розкладу абсолютних відхилень узагальнюючого показника за факторами при числі факторів більше двох; елемент суб'єктивізму, який полягає в довільному визначенні порядку розташування факторів.

Трендовий аналіз ґрунтується на порівнянні кожної позиції звітності з низкою попередніх періодів і визначенні тренда, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства та індивідуальних особливостей його діяльності в окремих періодах. Трендовий аналіз використовується в тих випадках, коли порівняння показників проводиться більш ніж за три роки. Цей вид аналізу носить характер перспективного прогностного аналізу [4, с. 58].

Переваги: враховує вертикальний та горизонтальний аналіз; дозволяє досліджувати динамічні ряди з визначенням тренду, за допомогою якого формують можливі значення показників, отже, ведеться аналіз тенденцій розвитку, тобто перспективний аналіз.

Недоліки: складність вибору моделі; проблеми інтерпретації інформації та формування системи аналізованих показників; неточність даних при нестабільному ринковому середовищі.

Крім наведених недоліків кожного прийому існують ті, які притаманні усім, а саме:

- відкоректованість даних бухгалтерського обліку;
- недостатність методичного матеріалу;
- відмінність між українською та зарубіжними методиками;
- відсутність уніфікації інформаційного забезпечення підприємства;
- відсутність єдиних основних положень аналізу фінансового стану підприємства.

На використання того чи іншого методичного підходу впливає об'єктивність отриманих даних та вплив внутрішніх та зовнішніх факторів. На даний момент часу не існує оптимального прийому щодо застосування методики аналізу фінансового стану, оскільки кожна з них має свої переваги та недоліки.

Проведений аналіз дає можливість визначити, що найбільш трудомісткими прийомами можна вважати порівняльний та трендовий аналізи. Також основним недоліком перерахованих прийомів є проблеми інтерпретації інформації та формування висновку по проведеним розрахункам. Більш швидкими прийомами виступають горизонтальний та вертикальний аналіз, хоча вони і мають свої недоліки.

В той же час з метою достовірності, охоплення всіх сфер діяльності підприємства та їх взаємозв'язану систему руху фінансових ресурсів та оцінки їх стану доцільно використовувати всі методи в комплексі. Такий підхід дає змогу одержати не лише підсумкові результати рівня роботи підприємства, а й формувати напрями підвищення ефективності діяльності.

Список використаних джерел:

1. Бутко А. Д. Теорія економічного аналізу: підручник // А. Д. Бутко. – Київ: КНТЕУ, 2012. – 411 с.
2. Грабовецький Б. Є. Фінансовий аналіз та звітність: навчальний посібник // Б. Є. Грабовецький, І. В. Шварц. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 281 с.
3. Малюк Н. Фінансовий аналіз в аудиті // Н. Малюк // Аудитор України. – 2014. – № 9. – С. 22–31.
4. Мних Є. В. Фінансовий аналіз: підручник // Є. В. Мних, Н. С. Барабаш. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 536 с.

Кощинець М.І.

аспірант,

*Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника*

**АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ
В МІСЦЕВИХ ТА АПЕЛЯЦІЙНИХ СУДАХ**

Одним із суб'єктів проведення аудиту в органах судової влади є структурний підрозділ Державної судової адміністрації України. Згідно з Положенням про управління аудиту Державної судової адміністрації України, затвердженого наказом ДСА України від 11.07.2012 № 80 [1], управління аудиту здійснює аудит та фінансовий контроль діяльності структурних підрозділів Державної судової адміністрації України, територіальних управлінь, судів, підприємств, установ та організацій, організаційне забезпечення діяльності яких здійснює ДСА України.

У зв'язку зі зміною структури ДСА України, у 2015 році управління аудиту реорганізовано у відділ аудиту.

Протягом 2012 року управлінням аудиту із залученням інших працівників ДСА України проведено 31 контрольний захід, з них: 25 планових перевірок щодо цільового та ефективного використання коштів державного бюджету, дотримання вимог чинного законодавства щодо застосування процедур, укладання угод при закупівлі товарів, робіт та послуг за державні кошти, аналізу надходження судового збору та аудитів ефективності, відповідності, фінансових аудитів.

Крім того, управлінням аудиту проведено 6 позапланових перевірок окремих питань фінансово-господарської діяльності (стан організаційного забезпечення судів, аналіз причин невикористання відкритих асигнувань, нарахування заробітної плати та індексації тощо).

Проведеними у 2012 році контрольними заходами виявлено фінансових порушень на загальну суму 9732,3 тис. грн.

З метою встановлення стану справ щодо виконання завдань і досягнення цілей, ефективності планування, покращення результатів роботи установ

протягом 2013 року управлінням аудиту ДСА України проведено 36 контрольних заходів.

Проведеними контрольними заходами виявлено фінансових порушень на загальну суму 55 336,1 тис. грн.,

Серед вищеперерахованих порушень слід звернути увагу на прийняття посадовими особами об'єктів контролю некваліфікованих управлінських рішень, що призвели до нераціонального та неефективного використання коштів Державного бюджету України на загальну суму 1142,9 тис. грн.,

Уже, протягом 2014 року управлінням аудиту ДСА України проведено 28 контрольних заходів, під час яких досліджено діяльність 53 об'єктів контролю, з яких:

- 16 планових контрольних заходів;
- 12 позапланових контрольних заходів,

Проведеними контрольними заходами виявлено фінансових порушень на загальну суму 21 700,6 тис. грн.

Слід відмітити, що у цьому періоді діяльність управління аудиту ДСА України здебільшого була спрямована на проведення аудитів відповідності щодо оцінки стану організації ведення судового діловодства в частині автоматичного розподілу судових справ та внесення даних до Єдиного державного реєстру судових рішень.

Так, у 2014 році, в процесі проведення аудитів відповідності вивчено електронні бази даних 29 судів, що містять інформацію про реєстрацію справ усіх категорій, етапів їх руху та стан внесення даних до Єдиного державного реєстру судових рішень. При цьому, досліджено правильність автоматичного розподілу між суддями 332 037 справ, що на 37% більше ніж у 2013 році (119 188 справ).

Проте, загальний аналіз результатів фінансових аудитів, проведених упродовж 2014 року, свідчить, що більшість порушень законодавства все ще має системний характер, вони повторюються із року в рік.

У першому півріччі 2015 року, працівниками відділу аудиту проведено 14 контрольних заходів.

Так, відповідно до Плану проведення контрольних заходів в установах судової системи на перше півріччя 2015, затверджений наказом ДСА України від 15.12.2014 № 169 [2] проведено 3 планових аудити.

Крім того, у зв'язку з надходженням на адресу ДСА України листів Адміністрації Президента України, Верховної Ради України, а також звернень Голів судів та громадян, скарг суддів, та враховуючи невідкладність дослідження порушених у них питань, спеціалістами відділу проведено 11 позапланових контрольних заходів.

Вищезазначеними контрольними заходами виявлено ряд порушень фінансово-бюджетної дисципліни та ведення бухгалтерського обліку, на загальну суму 1374,06 тис. грн.

Найбільш характерними є порушення бюджетного законодавства, які умовно можна класифікувати за такими узагальненими видами:

- планування діяльності роботи установ та підприємств з порушенням чинного законодавства;
- порушення під час здійснення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти;
- порушення, пов'язані з неналежним веденням бухгалтерського обліку;
- використання коштів державного бюджету з порушенням чинного законодавства;
- недотримання установлених порядку та термінів складання, затвердження і подання документів тощо.

Список використаних джерел.

1. Наказ Державної судової адміністрації України від 11.07.2012 № 80. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dsa.court.gov.ua/dsa/>.
2. dsa.court.gov.ua/dsa/

Лапчинська Н.В.
головний бухгалтер,
ТОВ «СТД ГРУП ПЛАС»

КОРИГУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ЗА НОВОЮ ФОРМОЮ ДЕКЛАРАЦІЇ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ.

На сьогоднішній день Україна стоїть на шляху реформування законодавства і адаптації його до світових стандартів, адже взяла шлях на реформування економіки до світового господарства і європейський вектор розвитку держави. Даний шлях важкий і тривалий, потрібно пройти багато змін у правовому законодавстві, реформування освіти, медицини, посилити соціальний захист населення і укріпити позиції малого та середнього бізнесу. Також дуже важливо знайти підтримку світових лідерів для стабілізації і припинення війни на Донбасі, адже це важлива складова нашої цілісності. Зроблено чимало кроків на становлення економіки до європейських стандартів. В рамках переходу відбувається багато змін і, зокрема, для бухгалтерів. Все частіше і частіше звучать повідомлення про зміни у податковому законодавстві, знаходять різного роду компроміси для розвитку малого і середнього бізнесу, зменшують податкове навантаження на суб'єктів господарювання. На сьогоднішній день від бухгалтера вимагається бути завжди у фокусі всіх змін і постійно підвищувати свою кваліфікацію. Тому вважаю є доцільним проаналізувати останні зміни у декларації з податку на прибуток підприємств.

За останніми змінами, які відбулися 1.01.2016 року, видно, що не тільки змінилася форма декларації, вона стала простішою, але тим самим вимагає глибокого аналізу діяльності підприємства за попередній рік, для розуміння чи

буде підприємство сплачувати авансові внески з податку на прибуток, потрібно проаналізувати свої фінансові результати, і прийняти рішення чи вони будуть коригуватись на усі податкові різниці протягом року. Отже від нас вимагається зважених і швидких, впевнених рішень для аналізу роботи підприємства.

Отже, перейдемо до розгляду декларації і визначимо об'єкт оподаткування. Об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень цього розділу [1, ст. 134].

Для платників податку, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період не перевищує двадцяти мільйонів гривень, об'єкт оподаткування може визначатися без коригування фінансового результату до оподаткування на усі різниці (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років. Отже платник податків самостійно вирішує чи буде застосовувати коригування і про прийняте рішення зазначає у податковій звітності, що подається за перший рік в такій безперервній сукупності років. В подальші роки такої сукупності коригування фінансового результату також не застосовуються (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років) [2].

Якщо у платника, який прийняв рішення про незастосування коригувань фінансового результату до оподаткування на усі різниці в будь-якому наступному році річний дохід перевищить двадцять мільйонів гривень, то такий платник визначає об'єкт оподаткування починаючи з такого року шляхом коригування фінансового результату до оподаткування.

Для цілей цього підпункту до річного доходу від будь-якої діяльності включається дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні доходи, фінансові доходи та інші доходи.

Для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів.

Дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. Не визнаються доходами, в тому числі, такі надходження від інших осіб, зокрема, сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала тощо [5].

Таким чином, при розрахунку критерію річного доходу у двадцять мільйонів гривень з ціллю визначення права на не проведення коригування

фінансового результату до оподаткування на податкові різниці при здійсненні платником операцій за договором комісії суми надходжень за таким договором на користь комітента не враховуються. У цьому випадку комісіонер включає до складу річного доходу суму комісійної винагороди, що сплачується за договором комісії.

Інформація, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, систематизується на рахунках бухгалтерського обліку в регістрах синтетичного та аналітичного обліку шляхом подвійного запису їх на взаємопов'язаних рахунках бухгалтерського обліку. Регістри бухгалтерського обліку повинні мати назву, період реєстрації господарських операцій, прізвища і підписи або інші дані, що дають змогу ідентифікувати осіб, які брали участь у їх складанні і повинні бути відображені в облікових регістрах у тому звітному періоді, в якому вони були здійснені [4].

Витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань; витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Витрати – собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції, яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат. До виробничої собівартості продукції включаються: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати [6]. Якщо у майбутніх податкових періодах платник податків виявляє помилки то зобов'язаний надіслати уточнюючий розрахунок до такої податкової декларації за формою чинного на час подання уточнюючого розрахунку. Платник податків має право не подавати такий розрахунок, якщо відповідні уточнені показники зазначаються ним у складі податкової декларації за будь-який наступний податковий період.

Таким чином, якщо первинні документи, що підтверджують здійснення витрат, які формують собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг), складені у звітному періоді, а отримані платником у наступному звітному періоді, то такі витрати враховуються шляхом подання уточнюючого розрахунку до раніше поданої ним податкової декларації.

Натомість, оцінка правомірності відображення в податковому обліку господарських операцій може бути здійснена лише в межах податкової перевірки.

За операціями, по яких дохід до оподаткування до 1 січня 2015 року визначався за датою надходження коштів на банківський рахунок або в касу, і станом на 1 січня 2015 року у платника була наявна дебіторська заборгованість за такими операціями, при розрахунку об'єкта оподаткування сума коштів, що надійшла на банківський рахунок або в касу після 1 січня, збільшує фінансовий результат до оподаткування. З 2015 року податок на прибуток визначаємо за даними бухгалтерського обліку. Тобто так званих негосподарських витрат уже немає [3].

Отже, ми розглянули основні принципи і засади коригування фінансового результату за новою формою декларації з податку на прибуток підприємств. Можемо зробити висновки, що корегування повинно бути обґрунтованим і плановим. Для того, щоб не виникло непередбачуваних ситуацій потрібно для себе щомісячно робити звіт про фінансові результати і прораховувати прибутки (збитки) підприємства протягом року, коли дана робота буде проводитися систематично, то можливо буде з прогнозувати податок на прибуток на наступний рік і не виникатиме ризиків невідповідності доходів і витрат майбутніх періодів.

Список використаних джерел:

1. ПОДАТКОВИЙ КОДЕКС. Чинний. Редакція 07.01.2016 р. ст. 134.
2. ДФСУ Лист від 19.10.2015 р. № 21976/6/99-99-19-02-02-15.
3. Лист ГУ ДФС у м. Києві від 20.11.2015 № 17816/10/26-15-15-03-11.
4. Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» ст. 4.
5. П (С)БО 15 «Дохід».
6. П (С)БО 16 «Витрати».

Ожегова Г.О.

студентка,

*Київський національний університет
імені Тараса Шевченка*

КОНСОЛІДОВАНА ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ: СПЕЦИФІКА СКЛАДАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УКРАЇНІ

У умовах постійного зростання конкуренції фінансово-аналітична інформація про діяльність суб'єкта господарювання має дедалі важливіше значення, бо дозволяє як впливати на рух капіталів усередині групи підприємств, так і залучити додаткові фінансові ресурси від інших суб'єктів.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) сприяють високому рівню ведення бухгалтерського обліку, складання та зіставлення фінансової звітності суб'єктів господарювання в усьому світі.

Під час складання консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами слід користуватися:

- МСБО 1 «Подання фінансової звітності»;
- МСБО 27 «Консолідовані та окремі фінансові звіти»;
- МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства»;
- МСБО 31 «Частки у спільних підприємствах»;
- МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу»;
- МСФЗ 10 «Консолідована фінансова звітність».

Консолідовані фінансові звіти – це фінансова звітність групи, в якій активи, зобов'язання, капітал, дохід, витрати і потоки грошових коштів материнського підприємства та його дочірніх підприємств представлені як

активи, зобов'язання, капітал, дохід, витрати і потоки грошових коштів єдиного суб'єкта економічної діяльності [6].

Консолідована фінансова звітність – звітність, яка відображає фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів юридичної особи та її дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці [7].

Форми консолідованої фінансової звітності:

1. Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан);
2. Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід);
3. Консолідований звіт про рух грошових коштів;
4. Консолідований звіт про власний капітал.

Згідно з МСБО 27 материнське підприємство – це суб'єкт господарювання, який контролює одне чи декілька дочірніх підприємств, а дочірнє підприємство – суб'єкт господарювання, зокрема некорпоративний суб'єкт господарювання, наприклад партнерство, яке контролює інший суб'єкт господарювання (відомий як материнське підприємство).

Контроль визначено як повноваження управляти фінансовими та операційними політиками іншого суб'єкта господарювання з метою одержання вигід від його діяльності [2, п. 4].

Материнське підприємство та всі його дочірні підприємства утворюють групу. Материнське підприємство повинно подавати консолідовані фінансові звіти групи до тих пір, поки материнське підприємство контролює дочірнє.

Консолідовані фінансові звіти – це фінансові звіти групи, подані як фінансові звіти одного економічного суб'єкта господарювання.

Материнське підприємство, яке подає консолідовану фінансову звітність, має консолідувати всі місцеві та закордонні дочірні підприємства за винятком тих, які не включаються до консолідації.

Оскільки складання консолідованої фінансової звітності є складним процесом внаслідок того, що операції між дочірніми підприємствами та материнським не включаються до консолідованої фінансової звітності. Тому консолідація проводиться у 5 етапів, які мають певний алгоритм.

Етап 1 передбачає попередній етап підготовки індивідуальних фінансових звітів суб'єктів господарювання, що входять до групи. На даному етапі необхідно здійснити:

1. Звірення внутрішньогрупового сальдо та операцій, наслідок яких виникають нереалізовані прибутки та збитки та їх розподілення на операції: «згори-вниз» та «знизу-вгору».
2. Визначення та оцінка ідентифікованих придбаних активів, прийнятих зобов'язань на момент придбання.
3. Нарахування (зменшення) амортизації суми дооцінки (уцінки) необоротних активів, які належить амортизувати.
4. Виявлення та оцінка будь-якої неконтрольованої частки на момент придбання.
5. Визначення гудвілу, його тестування на знецінення згідно із МСБО 36 «Зменшення корисності активів», чи прибутку від вигідної покупки на момент придбання.

Етап 2 передбачає внесення індивідуальних фінансових показників звітів материнського підприємства до таблиці попередніх розрахунків за кожним фінансовим звітом.

При заповненні стовпчиків таблиці попередніх розрахунків відповідними показниками необхідно перевіряти:

- відповідність суми чистого прибутку у Звіті про сукупні прибутки та Звіті про власний капітал;
- відповідність суми нерозподіленого прибутку на кінець звітного періоду у Звіті про власний капітал з сумою у Звіті про фінансовий стан.

Етап 3 має аналогічну специфіку проведення як і етап 2 щодо дочірнього підприємства.

Етап 4 передбачає визначення та відокремлення частки меншості в чистих активах і чистому прибутку (збитку) дочірніх підприємств.

У консолідованому балансі частка меншості (неконтрольованої) повинна подаватися окремо від зобов'язань та акціонерного капіталу материнської компанії.

Для обліку неконтрольованої частки тимчасово вводяться субрахунки:

- а) «Неконтрольована частка в прибутках (збитках)»;
- б) «Неконтрольована частка в чистих активах».

Ведеться суворий контроль у трьох проміжках:

- а) на дату придбання;
- б) від дати придбання до початку звітного періоду (складання коригуючих записів);
- в) за звітний період.

Етап 5 передбачає складання консолідованої фінансової звітності на основі розрахунків консолідованих сум, які розміщуються у відповідному стовпчику у таблиці попередніх розрахунків.

Складнощі, які виникають при складанні консолідованої фінансової звітності:

- відсутність регламентованої та уніфікованої методології складання консолідованої фінансової звітності;
- відсутність кваліфікованих кадрів для складання консолідованої фінансової звітності;
- відсутність кореляції нормативно-правової бази України з Міжнародними стандартами фінансової звітності.

Можно зробити висновок, що нормативна база України знаходиться на етапі уніфікації методології складання консолідованої звітності з міжнародними стандартами, які потребують глибокої деталізації проведення аналізу показників та методів консолідації. Консолідована фінансова звітність, яка складається на основі показників дочірніх підприємств, повинна відображати фінансовий стан і фінансові результати господарської діяльності усіх компаній, які належать до сфери консолідації як єдиного економічного суб'єкта господарювання, а також здійснення порівняльного аналізу всіх методик складання консолідованої фінансової звітності та виявленні доцільності їх застосування в Україні.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_013
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 27 «Консолідовані та окремі фінансові звіти» [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_045
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства» [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_046
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 31 «Частки у спільних підприємствах» [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_040
5. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 «Об'єднання бізнесу» [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_006
6. Міжнародний стандарт фінансової звітності 10 «Консолідована фінансова звітність» [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_065
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність» [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13>
9. Трансформація фінансової звітності українських підприємств у фінансову звітність за міжнародними стандартами. Методичний посібник. Четверте видання / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, О. М. Кулага. – Київ: ФПБАУ, 2013. – 286 с.

Савченко А.М.

студент,

*Київський національний університет
імені Тараса Шевченка*

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ТЕХНОЛОГІЙ В АВТОМАТИЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

До теперішнього часу в Україні не розроблена повністю автоматизована універсальна аудиторська програма, спрямована на комплексне вирішення аудиторських задач. Це обумовлено тим, що при створенні аудиторських програм розробники стикаються з низкою проблем пов'язаних з їх експлуатацією. Основною проблемою використання аудиторської програми є те, що на торговельних підприємствах, що перевіряються, використовується програмне забезпечення різних розробників. Даний фактор не дозволяє здійснювати експорт-імпорт даних з комп'ютерної інформаційної системи в аудиторську програму, що в свою чергу не дає реальної можливості в повному обсязі використовувати комп'ютерні аудиторські процедури.

Виділена проблема зумовлена відсутністю єдиних методологічних вимог до інформаційних баз даних, а саме до основних полів вихідних інформаційних файлів. Це значно ускладнює організацію і проведення автоматизованої аудиторської перевірки на торговельних підприємствах.

Згідно з МСА 401 «Аудит у середовищі комп'ютерних програм», який використовується при проведенні аудиту в умовах комп'ютеризації на в тому числі на торговельних підприємствах України, комп'ютерне інформаційне забезпечення існує за умови, що об'єкт господарювання застосовує комп'ютер будь якого типу або розміру для обробки фінансової інформації, важливої для аудиторської перевірки, незалежно від того, ким використовуються комп'ютер: даним суб'єктом господарювання чи третьою особою. У цьому нормативі вказується, що мета і сфера діяльності аудитора не змінюються, коли йдеться про перевірку середовища електронної обробки даних. Використання методів аудиту за сприяння комп'ютера необхідне тоді, коли відсутні вхідні документи і неможливо простежити повний хід операцій, а також тоді, коли ефективність аудиту можна значно поліпшити використанням спеціальної комп'ютерної аудиторської програми [1].

Автоматизація фінансового обліку й управлінського обліку, а також впровадження та використання на практиці комп'ютерних систем управління підприємством дає поштовх до розвитку аудиторської діяльності із застосуванням персональних комп'ютерів і сучасного програмного забезпечення.

В основі автоматизації внутрішнього аудиту торговельного підприємства та підвищення ефективності механізмів управління ними лежить автоматизація бухгалтерського і управлінського обліку.

Використання різних інформаційних продуктів, операційних систем і платформ в бухгалтерській, аналітичній та управлінській роботі служб торговельних підприємств призводить до розмежування інформаційних потоків та складності обробки облікових даних. Це призводить до утруднення збору, узагальнення та обробки облікової та управлінської інформації і, отже, до збільшення трудовитрат працівників бухгалтерії, аналітичних і аудиторських служб підприємств торгівлі [2, с. 281].

Виділені проблеми в частині використання інформаційних систем та електронних баз даних торговельних підприємств вимагають застосування більш універсальних програмних продуктів, що дозволяють за рахунок вбудованих інструментальних засобів експорту-імпорту інформації з різних зовнішніх інформаційних систем максимально повно використовувати інформаційні дані (бази даних) для проведення внутрішнього аудиту ефективності управління торговельним підприємством.

Найпоширенішими вітчизняними програмами для використання аудиторами при проведенні перевірок є такі програмні продукти, як «1С: Консолідація 8 Проф», Prime Expert, Audit Expert, Project Expert, AuditXP «Комплекс Аудит», «ИНЕК:АФСР», «АБФІ-Предприятие», «Помічник аудитора», «Abacus Professional», «Audit System/2», «КИТ.Аудит» та ін.

Одним з найбільш перспективних програмних продуктів у роботі служби внутрішнього аудиту на торговельних підприємствах України в сучасних

умовах виступає конфігурація «1С: Консолідація 8 Проф». Це обумовлено тим, що найбільшу частку українського ринку в галузі інформаційних технологій і бухгалтерських програмних продуктів займають розробки компанії 1С. Тому більшість програмних продуктів сімейства «1С: Підприємство» версії 7.7 і 8 мають можливість вивантаження і завантаження даних з однієї конфігурації програми в іншу. За рахунок даної оптимізації і стандартизації файлів даних, що підлягають вивантаження (завантаження) з'являється можливість більш ефективно організовувати роботу як бухгалтерських, так і аудиторських служб.

Використання продукту «1С: Консолідація.8 Проф» для роботи служби внутрішнього аудиту торговельних підприємств дозволяє:

- здійснювати збір інформації із зовнішніх інформаційних систем;
- проводити камеральні перевірки повноти і коректності заповнення звітності;
- здійснювати звірку внутрішньогосподарських операцій за даними різних компаній, що входять у групу, та врегулювання виявлених розбіжностей;
- формувати основні форми фінансової звітності за МСФЗ;
- проводити фінансовий аналіз діяльності торговельного підприємства і його структурних підрозділів [3, с. 192].

Застосування в практичній діяльності аудиторських служб даної програми дозволяє здійснювати роботу, як з розподіленими інформаційними базами, так і з використанням технологій WEB – клієнт.

У процесі роботи служби внутрішнього аудиту використання даного програмного продукту дозволяє аудиторам проводити всебічний аналіз та формувати рекомендації спрямовані на підвищення ефективності управління торговельним підприємством за допомогою вбудованих аналітичних інструментів, шаблонів і моделей.

Даний програмний продукт повною мірою відповідає вимогам, що пред'являються до аудиторських програмних продуктів. Використання сучасних інформаційних технологій реалізованих в «1С: Консолідація 8 Проф» надає аудиторам можливість працювати з базами даних різних організацій, а також здійснювати: імпорт фінансової інформації; вхідний контроль; звірку та врегулювання результатів перевірки з використанням WEB-інтерфейсу; територіально-розподілену обробку інформації і інформаційних баз і т. д. [4, с. 173].

Дані переваги дозволять істотно скоротити витрати, пов'язані з роботою, як внутрішніх аудиторів, так і управлінського складу за рахунок можливості організації ступеневої розподіленої обробки даних спрямованої на перенесення роботи по введенню і первинній перевірці інформації через WEB-інтерфейс.

Застосування на практиці програмного продукту «1С: Консолідація 8 Проф» дасть аудиторам ряд переваг і додаткових можливостей, серед яких слід виділити:

- підвищення якості проведення аудиту;
- збільшення обсягу аудиторської вибірки;

- контроль над обробкою журналів, форм звітності і первинних документів;
- підвищення ефективності аудиту за рахунок скорочення термінів перевірки і трудовитрат;
- звірка і узгодження форм звітності отриманих з комп'ютерної інформаційної системи торговельного підприємства за допомогою обробки інформаційного масиву даних аудиторською програмою;
- автоматичний розрахунок основних фінансово-економічних показників торговельних підприємств і т. д.

Незважаючи на ряд переваг використання програмного продукту «1С: Консолідація 8 Проф» частково ускладнено, а в ряді випадків недоцільно при проведенні внутрішніх аудиторських перевірок на торговельних підприємствах із-за неможливості вивантаження даних з бухгалтерських програм або повної несумісності полів файлів даних.

Виділена проблема потребує подальшого вивчення і вироблення єдиного підходу серед розробників бухгалтерських програмних продуктів до формування ключових файлів даних і їх структури.

Список використаних джерел:

1. МСА № 401 «Аудит у середовищі комп'ютерних інформаційних систем» / Стандарти аудиту та етики Міжнародної федерації бухгалтерів: станом на 1 січня 2014 р. – К.: ТзОВ «Парітет-Інформ», 2003. – 1015 с.
2. Завгородній В. П. Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та аудиту. – К.: А. С. К., 1998. – 768 с.
3. 1С:Підприємство 8. Конфігурація «Консолідація», редакція 1.3. Опис. Частина 1 / (А. Астахов, В. Берко, Р. Давидян та ін). – М.: Фірма «1С», 2009. – 438 с.
4. Робертсон Дж. Аудит. Перекл. з англ. – М.: KPMG, Аудиторська фірма «Контакт», 1993. – 496 с.
5. Івахненко С. Аудиторське програмне забезпечення для аналізу даних: перший український досвід / С. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 10. – С. 38-44.
6. Potter, Douglas A Automated Accounting Systems and Procedures Handbook – New York: John Wiley.

Синчук І.В.

студент,

*Київський національний університет
імені Тараса Шевченка*

ВІРТУАЛЬНИЙ ОБЛІК ЯК ЗАСІБ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

XXI століття характеризується глобальною комп'ютеризацією, активізацією світових інформаційних мереж. Наразі у світі спостерігається панування технологічної парадигми в усіх сферах життєдіяльності

суспільства. Зазначені фактори не могли не вплинути на формування та використання управлінської інформаційної бази підприємства.

Уже давно увійшла у практику комп'ютеризація обліково-аналітичних процесів. Господарський облік є кількісним відображенням та якісною характеристикою господарської діяльності з метою контролю та управління нею. На думку Швеця В.Г. його метою «адекватне відображення фактів господарської діяльності, надання повної і правдивої інформації для прийняття рішень» [5]. Бухгалтерський облік є підвидом господарського обліку. Використання комп'ютерних технологій в бухгалтерському обліку значно підвищує продуктивність праці бухгалтерів. Але при організації бухгалтерського обліку на конкретному підприємстві постає питання про доцільність впровадження на ньому комп'ютерної системи бухгалтерського обліку. Слід зазначити, що впровадження інформаційної системи бухгалтерського обліку буде ефективним лише тоді, коли його наслідком є підвищення ефективності й поліпшення якості ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, що знаходить відображення в таких змінах:

- упорядкування бухгалтерського обліку;
- збільшення обсягу одержаної інформації;
- зниження кількості бухгалтерських помилок;
- підвищення оперативності та економічності бухгалтерського обліку [1].

Функціонування управлінських інформаційних систем і технологій обліку є невід'ємною частиною діяльності будь-якого підприємства. Це надає широкі можливості для своєчасного відображення документів та господарських операцій, виключення арифметичних помилок та відтворення первинних і звітних документів, а також дозволяє виконати аналіз фінансового стану підприємства й надати результати в зручній та наочній формі. Ефективне використання управлінських інформаційних систем і технологій обліку на підприємстві дозволяє швидко проводити збір та обробку інформації, здійснювати її аналіз, сформувати необхідні звітні дані для внутрішніх та зовнішніх потреб підприємства, що дозволить управлінському персоналу вчасно приймати виважені управлінські управлінські рішення [3].

Однак, трансформаційні процеси в Україні є настільки галопуючими і постійними, що виникає потреба ще в більш сучасних та нових інформаційних технологіях. На базі нових управлінських потреб підприємств виникають нові види аналізу, методи оцінки, види діяльності, що не може не вплинути й на реалізацію комп'ютерних та інформаційних мереж.

Під «віртуалізацією» загалом мається на увазі сукупність «...інформаційних технологій, які забезпечують абстрагування процесів та їх представлення від комп'ютерних ресурсів» [4]. Сьогодні віртуальний облік широко використовується не тільки в навчальній, а й практичній діяльності бізнесових структур. Зазначене питання набуває нового сучасного значення і привертає до себе достатню увагу.

Використання віртуального обліку має низку переваг, зокрема:

- швидка інтерактивна можливість формування, інтерпретації та передавання інформації (управлінської);

– можливість моделювання ситуацій з урахуванням різноманітних внутрішніх і зовнішніх факторів та на цій основі прорахування ризиків шляхом сильних і слабких сторін, що в сучасних вітчизняних трансформаційних умовах є надзвичайно важливим;

– використання віртуального потенціалу як джерела знань, а також основного агрегату віртуальної управлінської парадигми.

Незважаючи на велику кількість переваг, зазначене питання настільки нове та недосліджене, що існують і певні недоліки віртуальної системи обліку, зокрема. До негативних моментів віртуалізації можливо також віднести:

– необхідність створення ефективних систем контролю за втратою інформації (інформаційна безпека) через динамічні комп'ютерні мережі;

– посилення розриву поміж інституційними одиницями на макро-, мезо- та мікрорівнях;

– створення та реалізація комп'ютерних облікових технологій, кібергрошей;

– прийняття рішень у нечітких експертних системах;

– захист інтелектуальної власності;

– визначення економічних показників по фракталах простору і часу [2].

Віртуальний облік потребує, перш за все, великих матеріальних та ресурсних витрат, комплексної адаптації до вітчизняної практики. Концепції віртуальності в обліку потребують створення системи обліку на основі аналізу організаційно-технічних проблем. Однак, перспектива розвитку та можливостей віртуального обліку настільки велика, що подолання існуючих недоліків є тільки питанням часу.

В даний час у науці широко досліджені та постійно розвиваються проблеми формування інформації як в обліку і звітності, так і в комп'ютерних мережах. Однак питання розробки моделі віртуальних інформаційних технологій є в подальшому колі досліджень. Саме на базі розробки інформаційних віртуальних технологій необхідно в подальшому розробити та впровадити віртуальний облік.

У світовій комп'ютерній мережі функціонує понад сто видів віртуальних організацій, що мотивує до створення віртуального обліку різних рівнів та систем. Останнім часом в Україні також використовують методику створення віртуального бізнесу, завдяки якій існують й елементи інноваційної інфраструктури. Наприклад, у Дніпропетровську створено віртуальний технологічний бізнес-інкубатор для просування на світові ринки розробок українських вчених, створення віртуального ринку науково-технічних розробок, надання допомоги розробникам у пошуку інвесторів і партнерів у реалізації проектів; експертизи об'єктів інтелектуальної власності, консалтингу та управлінського супроводження інноваційних проектів [6].

Список використаних джерел:

1. Кліменкова Т. В. Організація бухгалтерського обліку в умовах комп'ютеризації та шляхи підвищення його ефективності [Електронний ресурс] / Т. В. Кліменкова, Н. М. Голдиш // Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Київський національний

економічний університет ім. Вадима Гетьмана» – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/33_DWS_2010/33_DWS_2010/Economics/74347.doc.htm

2. Крохичева Г. Е. Виртуальный управленческий учёт: монография / Г. Е. Крохичева. – Ростов н/Д: [с.п.], 2002. – 66 с.

3. Мац Т. П. Значення управлінських інформаційних систем і технологій в обліку [Електронний ресурс] / Т. П. Мац – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/prpdaa/5.3/194.pdf>

4. Мачуга Р. І. Віртуалізація і хмарні технології в обліку: далеке майбутнє чи реальне сьогодні? [Електронний ресурс] / Р. І. Мачуга // Ефективна економіка. – 2013. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2008>

5. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник для вузів / В. Г. Швець. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 525 с.

6. Шингур М. В. Віртуальні форми організації інноваційного бізнесу [Електронний ресурс] / М. В. Шингур. – Режим доступу: <http://www.innovation.com.ua>

Синчук І.В.

студент,

*Київський національний університет
імені Тараса Шевченка*

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Щоб ефективно управляти підприємством необхідно постійно мати доступ до інформації про поточний стан підприємства. За своєчасне забезпечення інформацією внутрішніх користувачів підприємства відповідає оперативний облік. Окрім цього, В.Г. Швецем зазначено, що оперативний облік використовується для спостереження і контролю за окремими операціями і процесами на найважливіших ділянках господарської діяльності з метою управління ними, не має певної системи документації, використовує всі вимірники, забезпечує оперативність одержання інформації [5].

В свою чергу бухгалтерський облік відокремлено може не надавати таких даних, тому постає проблема автоматизації облікових процесів для ефективного управління підприємством [4]. Сьогодні існує широкий спектр управлінських інформаційних систем – «Системи підтримки прийняття рішень» (DSS), «Планування ресурсів підприємства» (ERP), «Розвинені системи планування» (APS).

Проте розробники ERP-систем визначають, що їх системи не забезпечують виконання абсолютно всіх функцій управління, тому краще використовувати спеціалізовані програмні продукти, як надбудова над корпоративною системою управління. За останні роки спеціалізовані системи бюджетування набули значного поширення і сьогодні розглядаються як окремий клас автоматизованих систем, до яких належить й система Hyperion Pillar [1].

Цілі впровадження автоматизованої системи бюджетування за рівнями управління визначено такими:

- отримання консолідованої звітності по всій компанії;
- можливість реалізації бюджетного управління на місцях;
- прозорість фінансової інформації на кожному рівні управління і консолідації даних;
- автоматизація розробки регламентів бюджетування [2].

Автоматизована система бюджетування являє собою електронну фінансову модель компанії у вигляді взаємопов'язаних бюджетів. Ця модель дозволяє не тільки планувати потоки коштів по кожному центру фінансової відповідальності і порівнювати їх з фактичними даними, а й аналізувати яким чином зміни показників відобразяться на фінансовому стані компанії [3].

Серед факторів, які стимулюють підприємства впроваджувати комп'ютерні інформаційні системи бюджетування, можна виділити такі:

- втрата коштів;
- ріст компанії та неможливість ефективного управління в зв'язку із зростанням вимог;
- зміна бізнес-моделі компанії;
- впровадження нових інструментів управління;
- потреби інвесторів;
- потреби власника в централізації й поліпшенні управління.

В. О. Шипунова пропонує два підходи до автоматизації бюджетування та управлінського обліку і, зокрема, фінансової моделі, за допомогою якої розраховуються бюджети: автоматизація від системного продукту, автоматизація від методології.

Сутність першого підходу полягає в необхідності спочатку обрати програмний продукт, який можна буде налаштувати для цілей конкретного підприємства, потім вдосконалити та впровадити автоматизацію.

Сутність другого підходу полягає в розробці на підприємстві методики та регламенту бюджетування, розробці технічних завдань для автоматизації, після чого здійснюється вибір та налаштування інформаційної системи, яку пропонують на ринку.

При виборі автоматизованої системи потрібно вивчити характеристики програмних продуктів за параметрами, які доцільно розділити на функціональні та технічні. До функціональних параметрів автоматизованих систем бюджетування відносять: сценарне планування і сценарний аналіз, контроль несуперечності на етапі введення даних в систему, коректність роботи з часовими рядами, використання математичних та фінансових функцій, отримання масиву планових даних однією операцією, формування комплекту бюджетних звітів, засоби контролю використання бюджету.

Багато систем бюджетування не адаптовані до можливості їх доопрацювання, тому що постачальники програмних продуктів не мають можливості вносити зміни в такі системи на рівні програмного коду.

Представлені на ринку системи значно відрізняються за технічними або технологічними характеристиками: від файл-серверних систем до систем з WEB-серверною архітектурою. Але автоматизована система має відповідати

найбільш загальним технічним вимогам. До технічних параметрів автоматизованих систем бюджетування відносять: єдину базу даних, що забезпечує одночасну роботу великої кількості працівників; інтеграцію з суміжними автоматизованими системами; відсутність обмежень по кількості об'єктів; вимоги безпеки; вимоги до технічного забезпечення.

Отже, процес збору інформації для складання бюджетів необхідно виконувати за допомогою системи автоматизації бюджетування.

Комп'ютеризовану систему бюджетування найдоцільніше інтегрувати в інформаційну систему підприємства з допомогою спеціалізованого програмного забезпечення. Це дозволить налагодити власну модель бюджетування, скласти оптимальні бюджети за виділеними критеріями, контролювати виконання бюджетів та коригування бюджетів на основі фактичних даних про діяльність підприємства [1].

Список використаних джерел:

1. Багрій К. Л. Важливість автоматизації обліку фінансових результатів у сучасних умовах господарювання / К. Л. Багрій // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2013. – № 2. – С. 76-79.
2. Шипунова О. В. Проблеми автоматизації бюджетування на підприємстві / О. В. Шипунова // Актуальні питання сталого розвитку економіки: збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук: у 2-х т. – Х.: Гельветика, 2012. – Т. 2. – С. 247-253.
3. Система автоматизації бюджетування на підприємстві // Фінансовий директор. – 2003. – № 2 (лютий).
4. Федосєєв О., Рочкус Я. Автоматизація управлінського обліку та бюджетування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.management.com.ua/ims/ims021.html
5. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник для вузів / В. Г. Швець. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 525 с.

Тараненко О.Ю.

студент,

Науковий керівник: Осадча Г.Г.

кандидат економічних наук,

Національний університет харчових технологій

ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI

На сьогоднішній день одним з найбільш суперечливих питань всеукраїнського обліку є облік дебіторської заборгованості, що пов'язано з існуванням проблеми не платежів. Суб'єкти господарювання на перший план висувають вирішення власних проблем, замість виконання фінансових зобов'язань по платежу перед партнерами.

Відсутність майнової відповідальності за невиконання власних договірних зобов'язань дає їм змогу ухилятися від взаєморозрахунків з партнерами.

Дебіторська заборгованість являє собою суму заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [1]. Одночасно з визнанням дебіторської заборгованості відбувається її класифікація за певними критеріями:

- строк погашення та зв'язок з нормальним операційним циклом;
- об'єкти щодо яких виникла дебіторська заборгованість;
- своєчасність погашення.

Згідно з ПБО 10 дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову та поточну. При цьому враховуються два критерії: строк погашення та зв'язок з нормальним операційним циклом.

Операційний цикл – проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг.

Довгострокова дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості фізичних та юридичних осіб, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу.

Для віднесення дебіторської заборгованості до довгострокової необхідно, щоб виконувалися обидва критерії:

- не виникає в ході нормального операційного циклу
- строк її погашення більше 12 місяців;

Поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу, або буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу.

В сучасних умовах виробництва та стану розвитку економіки момент поставки товарів та оплати часто не співпадають, тому виникає таке поняття як «дебітори». Зовнішні боржники підприємства виникають або внаслідок попередньої поставки товарів (робіт, послуг) з їх післяплатою за договором, або ж при перерахуванні авансу на рахунок постачальника. Виділяють ще такі види дебіторської заборгованості:

- за товари та послуги;
- за отриманими векселями;
- за відшкодуванням податку на додану вартість;
- за відшкодуванням завданих збитків і нестач;
- підзвітних осіб;
- інша дебіторська заборгованість [2].

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності врегульовано насамперед ПБО 10 «Дебіторська заборгованість». Водночас при формуванні інформації щодо окремих видів дебіторської заборгованості слід також враховувати такі норми:

- щодо заборгованості за орендними операціями – ПБО 14 «Оренда»;
- щодо заборгованості з поточного податку на прибуток – ПБО 17 «Податок на прибуток»;
- щодо заборгованості за будівельними контрактами – ПБО 18 «Будівельні контракти»;

– щодо заборгованості в іноземній валюті – ПБО 21 «Вплив змін валютних курсів»;

– щодо заборгованості пов'язаних осіб – ПБО 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін

Головним первинним документом, при обліку дебіторської заборгованості – є накладна. Вона містить такі реквізити: одиниця виміру, найменування продукції, ціна, кількість та сума. На даному документі повинно бути чотири підписи: керівник, головний бухгалтер, хто відпустив і хто прийняв. Всі підприємства заповнюють накладні згідно вимог чинного законодавства.

Випуск готової продукції зі складу оформлюють на основі товарно-транспортної накладної, в якій зазначається: назва замовника, його адрес, вид транспортного засобу, найменування продукції, ціна, кількість, сума та прізвище особи, хто буде здійснювати перевезення.

У рахунок-фактурі зазначається опис продукції, її вартість та дата оплати. Оригінал надсилається покупцю і має декілька дублікатів. Підписує рахунок директор та головний бухгалтер.

Для обліку дебіторської заборгованості використовуються приймально-здавальні акти із зазначенням номера накладної, дати оформлення, номера та дати договору, назви і реквізитів замовника, одиниць виміру, кількості, оптової ціни та вартості продукції [3].

Облік резервів за сумнівною дебіторською заборгованістю, щодо якої є ризик неповернення, ведеться на рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів».

Питанням обліку дебіторської заборгованості надається постійна увага законодавчими органами та науковцями, але зміна організаційних структур господарюючих суб'єктів, умови і порядок розрахункових операцій викликають необхідність постійного удосконалення процесу обліку дебіторської заборгованості.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16.07.99 р. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/>
2. Облік дебіторської заборгованості. Режим доступу: http://pidruchniki.com/1893041453242/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/oblik_debitorskoyi_zaborgovanosti
3. Береза С. Л. Класифікація дебіторської заборгованості: нові підходи // Вісник ЖІТІ. – 2001. – № 14. – С. 156.

Чайковська А.О.

студентка;

Мягких І.М.

*доктор економічних наук,
доцент, професор кафедри,*

Національний авіаційний університет

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

На сучасному етапі економічного розвитку України невід’ємною складовою є бухгалтерський облік дані якого є основним джерелом надання інформації про діяльність підприємства, як для мікроекономічного так і макроекономічного рівня управління. Взаємозв’язки між суб’єктами господарювання потребують чіткого розуміння «з ким працюєш?», а тому виникає потреба у достовірній, повній, зрозумілій та якісній інформації про стан їх активів, власного капіталу, зобов’язань, фінансових результатів, тощо. Наявність даної інформації дає можливість проаналізувати не тільки стан, а й перспективи розвитку, конкурентоспроможність партнера бізнесу, контрагента, конкурента та ін.

А отже, основним завданням бухгалтерського обліку є збір, накопичення, обробка даних та формування з них повної і достовірної інформації «про діяльність організації і її майнове положення, необхідною внутрішнім користувачам бухгалтерської звітності – керівникам, засновникам, учасникам і власникам майна організації, а також зовнішнім – інвесторам, кредиторам і іншим користувачам бухгалтерської звітності» [1].

Не дивлячись на постійне реформування системи бухгалтерського обліку в Україні, вона потребує модернізації та відповідності ринковим умовам економіки. Досягнути позитивних результатів діяльності неможливо без ефективної організації бухгалтерського обліку, оскільки вона є найскладнішим та найвідповідальнішим етапом щодо створення підприємства, а також його подальшого розвитку. Раціонально впорядкований облік є основною умовою щодо аналізу та контролю господарської діяльності [2, с. 7].

На сьогодні існує безліч проблем, що стримують розвиток бухгалтерського обліку в Україні, а саме:

- невідповідність національних стандартів з міжнародними, що є одним з питань недовіри та неповного висвітлення інформації закордонним користувачам про діяльність підприємств, а це в свою чергу зменшує приток фінансових інвестицій та стримує економічний розвиток країни;

- облік великих підприємств в порівнянні з малими та середніми значно різниться в Україні, на відміну від міжнародного ведення, що є негативним фактором розвитку бухгалтерського обліку в державі;

- відсутність узгодженості нормативно-правових актів, призначених для регулювання системи бухгалтерського обліку та оподаткування, що також ускладнюють процес бухгалтерського обліку;

– та інші.

Необхідними умовами вирішення даних проблем мають стати:

1) створення єдиних правил щодо складання фінансової звітності та ведення бухгалтерського обліку [1];

2) забезпечення відповідності національних стандартів бухгалтерського обліку з міжнародними;

3) здійснення різноманітних заходів для підвищення кваліфікації робітників;

4) впровадження новітніх комп'ютерних програм, які б дали змогу швидше збирати, реєструвати, групувати, обробляти інформацію;

5) запровадження ефективних систем документообігу;

6) здійснення жорсткішого контролю за достовірністю, своєчасністю надання фінансової та податкової звітності;

7) поєднання фінансового обліку та податкового, що вилучить поняття «коригування» та ведення подвійного обліку на підприємстві.

Отже, вирішення даних проблем дасть змогу прискорити процес реформування бухгалтерського обліку, пристосуватися до ринкових змін, вдосконалити систему державного регулювання обліку для прийняття ефективних рішень, що в свою чергу позитивно вплине на розвиток бухгалтерського обліку та підвищення економічного рівня держави.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV (зі змінами і доповненнями).

2. Лень В. С., Гливенко В. В. (за редакцією Лень В. С.) Л 46 Бухгалтерський облік у галузях економіки: Підручник. – Чернігів: ЧДТУ. – 2013. – 451 с.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алексін Г.О.

аспірант,

Інститут економіки та прогнозування

Національної академії наук України

ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Успішна фінансова стратегія підприємства реального сектору має брати до уваги результативність його основної діяльності як такої, що безпосередньо створює поточний фінансовий результат господарської діяльності підприємства та гарантує його розвиток в майбутньому. Ці завдання вимагають в контексті розробки та імплементації фінансової стратегії застосування індикаторів як фінансової, так і не-фінансової природи.

Найбільш розповсюдженим інструментом, що уможливлює реалізацію даної задачі є *збалансована система показників (Balanced Scorecard, BSC)*. Так за дослідженням [8] міжнародної консалтингової компанії *Bain* інструмент збалансованої системи показників використовують більше третини великих підприємств по всьому світу.

Метою збалансованої системи показників є імплементація індикаторів результативності господарської діяльності з метою переводу стратегії на операційний рівень. Система виміру результативності господарської діяльності дозволяє планувати, вимірювати, комунікувати, контролювати стратегічний процес на підприємстві відповідно до заздалегідь визначеної стратегії [4; 6].

В численних роботах відмічається зсув парадигми стратегічного управління з фокусу на виключно фінансових показниках до підходу, що інкорпорує як фінансові, так і не-фінансові показники [2; 3; 4]. В роботах [4; 9] зазначається, що підприємства, що виробляють неякісні продукти, здійснюють невчасні постачання, зловживають оточуючим середовищем, не задовольняють потреби споживачів в результаті втрачають свою ринкову частку та витісняються з ринку. Це є підтвердженням значної ролі не-фінансових показників у визначенні фінансової стратегії підприємства. Фінансові та не-фінансові індикатори можуть бути поєднані за рахунок збалансованої системи показників. В розрізі цього інструменту фінансові показники є кінцевими, однак, не єдиними вимірниками ефективності імплементації фінансової стратегії, тому що вони є ретроспективними за своєю природою та не можуть охопити весь комплекс драйверів створення доданої вартості для акціонерів, ендогенних і екзогенних факторів. З цієї причини даний комплекс доповнюється не-фінансовими драйверами створення доданої вартості, що мають прогностичну природу та краще за

фінансові показники моделюють майбутні фінансові результати підприємства [5; 7].

Збалансована система показників переводить стратегію в зрозумілі цілі, вимірники та пропонує структурований підхід до формування та імплементації стратегії, що організована в розрізі 4 перспектив (рис. 1):

- фінансові метрики;
- метрики споживачів;
- метрики внутрішніх процесів;
- метрики персоналу та розвитку.

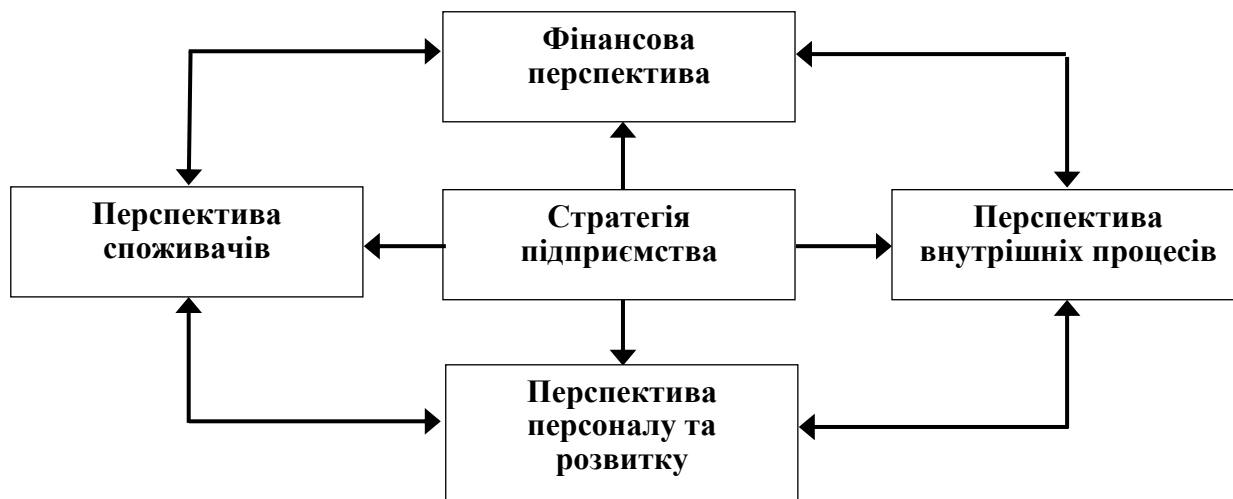


Рис. 1. Збалансована система показників на підприємстві

Джерело: адаптовано з [5]

Існує взаємозв'язок між перспективами збалансованої системи показників [5]. Метрики споживачів, внутрішніх процесів, персоналу та розвитку безпосередньо впливають на результативність діяльності підприємства на ринку та його фінансові результати. В свою чергу фінансова перспектива діагностує якість фінансового менеджменту, визначає джерела фінансування розвитку підприємства в розрізі не-фінансових метрик.

До додаткових переваг збалансованої системи показників можна віднести те, що вона дає змогу керівництву підприємства сконцентруватись на довготермінових результатах, тоді як в сучасних реаліях керівництво підприємства часто відчуває тиск з боку акціонерів і фінансового ринку генерувати високі короткотермінові результати, що в перспективі руйнує майбутню додану вартість [5]. Також збалансована система показників здатна перевести стратегію на операційний рівень в вимірниках, що є зрозумілими для виконавців [1; 4].

Список використаних джерел:

1. Abernathy W. B. (2000), Managing without supervising: Creating an organization-wide performance system Memphis, TN: William B. Abernathy.
2. Atkinson A. A. & Kaplan R. S. (2003), Management Accounting, Prentice – Hall of India, New Delhi, 3rd Ed.

3. Hoque Z. & James W. (2000), Linking Balanced Scorecard Measures to Size and Market Factors: Impact on Organizational Performance, Journal of Management Accounting Research, 12, 1-17.
4. Kairu E., Wafula M., Okaka O., Odera O., Akerele E. Effects of balanced scorecard on performance of firms in the service sector – European Journal of Business and Management Vol. 5, № 9, 2013.
5. Kaplan R. (2010), «Conceptual Foundations of the Balanced Scorecard», Harvard Press, 37 p.
6. Okwo I. M. and Marire I. M. (2012), Performance measurement in business organizations: An empirical analysis of the financial performance of some breweries in Nigeria Research Journal of Finance and Accounting Vol. 3, № 11, 2012, pp. 48-57.
7. Porporato M., Basade M., Arellano J. Commonality and Standardization of Balanced Scorecard's Measures across Perspectives – Revista del Instituto Internacional de Costos, № 2, enero/julio 2008.
8. Rigby D., Bilodeau B. Management Tools & Trends 2013 – Bain, 2013.
9. Spraakman G. (2005), The impact of enterprise resource planning systems on management accounting: some Canadian findings and suggestions for future research.

Гембара А.І.

студент,

*Львівський національний університет
імені Івана Франка*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Банківська система України перебуває у глибокій кризі, що вимагає від НБУ як регулятора монетарної сфери вжиття термінових заходів із її подолання. Розпочаті ще у 2014 році санаційні заходи, спрямовані на фінансове оздоровлення вітчизняної банківської системи, мали двоякий вплив на її стан. З одного боку, з ринку були виведені банківські установи, які не змогли нормально функціонувати в умовах нестабільної фінансової ситуації, банки з неякісними активами, неконкурентоспроможні та схемні банки. З іншого боку, жорсткі рамки, що визначив регулятор, і дещо суб'єктивні заходи, як, наприклад, порядок та обсяги рефінансування банків для підтримання їхньої ліквідності, спричинили хвилю суперечностей і сумнівів щодо правильності політики НБУ. Тому сьогодні важливо адекватно охарактеризувати стан банківської системи, визначити проблеми її функціонування, а також наслідки регуляторної діяльності НБУ.

Дослідженням проблем банківської системи та методами їх вирішення займалися такі вітчизняні фахівці та вчені як Андрущак Є.М., Аржевітін С.М., Бортніков Г.П., Євенко Т.І., Сугуняко О.А. та інші. Однак багато аспектів як теоретичного, так і практичного характеру залишаються не з'ясованими і не обґрунтованими, що підтверджує актуальність проведеного дослідження.

Станом на 01.01.16 в Україні діє 117 банків, для порівняння: на початок 2015 року функціонували 163 банківські установи. Отже, за підсумками 2015 року було визнано неплатоспроможними 45 банків, більша частина яких перебувають у стадії ліквідації, інші вже ліквідовані і ще 3 банки залишаються під наглядом тимчасової адміністрації Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО). Загалом з початку 2014 року з ринку виведено 63 банки – це більше, ніж третина банківської системи [4]. Такий метод регулювання банківського сектору сприяє оздоровленню банківської системи та одночасно його застосування є свідченням кризи. Слід зауважити, що така ситуація негативно впливає на рівень довіри до банківської системи, провокуючи відтік депозитів та зниження її ліквідності.

Сформульовані регулятором підстави для визнання банку неплатоспроможним можна систематизувати таким чином:

- 1) Недотримання економічних нормативів.
- 2) Недотримання норми обов'язкових резервів у НБУ.
- 3) Грубе порушення вимог щодо фінансового моніторингу.
- 4) Високі розриви ліквідності.
- 5) Ухилення акціонерів від підтримки банку.
- 6) Невиконання зобов'язань перед НБУ.
- 7) Незадоволення вимог клієнтів.
- 8) Невиконання програми фінансового оздоровлення.
- 9) Недотримання лімітів відкритої валютної позиції [2, с. 88].

Значною проблемою, з якою стикаються НБУ і ФГВФО є виведення активів проблемними банками ще до введення тимчасової адміністрації. Негативним фактором є те, що прийняття НБУ рішення про неплатоспроможність банку відбувається в один день, а повідомлення Фонду здійснюється наступного дня, за цей час керівництво проблемного банку має змогу здійснити низку незаконних дій для переведення коштів і запобігання їх замороженню.

Варто також згадати про проблему недокапіталізованості українських банків. Низький рівень регулятивного капіталу спричинений неготовністю власників інвестувати кошти в низькорентабельний та надмірно ризикований банківський сектор. Резерви під ризик активних операцій вичерпуються через значні та систематичні збитки системи, пов'язані з наявністю на балансах банківських установ великого обсягу неякісних активів, серед яких найбільша питома вага припадає на кредити надані пов'язаним особам. Негативна тенденція до зменшення регулятивного капіталу, що спостерігалася з початку 2014 року, продовжувалася і у 2015 році. На початок 2016 року показники регулятивного капіталу по банківській системі зросли, але про сталу позитивну тенденцію говорити ще рано (рис. 1).

Регулятивний капітал банків України в грудні 2015 року збільшився на 30.5 млрд. грн. – до 129.8 млрд. грн. Зростання відбулося за рахунок початку ліквідації двох банківських установ, регулятивний капітал яких був від'ємним («Фінанси та Кредит» і «ВБР»), а також через зростання регулятивного капіталу низки банків з іноземним капіталом. При цьому адекватність

регулятивного капіталу зросла з 8.92% до 12.31%, тобто показник нарешті почав відповідати нормативному значенню – не менше 10%.

Крім того, відбулося значне скорочення нормативу максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9), що викликано зростанням регулятивного капіталу (база для розрахунку зазначеного нормативу) та скороченням сукупної суми всіх вимог банку до пов'язаних із банком осіб та суми всіх фінансових зобов'язань, наданих банком щодо пов'язаних із ним осіб. Зменшення відбулося з 63.72% в грудні 2015 року до 31,19% станом на 01.01.16, і хоча показник перевищує своє нормативне значення – не більше 25%, варто відмітити ефективну політику НБУ щодо вирішення цієї проблеми [4].

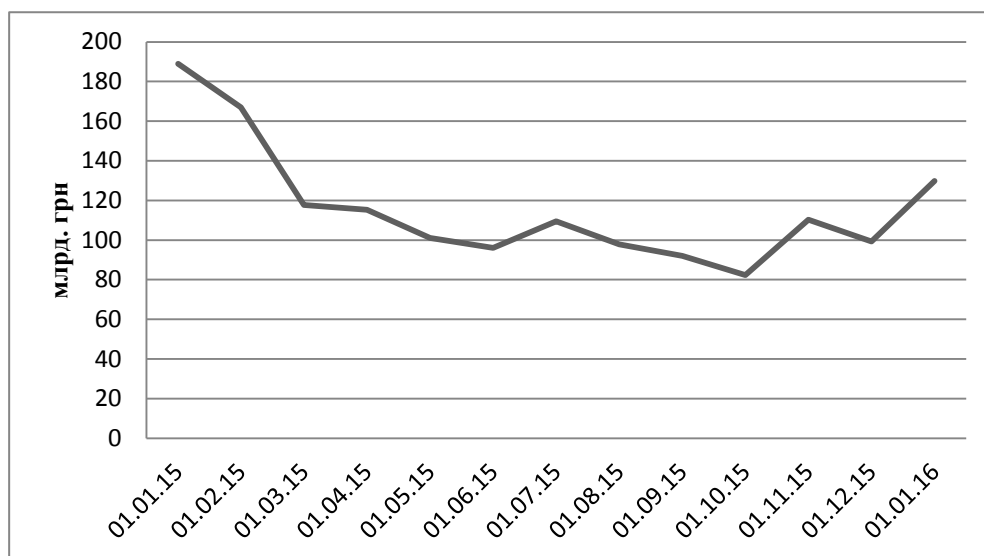


Рис. 1. Динаміка величини регулятивного капіталу у 2015 році [4]

Раніше існувала більша впевненість в надійності великих банків. Але сьогодні такої впевненості немає. Історія показала приклади гучних банкрутств, які поставили під сумнів знамениту теорію «too big to fail». Згадати тільки крах таких великих банківських установ як банк «Надра», «Дельта Банк» та банк «Фінанси і кредит». Для вітчизняної банківської системи це втрата близько 123 млрд. грн. активів, це хвиля звинувачень в бік НБУ про багатомільярдні кредити рефінансування, які тепер нікому повертати, це значне навантаження на ФГВФО, якому тепер доводиться виплачувати усі зобов'язання перед фізичними особами (у розмірі до 200 000 грн.).

Звичайно, невеликий банк не зможе обслуговувати бізнес великих корпорацій, не зможе фінансувати серйозні інфраструктурні проекти, але він має гнучкість і поворотність, чого так бракує клієнтам великих банківських установ. Тому сьогодні Національному банку України варто підтримувати діяльність невеликих банків, які є своєрідним генератором для ведення малого бізнесу та кредитування населення, що в свою чергу стимулюватиме розвиток економіки.

Характерною рисою сучасної банківської системи є істотне погіршення структури банківських балансів, зростання частки проблемних кредитів і проблемних активів в цілому. Така ситуація негативно позначається на

результатах фінансової діяльності банків, створює певні труднощі для кредиторів і позичальників, ускладнює менеджмент банку, знижує довіру населення до банківської системи [3, с. 273].

Ефективний, сучасний спосіб врегулювання проблемної заборгованості за кредитними операціями – це розроблення та реалізація банком комплексу заходів організаційного та адміністративно-правового характеру щодо повернення кредитних коштів з метою усунення можливих економічних збитків банку, а також створення відповідного центру управління та використання системного підходу до врегулювання проблемної заборгованості завдяки співпраці з діловими партнерами – консалтинговими, юридичними, колекторськими, аудиторськими, лізинговими, страховими, інвестиційними та іншими компаніями та експертами відповідних галузей [1].

Отже, банківська система України перебуває у кризовому стані, наявні проблеми банківського сектору потребують ефективних і жорстких рішень. Чи виконує Національний банк України свою функцію регулятора банківської діяльності? Певною мірою виконує: ринок залишили банки, які мали неякісні активи, а також схемні банки, які існували за рахунок відмивання грошей. Крім того, регулятор очистив ринок від неплатоспроможних банків, що втратили ліквідність, не змогли обслуговувати клієнтів, а їх акціонери не провели необхідну докапіталізацію.

З іншого боку, НБУ бракує незалежності у своїх рішеннях від МВФ, від великих банків та від інших структур, які обмежують регулятора у його самостійності. Необхідно усвідомити, що непопулярні заходи повинні бути реалізовані, адже тільки так можна ефективно здійснювати контроль та нагляд за банківською системою, але ці заходи повинні відповідати економічним інтересам держави.

Список використаних джерел:

1. Андрущак Є., Баран О. Шляхи вдосконалення управління проблемними кредитами в банках України // Формування ринкової економіки в Україні. – 2014. – Вип 31. – Частина 1. – С. 42-48.
2. Бортніков Г.П. Економічні нормативи як сигнали раннього попередження кризи в банку / [Електронний ресурс] / Г. П. Бортніков, В. А. Правотар // Наукові праці НДФІ. – 2015. – Вип. 2. – С. 84-96. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdfi_2015_2_8
3. Євченко Т. І. Банкрутство комерційних банків: причини виникнення та шляхи запобігання / Т. І. Євченко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 272-275. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_6_67
4. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

Дерев'янка О.В.
аспірант,
Класичний приватний університет

ІННОВАЦІЙНИЙ БАНКІНГ – ЗАПОРУКА УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

Сьогодні інновації охоплюють весь спектр банківської діяльності від моніторингу клієнтських переваг, створення нових продуктів і каналів доставки послуг до управління ризиками та скорочення витрат, та дозволяють реалізувати нові можливості для зростання ефективності діяльності банку.

Деякі автори пропонують такий підхід до сутності поняття «інновація»: інновацією у фінансовій сфері вважається будь-яке нововведення в фінансових інструментах, банківських продуктах і технологіях, яке надає споживачам певні переваги в порівнянні із старими. Серед іноземних авторів увагу інноваціям приділяли Ф. Мишкін, Д.Ф. Синки, Т. Кох, П. Роуз, П. Друкер, М. Портер, Й. Шумпетер. Серед вітчизняних вчених можна згадати О.І. Лаврушина, М.М. Ямпільського, Ю.П. Савінського та ін.

Основними зовнішніми факторами, що обумовлюють необхідність впровадження банківських інновацій є такі (рис. 1).

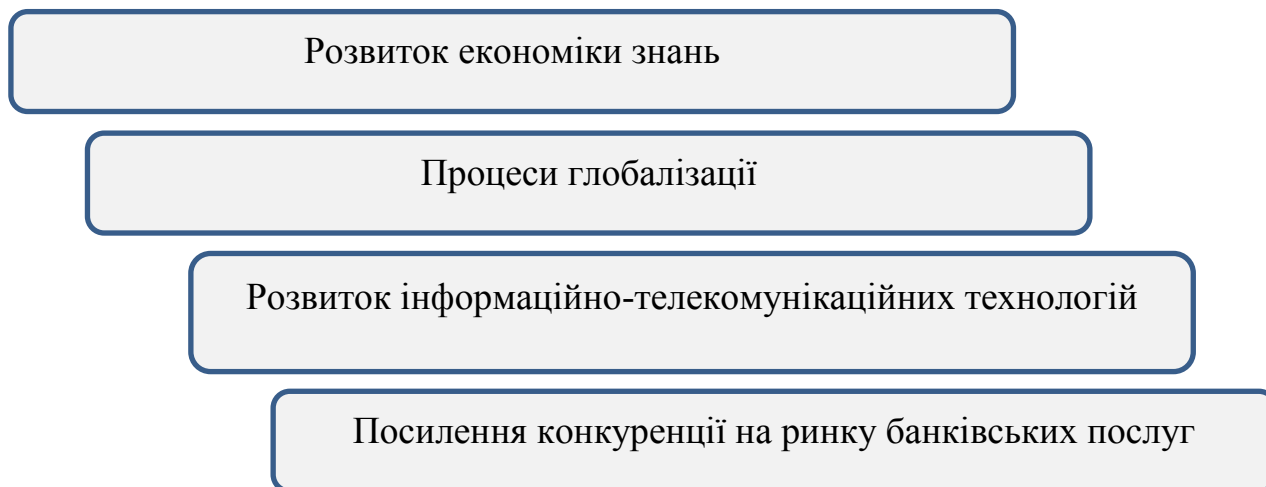


Рис. 1. Фактори, що обумовлюють необхідність впровадження банківських інновацій (побудовано автором)

Процеси глобалізації створюють принципово нові умови для функціонування банківських установ, що проявляється в появі транснаціональних банків, створенні закордонної мережі підрозділів банків, загостренні конкуренції на міжнародних фінансових ринках, збільшенні мобільності клієнтів.

Із розвитком інформаційно-телекомунікаційних технологій, в яких особливе значення набуває спільне виробництво знань шляхом спільних проектів, науково-технічних альянсів, банки починають кооперувати зусилля, щоб прискорити розробки і знизити ресурсомісткість проектів і співпрацювати з провідними ІТ-компаніями.

Також, обумовлює провадження банківських інновацій посилення конкуренції з боку фінансових і нефінансових інститутів, які здійснюють окремі банківські операції і максимально використовують свій інноваційний потенціал і слабкості існуючих банківських процесів. Дані гравці пропонують здійснювати платежі за допомогою використання мобільного зв'язку, термінальних мереж і електронних грошей.

Серед внутрішніх причин необхідності впровадження банківських інновацій можна виділити такі: необхідність прискорення операцій з клієнтами, внутрішніх процесів і скорочення витрат. Банки прагнуть впроваджувати нові технології для скорочення споживання електроенергії (шляхом заміни старих серверів) і скорочення витрати паперу (сканування і оцифровка документів, їх зберігання в електронному вигляді). Останні інновації в банківській сфері були пов'язані з модернізацією банкоматів, мінімізацією операцій з монетами, скороченнями витрат [1].

Сьогодні також змінюються принципи побудови відносин з клієнтами, зараз саме потреби клієнта стають первинними. Стандартні технології модифікуються за критеріями термінів і вартості, а у верхніх сегментах ринку (VIP-обслуговування) потреби найбільш складні і витончені, і вибудовування індивідуальних відносин, знову ж таки, вимагає високих технологій. Наприклад, клієнтові може бути представлена можливість вибору каналу для взаємодії з банком (деякі експерти переконані, що різниця між банками полягає не в пропонованих продуктах, які легко скопіювати, а в каналах доставки цих продуктів) – яким чином, де і коли. Поєднуючи мобільний та інтернет-банкінг, клієнт може почати транзакцію он-лайн, зв'язатися з колл-центром, здійснити наступну транзакцію за кермом і завершити її з мобільного телефону або відвідавши відділення банку під час обідньої перерви.

Основні етапи автоматизації та нововведень до банківської сфери в напрямі поліпшення взаємодії з клієнтами можна представити у вигляді рисунку (див. рис. 2).

Якщо екстраполювати ці процеси в майбутнє, то прогнозується підвищення рівня грамотності клієнтів, які будуть вибирати тільки тих постачальників банківських продуктів та послуг, які готові задовольнити їх індивідуальні потреби.

Сьогодні послуги Інтернет, пристрої самообслуговування та інші інноваційні технології стають доступні будь-якому клієнту і забезпечують небачену раніше можливість комунікації та взаємодії комерційного банку та клієнта, але мобільний банкінг все ж таки вважається більш перспективним, ніж інтернет банкінг, а Інтернет-банкінг кращий ніж колл-центр, філії та банкомати.

Для вітчизняних банків необхідність впровадження інноваційних технологій у створення нових продуктів, процеси обслуговування клієнтів і організацію внутрішньої роботи банку зумовлена інтеграцією у світову фінансову систему, діяльністю іноземних банків на банківському ринку України, кризою та реструктуризацією банківської системи.

1950-1990 рр. Автоматизація рутинної роботи

У 50-х рр. минулого століття діяльність банківського співробітника переважно полягала у веденні бухгалтерського обліку. Автоматизація рутинної роботи полягала в тому, що оператори працювали з перфокартами, які потім оброблялися ЕОМ.

1970-2000 рр. Скорочення витрат на обслуговування

Коли були автоматизовані операції з бухгалтерського обліку, банки стали розробляти технології, які дозволили б скоротити витрати на обслуговування клієнтів. Це призвело до таких інновацій, як банкомати та центри обробки дзвінків клієнтів. Періодом «вибухової» інноваційної діяльності фінансових інститутів вважаються 1970-1980 рр. Саме тоді з'явилися близько 100 найбільш значущих банківських інновацій.

1990 р. – 2010-ті роки. Розширення прав і можливостей клієнта

Надання клієнтам можливостей самообслуговування за допомогою інтернет-банкінгу та мобільного банкінгу знизило вартість накладних витрат. Ці можливості породили у клієнтів відчуття, що вони контролюють обробку своїх запитів.

2005 р. – по теперішній час. Клієнт «контролює» діяльність банку

До впровадження широкосмугового зв'язку і мобільного інтернету банки могли повністю контролювати процес отримання клієнтом послуг. Зараз з появою Facebook, Twitter, YouTube та ін. даний вид контролю втрачений. Якщо раніше спілкування відбувалося на локальному рівні, то тепер люди обмінюються новинами і думками по всьому світу. Банки повинні обов'язково враховувати ці тенденції.

Рис. 2. Етапи автоматизації і нововведень до банківської сфери та відношення з клієнтами (побудовано автором на основі [3; 4])

Для забезпечення конкурентоспроможності комерційного банку та ведення гідної конкурентної політики необхідно автоматизувати банківські процеси, перейти на технології самообслуговування клієнтів, використовувати мобільний та інтернет-банкінг, розробляти нові банківські продукти та підвищувати кваліфікацію співробітників. В цілому банківський сектор України суттєво відстає від банків розвинених країн за рівнем застосування інноваційних технологій. Спостерігається низьке проникнення роздрібних банківських послуг, переважання готівкових платежів, низький попит з боку населення на інноваційні сервіси.

Впровадження інноваційних технологій може допомогти знизити внутрішні витрати банків шляхом застосування без паперового документообігу, передачею ряду банківських функцій на аутсорсинг, розвиток безконтактних засобів доступу клієнта до банківських послуг на основі мобільного зв'язку.

Якщо інновації і впроваджуються, то у своїй більшості вони являють собою адаптацію технологій західних банків. Рівень автоматизації в розвинених фінансових інститутах Європи, США та Японії набагато вище, але

їх інформаційні системи розроблялися десятиліття тому. У зв'язку з цим позитивною стороною положення «наздоганяючого розвитку» є велика гнучкість в порівнянні з величезними західними банками, які стикаються з опором відсталого внутрішнього середовища [2].

Список використаних джерел:

1. Курманова Л. Р. Инновационное развитие банковских услуг. – М.: ИПЦ «Маска», 2009. – 184 с.
2. Коросташивец М. В. Содержание финансовых инноваций в банковском деле. // Банковские услуги. – 2010. – № 5. – С. 3.
3. Beck J. How technology keeps banks and customers connected // www.thebanker.com
4. Skinner Ch. How technology has transformed banking // www.thebanker.com

Кіянчук І.М.

аспірант,

Тернопільський національний економічний університет

ОПОДАТКУВАННЯ МИТОМ В УКРАЇНІ: ВДОСКОНАЛЕННЯ ТА УСУНЕННЯ ПРОБЛЕМ

За останні роки в економіці і поряд з цим в митній політиці України відбулися зміни, обумовлені досягненням політичної та економічної незалежності і переходом до ринкових відносин. На сучасному етапі розвитку економіки, в складних ринкових умовах України, проведення ефективної митної політики необхідно для врегулювання зовнішньоекономічної діяльності та проведення інтеграції у світовий торговельний простір, зокрема і в Європейський Союз.

Мито являє собою один з головних видів митних платежів і виступає у формі обов'язкового внеску, що стягується митними органами.

Мито – це вид митного платежу, що стягується з товарів, які переміщуються через митний кордон України, тобто ввіз/вивіз чи транзит, і який включається до ціни товарів та сплачується за рахунок кінцевого споживача [1].

Митне оподаткування в Україні потребує розвитку митного контролю, тобто реорганізації системи митних органів та вирішення проблем правового регулювання митного контролю, оскільки продовжують діяти застарілі нормативні акти, між чинними правовими актами існують істотні суперечності, що порушує системність митного та податкового законодавства, чимало нормативних актів виявляються неефективними. У цих умовах необхідно використати особливості міжнародно-правових стандартів, що дасть змогу застосувати досвід зарубіжних країн з урахуванням національних традицій, менталітету, наукових здобутків українських вчених-юристів у процесі справляння мита та інших митних платежів при перетинанні митного кордону [2].

Відсутність в Митному Кодексі України порядку справляння мита ставить під питання ефективність даного інституту. Закріплення на рівні закону механізму стягнення податків та інших зборів повинно сприяти прозорості митної системи та створення гарантій не тільки для держави, але і для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності [3].

Справляння мита в залежності від виду митного режиму дозволить надати перш за все гарантії для приватних суб'єктів через прозорість митного регулювання, а також сприятиме ефективній реалізації завдання митних органів по застосуванню митно-тарифних засобів регулювання. Взірцем порядку справляння мита є правові рішення митного права ЄС [4]

Поставлені в преамбулі Митного Кодексу України завдання митного регулювання, а саме забезпечення захисту економічних інтересів України, захисту прав та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності та громадян, а також забезпечення додержання законодавства України неможливе без створення відповідних процедурних норм щодо застосування кожного з інститутів митного права [5].

Норми порядку справляння мита та інших податків за переміщення товарів через митний кодон повинні дістати своє закріплення на рівні закону. Закріплення процедур на рівні закону створить додаткові гарантії для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та держави. Важливим є прийняття закону на виконання положень Митного Кодексу України серед яких повинні знайти своє місце і норми щодо справляння митних платежів.

На сьогодні залишається ряд суттєвих проблем, які впливають на стан митно-тарифного регулювання, зокрема:

- значна диференціація у розмірах ставок ввізного мита на однорідні товари;
- встановлення специфічних та комбінованих ставок ввізного мита без урахування специфіки поставок;
- наявність значної кількості пільг зі сплати ввізного мита;
- ігнорування галузевими міністерствами та відомствами основних принципів і підходів щодо підготовки законодавчих актів.

Слід розширити межі співробітництва між Державною фіскальною службою та Міністерством фінансів, а саме створити єдину доступну обом цим структурам центральну базу даних, яка буде містити оперативні дані щодо виконання державного бюджету, зобов'язань платників податків перед державним бюджетом, податкову історію учасників зовнішньо-економічної діяльності, що уможливить і спростить контроль за сплатою податків та зборів як при перетині митного кордону, так і всередині країни, а також нормативно-правову базу законодавства.

Наступним перспективним напрямом роботи Державної фіскальної служби є визначення та використання спрощеного порядку застосування процедур митного оформлення щодо деяких підприємств-резидентів [2].

Отже, можна запропонувати деякі зміни до чинного законодавства та передбачити:

- уніфікацію порядку справляння мита;

- посилення контролю органів державної влади над наданням митних пільг з метою уникнення безпідставного звільнення від оподаткування;
- створення чіткого механізму застосування спрощеного порядку проведення процедур митного оформлення та розширення прав митних органів;
- надання права Кабінету Міністрів встановлювати та змінювати ставки ввізного/вивізного мита та сприяти розширенню співпраці між органами, які займаються адмініструванням податків і контролюють цей процес;
- вдосконалення системи взаємодії між Державною фіскальною службою України та платниками податку щодо адміністрування мита.

Отже, окреслені заходи для забезпечення відчутного ефекту повинні реалізовуватися комплексно із застосуванням системного підходу у відповідності з прийняттям належного нормативно-правового забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Митний кодекс України (зі змінами та доповненнями – № 5406-VI від 02.10.2012). Відомості Верховної Ради України.
2. Чередниченко О. М. Непряме оподаткування у податковій системі України // Фінанси України – 2010. – № 11. – С. 98.
3. Бережнюк І. Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти: монографія / І. Г. Бережнюк. – Дніпропетровськ: Академія митної служби України, 2009. – 543 с.
4. Договір про заснування Європейської Спільноти від 21.03.1957 року // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності, 2003, 04, № 4,10.
5. Науменко В. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / В. П. Науменко, П. В. Пашко, В. А. Руссков. – К.: Знання, 2004. – 403 с.

Осадча О.А.

кандидат економічних наук, старший викладач;

Мегей В.В.

студентка,

Київський національний торговельно-економічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Сьогодні страхування життя є важливим інструментом соціального та страхового захисту населення та є джерелом інвестування в національну економіку через свою здатність спрямовувати вільні кошти населення (внески страхувальників) на їх заощадження.

Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» визначає поняття «довгострокового страхування життя», що означає договір страхування життя строком на 10 років і більше, який містить умову сплати страхових внесків протягом не менш як 5 років та передбачає страхову виплату, якщо

застрахована особа дожила до закінчення строку дії договору страхування чи події, передбаченої у договорі страхування, або досягла віку, визначеного договором. Такий договір не може передбачати часткових виплат протягом перших 10 років його дії, крім тих, що провадяться у разі настання страхових випадків, пов'язаних із смертю застрахованої особи або нещасним випадком чи хворобою застрахованої особи, що призвели до встановлення застрахованій особі інвалідності I групи, при цьому страхова виплата провадиться незалежно від терміну сплати страхових внесків (платежів, премій).

Страхування життя здійснюється тільки у добровільній формі. Страховики, які отримали ліцензію на страхування життя, не мають права займатися іншими видами страхування.

Наразі страхування життя урахує: страхування на дожиття застрахованої особи до зазначеного в договорі віку з одноразовою виплатою капіталу; страхування життя на випадок смерті; змішане страхування життя; страхування дітей до вступу до шлюбу; страхування життя з виплатою анuitету; довгострокове страхування життя працівників підприємств, установ за рахунок коштів роботодавців; страхування життя позичальника кредиту та ін. [2, с. 63].

Нині страхові компанії України пропонують такі програми страхування життя: накопичувальне страхування – заплановане накопичення коштів до певного терміну та одночасно захист страхувальника на випадок смерті. Додатково страхувальник може обрати варіант захисту на випадок інвалідності: в цьому разі страхова компанія бере на себе оплату внесків за страхувальника аж до зняття інвалідності або до закінчення дії договору; ризикове страхування – програма захисно-фінансового регулювання на випадок хвороби застрахованої особи або настання нещасного випадку, які могли б спричинити смерть, втрату працездатності, госпіталізацію або оперативне втручання; Додаткові програми: страхування на випадок критичних захворювань, страхування на випадок госпіталізації, страхування на випадок проведення хірургічних операцій.

Протягом 1998–2008 років кількість СК на страховому ринку постійно нарощувала свою кількість. Ринок страхування життя є достатньо монополізованим, в 2015 році функціонувало 50 таких страхових компаній (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники діяльності страхових компаній зі страхування життя

Показники	Станом на 30.09.2013	Станом на 30.09.2014	Станом на 30.09.2015
Загальна кількість СК	411	389	368
СК «Life»	62	58	50
Чисті страхові премії (млн. грн)	1 703,7	1 500,1	1 503,3
Чисті страхові виплати (млн. грн)	91,4	147,1	375,6
Величина зміни резервів із страхування життя (млн. грн)	450,9	983,9	1 001,6

Джерело: складено автором на основі [4]

Кількість діючих страхових компаній зі страхування життя станом на 30.09.2015 року становила 50 та зменшилася на 8 СК в порівнянні із 2014 роком. Валові страхові платежі при страхуванні життя за 9 місяців 2015 року становили 1 503,3 млн грн, що на 0,2% більше, ніж за 9 місяців 2014 року (станом на 30.09.2014 – 1 500,1 млн грн). Структура валових надходжень страхових платежів станом на 30.09.2015 має такий вигляд: 1 402,7 млн грн (або 93,3%) – що надійшли від фізичних осіб; 100,6 млн грн (або 6,7%) – що надійшли від юридичних осіб. Відбулося збільшення чистих страхових виплат за 9 місяців 2015 року зі страхування життя на 228,5 млн грн більше, в порівнянні з аналогічним періодом 2014 р.

В Україні 50 компаній мають ліцензію на страхування життя. Однак не більше 20 з них активно працюють на цьому ринку. Але в майбутньому склад учасників буде змінюватися. Необхідно відмітити, що багато потужних міжнародних компаній вже працюють в Україні. Серед них Fortis, Generali,

Allianz, UNIQA. Однак такі гіганти, як наприклад, Aviva, ще не прийшли на ринок України [3].

За кількістю укладених договорів страхування позицію лідерів займають такі компанії, як Аска-життя, Уніка життя, ТАС, Метлайф, РЗУ Україна (табл. 2).

Таблиця 2

**Рейтинг страхових компаній зі страхування життя в Україні
за 9 місяців 2015 р.**

№	Страхові компанії	Кількість договорів за 9 місяців 2015 р.	Кількість громадян резидентів	Кількість юридичних осіб резидентів
1	АСКА-ЖИТТЯ	161 133	94,90	5,10
2	УНІКА ЖИТТЯ	80 638	86,28	13,72
3	ТАС	49 515	98,14	1,24
4	Метлайф	47 041	95,97	4,03
5	РЗУ Україна Страхування життя	25 972	82,84	17,15
6	Ейгон Лайф Україна	11 399	93,72	5,37
7	Ільчівська	909	61,02	38,98
8	ІНГО Україна життя	640	18,04	81,96
9	Теком-Життя	291	51,49	48,51
	Разом	377 538	91,00	8,81

Джерело: офіційний сайт Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг [5]

Серед вітчизняних лідерів страхування життя два страховика – «Граве Україна Страхування життя» і «Уніка Життя» – належать до австрійських фінансових конгломератів «GRAWE» та «RZB-UNIQA».

Важливо було б виділити наступні причини, які гальмують розвиток ринку страхування життя та знижують його ефективність: недосконалість законодавчої бази (недоліки податкового законодавства, недосконалість державного нагляду за страховою діяльністю); недорозвиненість економіки в цілому (низький рівень платоспроможності населення, відсутність привабливих для страховиків інвестиційних інструментів); низький рівень довіри до ринку страхування життя; причини, що лежать у площині тіньової економіки (шахрайство страхувальників, фіктивне «перестрахування», легалізація доходів, отриманих злочинним шляхом) [1, с. 223]; повільні темпи реструктуризації економіки, затяжна політична криза тощо; недостатнє регулювання страхового посередництва; незавершена пенсійна реформа (не введений другий рівень пенсійної системи та недостатньо популяризований третій рівень, який передбачає забезпечення старості за допомогою пенсійних програм страхових компаній чи інших фінансових установ). Суттєвий вплив на розвиток ринку страхування життя здійснює і чинна система оподаткування.

Сьогодні експерти зазначають, що страхування життя в Україні може розвиватися і на далі, але для розвитку цієї галузі в Україні необхідно: підвищити добробут громадян і поліпшити стан державних фінансів; розвивати класичні види довгострокового і накопичувального особистого страхування; освоїти нові види страхування життя та поліпшити якість послуг; підвищити рівень капіталізації страхових компаній, їх фінансову стійкість, плато- і конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість; розвивати сучасну інфраструктуру ринку страхування життя; підвищити ефективність менеджменту та маркетингового аналізу сегментів ринку; приділити увагу вдосконаленню страхової справи в регіонах; підвищити якість підготовки і перепідготовки кадрів страхового бізнесу; підвищити прозорість страхового ринку, створити єдину базу даних; впроваджувати в практику роботи страхових компаній новітні Інтернет-технології; підвищити довіру до страхових компаній [6].

На нашу думку, на сьогоднішній день, в умовах фінансово-економічної кризи держава не може повністю забезпечити достатній рівень матеріального добробуту громадян. Упевненість у завтрашньому дні може надати страхування життя, оскільки в цьому разі людина забезпечує своє майбутнє самостійно – за порівняно невелику плату дозволяє розраховувати на компенсацію втрат від страхових компаній в разі настання страхового випадку. Але нині, коли реальна заробітна плата знизилася, прожитковий мінімум зріс, тобто рівень життя впав, люди не мають додаткових коштів для інвестування у поліси страхування життя, це можуть дозволити собі тільки заможні верстви населення. Ще одна проблема – низький рівень довіри українців до страхових компаній. Дані реалії є причиною «слабкого» розвитку ринку страхування життя.

Отже, страхування життя є одним з найважливіших видів соціального захисту, а також виступає джерелом інвестування в економіку країни. Страхування життя вирішує важливі соціальні проблеми, а саме забезпечує існування людей похилого віку та людей, що втратили здатність заробляти гроші в результаті «форс-мажорних» обставин. Таку підгалузь страхування ще не можна назвати достатньо розвинутою в Україні.

Список використаних джерел:

1. Радецька О. О. Ринок страхування життя в Україні: проблеми та перспективи розвитку / О. О. Радецька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6 – Т. 1. – С. 222-224.
2. Страхування: [підруч.] / за ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
3. Шумелда Я. Організаційні схеми та економічні механізми страхування життя / Я. Шумелда // Страхова справа. – 2007. – № 3. – С. 52–61.
4. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2015 року / Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-npz.html>
5. Рейтинг компаній по страхуванню життя за 9 місяців 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/ratings/life/15/9/8/>
6. Чала Ю. В. Ринок страхування життя в Україні: тенденції та європейський досвід. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/2011_1/4Chala.pdf

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Звіздай О.В.

аспірант,

*Харківський регіональний інститут
Національної академії державного управління
при Президентові України*

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ

Формування прозорості, дієздатної та ефективної системи публічної влади в Україні обумовлює необхідність перерозподілу завдань, повноважень і ресурсів на центральному, регіональному та місцевому рівнях. Насамперед це пов'язано з процесами подальшої децентралізації влади, формування нової моделі взаємовідносин між центром та регіонами, розвитком місцевого самоврядування в Україні [3].

Нові зовнішні та внутрішні виклики. Які постають перед Україною на сьогоднішньому етапі розвитку, вимагають, зокрема, формування нової державної регіональної політики, яка б відповідала сучасним потребам розвитку регіонів і територіальних громад та базувалась на найкращих вітчизняних і світових теоріях та практиках регулювання розвитку регіонів і громад [5, с. 160].

Пороте незадовільний стан справ у сфері місцевих фінансів продовжує залишатись однією із системних і фундаментальних проблем сучасного розвитку місцевого самоврядування в Україні. А коли нема належної фінансової бази для виконання своїх повноважень неможливо говорити про місцеве самоврядування як повноцінне явище. Не випадково положення статті 9 Європейської хартії місцевого самоврядування гарантує право органів місцевого самоврядування в рамках національної економічної політики на власні та адекватні фінансові ресурси, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах свої повноважень [2].

Незалежно від моделі проведення реформи в Україні (адміністративної чи адміністративно-територіальної), ключовим її напрямком повинно стати вдосконалення системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування. Тобто, доцільно виділити основні складники реформи місцевих фінансів в Україні, які повинні супроводжуватися внесенням змін до Податкового та Бюджетного кодексів.

Так, майже рік назад наш парламент прийняв такі зміни, які вже сьогодні значно розширили фінансові можливості місцевого самоврядування, а в майбутньому дозволяють зробити економічно самодостатніми та спроможними і нові об'єднані громади.

Об'єднані громади отримують весь спектр повноважень та фінансових ресурсів, що їх наразі уже мають міста обласного значення, зокрема

зарахування 60% ПДФО на власні повноваження, прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом (зараз прямі відносини мають лише області, райони, міста обласного значення –УП), державні субвенції.

Реформа міжбюджетних відносин – це стимул для місцевих громад ефективніше наповнювати свої кошториси, переходити на самозабезпечення та ощадно планувати свої видатки.

Враховуючи напрями реформування економічної політики України, визначені Програмою діяльності Кабінету Міністрів України (затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 9 грудня 2014 року № 695) [4], Законом України від 28 грудня 2014 року № 71- VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» (далі – Закон № 71) [1], зокрема, передбачено:

- зменшення кількості податків та зборів з 22 до 11;

- гармонізацію бухгалтерського та податкового обліку і визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств, а саме за правилами бухгалтерського обліку;

- спеціальну процедуру електронного адміністрування ПДВ;

- зміни в оподаткуванні доходів фізичних осіб;

- запровадження місцевого податку на майно;

- оптимізацію кількості груп платників єдиного податку до чотирьох із підвищенням максимального розміру доходу, який дає змогу перебувати на спрощеній системі оподаткування (для першої та другої груп), зниження ставок єдиного податку для малого бізнесу;

- зміну ставок рентної плати для нафти і конденсату;

- запровадження використання реєстраторів розрахункових операцій з електронною звітністю до ДФС при продажу товарів/послуг у роздрібній мережі;

- поширення мораторію на 2 роки на перевірки малого бізнесу (з обсягом доходу до 20 млн. грн. у рік), за виключенням окремих випадків та операцій;

- зміни у справлянні акцизного податку тощо.

З метою підвищення фінансової спроможності місцевих рад Законом № 71, зокрема, передбачено такий перелік місцевих податків та зборів: місцеві податки – податок на майно, єдиний податок; місцеві збори – збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір.

Відповідно до п. 12.4 ст. 12 Податкового кодексу України (далі – Кодекс) до повноважень сільських, селищних, міських рад щодо податків та зборів, зокрема, належить встановлення ставок місцевих податків та зборів у межах ставок, визначених цим Кодексом.

Законом № 71 передбачено, що місцеві ради обов'язково установлюють єдиний податок та податок на майно (в частині транспортного податку та плати за землю) та вирішують питання щодо встановлення податку на майно (в частині податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки) та збору за місця для паркування транспортних засобів, туристичного збору.

Якщо сільською, селищною або міською радою не прийнято рішення про встановлення відповідних місцевих податків і зборів та акцизного податку в частині реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних

товарів, що є обов'язковим згідно з Кодексом, такі податки до прийняття рішення справляються виходячи з норм Кодексу із застосуванням їх мінімальних ставок, а плата за землю справляється із застосуванням ставок, які діяли до 31 грудня року, що передує бюджетному періоду, в якому планується застосування плати за землю (абзац шостий п. 4 Розділу I Закону № 71).

Установлення місцевих податків та зборів, не передбачених Кодексом, забороняється [7].

Податкова реформа суттєво відкоригувала сферу місцевих податків і зборів. Тепер до числа перших належить податок на майно, який містить три фактично самостійні податки: транспортний, за землю та на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

Водночас було скасовано збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності. І, хоча торгові патенти канули в Лету, слід знати, чого очікувати тим, хто придбавав їх раніше.

У питаннях податку на нерухомість законодавці пішли шляхом зменшення відповідних пільг, зокрема щодо площі об'єктів, за яку можна не сплачувати до бюджетної кишені. Знати про ці новації життєво необхідно усім власникам нерухомості, а особливо юридичним особам, яким належить сплатити указаний податок за 2015 р. вже незабаром.

У свою чергу, транспортний податок постукав у двері власників автомобілів, молодших за 5 років, чий об'єм двигуна перевищує 3000 куб.см.

Нарешті, щодо земельного податку законодавці переписали розмір відповідних ставок, а також скоротили кількість пільговиків, себто юридичних осіб, звільнених від його сплати [6].

Починаючи з 2015 року, джерела наповнення місцевих податків розширено за рахунок передачі з державного бюджету на місця цілої низки податків, а також запровадження нових зборів.

І саме найголовніше – тепер місцева влада сама буде формувати свої доходи та сама вирішувати куди використовувати кошти.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28 грудня 2014 року № 71-VIII. – Режим доступу: [http:// www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
2. Закон України «Про ратифікацію Європейської Хартії місцевого самоврядування» від 15.07.1997 р. № 452/97. – Режим доступу: <http:// www.rada.gov.ua>
3. Збірник «Нова державна регіональна політика в Україні» / за ред. В. С. Куйбіди. – К.: Крамар, 2009. – 232 с.
4. Програма діяльності Кабінету Міністрів України, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 9 грудня 2014 року № 695 VI. – Режим доступу: <http:// www.rada.gov.ua>
5. Реформа публічного управління в Україні: виклики, стратегії, майбутнє: Монографія / Нац. акад. держ. упр. при Президенті України; Відп. редактор І. А. Грицяк. – К.: «К.І.С.», 2009. – 240 с.
6. Король А. Місцеві податки та збори // Всеукраїнська професійна газета Все про бухгалтерський облік. – 2015. – № 3 // <http://www.vobu.com.ua/>.

7. Лист Державної фіскальної служби України від 16.01.2015 № 722/5/99-99-19-01-01-16 «Про особливості встановлення ставок з місцевих податків та зборів».

Святаш С. В.

аспірант,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ПОДАТКОВЕ РАХІВНИЦТВО ЯК ОКРЕМА СИСТЕМА ОБЛІКУ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Взаємовідносини між бухгалтерським обліком та оподаткуванням не досягають усіх поставлених цілей в сфері оподаткування та несуть значні витрати для суб'єктів господарювання. Тому, значна увага приділялася дослідженню відповідності бухгалтерського обліку податковому рахівництву, окремо досліджувалися питання ефективності управління податками. Завдяки власній податковій системі у нашій державі сформувалася система податкового рахівництва, яка виконує функцію обліку та акумулювання інформації про фінансово-господарський стан платників податків з метою формування необхідної інформаційної бази для розрахунків податкових зобов'язань, своєчасну сплату податків до бюджету, контролю таких грошових потоків тощо. Звідси випливає, що питання поліпшення податкового обліку в розрізі підвищення ефективності прийняття управлінських рішень в сфері оподаткування є дуже важливим.

Податкове рахівництво (tax accounting) являє собою інформаційну систему, що охоплює процес обліку, накопичення, обробки та передачі інформації, необхідної для розрахунку та стягнення податків. Звіти, що готуються системою податкового рахівництва компанії, потрібні державним та місцевим органам влади для виконання їхньої фіскальної функції. Державна та місцева законодавча й виконавча влада розробляють і затверджують закони та підзаконні акти щодо видів податків, порядку їх розрахунку, форм податкової звітності та правил їх заповнення. Базуючись на даних бухгалтерського обліку та вимогах податкового законодавства, підрозділ податкового рахівництва компанії здійснює по кожному податку розрахунок об'єкту оподаткування та суми податку, заповнюючи відповідну податкову звітність (податкові декларації). Облікова політика у фінансовому та управлінському рахівництві дещо відрізняється від тієї, що прийнята у податковому рахівництві, оскільки мета цих систем рахівництва різна. Наприклад, теорія та практика західних країн свідчать, що амортизація одних і тих же об'єктів (будівлі та обладнання) у фінансовому та управлінському рахівництві може відрізнятися від податкового рахівництва [1, с. 122-123].

Поняття «податкове рахівництво» науковці розглядають у вузькому та широкому розумінні. Виникнення податкового обліку в історичному аспекті

обґрунтовується різним призначенням податкової, статистичної і фінансової звітності [2, с. 12].

Отже, у вузькому розумінні, податковий облік можемо визначити як спеціалізовану систему, яка застосовується виключно у випадках, коли бухгалтерський фінансовий облік не можна застосувати для розрахунку складових податків. Такий підхід дозволяє виділити податковий облік «у чистому вигляді» як самостійну і незалежну систему фінансових відносин [3, с. 95]. У широкому розумінні – податкове рахівництво об'єднує процес фіксації майна платника податку, здійснювані ним господарські операції, їх результати для обрахування суми податку, яка підлягає сплаті до бюджету, а також аналіз отриманої інформації, що виходить за рамки функцій класичного обліку та дає більше інформаційної бази для подальшого прийняття рішень на самому підприємстві чи контролюючими державними органами.

Безпосереднє покладання на систему бухгалтерського обліку функцій, пов'язаних з вирахуванням податків і зборів з початком реформ, все-таки не відповідало цілям і завданням бухгалтерського обліку як такого. Крім того, у ряді випадків стала чітко проглядатися тенденція розростання протиріч між податковими розрахунками і бухгалтерським обліком. Традиційна уява про оподатковування як про різновид бухгалтерської справи перестало відповідати фактичному стану речей. З одного боку, це було викликано тим, що вдосконалювання системи оподатковування неминуче призвело до ускладнення розрахунків деяких видів податків. З іншого боку, зміна системи суспільних відносин і цивільно-правового середовища вимагала адекватної трансформації бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік повинен був забезпечувати інформацією набагато ширше коло користувачів. Таким чином, на розвиток бухгалтерського обліку, крім господарської діяльності, істотно починає впливати податкова система [4, с. 160].

Підприємство завжди прагне до зменшення витрат на ведення обліку, а тому організацію та ведення податкового рахівництва у можливих випадках приєднують до бухгалтерського обліку. Проте, ведення податкового обліку ускладнюється через численні особливості системи оподаткування суб'єктів господарювання України (специфічні методи і прийоми обчислення податків і зборів (обов'язкових платежів)), а відтак потребує постійного удосконалення та глибшого дослідження.

Так, міжнародний досвід свідчить про поділ країн світу на дві групи щодо питання взаємозв'язку бухгалтерського та податкового обліків: перша група трансформує статті бухгалтерського обліку за податковими нормами, друга група вирізняється паралельним співіснуванням бухгалтерського обліку та обліку за податковим законодавством. Можна сказати, що в Україні податковий облік (податкове рахівництво) є підсистемою бухгалтерського обліку, що відповідно до встановлених законодавчо правил формує інформаційну базу про нарахування та сплату податків і зборів відповідним державним органам, які здійснюють контроль за правильністю, своєчасністю та повнотою нарахування а також сплати податків і зборів.

О. І. Малишкін [5], В. В. Сопко, Н. М. Малюга, М. М. Коцупатрий [2] та інші вважають за необхідне навести визначення терміну «податковий облік» в

Податковому кодексі України. Одночасно в Законі про бухгалтерський облік та фінансову звітність слід зазначити, що термін розуміється у значенні, наведеному в ПКУ [5, с. 42]. Це дозволить розмежувати відповідальність обліковців за різного роду інформацію та більш ефективно виконання їх функцій, а відтак і підвищить якість системи податкового менеджменту через якісне покращення інформаційної бази, на якій і формуються рішення платників податків та податкових державних органів.

Останнім часом система обліку зазнавала численних змін, зокрема була виділена підсистема бухгалтерського обліку – податкове рахівництво, однак вона не змогла в теоретичному та практичному напрямках повністю реалізувати комплекс завдань, які пов'язані із нарахуванням та сплатою податків, а тому даний вид обліку потрібно обґрунтовано виділити в окрему самостійну галузь, яка б регламентувалася законодавчо та мала чітко визначену методику визначення і нарахування податків і зборів та методи формування податкової звітності. Формування податкового рахівництва забезпечить чітке розуміння користувачами послідовності облікових процесів, мету обліку, якісне та прозоре формування звітності.

Спрощення ведення податкового обліку, формування необхідної інформації для прийняття управлінських рішень, забезпечення зменшення затрат людських ресурсів платника податків та зборів і визначення за єдиною методикою достовірні фінансові та податкові результати – беззаперечні чинники успішної господарської діяльності платника податків, а відтак і побудови ефективного державного менеджменту в сфері оподаткування. Отже, податкове рахівництво потребує постійного удосконалення та, в першу чергу, його законодавчого закріплення.

Список використаних джерел:

1. Рязанова Н. С. Інформаційне забезпечення в системі корпоративних фінансів / Н. С. Рязанова // Фінанси, облік і аудит: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т імені Вадима Гетьмана»; відпов. ред. А. М. Мороз. – Київ: КНЕУ, 2006. – Вип. 9. – С. 118–124.
2. Коцупатрий М. М. Податковий облік і звітність: Навч. посіб. / М. М. Коцупатрий, Є. І. Ковач, В. В. Мельничук. – Київ: КНЕУ, 2006. – 312 с.
3. Бордова Т. В. Теория и методология формирования системы управленческого учета для целей налогообложения. Дисс. доктора екон. наук, – Орел, 2008.
4. Шовкопляс Т. С. Гармонізація податкового рахівництва і бухгалтерського обліку – основна мета облікової політики суб'єкта економіки / Т. С. Шовкопляс. // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2013. – № 4. – С. 159–163.
5. Малишкін О. І. Облік і аудит податків в Україні: теорія, методологія, практика: навчально-практичний посібник / О. І. Малишкін – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 376 с.

Чернік Ю.В.

студент,

Науковий керівник: Коваленко С. О.

кандидат економічних наук, доцент,

Харківський інститут фінансів

Українського державного університету фінансів

та міжнародної торгівлі

СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Система оподаткування в Україні досить складна в порівнянні з системами інших країн світу. Це складність визначення сум податків, постійні зміни в законодавстві, відсутність інструкцій щодо заповнення форм звітності.

Громадяни усіх країн сплачують податки, як частину від своїх доходів на державні потреби. Досконалість методів і форм, за допомогою яких відбувається процес утримання та надходження цих коштів до державного бюджету свідчить про рівень розвитку держави.

Не зважаючи на значну кількість змін, які відбулись у законодавстві нашої країни, на сьогоднішній день важливим залишається питання про зміни на державному та місцевих рівнях, які б надали новий поштовх інвестиційній активності на території нашої держави, посилили зацікавленість відображати реальний прибуток від здійснення господарської діяльності та відмовитись від тіньової економіки.

Встановлюючи розміри оподаткування доходів фізичних осіб, держава не тільки забезпечує стабільну дохідну базу, а й прагне контролювати діяльність фізичних осіб – суб'єктів господарської діяльності, з метою оптимального здійснення своєї стратегії розвитку.

Система оподаткування фізичних осіб – підприємців поділяється на дві форми: загальну та спрощену.

Загальна система оподаткування фізичних осіб існує з моменту виникнення приватного підприємництва.

Доходи фізичних осіб-підприємців, які обрали загальну систему, отримані протягом календарного року від провадження господарської діяльності, оподатковуються за ставками, визначеними в п. 167.1 ст. 167 Податкового Кодексу України [1]. Так, ставка податку становить 18% бази оподаткування (загальний оподатковуваний дохід – будь-який дохід, який підлягає оподаткуванню, нарахований на користь платника податку протягом звітного податкового періоду).

Фізичні особи-підприємці, які обрали загальну систему оподаткування, не мають пільг щодо повного, або часткового звільнення від сплати певних видів податків і зборів. Перевага загальної системи в тому, що розмір сплачених податків залежить від розміру одержаних доходів та документально підтверджених витрат.

При загальній системі оподаткування на відміну від спрощеної, немає обмежень щодо обсягів реалізації, виду діяльності, кількості найманих

працівників. Основним недоліком загальної системи оподаткування є її складність. Підприємці зобов'язані вести облік і документально підтвердити свої доходи і витрати. При цьому до витрат включаються ті витрати, які документально підтверджені та склад яких визначено відповідно до ст. 138 Податкового Кодексу України [1].

Загальна система оподаткування вигідна для приватних підприємців, які здійснюють діяльність не систематично. Її переваги незаперечні при невисокій рентабельності продаж, так як, об'єктом оподаткування є чистий дохід (дохід мінус витрати).

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку. Але сьогодні єдиний податок втратив своє початкове значення і вже не замінює всі податки, тому платники єдиного податку сплачують крім основного і ряд інших податків. Розрахунок бази оподаткування на єдиному податку настільки складний, що податок перестав бути спрощеною системою оподаткування.

Фізична особа-підприємець може бути переведена на загальну систему оподаткування, якщо порушить умови перебування на єдиному податку. Платники єдиного податку зобов'язані перейти на сплату інших податків і зборів (загальну систему оподаткування) у випадках визначених підпунктами 298.2.3 ст. 298 ПКУ.

Але спрощена система оподаткування все ж таки має суттєві переваги над загальною системою:

- підприємці платять фіксовану суму єдиного податку (для 1 та 2 групи єдиний податок сплачується в розмірі від 10% до 20% від мінімальної заробітної плати) або суму у відсотках від обороту – 3% або 5% від доходу (для 3 групи);

- ведеться спрощений облік доходів і витрат;

- підприємцями надається лише дві форми звітності – декларація платника єдиного податку та податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку (ф. № 1ДФ). Платники єдиного податку за ставкою 3% і 5% здають декларацію з податку на додану вартість.

Поряд з перевагами спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва, існують і певні недоліки, що стримують розвиток малого підприємництва в Україні:

- обмеження обсягів виручки, які дають право на використання спрощеної системи оподаткування;

- суми єдиного податку сплачуються авансом за звітний період (квартал). При цьому не враховується, чи буде фактично отримано дохід від здійснення такої діяльності;

- ставка податку є змінною в межах 10-20% від мінімальної заробітної плати і виноситься на розгляд місцевих органів самоврядування;

- постійна зв'язка обліку сплачених податків з податковими органами в цілях мінімізації ризиків нарахування штрафів за несвоєчасну сплату та/ або

сплату не в повному обсязі сум єдиного податку, що складають 50% визначної суми податку за кожен період недоїмки перед бюджетом по даному виду податку.

Дві третини підприємців України тільки завдяки спрощеній системі оподаткування легально здійснюють свою підприємницьку діяльність. Ліквідація такого виду системи оподаткування призведе до масового виходу суб'єктів малого та середнього бізнесу в тіньову економіку. Незважаючи на ряд обмежень, спрощена система оподаткування є більш зручною в застосуванні і найбільш повно дозволяє підприємцю використовувати систему розрахунків готівкою, а це особливо актуально в сфері роздрібної торгівлі та надання побутових послуг населенню. Однак підприємцю при виборі системи оподаткування необхідно зважити всі переваги і недоліки обох систем оподаткування, щоб вибрати найбільш прийнятну і в оподаткуванні, і в застосуванні.

В деяких зарубіжних країнах обсяги надходжень податків від населення значно більші через застосування вищих ставок оподаткування. Але в сучасних умовах України, в зв'язку з тим, що економіка не працює в міру своїх потенційних можливостей, збільшення ставок оподаткування на сучасному етапі, може призвести до ще більшої тінізації економіки.

Зміни у податкових системах розвинених країн, були спрямовані на істотне зниження ставок податків, удосконалення структури пільг, вдосконалення структури податкових надходжень, у тому числі й податку з доходів фізичних осіб, відповідно до економічної стратегії, яка базується на необхідності накопичення державних фінансових ресурсів в обсягах, достатніх для економічного розвитку. Тому й зміни, які повинні відбуватися у податковій сфері України, необхідно узгоджувати із стратегічними пріоритетами розвитку держави. Усунення недоліків систем оподаткування фізичних осіб – підприємців, виключить існуючі проблеми, забезпечить відповідні надходження до бюджету та сприятиме розвитку малого бізнесу у державі.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: Редакція від 27.05.2015 – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-174>
2. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sts.gov.ua>
3. Посібник для фізичних осіб підприємців на загальній системі оподаткування / Українська асоціація прямих продажів: К. – 2015 р. – 66 ст.
4. Бетлій О., Бураковський І., Кравчук К. Спрощена система оподаткування в Україні: оцінка в контексті сучасних реалій. Звіт, підготовлений в рамках програми USAID «Лідерство в економічному врядуванні» (ЛЕВ). Київ, 2015.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Ліп'яніна Х.В.

викладач,

Тернопільський національний економічний університет

ВИЗНАЧЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ У РЕСТАВРАЦІЮ ТУРИСТИЧНОГО ОБ'ЄКТУ

Рекреаційно-туристичний потенціал Тернопільщини представлений багатими і різноманітними природними та історико-архітектурними ресурсами, які потребують раціонального і комплексного використання. Розвиток рекреації і туризму в області може стати важливим джерелом доходів до місцевого бюджету, а також чинником розширення сфери зайнятості, виконання програм по зменшенню безробіття. Проблемами, пов'язаними з розвитком рекреаційно-туристичної діяльності є розвиток туристичної інфраструктури, її модернізація, підвищення якості послуг, які надаються туристам і рекреантам, належний екологічний стан навколишнього середовища.

В умовах соціально-економічної кризи активніше використовуються місцеві природні та історично-культурні ресурси, архітектурні пам'ятки, зростає роль і значення нових видів туризму, зокрема екотуризму, агротуризму, що вносить певні зміни в структуру рекреаційно-туристичної галузі.

Розвиток ринкових відносин в Україні обумовив необхідність якісного визначення та вивчення нових економічних і соціальних явищ. Відбулися значні зміни в характеристиці та умовах реалізації інвестиційної діяльності. Курс на інвестиційно-інноваційний розвиток світової економіки і національних економік розвинутих країн суттєво активізує наукові пошуки нових підходів і теоретичних положень інвестиційної діяльності. Проблематика на цьому напрямку актуалізується по мірі поглиблення глобалізаційних процесів і зростання конкуренції в сфері інвестицій. У центрі наукових дискусій опинилися базові поняття, терміни і категорії, які визначають сутнісну характеристику інвестицій.

Ефективність управлінських рішень щодо інвестування залежить від методів, що використовуються в процесі здійснення інвестиційного планування. Досвід зарубіжних країн свідчить, що в умовах ринку основним методом дослідження економічних систем є метод моделювання, а найважливішим його видом є математичне моделювання. Тому сьогодні в управлінні підприємницькою діяльністю необхідно активніше використовувати економіко-математичні моделі підтримки прийняття рішень, зокрема в процесі інвестиційного планування на промисловому підприємстві.

Туристичним об'єктом моделювання нами обрано замок у місті Скалат, Підволочиського р-ну, Тернопільської обл., так як для нього розроблено «Проект-концепцію реставрації та пристосування замку» [1]. Для реконструкції замку потрібно 9,5 млн грн, розрахуємо рентабельність нашого проекту за статичними методами оцінки інвестиційних проектів, щоб у чисельному еквіваленті бачити рентабельність.

Нами розгляну 6 методів оцінки ефективності інвестицій у проект реконструкції нашого об'єкту, а саме NPV, PP, DPP, IRR, ARR, PI [2, 3, 4], розрахунок їх проведений в MSExcel 2013 (Рис. 1).

Період	Прибуток	Щорічний прибуток	Дисконтований грошовий потік	Дисконтований приріст капіталу		
0	9 500 000,00₴	-9 500 000,00₴			PP	12
1	810 000,00₴	810 000,00₴	794 117,65₴	794 117,65₴	IRR	3%
2	1 631 250,00₴	821 250,00₴	789 359,86₴	1 583 477,51₴	NPV	1 045 050,26₴
3	2 452 500,00₴	821 250,00₴	773 882,22₴	2 357 359,73₴	ARR	9%
4	3 273 750,00₴	821 250,00₴	758 708,06₴	3 116 067,78₴	PI	11%
5	4 110 750,00₴	821 250,00₴	743 831,43₴	3 859 899,21₴	DPP	14
6	4 932 000,00₴	821 250,00₴	729 246,50₴	4 589 145,71₴		
7	5 753 250,00₴	821 250,00₴	714 947,55₴	5 304 093,25₴	Дисконт	2%
8	6 574 500,00₴	821 250,00₴	700 928,97₴	6 005 022,22₴		
9	7 398 000,00₴	823 500,00₴	689 067,96₴	6 694 090,18₴		
10	8 219 250,00₴	821 250,00₴	673 711,04₴	7 367 801,22₴		
11	9 040 500,00₴	821 250,00₴	660 501,02₴	8 028 302,24₴		
12	9 861 750,00₴	821 250,00₴	647 550,02₴	8 675 852,27₴		
13	10 685 250,00₴	823 500,00₴	636 592,28₴	9 312 444,55₴		
14	11 506 500,00₴	821 250,00₴	622 404,86₴	9 934 849,41₴		
15	12 327 750,00₴	821 250,00₴	610 200,85₴	10 545 050,26₴		

Рис. 1. Оцінки ефективності інвестицій у проект розвитку туристичного об'єкту на період в 15 років розроблено в MSExcel 2013

Термін окупності інвестицій або інвестиційного проекту (PP), економічний сенс даного показника полягає в тому, що б показати термін, за який інвестор поверне назад свої вкладені гроші (капітал). Для нашого проекту термін окупності становить 12 років.

Внутрішня норма прибутку (IRR) – показує таку ставку дисконтування, при якій чистий дисконтований дохід дорівнює нулю. Ставка дисконтування у нашому проекті повинна становити 3%.

Чиста поточна вартість (NPV) – показник, що відображає зміну грошових потоків і показує різницю між дисконтованими грошовими доходами і витратами. Для нашого проекту $NPV > 0$ що вказує на рентабельність даного проекту, при ставці дисконту в 2%.

Коефіцієнт рентабельності інвестицій або інвестиційного проекту (ARR) – показник відображає прибутковість об'єкта інвестицій без урахування дисконтування. Чим вище ARR, тим вище привабливість даного проекту для інвестора. Відсоток ARR для замку в м. Скалат становить 9%, що не є дуже великим.

Індекс прибутковості інвестицій (PI) – показник ефективності інвестицій, що показує віддачу (прибутковість) вкладеного капіталу. Економічний сенс

даного коефіцієнта – це оцінка додаткової цінності на кожну вкладену гривню. Індекс прибутковості для нашого проекту становить 11%.

Дисконтований термін окупності (DPP) – показник відображає період, через який окупляться початкові інвестиційні витрати, для нашого проекту вже після 14 року в нас настане термін окупності.

Запропонована схема моделювання інвестиційної діяльності зберігає всі можливості незалежного аналізу вигідності як кожного інвестиційного проекту окремо, так і інвестиційної програми підприємства в цілому. Це досягається завдяки розрахунку в моделі всіх необхідних для такого аналізу первинних показників, включаючи величини генерованих в часі всіма проектами платежів. Послідовність формування ймовірних траєкторій управління підприємства оптимальних рішень є предметом подальших розробок авторів в задачах оптимізації на основі динамічних імітаційних моделей, ідеології статистичних випробувань і прийняття рішень в умовах невизначеності.

Ми розглянули як статистичні, так і динамічні методи оцінки, на практиці, перші підходять для відображення загальної характеристики об'єкта, тоді як динамічні дозволяють більш точно оцінити параметри інвестиції. Після проведення реконструкції в місті Скалат, Підволочиського району, Тернопільської обл., проект вважається привабливим для інвестування так як всі показники показують позитивні прогнози.

Список використаних джерел:

1. Концепція реставрації та пристосування замку. [Електронний ресурс] // Архітектурна майстерня Юрія Вербо́вечького. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: http://nzzt.com.ua/print.php?type=A&item_id=91
2. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підруч. [для студ. вищ. навч. М 14 закл.] / Т. В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
3. Харук В. А. Інвестиції як економічна категорія: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / В. А. Харук // Матеріали II науково-практичної інтернет конференції «Інтеграційні фінансово-економічні напрями розвитку України». – 2013. – С. 128-130. – Режим доступу: <http://www.lac.lviv.ua/akademija/novini/novinadetalnishe/article/ii-naukovo-praktichna-internet-konferencija-integraci>.
4. Бондар М. І. Стан та вдосконалення аналізу ефективності інвестицій/ М.І. Бондар// Економіка та держава. – 2008. – № 2. – С. 8-11.

Сабіщенко О.В.

студент;

Мокрієв М.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КІБЕРПРОСТОРУ ТА НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КІБЕРБЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Кіберпростір дедалі частіше використовується для шпигунства, несанкціонованого доступу до інформації та для досягнення політичних і кримінальних цілей, він став інструментом терористів і криміналітету. Російська агресія проти України супроводжується спробами блокувати штатний режим роботи державних інформаційних ресурсів та об'єктів критичної інфраструктури. Так, наприкінці минулого року працівниками Служби безпеки попереджено хакерську атаку на енергооб'єкти України, виявлено шкідливе програмне забезпечення в мережах окремих обласних енергопідприємств.

Українські користувачі на першому місці в Європі за ризиком кіберзагроз. Так, зараження через локальне встановлення відбувається у 54,7% випадків, зараження через Інтернет, за відсутності процесів всередині організацій, – 35,7%, зараження мобільними загрозами через мобільні пристрої – 8,39%. Українські користувачі значною мірою схильні до зараження через неоновлення програмного забезпечення. Наприклад, 17% усіх заражень, відбувається внаслідок використання застарілої операційної системи Windows XP. Також, Україна посіла п'яте місце у світі та перше в Європі за ризиком зіткнення з веб-загрозами [5].

Україна в загальносвітовому кіберпросторі посідає насправді значне місце. За словами Гарі Маків, стратегічного аналітика European Cyber Crime Centre (ECC), Europol «... в Україні сильно обмежені тим, що ми самі можемо знайти в інтернеті.», проте «... українські правоохоронці та експерти – важлива частина світового правопорядку і неодноразово продемонстрували як бажання брати участь у розслідуваннях, так і свою ефективність» [6].

Саме тому, завданням держави є прискорення розбудови національної системи забезпечення кібербезпеки. Це означає вдосконалення механізму державного управління в цій сфері, формування відповідної нормативно-правової бази, інтегрування до системи колективної безпеки НАТО та розробку власних кіберзахисту і кіберзброї [5].

За сучасних умов інформаційна складова набуває дедалі більшої ваги і стає одним із найважливіших елементів забезпечення національної безпеки. Інформаційний простір, інформаційні ресурси, інформаційна інфраструктура та інформаційні технології значною мірою впливають на рівень і темпи соціально-економічного, науково-технічного і культурного розвитку.

Враховуючи викладене, інформаційна безпека є невід'ємною складовою кожної зі сфер національної безпеки. Водночас інформаційна безпека є

важливою самостійною сферою забезпечення національної безпеки. У зв'язку з цим, забезпечення інформаційної безпеки у процесі використання інформаційно-комунікаційних технологій є однією з найважливіших умов успішного розвитку інформаційного суспільства [3].

В Україні питаннями кібербезпеки переймаються кілька державних відомств (мають спеціальні підрозділи): СБУ, МВС, Державна служба спеціального зв'язку та захисту інформації, Міністерство оборони України [7]. Незважаючи на таку розгалуженість відомств, що займаються кібербезпекою, ми маємо проблеми, які потребують стратегічного вирішення.

Останнім часом держава здійснила ряд заходів, спрямованих на посилення кібербезпеки:

1. З 1 липня 2015 року в Державній службі спеціального зв'язку та захисту інформації розпочав роботу Державний центр кіберзахисту та протидії кіберзагрозам. Його завдання – оцінити стан захищеності державних інформаційних ресурсів в інформаційно-телекомунікаційних системах органів державної влади.

2. Створено Трастовий фонд Україна – НАТО з питань кібербезпеки. Його мета – надання фінансово-консультативної та методичної допомоги державами – членами Північноатлантичного альянсу у справі розбудови національної системи кібербезпеки, налагодження взаємодії з відповідними органами іноземних держав та міжнародними організаціями.

3. У жовтні минулого року утворено Департамент кіберполіції Національної поліції України, який боротиметься з кіберзлочинністю.

4. Україна взяла участь в деяких міжнародно-правових заходах боротьби з кіберзлочинністю [5].

Крім того, Указом Президента України від 15.03.2016 № 96/2016 затверджено Стратегію кібербезпеки України, метою якої є створення умов для безпечного функціонування кіберпростору, його використання в інтересах особи, суспільства і держави [1].

Вказана Стратегія передбачає, що розвиток безпечного, стабільного і надійного кіберпростору має полягати, насамперед, у:

- виробленні і оперативній адаптації державної політики у сфері кібербезпеки, спрямованій на розвиток кіберпростору, досягненні сумісності з відповідними стандартами ЄС та НАТО;

- створенні вітчизняної нормативно-правової та термінологічної бази у цій сфері, гармонізації нормативних документів у сфері електронних комунікацій, захисту інформації, інформаційної та кібербезпеки відповідно до міжнародних стандартів і стандартів ЄС та НАТО;

- формуванні конкурентного середовища у сфері електронних комунікацій, наданні послуг із захисту інформації та кіберзахисту;

- розвитку технологій кіберзахисту засобів рухомого зв'язку, забезпеченні апаратної, контентної безпеки, безпеки додатків та сервісів зв'язку;

- залученні експертного потенціалу наукових установ, професійних та громадських об'єднань до підготовки проектів концептуальних документів у сфері кібербезпеки;

- підвищенні цифрової грамотності громадян та культури безпекового поведіння в кіберпросторі;
- розвитку та удосконаленні системи державного контролю за станом захисту інформації, а також системи незалежного аудиту інформаційної безпеки, запровадженні кращих світових практик і міжнародних стандартів з питань кібербезпеки та кіберзахисту;
- розвитку інфраструктури електронних комунікацій, включаючи широкосмуговий доступ до мережі Інтернет, цифрове та інтерактивне телебачення;
- розвитку та вдосконаленні системи технічного і криптографічного захисту інформації;
- розвитку міжнародного співробітництва у сфері забезпечення кібербезпеки, підтримці міжнародних ініціатив у сфері кібербезпеки, які відповідають національним інтересам України, поглибленні співпраці України з ЄС та НАТО для посилення спроможностей України у сфері кібербезпеки, участі у заходах зі зміцнення довіри у кіберпросторі, які проводяться під егідою ОБСЄ;
- створенні умов для впровадження в Україні сучасних технологій кіберзахисту [1].

Удосконалення системи державного реагування на сучасні виклики та загрози інформаційній безпеці потребує цілеспрямованого вивчення зарубіжного досвіду організації і проведення інформаційних операцій, методів, засобів здійснення кібератак, а також моделювання інформаційних нападів. Все це дає можливість стверджувати, що система забезпечення інформаційної безпеки має бути міжвідомчою і ієрархічно організованою, її структура і організація має відповідати структурі державного управління з чіткою координацією дій окремих сегментів [4]. Окремо постає питання тіснішої співпраці зі світовими системами кіберзахисту та інтеграції в міжнародну систему безпеки.

Список використаних джерел:

1. Указ Президента України від 15 березня 2016 р. № 96/2016 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 27 січня 2016 року «Про Стратегію кібербезпеки України» // Урядовий кур'єр, 2016, 03, 18.03.2016 № 52.
2. Указ Президента України від 01 травня 2014 р. № 449/2014 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 28 квітня 2014 року «Про заходи щодо вдосконалення формування та реалізації державної політики у сфері інформаційної безпеки України» // Офіційний вісник України, 2014, № 37 (16.05.2014), ст. 986.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 травня 2013 р. № 356 «Про схвалення Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні» // Офіційний вісник України, 2013, № 44 (21.06.2013), ст. 1581.
4. Антонюк В. В. Механізми державного реагування на сучасні виклики та загрози інформаційній безпеці [Електронний ресурс] <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=747>
5. Парламентські слухання Верховної Ради України на тему: «Реформи галузі інформаційно-комунікаційних технологій та розвиток інформаційного простору України» від 3 лютого 2016 року [Електронний ресурс] http://static.rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/sl0302116.htm

6. Ярова М. Кібербезпека в Україні: У 2015 році наша країна – «найгарячіша» точка Європи [Електронний ресурс] <http://news.finance.ua/ua/news/-/363836/kiberbezpeka-v-ukrayini-u-2015-rotsi-nasha-krayina-najgaryachisha-tochka-yevropy>

7. Дубов Д. В. Стратегічні аспекти кібербезпеки України / Д. В. Дубов // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 4. – С. 119-127.

СТАТИСТИКА

Самойленко Ю.О.

студентка;

Гадецька З.М.

*кандидат технічних наук, доцент,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького*

АНАЛІЗ ТА ДОСЛІДЖЕННЯ СТАТИСТИКИ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

В Україні діє розгалужена система санаторно-курортних закладів, представлена санаторіями і пансіонатами з лікуванням, санаторіями-профілакторіями, будинками, пансіонатами і базами відпочинку, дитячими оздоровчими таборами.

На дані заклади покладено 2 основні функції: організація реабілітаційного та профілактичного лікування і організація рекреаційного процесу, що, передусім, полягає у розміщенні та харчуванні туристів. За цією ознакою їх можна поділити на лікувальні та оздоровчі. В Україні переважають оздоровчі санаторно-курортні заклади (рис. 1) [1].

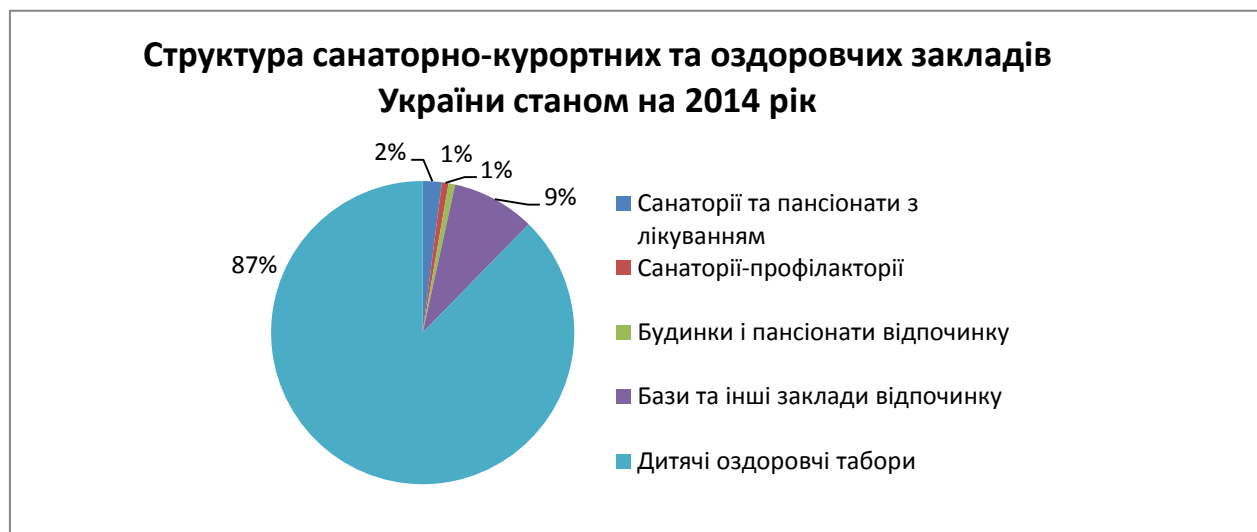


Рис. 1. Аналіз структури санаторно-курортних та оздоровчих закладів України станом на 2014 рік

Для порівняння розглянемо структуру санаторно-курортних та оздоровчих закладів України станом на 2000 рік: санаторії та пансіонати з лікуванням становили 5,1%, санаторії-профілакторії – 3,5%, будинки і пансіонати відпочинку – 2,5%, бази та інші заклади відпочинку складали 18,6% та дитячі оздоровчі табори – 70,3%. Отже, спираючись на наведені вище статистичні дані, можемо зробити висновок, що за період з 2000 до

2014 роки загальна кількість санаторно-курортних закладів в Україні збільшилась, але варто зазначити, що спостерігався активний розвиток системи саме дитячих оздоровчих таборів (темп приросту за цей період склав 83%), адже їх кількість збільшилась майже вдвічі, в той час, як чисельність всіх інших типів санаторно-курортних закладів зменшилась на 30-70%.

Як правило, санаторно-курортні заклади розміщуються в районах, які мають природні лікувальні ресурси (сприятливий мікроклімат, чисте повітря, бальнеологічні та пелоїдні ресурси та ін.). Саме такі ресурси сконцентровані на приморських та гірських територіях. Цим пояснюється безперечне лідерство АР Крим (17,8% українських санаторно-курортних та оздоровчих закладів), Одеської (13,5%), Херсонської (7,5%), Миколаївської (5,2%), Львівської (4,0%) областей. Значна кількість даних закладів розташована в індустріально розвинених регіонах: Донецькому (11,8%), Дніпропетровському (5,2%), Запорізькому (6,4%), які мають значний попит на рекреаційні послуги. Ці ж регіони, а також Київська, Миколаївська та Харківська області мали найбільшу кількість місць в закладах даного типу [2].

Показовим в розвитку і зміні структури санаторно-курортних та оздоровчих закладів серед областей України є Черкаський регіон. Для прикладу наведемо статистичні дані по цьому регіону за 1999-2011 роки (табл. 1).

Таблиця 1

Санаторно-курортні та оздоровчі заклади Черкаської області

Роки	Санаторії та пансіонати з лікуванням	Санаторії – профілакторії	Будинки і пансіонати відпочинку	Бази та інші заклади відпочинку	Дитячі оздоровчі табори	Загальна кількість
1999	9	8	1	66	543	627
2006	11	5	-	66	995	1077
2011	9	4	-	46	1026	1085

Проаналізувавши статистичні дані, можемо зробити чіткий висновок, що загальна кількість санаторно-курортних та оздоровчих закладів в Черкаській області, як і по всій Україні, зростає, але спостерігається тенденція до зростання кількості саме дитячих оздоровчих таборів, натомість кількість інших закладів зменшується з року в рік на 10-11% [3].

Санаторно-курортне господарство належить до привабливих сфер вкладення капіталу. Україна знаходиться поблизу Чехії, Угорщини й Румунії, що лідирують за рівнем розвитку лікувально-оздоровчого туризму в Європі. Таких результатів вони досягли завдяки наявності потужної бази курортно-рекреаційних ресурсів, високій якості обслуговування, давнім традиціям

організації в'їзного лікувально-оздоровчого туризму, ціновій політиці в сфері лікувально-оздоровчих послуг. Головні з цих складових успіху Україна вже має. Це багаті бальнеологічні, пелоїдні, сприятливі кліматичні ресурси, значний досвід реабілітаційного та профілактичного лікування захворювань системи кровообігу, нервової системи, органів травлення, дихання, опорно-рухового апарату та інших. А тому, поновивши матеріально-технічну базу санаторно-курортних закладів та інфраструктуру загального користування, вона може зайняти власне місце на міжнародному ринку.

Список використаних джерел:

1. Санаторно-курортні та оздоровчі заклади України за 2014 рік: Стат. щорічник / Державна служба статистики України. Відпов. за випуск О. А. Вишневська. – К., 2015. – С. 461.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Головного управління статистиком в Черкаській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ck.ukrstat.gov.ua/>

МАРКЕТИНГ

Завальницька Н.Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТУРПРОДУКТІВ

Сьогодні туризм визнано однією з пріоритетних галузей економіки України, тому завдання оптимального управління конкурентоспроможністю туристичного продукту є вкрай актуальним і важливим, адже саме конкурентоспроможний турпродукт зможе повністю задовольнити зростаючі вимоги споживача та забезпечити прибуток для виробника. І чим якісніше будуть задоволені запити споживача, тим більші вигоди отримає виробник. Ці вигоди будуть виражатися не лише у фінансових показниках, а, в першу чергу, у формуванні позитивного образу, бренду, що в кінцевому рахунку знову ж таки призводить до фінансових переваг. Конкурентоспроможність товару – це ті властивості, які відрізняють його від товару (послуги) конкурента за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі й за витратами щодо її задоволення. Чим вищий ступінь задоволення споживачів товаром і менший рівень витрат на його виробництво, тим вищим є показник його конкурентоспроможності. При цьому споживач прагне витратити якнайменше коштів для придбання й споживання товару.

Чимало вчених намагалися кількісно виміряти конкурентоспроможність товару, однак до сьогодні однозначної відповіді на це питання не отримано. Значним внеском у вирішення цієї проблеми стали роботи американського економіста М. Портера, який ввів поняття «цінності товару для споживача», як нової базової категорії. За його твердженням фірма-споживач здійснює свою діяльність з метою отримання прибутку, а тому з її точки зору цінність будь-якого придбаного товару прямо залежить від прибутку, який принесе використання цього товару. Ця величина є конкретною й може бути підрахованою. В умовах підвищення ціни вигідність придбання товару фірми-споживача зменшується до тієї межі, коли додаткові витрати зрівнюються з додатковими доходами. Ця величина задовольняє знамените правило рівності граничних витрат граничному доходу, однак не з точки зору виробника, а з позицій споживача. Виходячи з цього, споживчою цінністю товару є максимальна ціна, яку споживач готовий заплатити за нього [5].

Вагомий внесок в дослідження проблем управління конкурентоспроможністю зробили Портер М., Ансофф І., Градов А.П., Дикань В.Л., Іванов І.Б., Герчикова І.Н., Мазаракі А.А., Ушакова Н.М., Литвиненко А.Т., Смолін І.В., Балабанова І.В. та інші, які встановили загальні закономірності, виявили особливості формування та спрогнозували стратегію

управління конкурентоспроможності товарів та підприємств на національному та міжнародному ринках.

Однак, на нашу думку, успішне забезпечення конкурентоспроможності товару можливе, в першу чергу, за рахунок того, що будуть враховані не лише перманентні, але й особливі та специфічні запити потенційного цільового споживача. З огляду на це, мета дослідження полягає у висвітленні процесу формування конкурентоспроможного турпродукту з максимальним врахуванням запитів його цільових покупців. До прикладу, створимо історично-ностальгійний тур, який може вважатися конкурентоспроможним тими потенційними його споживачами, які закохані в історію та мають польське родове коріння: маршрут: м. Львів – м. Городок (ознайомлення з історією міста, його пам'ятками архітектури та історії, зокрема Церквою Миколая з дзвіницею (1510 р.), Дерев'яною Іванівською церквою (1670 р.), Костелом з дзвіницею (XV-XVIII ст.), Млином (початку XVI ст.), Дзвіницею (XVIII ст.), Городоцькою ратушею) – м. Комарно (ознайомлення з історією міста та пам'ятками архітектури, відвідини руїн замку Лянцкоронських, ознайомлення з видатними постатями, які народились в м. Комарно, відвідування Малої академії мистецтв) – м. Великий Любінь (відвідування палацу Бруницьких, католицького костелу Богоматері Ченстиховської, дерев'яної Миколаївської церкви (1854 р.), санаторію «Великий Любінь») – м. Львів; тривалість: 1 день; загальна протяжність маршруту: 93,5 км.

Городок – місто, адміністративний центр Городоцького району Львівської області. 1213 р. – перша літописна згадка про Городок, що входив до складу Галицько-Волинського князівства. Пов'язана ця згадка із боротьбою руських князів Данила Галицького та Мстислава Удатного за землі Галицько-Волинського князівства, на які претендували польський король Лесько й угорський королевич Коломан. Древній Городок мав вигляд фортеці, яка була оточена водами Верещиці, ставами та важко доступними болотами. Вдале розташування міста дає змогу стати важливим торговельним центром. Особливо знаними були склади кухонної солі, тому місто стали називати Городок Сільний. Мішок із сіллю і тепер зображений на гербі та прапорі міста.

У 1389 р. король Ягайло надає Городку Магдебурзьке право, чим сприяє зростанню добробуту місцевих мешканців. Старовинні будівлі монастиря і костьолу, які були збудовані за короля Ягайла, збереглися й досі. В 1420 р. король Ягайло поселив в місті 6 католицьких монахів з Ордена Францішканців. Королівський уряд побудував для них костьол і монастир біля замку. Українців ж витіснили на Львівське, Вишнянське, Заставське передмістя.

У другій половині XVII-XVIII ст. місто занепало. Цьому теж посприяла битва під Городком за часу Хмельниччини. Великої шкоди завдала місту навала турецьких військ. У 1672 р. турецький паша Омер-Алі захопив місто та зруйнував його. У 1772 р. Східна Галичина відходить до Австрії, але Городок цісарським декретом залишається під управлінням магістрату. У 1808 р. тут діє двокласна мішана школа, де навчання проводять українською мовою. Тоді

ж Лонгин Озаркевич відкриває адвокатську контору, а неподалік костьола будує власний будинок, який стає осередком українського руху.

Комарно – місто Городоцького району Львівської області. Сама назва походить від слова «комарі», що свідчило про наявність великої кількості цих комах у заболоченій місцевості. Незважаючи на те, що виникло Комарно у XII ст., однак людські поселення тут були давно: в 1936 р. тут було розкопано курган зі знахідками, що відносяться до II тисячоліття до н.е. Перша згадка про місто припадає на 1471 р.

Одним з перших власників Комарно був боярин Митко Друцький. Пізніше власниками були Станіслав та Оттон з Ходча, з 1578 р. – Ян Милецький, а з 1590 р. – Ян Остророг. Цей список також містить імена магнатів Вишневецьких, Огинських та Лянцкоронських.

У 1473 р. король Польщі Казимир IV Ягелончик дарує Комарному Магдебурзьке право. Місто негайно скористалося привілеєм і почало розбудовуватись. У цьому ж році було закладено костел і замок. Через Комарно проходили важливі торгові шляхи на Львів та зі Львова.

Під Комарном у 1672 р. польське військо під проводом Яна Собеського, маючи всього лише 2,5 тис. війська, розгромило 10-тисячний турецький бамбул Нуреддина Сафі Гінея, звільнивши при цьому 10 тис. невільників. Про ці ворожі набіги ще й досі нагадують тут фрагменти міських оборонних валів і ровів.

У містечку нараховується 3 пам'ятки архітектури національного і 16 місцевого значення.

В Комарно знаходяться також руїни Палацу Кароліни Лянцкоронської. В міжвоєнні роки в палаці функціонувала польська школа. Але раніше в стінах палацу мешкала Кароліна Лянцкоронська, улюблена та найталановитіша дочка графа Кароля. Як виглядав ще один палац польських магнатів, зараз можна дізнатися хіба що з ілюстрацій до книги Кароліни «Wspomnienia wojenne», яку видали у 2001 р. в Польщі. Зараз палац перебуває в стані руїни. Місцеві жителі розповідають, що ще кілька років тому цей парк прикрашали альтанки, а кілька десятиліть тому – статуї (ангели роботи Вероккіо).

Кароліні Лянцкоронській, останній в роду Лянцкоронських, пощастило жити в трьох сторіччях: XIX, XX та XXI. Вона народилася в 1898 р., а померла – в 2002-му. Мала ступінь доктора філософії та мистецтвознавства, була видатним спеціалістом з італійського Ренесансу. У 1934 р. захистила докторську дисертацію у Львівському університеті, тим самим стала першою жінкою в Польщі, яка отримала науковий ступінь з мистецтвознавства, та першою жінкою, яка захистила докторат у Львівській *alma mater*. Після смерті батька отримала родинний маєток в Комарному, однак проживала більше у Львові. Протягом кількох років пані Кароліна викладала в Львівському університеті.

Біля річки Верещиці за 28 км від Львова розкинулось невелике селище міського типу на 4,5 тис. жителів – Любінь Великий. В дослідженнях істориків є посилання на XIII ст., коли, нібито, було вже відоме це поселення, яке називалося Любинегородом чи Любинцем. Щоправда, вже у 1648 р., коли місто було зруйновано татарами, а населення міста погнали в полон,

з'являється назва Любінь. І не один, а Любінь Великий і Любінь Малий. Поділ одного міста на дві окремі територіальні одиниці відбувся в середні XV ст. Так вони існують й дотепер.

У Великому Любені можна відвідати Палац Браницьких, який був відреставрований у 2006-2007 рр. Власниками цього замку були: Парави (їм Любінь дарував ще король Владислав Ягайло), потім Вільчеки, Гумецькі, Свідзинські, після яких перейшов Яблоновським. Прекрасний період процвітання Яблоновських і Любіня швидко минув. Уже у 1849 р. власником Любіня став Констант Бруніцкі, згодом його син Адольф, який, будучи власником Любіня до 1939 р., загинув у Сибіру у 1941 р. Саме за часів Яблоновських Великий Любінь і став відомий як значний сірководневий курорт. Також він став таємним портом кохання молоденької красуні Софії з Яблоновських, графині Скарбкової, і відомого тоді у львівських салонах капітана штабу Наполеона графа Александра Фредра, відомого поета, драматурга, комедіографа. Софія народжує Фредру трьох дітей і згодом стає бабцею по материнській лінії митрополита Андрея Шептицького.

А ще у Любені Великому є лікувальні джерела, які були відомі ще в далекому минулому, підтвердження чому знаходимо у численних документах з різних епох. Наприкінці XVI ст. тут була збудована перша примітивна лікарня. Однак, під час одного з татарських нападів у 1624 р. курорт був зруйнований. Лише на кінець XVIII ст. його відбудували знову. Він розвинувся, став відомий далеко поза межами краю.

Це лише незначна частина тої інформації, яку можна розмістити у матеріалах даного туру. Однак, з таким змістом історично-ностальгійний тур можна вважати конкурентоспроможним, адже, побувавши у ньому, польський турист зрозуміє, що історія його народу є цікавою і змістовною.

Список використаних джерел:

1. Восколович Н. А. Маркетинг туристских услуг / Н. А. Восколович. – М.: «Теис», 2002. – 167 с.
2. Карягін Ю. О. Маркетинг турпродукту / Ю. О. Карягін, З. І. Тимошенко, Т. О. Демура, Г. Б. Мунін: Підручник. – К.: Кондор, 2009. – 394 с.
3. Любіцева О. О. Туристичні ресурси України / О. О. Любіцева, Є. В. Панкова, В. І. Стафійчук: Навч. посібник. – К.: Альтерпрес, 2007. – 369 с.
4. Мунін Г. Б. Маркетинг туризму / Г. Б. Мунін, З. І. Тимошенко, Є. В. Самарцев, А. О. Змійов: Навч. посібник для студ. виш. навч. закладів: Європейський ун-т. – К.: Видавництво Європейського університету, 2006. – 1 ч. – 324 с.
5. Портер Е. Майкл. Методика анализа отраслей и конкурентов / Е. Майкл Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

Хасан Алі Аль-Абабнех
*кандидат технічних наук, аспірант,
Національний авіаційний університет*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗМІЩЕННЯ РЕКЛАМИ В АЕРОПОРТАХ

У житті сучасного суспільства майже усюди, в переважній кількості місць та галузей людину супроводжує реклама. Реклама стала невід'ємною частиною життя. Проте, у гонитві за кількістю періодів рекламного повідомлення та охопленням рекламної території, втрачається якість і все частіше реклама стає неякісною і, як наслідок, неефективною. Тому виявлення перспективного напрямку розвитку якісної та ефективної реклами стає потребою сучасності.

Реклама – будь-яка платна форма неособистого представлення і просування ідей, товарів і послуг конкретного замовника. Основні ознаки реклами це сплачуваність, неперсоніфікованість, одностороння спрямованість рекламного звернення від продавця до покупця, передаваність через посередників (реklamних носіїв), конкретний замовник (рекламодавець).

Об'єктом реклами виступає товар у загальному розумінні (послуги, фірма, особа і т.д.). Завдання реклами представляє собою чотири складові: увага, інтерес, бажання, дія. Процес взаємодії цих складових сформулював американський рекламист Елмер Левіс в рамках своєї моделі, що носить назву AIDA –правило. За минулий час модель зазнала численні зміни, причому іноді інтерес розумівся не як наслідок уваги, а як його передумова (IADA), модифікацією формули є модель AIDCA, що включає п'яту сходинку – Confidence – Довіру, і AIDMA, що містить мотивацію – Motive [4, с. 415].

Крім того, що реклама впливає на всі галузі економіки, необхідно відзначити, що рекламна діяльність сама по собі є найбільшою галуззю господарювання, який об'єднав сотні тисяч спеціалізованих рекламних фірм із загальним річним оборотом в сотні мільярдів доларів і дає роботу мільйонам людей.

Рекламний процес являє собою масову комунікацію, так як реклама спроектована на досить велику аудиторію, за винятком її окремих проявів. Виходячи зі свого призначення реклама має досить широке коло охоплення реципієнтів, якщо вона поширюється в потрібний час, у відповідному місці або каналом мас-медіа.

Реклама – це специфічний спосіб існування комунікації в маркетингу, сполучення рекламодавців і розповсюджувачів реклами з масовою аудиторією з метою короткострокового або довгого часового впливу на неї для досягнення певного маркетингового ефекту.

Розвиток соціуму та невпинний науково-технічний прогрес вимагають відповідної інтерпретації і самого маркетингу та шляхів його втілення у певних теоріях – концепціях маркетингу.

Класифікація Філіпа Котлера розглядає п'ять основних концепцій: вдосконалення виробництва (принцип виробництва в достатній мірі

однородного товару), вдосконалення товару (необхідно, щоб товар відрізнявся від товарів конкурентів в кращу сторону), інтенсифікації комерційних зусиль (товар вже є і будь-що-будь його потрібно продати), маркетингу (товари і послуги розглядаються не «взагалі», а як засіб задоволення потенційних потреб певної групи покупців), соціально-етичного маркетингу (розглядаються у взаємодії три сторони: фірми – виробники, покупці і суспільство в цілому) [5, с. 612].

Все більшого значення набувають тенденції маркетингу, що беруть до уваги потреби не конкретної групи потенційних споживачів реклами, а й враховують потреби суспільства в цілому. На тлі цього актуальною є транзитна реклама, а саме конкретний перспективний напрямок – реклама в аеропортах.

Пасажири буквально ідентифікують рекламу з самим аеропортом, вважаючи її невід’ємною частиною комплексу, і взагалі дуже позитивно до неї відносяться (85%). Було відзначено, що без реклами аеропорти здавалися б порожнім і нудним місцем.

Останні дослідження про сприйняття реклами в аеропорту підтвердили зростаючу значимість digital. У пасажирів, що пройшли необхідні процедури реєстрації, перевірки і які очікують вильоту, є час, щоб дивитися відео на плазмових моніторах і вони вітають пропозиції контенту, який можуть завантажити в свої девайси. По даним «Airport Stories World», 66% опитаних зацікавлені в завантаженні ігор і розваг, 61% чекають акційних пропозицій та купонів на знижки.

91% аудиторії погодилися з тим, що бренди отримують переваги від реклами в аеропорту; 86% аудиторії вважає, що аеропорт – підходяще місце для семплінга і тестування продукту; 92% згодні з тим, що реклама в аеропорту підсилює міжнародний статус бренду і 84% повністю впевнені, що вона сприяє зростанню продажів.

Як висновок можна підкреслити, що реклама в аеропортах є дійсно перспективним напрямком, бо має ключові відмінні риси:

1. В аеропортах, через особливості замкнутого простору, тривалість впливу реклами на споживача набагато вище ніж в традиційних умовах (на вулиці, в магазині, в метро і т.д.) і рекламне повідомлення привертає до себе значно більше уваги.

2. Аеропорт надає виняткову можливість для спрямованої передачі інформації конкретній цільовій аудиторії, а саме людям із середнім і високим рівнем доходу, що становлять основний потік пасажирів аеропорту і представляють найбільший інтерес для рекламодавців.

3. Аеропорт – маленьке місто, яке ніколи не спить. І реклама в аеропортах працює цілодобово, без обідніх перерв, незалежно від часу доби, сезону або погодних умов.

4. Можна забезпечити повторний контакт пасажира з рекламою, з огляду на можливість повторних польотів або перельотів «туди-назад».

Список використаних джерел:

1. Батра Р. Рекламный менеджмент: Пер. с англ. / Р. Батра, Дж. Майерс, Д. Аакер. – 5-е изд. – М.: Вильямс, 2001. – 780 с.
2. Веселов С. В. Маркетинг в рекламе: В 3-х ч. Ч. 1. Рекламный рынок и его изучение. – М.: Изд-во Междунар. ин-та рекл., 2002. – 316 с.
3. Веселов С. В. Как построить прогноз развития рекламного рынка // Рекламные технологии. – 2004. – № 3. – С. 8–10.
4. Джефкинс Ф. Реклама: Учеб. пособие для вузов: Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 402-543 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002. – 523-752 с.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Башук Г.О.

*кандидат економічних наук,
старший викладач,*

Криворізький національний університет

КОРПОРАТИВНА СТРАТЕГІЯ І БІЗНЕС-СТРАТЕГІЯ

Основна мета стратегії полягає в тому, щоб забезпечити виживання і процвітання підприємства. Це означає, що повернення коштів на інвестований капітал повинно перевищувати вартість капіталу. Що визначає здібність підприємства добиватись такого рівня дохідності? Існує два варіанти. По-перше, підприємство повинно знайти своє місце в галузі, в якій існують гарні умови і норми прибутку, що перевищують рівень конкуренції. По-друге, підприємство може одержати переваги над конкурентами у своїй ж галузі і одержати дохід, який не перевищує середньогалузеві показники. На рисунку 1.1 наведені джерела високої прибутковості.

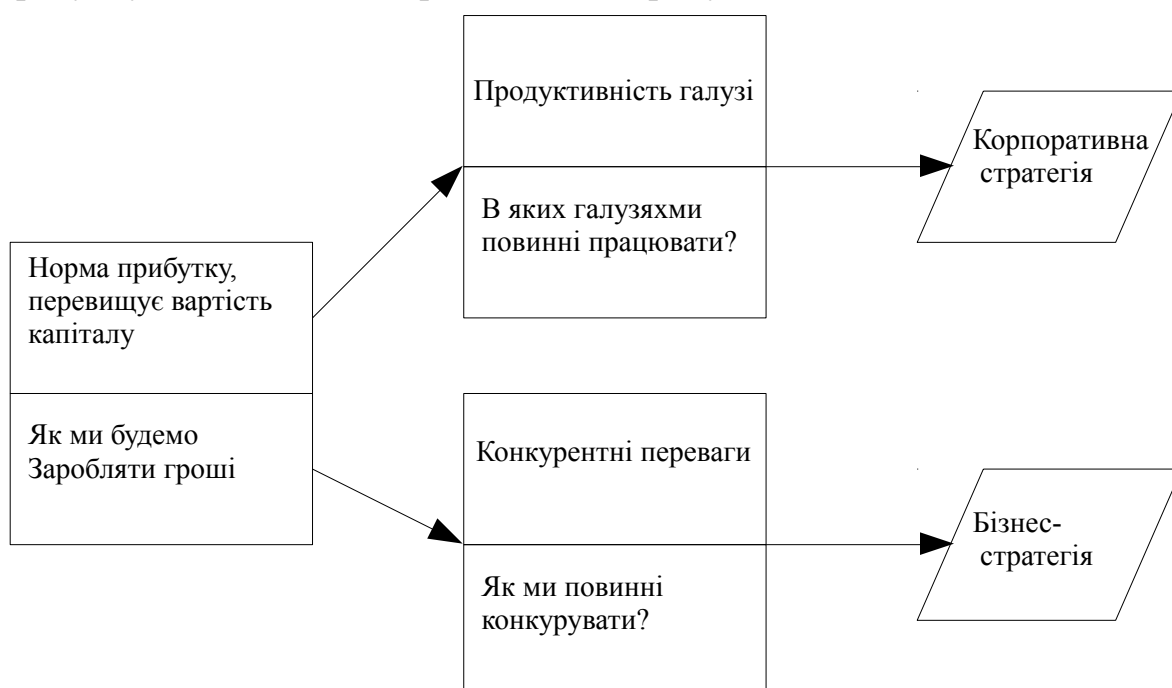


Рис. 1.1. Джерела високої прибутковості

Джерело: [2]

Ці два джерела переваг визначають і два основних рівня стратегії підприємства:

1. Корпоративна стратегія визначає широту охоплення діяльності підприємства у тих галузях і ринках, на яких вона конкурує.

2. Бізнес-стратегія пов'язана з тим, як підприємство конкурує в даній конкретній галузі на тому або іншому ринку.

Отже цю область стратегії нерідко називають конкурентною стратегією.

Існують і інші терміни щодо назви корпоративної стратегії. Джей Буржуа назвав корпоративну стратегію задачею вибору сфери діяльності, а бізнес-стратегію задачею навігацією в цій сфері [1].

Різницю між корпоративною стратегією і бізнес-стратегією і їх зв'язок з двома основними джерелами прибутковості можливо виразити ще простіше.

Ціль і зміст стратегії підприємства визначається відповіддю на одне – головне питання: «Як фірма може заробляти гроші?» Це питання можливо розділити на два: в якій сфері (або в яких сферах) бізнесу ми повинні працювати; і для кожної сфери бізнесу: «Як ми повинні конкурувати?». Відповідь на перше питання описує корпоративну стратегію публічного акціонерного товариства; відповідь на друге питання – основні теми бізнес-стратегії (або конкурентні стратегії).

Різниця між корпоративною і бізнес-стратегією лежить в організаційній структурі більшості великих компаній. Відповідальність за корпоративну стратегію лежить на команді топ-менеджерів на чолі з Головою Наглядової Ради (стратегічний штаб ПАТ). За бізнес-стратегію відповідають керівники підрозділів. На практиці справа є значно складнішою.

Проблеми бізнес-стратегії передують проблемам корпоративної стратегії. В той же час ці два аспекти стратегії тісно зв'язані між собою: ширина спектру діяльності корпоративного підприємства впливає на джерела конкурентних переваг, а природа конкурентних переваг ПАТ визначає види діяльності, в яких вона може досягти успіху.

Те, як організації створюють стратегію, стало сферою суперечок. Генрі Мінцберг і його колеги із Університету Мак-Гілла роблять різницю між запланованими (intended), реалізованими (realized) і неочікуваними (emergent) стратегіями.

Запланована стратегія – це стратегія, задумана і розроблена командою топ-менеджерів.

Реалізована стратегія – це виконана на практиці стратегія, яка лише наближена до запланованої.

Основним детермінантом реалізованої стратегії є те, що Г. Мінцберг називає неочікуваною стратегією – рішення, які виникають у результаті складних процесів, в процесі яких окремі менеджери інтерпретують заплановану стратегію і адаптують її до мінливих зовнішніх обставин [1; 3].

Суперечки між різними науковими школами, щодо стратегії не стихають до цих пір. Наприклад, школа розробки вважає стратегію – раціональним, аналітичним процесом послідовного планування. Інша школа: появи або школа навчання – виникнення стратегії як складний організаційний процес прийняття рішень.

Критика аналітичного підходу до створення стратегії Генрі Мінцберга йде ще далі.

Мало того, що раціональне планування погано враховує фактично сформульовану стратегію, це взагалі неефективний метод створення стратегії.

Хоч дебати між цими двома школами продовжуються, стає все більш і більш очевидним, що головна проблема полягає не в тому, яка із шкіл є

вірною, а в тому, як ці дві точки зору можуть доповнювати одна одну, щоб допомогти нам краще зрозуміти процес створення стратегії.

Давайте поглянемо, як ці підходи доповнюють один одного, на прикладі практичного питання про те, як стратегія реально виконується, і теоретичне питання про те, як вона повинна виконуватись.

Як створюється стратегія? Для більшості організацій створені стратегії представляють собою поєднання планування і випадковості. Планомірне проектування стратегії (за рахунок таких формальних процесів, як збори членів Правління, Наглядової Ради і стратегічне планування) проходить головним чином зверху вниз. Випадковість розглядається як результат множини рішень на самих різних рівнях організації, головним чином на рівні середньої ланки керування, і може вважатись висхідним процесом (який проходить зверху вниз). Ці два процеси інколи дуже цікаво взаємодіють один з одним.

На практиці і планування і випадковість виникають на усіх рівнях організації. Головне, що ми можемо відмітити, це те, що важливість випадковості у порівнянні з плануванням постійно зростає, по мірі того, як зовнішнє середовище стає все більш інтенсивним і непередбаченим.

Наведемо приклад існування організації у відносно стабільному навколишньому середовищі – Римсько-католицька церква, державна пошта – можуть планувати свою стратегію аж до найменших деталей.

Організації, які стикаються з навколишнім середовищем, відносно якого важко робити будь-які прогнози – будівельні приватні акціонерні товариства (ПрАТ), які залежать від зовнішніх обставин.

Який із способів створення стратегії найкращий?

Аргументи Г.Мінцберга на користь створення стратегії як повторювання процесів, що включає в себе процес експериментування та зворотній зв'язок; і не обов'язково є доводами проти раціонального, системного проектування стратегії.

Система стратегічного планування більшості американських компаній комбінує в собі планування і випадковість. Так, штаб-квартира корпорації встановлює керівні принципи у формі положень місії, цілей діяльності і бюджету капіталовкладень. В той же час в межах прийнятих стратегічних планів керівники підрозділів і бізнес-одиниць мають значну свободу, яка дозволяє їм корегувати і адаптувати плани і експериментувати з ними. Швидка адаптація до змін умов зовнішнього оточення звичайно досягається через неявні хаотичні процеси різних відгуків, де сумарна ефективність адаптації забезпечується через помірні рівні адаптивної напруги і прості правила, що спонукають до координації. Наприклад, відомі технологи управління великими компаніями (США) у вигляді правил-директив («займіть перше місце або друге місце у вашому секторі», «досягайте якості по моделі (6 сигма)», що в комбінації з сильними мотивами до виконання планів, тісно пов'язаних з наслідками комплексного мислення [2; 3].

Потрібно звернути увагу і на те, що навички, компетенція, інтуїція, емоції і креативність – це якості менеджерів теж відіграють суттєву роль в процесі створення успішної стратегії.

Стратегія повинна стимулювати, а не подавляти творчий потенціал і інновацій до їх впровадження.

Центральна ідея раціонального підходу до стратегічного аналізу полягає в тому, що ми можемо систематично аналізувати причини успіхів або невдач бізнесу і використовувати ці знання для формування бізнес-стратегій. Головний висновок, який ми повинні зробити із нападок на теорію Г. Мінцберга і інших авторів щодо стратегічного планування, полягає не в тому, що від нього треба взагалі відмовитись, а в тому, як необхідно удосконалювати процеси та інструменти формування стратегії.

Список використаних джерел:

1. Грант Р. М. Современный стратегический анализ: 5-е издание – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
2. Минцберг Г. Стратегическое сафари: Экскурсия по дебрям стратегического менеджмента / Генри Минцберг, Брюс Альстранд, Жозеф Лампель; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 367 с.
3. Мінцберг Г. Злет та падіння стратегічного планування / Г. Мінцберг; [пер. з англ. К. Сисоєва]. – К.: Видавництво Олексія Капусти (підрозділ Агенції «Станадрт»), 2008. – 412 с.

Воробей Ю.М.

аспірант,

Київський національний торговельно-економічний університет

УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ КОМПАНІЇ: СУТНІСТЬ, ЗМІСТ ТА ОСНОВНІ СТРАТЕГІЇ

У сучасному світі відбуваються важливі економічні трансформації, пов'язані з інтенсифікацією накопичення і використання інтелектуального капіталу [1, с. 3].

Інтелектуальний капітал – інформація і знання, ці специфічні за своєю природою і формам участі у виробничому процесі фактори, які являють собою дещо на зразок «колективного мозку», який акумулює наукові та буденні знання робітників, інтелектуальну власність та накопичений досвід, спілкування та організаційну структуру, інформаційні мережі та імідж компанії [2, с. 7].

Ефективність використання інтелектуального капіталу підприємства багато в чому залежить від якості організаційно-економічного механізму управління цим капіталом. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства являє собою саморегулюючу систему елементів управління (суб'єктів управління, цілей, функцій, структури управління, методів управління інтелектуальним капіталом, мотиваційного механізму інтелектуальної праці, критеріїв та методів оцінки ефективності управління інтелектуальним капіталом) та об'єктів управління (типів та видів інтелектуального капіталу), у якій відбувається цілеспрямоване

перетворення впливу елементів управління на необхідний стан або реакцію інтелектуального капіталу і яка має вхідні впливи у формі зовнішніх вимог і вихідну реакцію у вигляді результатів використання і відтворення інтелектуального капіталу.

Об'єктом управління є інтелектуальний капітал підприємства [1, с. 69].

Цілі управління інтелектуальним капіталом:

- створити та закріпити свої конкурентні переваги;
- перетворити організацію в самоорганізуючу систему;
- максимально реалізувати професійні та особистісні можливості робітників [4, с. 192].

До загальних функцій управління інтелектуальним капіталом відносять: прогнозування, планування організація, набір персоналу, активація, мотивація, регулювання, розпорядництво, керівництво, координація, комунікація, контроль, маркетинг, дослідження, оцінка, аналіз, представництво і ведення переговорів, прийняття рішень. Реалізація функцій управління інтелектуальним капіталом здійснюється шляхом застосування відповідних методів управління інтелектуальним капіталом.

Методи управління інтелектуальним капіталом:

– організаційні: визначення структури, цілей, задач та функцій органів управління інтелектуальним капіталом; затвердження адміністративних норм та нормативів у сфері управління інтелектуальним капіталом; видання наказів та розпоряджень; інструктування; відбір, підбір та розставлення кадрів управління інтелектуальним капіталом; розробка посадових інструкцій; встановлення адміністративних санкцій та заохочень тощо.

– економічні: інвестування в інтелектуальний капітал; ринкові завдання з використання інтелектуального капіталу; ціноутворення на інтелектуальні ресурси; матеріальне стимулювання праці суб'єктів управління інтелектуальним капіталом; витрати на просування торговельних марок; витрати на матеріальне стимулювання лояльності тощо.

– соціально-психологічні: формування корпоративних цінностей; створення творчої атмосфери у колективі; позиціонування та іміджеве рекламування торговельної марки; психологічний вплив на клієнтів з метою їх утримання; заходи PR тощо.

– правові: застосування законів та інших нормативно-правових актів із захисту авторських прав, прав інтелектуальної власності на торговельні знаки, промислові зразки, винаходи тощо [1, с. 77].

Процес управління інтелектуальним капіталом включає в себе сім видів діяльності:

- ідентифікація інтелектуального капіталу;
- розробка політики по відношенню до інтелектуального капіталу
- аудит інтелектуального капіталу;
- документальне оформлення інтелектуального капіталу та занесення його до бази знань;
- захист інтелектуального капіталу;
- примноження та оновлення інтелектуального капіталу.
- розповсюдження [3, с. 195].

Інтелектуальний капітал проходить три стадії перетворень.

На першій стадії відбувається перетворення грошової форми капіталу компанії в інтелектуальні елементи продуктивного капіталу:

- здійснюється наймання робочої сили, яка займається управлінською, інженерною, науковою та іншими видами інтелектуальної діяльності, зі знаннями, досвідом та навичками в застосуванні цих знань;
- розробляються інноваційні ідеї з використанням знань та навиків спеціалістів та створюються продукти інтелектуальної праці – об'єкти інтелектуальної власності (на цій стадії може також відбуватися запозичення об'єктів інтелектуальної власності сторонніх компаній з придбанням часткових або повних прав на їх використання).

На другій стадії перетворень інтелектуальні елементи продуктивного капіталу (продуктивні інтелектуальні активи) забезпечують створення інтелектуальної складової інноваційної продукції. Інтелектуальний капітал упредметнюється в продукції на всіх технологічних етапах її створення та виробництва: в матеріалах, з яких виготовляється продукція, у верстатах та оснащенні, які використовуються у виробничому циклі, в упаковці і т.д. Упредметнений на другій стадії перетворень інтелектуальний капітал створює додаткову вартість, і чим вищий рівень досягнутої про цьому якості продукції, тим більша величина створеної додаткової вартості.

На третій стадії кругообігу перетворень інтелектуального капіталу продукція стає товаром, в якому упредметнюються маркетингові інтелектуальні активи, збільшуючи споживчу цінність товару. На цьому завершується формування ринкової вартості інноваційної продукції, яка визначається її матеріальною та інтелектуальною складовою. Реалізований товар перетворюється в гроші, частина яких, пропорційна інтелектуальній складовій ринкової вартості продукції, є результатом закінчення перетворень інтелектуального капіталу.

Управління інтелектуальним капіталом повинно забезпечити його постійний безперервний рух через три стадії його перетворень. Відсутність однієї зі складових цього циклу призводить до припинення розвитку інтелектуального потенціалу будь-якої компанії [5, с. 52].

Можна виділити сім основних стратегій управління інтелектуальним капіталом:

- 1) стратегія формування та використання людського капіталу компанії;
- 2) стратегія формування та використання організаційного капіталу;
- 3) стратегія формування та використання клієнтського капіталу;
- 4) стратегія взаємодії людського та клієнтського капіталу;
- 5) стратегія взаємодії людського і організаційного капіталу;
- 6) стратегія взаємодії організаційного і клієнтського капіталу;
- 7) стратегія взаємодії усіх структурних елементів інтелектуального капіталу.

Зазначені вище стратегії управління інтелектуальним капіталом направлені на формування та використання знань компанії, на створення та просування інновацій, навчання співробітників, підвищення ефективності взаємодії з клієнтами тощо [4, с. 192].

Список використаних джерел:

1. Кендюхов О. В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: Монографія / НАН України. Інститут економіки промисловості; ДонУЕП. – Донецьк: ДонУЕП, 2008. – 359 с.
2. Кузубов С. А. Словарь научных терминов по экономике интеллектуальных активов // Екатеринбург: ГОУ УГТУ-УПИ, 2006. – 53 с.
3. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ. Под ред. Л. Н. Ковалик. – СПб: Питер, 2001. – 288с. : ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
4. Леонтьева Л. С. Управление интеллектуальным капиталом: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. С. Леонтьева, Л. Н. Орлова. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 295 с. – Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс.
5. Паникарова С. В. Управление знаниями и интеллектуальным капиталом: [учеб. пособие] / С. В. Паникарова, М. В. Власов; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015. – 140 с.

Стеблюк С.В.

кандидат педагогічних наук, викладач;

Шпонтак О.Ю.

студентка,

Мукачівський кооперативний торговельно-економічний коледж

УМОВИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

На сучасному етапі розвитку суспільства, переходу до інформаційного суспільства підвищується значення інноваційних технологій в управлінні трудовими колективами. Аналіз публікацій останніх років засвідчує, що означена проблема в центрі дослідження багатьох вітчизняних учених (Л. Войнаш, Й. Завадський, А. Колот, А. Шегда та ін.). У дослідженнях розкриваються поняття «інноваційне управління персоналом» та шляхи їх впровадження, значення управлінських інновацій для ефективного розвитку суб'єктів господарювання. Відтак, метою дослідження Л. Войнаш [1] стала розробка науково-практичних рекомендацій щодо вдосконалення управління персоналом та формування кадрової політики підприємств споживчої кооперації України. Науковцем встановлено, що в сучасних умовах ринкового розвитку споживчої кооперації існують підстави для якісного відтворення робочої сили, застосування як традиційних, так і нетрадиційних форм оплати праці, орієнтація на кооперативні цінності, тобто формування кадрової політики в контексті конкурентоспроможності підприємств споживчої кооперації. Одним із головних завдань є формування керівника ринкового типу.

Складність та різноманітність проблем інноваційного управління персоналом на малих підприємствах визначає актуальність нашої розвідки.

Вважаємо, що сьогодні ринок диктує свої умови розвитку економіки, і саме інноваційні процеси управління персоналом стосуються як великого, так і малого бізнесу.

Умови ефективного управління персоналом досліджувалася нами на прикладі підприємства, що займається продажем продовольчих товарів. Стійкий їх асортимент, регулярність постачання забезпечують стабільне функціонування господарської діяльності. Проте безпосередній контакт персоналу з покупцем значно підвищує вимоги до його професійної компетентності, комунікабельності, культури та креативності у вирішенні ситуативних питань.

Сучасна спрямованість інновацій у кадровій сфері малих підприємств, на нашу думку, пов'язана із забезпеченням таких умов: 1) якісний відбір персоналу на конкурсній основі; 2) ефективне навчання і розвиток персоналу; 3) створення творчого середовища у колективі; 4) стимулювання креативних ідей; 5) підвищення сприйнятливості та адаптивності персоналу до нововведень.

Для реалізації якісного відбору персоналу на конкурсній основі, на думку Л. Червінської [3], слід урахувати психологічні особливості індивідуума. Вважаємо, що необхідно з'ясувати тип темпераменту працівника, так як у ньому виявляються чутливість людини до зовнішніх впливів, емоційність поведінки у процесі професійної діяльності. Знання таких якостей визначає той чи інший підхід в управлінні персоналом. До прикладу, для забезпечення ефективної роботи холерика необхідно контролювати його діяльність якомога частіше; в роботі з ним неприпустимі різкість і нестриманість, оскільки це може викликати негативну реакцію у відповідь. Мотиватором в роботі холерика є створення умов для кар'єрного зростання, самостійність в діяльності, цікава робота з високим рівнем інтенсивності, можливість приймати нестандартні рішення. Така людина швидко адаптується до змін.

Перед сангвініком варто ставити нові завдання, що вимагають зосередженості та напруги. Провідним мотиватором для працівника-сангвініка є заробіток, можливість кар'єрного зростання, інноваційні завдання, підвищення професійної компетентності.

Флегматика потрібно включати в активну діяльність. Він вимагає до себе систематичної уваги. Його не можна переключати з одного завдання на інші. Мотиваторами для працівника-флегматика є стабільність і надійність підприємства, визнання успіхів і похвала за досягнення.

До меланхоліка неприпустимі різкість, підвищений тон. Варто вчасно хвалити його за успіхи, рішучість і волю. Важливим мотиватором для меланхоліка є позитивна атмосфера та врахування його ідей в удосконаленні діяльності підприємства.

Конкурсний відбір (тестування, бесіди, стажування) дасть можливість з'ясувати готовність фахівця до діяльності на підприємстві, його можливості до креативності та швидкої адаптації в умовах інноваційних змін.

Дослідження, проведене нами на базі підприємства торгівлі – крамниці, (бесіди з керівником та членами колективу) показало, що у ньому працює 10 осіб, люди різних темпераментів. Характеристику персоналу за віковою та освітньою структурою подано у таблицях 1, 2.

Як засвідчують таблиці, означене підприємство має кваліфікованих, з досвідом роботи працівників. Завдання керівника – об'єднати їх спільною

ідеєю розвитку підприємства, максимально використати потенційні можливості кожного для підвищення конкурентоспроможності на ринку. Сьогодні відомі різні технології відбору персоналу, як-от: скринінг («поверхневий підбір», який здійснюється по формальних ознаках: освіта, вік, досвід роботи), рекрутинг («поглиблений підбір», який враховує особистісні характеристики і ділові якості претендента), хедхантинг (пошук і залучення особливо цінних, «одиничних» фахівців). Для підприємства, що досліджувалося нами, слід використовувати комплексно всі три технології.

Таблиця 1

Характеристика вікової структури персоналу підприємства

Вікові категорії	Кількість осіб
Молодь віком 18-29 років	3
29-40 років	5
41-50 років	2
Передпенсійні роки	-
Разом	10

Таблиця 2

Характеристика освітньої структури персоналу підприємства

Рівень освіти	Кількість працівників
Спеціальна професійна підготовка робітників	2
Неповна вища освіта	2
Базова вища освіта	1
Повна вища освіта	5

Друга умова – ефективне навчання і розвиток персоналу – реалізується в самому процесі професійної діяльності працівника. На нашу думку, цьому сприяють чітка вмотивованість діяльності людини через призму підприємства, заробіток, можливість самореалізації. На об'єкті, який досліджувався нами, розвитку і навчанню персоналу надається пріоритетне значення. А саме: через інформаційні технології працівники мають можливість ознайомитися з описом продукції, її споживчими властивостями, вивчати досвід роботи персоналу підприємств-конкурентів через порівняння, безпосередні комунікації у процесі обслуговування покупців. Вивчивши стан розвитку колективу в крамниці, ефективними, на нашу думку, є застосування таких методів: демонстрація прийомів роботи, передача досвіду, консультування, навчальне заміщення. Окрім цього, при формуванні колективу пропонуємо застосування методики LAB-profile, яка дає можливість будувати мета-програмні профілі працівників (можливість їх професійного росту) або кандидатів на вакантні посади. Цей метод дає можливість побудувати портрет особистості (стиль мислення, комунікативність, міжособистісні відносини).

У сучасному управлінні має місце підхід – Investors in People (дослівно «Інвестиції в людину») – інноваційна система якісного менеджменту,

інтеграція стратегії управління людьми в стратегію управління підприємством.

Це дозволить реалізувати і третю умову – створення творчого середовища у колективі, – основними характеристиками якого є:

- відкритість новому,
- підтримка інновацій;
- довіра і співпраця на всіх рівнях;
- демократичний стиль управління;
- організація навчання та професійного спілкування.

Вважаємо, що взаємодія творчих працівників із керівником підприємства має бути побудована так, щоб нові ідеї не губилися. Для цього необхідно налагодити канал їх отримання. Зокрема, обирається окрема особа, відповідальна за інновації; до якої стікаються всі пропозиції від персоналу; проводяться заходи (до прикладу «креативні дні»), встановлюється спеціальний ящик для збору ідей.

У ході нашого дослідження було виявлено, що для реалізації наступної умови – стимулювання креативних ідей – керівник підприємства торгівлі:

- надавав працівникам свободу діяльності, шляхом уточнення кінцевої мети та значущості її виконання;
- стимулював формування творчих рішень за рахунок створення атмосфери відвертості і взаємодії;
- звільняв від зайвої владності та використання залежності підлеглих;
- стимулював за рахунок матеріальних важелів.

Реалізуючи наступну умову – підвищення сприйнятливості та адаптивності персоналу до нововведень – нами проаналізовано теоретичні засади проблеми. В. Ільєнко, О. Новак, О. Наумов [2] виділяють такі форми ставлення працівників до нововведення:

- 1) прийняття нововведення і активна участь у його реалізації;
- 2) пасивне прийняття нововведення;
- 3) пасивне неприйняття нововведення;
- 4) активне неприйняття нововведення.

Проаналізувавши перелічене вище, на нашу думку, для прийняття нововведення працівником і його активної участі слід застосувати такі методи адаптації персоналу: проведення бесід, інструктажу, метод «папка співробітника», метод наставництва, метод переконання, формування згуртованої команди.

Отже, інноваційний потенціал працівника на будь-якому підприємстві в умовах ринку – це спроможність до сприйняття нової інформації, покращення своїх професійних знань, просування нових конкурентоспроможних ідей, знаходження нових методів рішення стандартних задач. Успіх діяльності підприємства торгівлі залежить від присутності в ній новаторів, які забезпечать його розвиток.

Список використаних джерел:

1. Войнаш Л. Г. Удосконалення управління персоналом: формування кадрової політики в контексті конкурентоспроможності підприємств споживчої кооперації України:

автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Л. Г. Войнаш; ВНЗ Укоопспілки «Полтав. ун-т економіки і торгівлі». – Полтава, 2012. – 21 с.

2. Розробка алгоритму подолання опору щодо проведення організаційних змін на підприємстві [Електронний ресурс] / В. Ільєнко, О. Новак, О. Наумов. – Режим доступу: <http://er.nau.edu.ua:8080/handle/NAU/16024>

3. Червінська Л. П. Управління інноваційною діяльністю персоналу: монографія / Л. П. Червінська. – К.: КНЕУ, 2014. – 194 с.

ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Манівчук В.В.

*кандидат економічних наук,
Національний аерокосмічний університет
імені М.Є. Жуковського*

ВАНТАЖНІ АВІАПЕРЕВЕЗЕННЯ – АНАЛІЗ ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ

Одним з головних напрямків зусиль держави з розвитку сегменту вантажних авіаперевезень сьогодні є створення вантажних мультимодальних хабів із сучасними технологіями управління.

Забезпечуючи оперативну доставку вантажів на далекі відстані, вантажна авіація може служити каталізатором промислового та економічного зростання як макрорегіонів, так і країни у цілому, тому потрібно більше приділяти уваги розвитку вантажних авіаперевезень.

За даними Міжнародної асоціації повітряного транспорту (International Air Transport Association (IATA)) – зростання світових вантажних авіаперевезень у серпні 2013 року у порівнянні з серпнем 2012 року склало 3,6%. Позитивна динаміка була забезпечена переважно за рахунок розвитку Близькосхідного та Європейського регіонів. Об'єм перевезених вантажів у світі у 2012 році склав 49,2 млн.т.

На українському ринку вантажних авіаперевезень ситуація більш песимістична. Об'єм перевезень у 2015 році склав – 100 000 т або 0,1% від загального обсягу перевезень за видами транспорту [1].

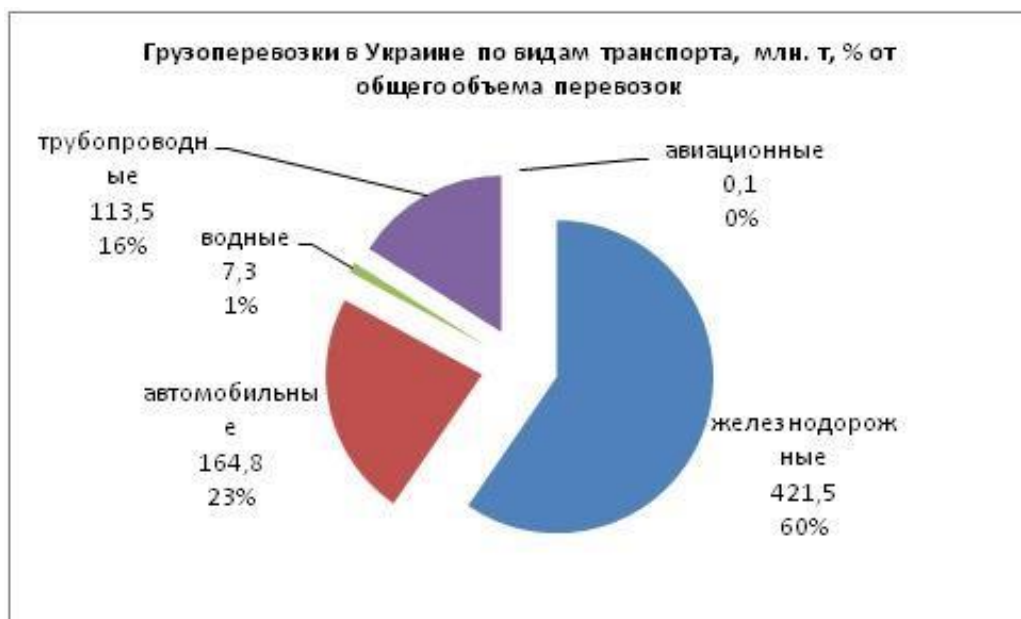


Рис. 1 Вантажні перевезення за 2015 рік¹

	Вантажооборот		Перевезено вантажів	
	млн.ткм	у % до 2014 року	млн.т	у % 2014 року
Всіма видами транспорту	315341,8	94,0	601,0	89,4
у тому числі				
залізничним	194321,6	92,5	350,0	90,6
автомобільним	34431,1	91,2	147,3	81,8
водним	5434,1	100,1	6,4	108,4
трубопровідним	80944,1	98,9	97,2	97,5
авіаційним	210,9	88,2	0,1	87,9

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Відправлення (перевезення) вантажів авіаційним транспортом, тис. тонн	
Роки	Обсяги
1991	134,1
1992	55,0
1993	15,0
1994	15,9
1995	19,0
1996	17,2
1997	13,5
1998	15,5
1999	11,3
2000	23,2
2001	26,9
2002	90,3
2003	148,4
2004	101,0
2005	126,3
2006	98,9
2007	104,0
2008	102,1
2009	85,1
2010	87,9
2011	92,1
2012	122,6
2013	99,2
2014¹	78,6

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Основними учасниками ринку авіаційних вантажних перевезень є: компанія «Інтерфрайт», компанія «Київ Авіа Карго», ТОВ «Sea Way», які вже понад 15 років здійснюють міжнародні авіаперевезення транзитних, експортних та імпорتنих вантажів як регулярними авіарейсами, так і чартерними авіарейсами, із залученням самих надійних, перевірених часом авіаперевізників.

Також до надійних авіаперевізників відноситься провідна авіаційна компанія України – МАУ. МАУ пропонує сервіс з вантажних перевезень 24 години на добу, вона здійснює перевезення вантажів на усіх регулярних рейсах в мережі маршрутів МАУ та пропонує сервіс вантажних та транспортних агентів. До сервісних послуг входить швидка і безпечна доставка будь-яких вантажів: швидкопсувних, крихких, коштовних, небезпечних, а також дипломатичної пошти та живих тварин. Завдяки партнерським стосункам з іншими авіакомпаніями, МАУ пропонує перевезення вантажів у будь-який аеропорт світу. Також до переліку послуг МАУ входять регулярні вантажні рейси п'ять разів на тиждень з понеділка по п'ятницю за маршрутом Київ-Відень-Льєж-Відень-Київ.

Велика кількість тем останніх транспортних форумів присвячені ключовому тренду вантажних авіаперевезень – розвитку вантажних мультимодальних хабів та сучасних технологій управління ними. Це цілком закономірно, так як зниження логістичних витрат в економіці є ключовим фактором інвестиційної привабливості.

Як показує світовий досвід найважливішими складовими успіху у побудові вантажних хабів є реалізація трьох обов'язкових складових:

- зусилля держави по спрощенню бізнесу;
- інноваційні, у тому числі, інформаційних технологій;
- ефективність менеджменту аеропорту.

Об'єднання цих трьох складових створює основу для залучення інвестицій у галузь.

Одним із інноваційних заходів розвитку є впровадження технології електронного вантажу (e-Cargo) [2, с. 132].

Важливо зауважити, що впровадження технологій міжнародного стандарту безпаперового оформлення та супроводу вантажних авіаційних перевезень (стандарт IATA e-Freight) при безпосередній участі Міністерства інфраструктур дасть можливість залучення нових перевізників та операторів цього виду перевезень.

Але при введенні в дію цих інновацій, необхідно зробити ще багато змін у нормативно-правових актах для впровадження електронної авіа накладної та декларації безпеки, а саме:

- ратифікація Монреальської конвенції (І квартал 2014 року);
- внесення змін по введенню електронної форми авіа накладної у Повітряний кодекс України;
- внесення змін до Податкового кодексу України;
- внесення змін до цілого ряду наказів Міністерства інфраструктур.

Для впровадження e-Cargo також необхідно провести заходи з реалізації електронної вантажної авіа накладної (e-AWB) на основі Багатостороннього погодження IATA про визнання e-AWB в Україні та електронної розписки приймання-передачі вантажу у форматі IATA FSU/RCS. Ще однією необхідною умовою освоєння e-Cargo є розробка та впровадження стандарту та технології використання домашньої вантажної накладної (HABW) та електронної домашньої вантажної накладної для здійснення мультимодальних консолідованих перевезень авіа-авто, авто-авіа агентами консолідації, експедиторами, кур'єрськими та експрес-перевізниками та іншими логістичними компаніями. І на кінець, третій важливий напрямок у роботі по впровадженні технології електронного вантажу – розробка програм Державіаслужби з сертифікації систем авіаційної безпеки для можливості формування електронної декларації безпеки e-CSD.

З ініціативи Європейської економічної комісії з 1 вересня 2015 року обов'язково використовується попереднє інформування про товари які планується переміщати через єдиний митний кордон Європейського союзу. Для цього у нашій державі необхідно визначити мету та основні задачі для розвитку за цим напрямком, а також провести аналіз ефективності процедури попереднього інформування з точки зору спрощення митного контролю та оформлення вантажів.

Список використаних джерел:

1. Електронний ресурс – <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Інструкція з організації перевезень вантажів повітряним транспортом. – Наказ державної служби України з нагляду за забезпеченням безпеки авіації від 02.11.2005. – № 822.
3. Зеркалов Д. В. Международные перевозки. Терминология. – К.: Основа, 2004. – 512 с.

ДЛЯ НОТАТОК

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

**НОВИЙ ПОГЛЯД
НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ**

**МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

Матеріали друкуються в авторській редакції

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна
Верстка: Н. Кузнєцова

Контактна інформація організаційного комітету:
73005, Україна, м. Херсон, а/с 20,
Науковий журнал «Молодий вчений»
Телефон: +38 (0552) 399 530
E-mail: info@molodyvcheny.in.ua
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 05.04.2016. Формат 60х84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 9,07. Тираж 100. Замовлення № 0316-233.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.