

МАТЕРІАЛИ II МІЖНАРОДНОЇ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ  
**«ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА»**  
(7-8 жовтня 2016 року)

Одеса  
2016

УДК 330.34(063)  
ББК 65.011я43  
I-66

**Інноваційна економіка.** Матеріали II Міжнародної науково-  
I-66 практичної конференції (м. Одеса, 7-8 жовтня 2016 року). – Херсон:  
Видавничий дім «Гельветика», 2016. – 180 с.  
ISBN 978-966-916-143-7

У збірнику представлені матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Інноваційна економіка». Розглядаються загальні питання економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, економіки та управління підприємствами, розвитку продуктивних сил і регіональної економіки, іноваційної та 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

### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

<b>Павленко Н.В.</b> ВПЛИВ ЕКСТРАКТИВНИХ ІНСТИТУТІВ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ.....	7
---	---

### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Даніленко Н.О.</b> ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ ШЛЯХОМ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ .....	10
<b>Оприщенко О.Ю.</b> ФІНАНСОВІ РИНКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	12
<b>Процал Ю.В.</b> ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ – КРОК ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄС .....	16
<b>Самсонова Л.В.</b> МІЖНАРОДНИЙ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН.....	19
<b>Суркова Ю.О.</b> ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАЛУЧЕНИХ АКТИВІВ УПРАВИТЕЛЯМИ ФОНДІВ ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА .....	21
<b>Узун В.В.</b> ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ В АСЕАН: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ .....	24

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Кізін Г.В.</b> ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЗАВДАНЬ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ ТА БАЗОВИХ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПАРАМЕТРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	29
<b>Ковальчук М.В.</b> ДЕСТРУКТИВНІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ІМПЕРАТИВИ ВАЛЮТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ .....	32
<b>Ляховець В.О.</b> РОЛЬ ІНФРАСТРУКТУРИ У ФОРМУВАННІ ТА РОЗВИТКУ РИНКУ ЯЛОВИЧИНИ.....	36
<b>Стеблянко І.О.</b> ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	39

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Бичков В.В., Куликова Н.А.</b> КАДРОВА БЕЗПЕКА – ОСНОВНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	44
<b>Захарчук Т.В.</b> РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЗАСІБ ПОКРАЩЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	47

<b>Коренюк Л.М.</b> ПРИЧИНИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	51
<b>Левицька С.А.</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ .....	53
<b>Маковська Ю.А.</b> МОДЕЛЮВАННЯ ДОВГОСТРОКОВОГО КОНТРАКТУ НА УТРИМАННЯ АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ .....	55
<b>Рачинська А.В.</b> ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: ВИЗНАЧЕННЯ, ЗАВДАННЯ ТА МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ .....	59
<b>Соколова Є.Б., Піддубний В.В., Абабова А.Г.</b> МЕРЧАНДАЙЗИНГ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ .....	62
<b>Хасан Алі Аль-Абабнех</b> СПЕЦИФІКА ЗАСТОСУВАННЯ НЕСТАНДАРТНОЇ РЕКЛАМИ В УМОВАХ СУЧАСНОГО РЕКЛАМНОГО РИНКУ АЕРОПОРТІВ.....	65
<b>Хмура Н.Ю.</b> РЕАЛЬНІ ОПЦІОНИ В КОНЦЕСІЯХ НА БУДІВНИЦТВО І ЕКСПЛУАТАЦІЮ АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ .....	67
<b>Чижов В.А.</b> ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІТ СФЕРИ УКРАЇНИ У КРИЗОВИЙ ПЕРІОД .....	71
<b>Шевченко В.А.</b> ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....	74
<b>РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Богданов Д.С.</b> КОНЦЕПЦІЙНО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	78
<b>Томашевська А.В.</b> ТУРИСТИЧНИЙ КЛАСТЕР В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ .....	81
<b>ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ</b>	
<b>Засанська С.В.</b> ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІДЕЙ.....	85
<b>Прокопенко Н.П., Хмара О.С.</b> СТВОРЕННЯ ПРИВАБЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ЯК ОДИН З ЧИННИКІВ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР .....	86
<b>Чепок А.В.</b> ІННОВАЦІЙНИЙ ТРЕНД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ .....	90
<b>ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА</b>	
<b>Яринюк О.О.</b> ЕНЕРГЕТИЧНИЙ ТРАНСКОРДОННИЙ КЛАСТЕР ЯК МЕХАНІЗМ ВЕДЕННЯ ТРАНСКОРДОННОЇ ПОЛІТИКИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ.....	95

## ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

<b>Аксьонова С.Ю.</b>	
СТАТИСТИКА БАТЬКІВСТВА І НЕОБХІДНІСТЬ ЇЇ ПОКРАЩЕННЯ .....	99
<b>Гринь Я.М.</b>	
ПРОБЛЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ .....	103
<b>Зварич М.С.</b>	
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ГРОМАДЯН ПРИ ФІНАНСУВАННІ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛА В УКРАЇНІ.....	106
<b>Лук'яненко Г.К., Старостіна Г.Є.</b>	
МОЛОДЬ УКРАЇНИ НА РИНКУ ПРАЦІ.....	110
<b>Черкасов А.В., Колесник І.А.</b>	
ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ОКРЕМИХ РАЙОНІВ ДОНЕЦЬКОЇ ТА ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТЕЙ УКРАЇНИ .....	114
<b>Щербина К.С.</b>	
БЕЗРОБІТТЯ ТА РІВЕНЬ ЖИТТЯ: ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ ТА РОЗВИНУТІ КРАЇНИ.....	118

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

<b>Сливінська І.І.</b>	
ПРОБЛЕМАТИКА ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ПОШУК ШЛЯХІВ ПОКРАЩЕННЯ .....	122

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<b>Бусленко В.В.</b>	
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ.....	126
<b>Гайдучок О.І., Ступницький О.І.</b>	
ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ Р2Р-КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ .	130
<b>Гудима І.В.</b>	
ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СИСТЕМ ФІНАНСУВАННЯ ДОРОЖНЬОЇ ГАЛУЗІ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН.....	133
<b>Коваленко Д.В.</b>	
СТРАХОВЕ ШАХРАЙСТВО В СУЧАСНИХ УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВИХ РИНКІВ.....	138
<b>Кузнєцова А.М.</b>	
ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА» .....	142
<b>Пащенко Т.О.</b>	
ВПЛИВ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА В СФЕРІ ГАЗОПОСТАЧАННЯ.....	146
<b>Сухаренко Т.А.</b>	
ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ МЕТОДІВ ОЦІНКИ РІВНЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ .....	150
<b>Царенков О.О.</b>	
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ ПОДІЛЬСЬКОГО РАЙОНУ МІСТА КИЄВА.....	152
<b>Шинкарюк А.О.</b>	
СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНОГО ПРОЕКТУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФІНАНСУВАННЯ.....	155

## **ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА**

**Райнова Л.Б.**

ГАРМОНІЗАЦІЯ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ  
В ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇНАХ ЄС: ТЕМПИ ТА НАСЛІДКИ..... 159

**Царенков О.О., Жибер Т.В.**

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ОСВІТІ ..... 163

**Ялмаев Р.А.**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА НАЛОГОВОГО  
РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ..... 166

## **МАРКЕТИНГ**

**Білодідова Н.М., Скригун Н.П.**

ПРАВИЛА КОЛЬОРОВОГО ОФОРМЛЕННЯ  
ЕФЕКТИВНОГО РЕКЛАМНОГО ПОВІДОМЛЕННЯ  
НА РИНКУ ПИВОБЕЗАЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ..... 170

**Трапаїдзе С.М.**

НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ  
ДЛЯ РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ ..... 172

## **СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

**Комаров А.Н.**

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ..... 176

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

**Павленко Н.В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
Харківський національний університет внутрішніх справ*

## ВПЛИВ ЕКСТРАКТИВНИХ ІНСТИТУТІВ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Про необхідність розбудови в Україні інноваційної системи говориться вже багато років поспіль. І нібито всі згодні, що без цього країні неможливо зайняти достойне місце у сучасній світовій економіці, подолати бідність і технологічну відсталість. Але далі слів справа практично не зрушує. Всі досягнення, що Україна має в цій сфері, отримані попри відсутність, а не завдяки наявності цілеспрямованої політики держави, від якої безпосередньо залежить створення сприятливих інституційних умов для інноваційної діяльності. Виникає питання, чи можливо, щоб сучасна держава була не зацікавлена у генерації на її території інновацій? Виявляється, можливо, якщо в ній панують екстрактивні інститути.

Екстрактивні інститути є відносно новим і мало дослідженим поняттям інституційної теорії, яке було введено у науковий обіг Д. Аджемоглу та Д.А. Робинсоном [1]. До екстрактивних вони відносять ті інститути, що спрямовані на привласнення правлячою елітою максимального доходу від експлуатації решти суспільства [1, с. 89]. Якщо такі інститути переважають в економічній та політичній системі країни, формується суспільний лад, що має багато різних назв у різних дослідників, однак найбільш узагальненою, на нашу думку, можна вважати запропоновану Д. Нортон – суспільний порядок обмеженого доступу [2, с. 40]. Саме обмеження доступу громадян до економічних, владних, організаційних та інших ресурсів дозволяє так званій «домінуючій коаліції» вилучати ренту і перерозподіляти її як поміж власними членами, так і між елітами та суспільством. Відповідно саме рентна мотивація стає в такому суспільстві пануючою і визначає поведінку економічних суб'єктів.

В Україні, як і у багатьох інших країнах світу, екстрактивні інститути мають багатовікову історію. Змінювався склад домінуючої коаліції, її ідеологічне спрямування, інструменти вилучення ренти та

принципи її перерозподілу, але сутність залишилася незмінною – експлуатація елітарними групами решти суспільства. В сучасних умовах найбільш «ефективними» екстрактивними інститутами в економіці України є непрозора система державних закупівель, непрозора система тарифів на житлово-комунальні послуги, монополізація значної частини ринків товарів і послуг, необґрунтовані податкові пільги та дотації окремим підприємствам чи галузям економіки, корупційне «оподаткування» малого та середнього бізнесу з боку контролюючих органів, тіньовий інститут «смотрящих», що контролюють виведення коштів державних підприємств через посередницькі структури, штучні обмеження для входу на ринки, системи державного гарантування кредитів та рефінансування проблемних банків, недостатня специфікація та захист прав власності тощо. Одні з них спрямовані на експлуатацію бізнесу, інші – населення, треті – бюджету.

Доки зазначені екстрактивні інститути будуть створювати умови для безперешкодного привласнення ренти, економічні суб'єкти не матимуть стимулів для запровадження інновацій, оскільки цей альтернативний шлях отримання прибутку набагато складніший та витратніший. За даними статистики, у 2015 р. питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації, склала лише 15,2%, що свідчить про доволі низький попит на нововведення в Україні. В свою чергу, дві третини виготовленої інноваційної продукції поставлялося на експорт [3].

Суб'єкти інноваційної діяльності також не мають достатніх стимулів для роботи на внутрішньому ринку, з одного боку, через невелику його ємність, а з іншого – через відсутність надійних гарантій додержання та захисту прав інтелектуальної власності, великі ризики рейдерських захоплень бізнесу, щойно він починає приносити прибуток, нерозвиненість відповідної організаційно-економічної інфраструктури.

Інновації можуть нормально розвиватися лише у сприятливих інституційних умовах, які мала б сформувати держава. Але вона прямо контролюється домінуючою коаліцією, що не зацікавлена у створенні таких умов. Справа в тому, що інновації здатні змінювати структуру економіки, а це неминуче приводить до перерозподілу прибутків, капіталу, економічної та політичної влади в країні. Домінуюча коаліція України, яка у політико-економічному дискурсі отримала назву олігархії, має активи, зосереджені переважно у сировинних галузях, тому не зацікавлена у стимулюванні інноваційної активності інших сфер економіки і підриві основи власної могутності. Не дивно, що олігархічна система чинить сильний супротив реформам, спрямованим на ліквідацію екстрактивних інститутів.

Таким чином, панування екстрактивних інститутів знищує стимули до інноваційної діяльності у всіх суб'єктів, що мають до неї стосунок. Та



невелика частка ентузіастів, хто попри все займаються інноваціями, на жаль, не здатна створити критичну масу, необхідну для повномасштабної модернізації економіки країни. З рештою, проблема економічної модернізації в Україні упирається в необхідність реформування її політичної системи, інститути якої також є екстрактивними. Цей процес розпочався і з перемінним успіхом набирає обертів. Важливо, щоб він був підтриманий українським суспільством і привів не тільки до зміни політичних еліт, але і до зміни правил гри в політичній та економічній сфері. В іншому випадку Україна не зможе побудувати інноваційну систему і втратить свій шанс на модернізацію.

### **Список використаних джерел:**

1. Аджемоглу, Д. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / Дарон Аджемоглу, Джеймс А. Робинсон : [перевод с английского Дмитрия Литвинова, Павла Миронова, Сергея Сановича]. – Москва : Издательство АСТ, 2015. – 575 с.

2. Норт, Д.; Уоллис, Д.; Вайнгаст, Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества [Текст] / пер. с англ. Д. Узланера, М. Маркова, Д. Раскова, А. Расковой. – М.: Изд. Института Гайдара, 2011. – 480 с.

3. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2015 році. Експрес-випуск № 99/0/05.3вн-16 від 14.04.2016 // Інформація офіційного веб-сайту ДССУ [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

# СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Даніленко Н.О.**

*студентка,*

*Національний технічний університет України*

*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

## **ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ ШЛЯХОМ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ**

Після проголошення незалежності України в 1991 році постала низка болючих економічних питань, таких як: вихід українських товарів та послуг на світовий ринок, економічна самостійність країни, план розвитку сфери інвестицій та інновацій і т.д. Ці питання частково вже вирішені, але потребують постійної уваги і сьогодні.

Сталий розвиток європейських держав-сусідів забезпечує міцний соціально-економічний фундамент. Це малий та середній бізнес, а також добре розвинута туристична сфера. На жаль, в Україні сфера туризму переживає не найкращі часи, а більшість підприємств не витримують конкуренції та важких умов кризи і зникають.

Якщо прийняти до уваги ідею, що малий та середній бізнес має на меті створення робочих місць, а великий – формування ВВП, то такий підхід забезпечить стабільне наповнення бюджету країни і Пенсійного фонду. Останні глобальні зміни в податковому кодексі України, на думку ГО «Експерт-групи» львівського дискусійно-експертного клубу «Наш час», вказують на те, що податкова система формується таким чином, «що зникнуть малі та середні, до речі як фізичні, так і юридичні суб'єкти господарської діяльності». Ця зовсім невтішна думка підкріплена теоретичними розрахунками. Так, витрати на створення робочого місця у великому бізнесі становлять близько 300-500 тис. грн., в середньому – приблизно 200-300 тис. грн., а в малому витрати починаються з суми 20 тис. грн. Але, якщо малий та середній бізнес «загине», Україна матиме близько 5 млн безробітних, і, щоб забезпечити їх робочими місцями, доведеться витратити більше 1,0 трлн грн, а майже стільки становить ВВП нашої держави.

Основою інтеграції України у світову економіку є розвиток стабільних економічних зв'язків між країнами, партнерство, але передусім ефективне використання наявних ресурсів, іноземних

інвестицій та високий технологічний рівень виробництва, впровадження новітніх технологій. Стрімке відновлення і розвиток малих та середніх форм бізнесу забезпечить надходження іноземного капіталу в країну, утворення стійких міжнародних партнерських зв'язків, вихід українських товарів на світовий ринок збуту. Це сприятиме підвищенню попиту на продукцію та послуги українських підприємств, а також розвитку міжнародної науково-технічної співпраці.

З іншого боку, розвиток малого та середнього бізнесу вимагає суттєвого залучення коштів та державної підтримки на законодавчому рівні. Сьогодні в Україні з'являються бізнес-підприємці, що, починаючи зі «стартапів», йдуть великими кроками у малий, середній та великий бізнес. Саме вони вже зараз створюють майбутні робочі місця, а незабаром сприятимуть наповненню державного бюджету країни.

Сьогоднішня та майбутня бізнесу в нашій країні можна розцінювати як можливість розвитку виробництва та створення міцної співпраці малих підприємств та підприємств-гігантів. Міжнародний досвід доводить, що розвинена ринкова економіка побудована на всебічній підтримці малих підприємств великими та особливою «опією» (фінансовій, консультативній, на законодавчому рівні тощо) всього бізнесу державою.

Україна має всі шанси стати повноправним та вагомим членом світової системи господарювання. Перший і, певно, найскладніший етап – це перехід до «економіки зростання» і стабілізація економіки в державі. Поява конкурентоспроможних підприємств на основних ринках сприятиме цьому найбільше.

### **Список використаних джерел:**

1. Гербер М.Е. The E-Myth Revisited: Why Most Small Businesses Don't Work and What to Do About It / Гербер М.Е.; [пер. з англійської К. Негінський]. – Москва: Олімп – Бізнес, 2012. 240 с.: іл.

2. Сідун О. Я. Регіональні механізми розвитку малого підприємництва (на матеріалах Закарпатської області): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / Сідун О. Я. – Ужгород: 2004. – 22 с.

3. Малий та середній бізнес. Невеличкий лікбез для можновладців [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://vgolos.com.ua/blogs/malyu\\_ta\\_seredniy\\_biznes\\_nevelychkyu\\_likbez\\_dlya\\_mozhnovladtsiv\\_112967.htm](http://vgolos.com.ua/blogs/malyu_ta_seredniy_biznes_nevelychkyu_likbez_dlya_mozhnovladtsiv_112967.htm) 1?print\

4. Фрайд Дж. Rework: бізнес без упереджень / Дж. Фрайд и Д. Хайнемайер Хенссон; [пер. з англійської І. Сивороткін]. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 208 с.

**Оприщенко О.Ю.**

*студентка,*

*Науковий керівник: Трифонова О.Д.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

## **ФІНАНСОВІ РИНКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Сучасний розвиток світового господарства характеризується якісними змінами у всебічних відносинах між країнами світу. Масштаби посилення і зміцнення ролі світового фінансового ринку постійно зростають. У фінансовому співтоваристві вже ні у кого не викликає сумнівів той факт, що світ все більше перетворюється на єдиний ринок. Глобалізація є одним із найбільш суперечливих та відчутних явищ нашого часу.

Метою дослідження є узагальнення тенденцій та перспектив розвитку фінансових ринків в умовах глобалізації світового економічного простору.

Наприкінці ХХ ст. у світовій економіці набув поширення термін «фінансова глобалізація», під якою розуміють ідеологію і політику об'єднання національних грошових систем, а також сукупність транснаціональних потоків товарів, послуг, капіталів, інвестицій, технологій, інформації, персоналу, ідей тощо. У широкому розумінні під глобалізацією світових фінансових ринків мають на увазі об'єднання в єдину світову систему усієї сукупності міжнародних фінансових відносин. Постійне зростання міжнародного товарообміну (обсяг світового експорту щорічно збільшується на 5-6%), прогрес в інформаційних і телекомунікаційних технологіях, лібералізація ринків капіталу і розробка нових фінансових інструментів, безумовно, і далі будуть стимулювати зростання міжнародних потоків капіталу, що веде до розширення і підвищення ефективності міжнародних фінансових ринків.

З 1980 р. система фінансових ринків постійно функціонує на глобальному рівні. Сформувалася світова фінансова мережа, яка об'єднала провідні фінансові центри різних країн: Нью-Йорк і Чикаго в Америці, Лондон, Цюрих, Франкфурт, Париж, Амстердам у Європі, Гонконг, Токіо, Багамські й Кайманові острова, Сінгапур, Бахрейн в Азії. Зміцнення зв'язків між зазначеними центрами, по суті, означало фінансову революцію, що має три ключові аспекти: глобальна присутність міжнародних фінансових установ; міжнародна фінансова інтеграція; швидкий розвиток фінансових інновацій. Напередодні глобальної фінансової кризи по оцінках МВФ у процесі фінансової

глобалізації були повністю інтегровані ринки країн розвинених економік і до 30-50% обсягів національних фінансових ринків країн, що розвиваються. Невизначеність і нерівномірність процесів фінансової глобалізації відображалася в прискоренні структурних перетворень національних фінансових ринків, а також у рості числа злиттів і поглинань у світовій економіці [1].

Реальна глобалізація характеризується тим, що міжнародні економічні зв'язки охопили практично всі країни світу, які залежать від міжнародного бізнесу. Наслідки цього двоякі: з одного боку, країна може користуватися всіма благами, не відчуваючи негативних наслідків відсутності в неї тих чи інших ресурсів, можливостей і т.д. Але, з іншого – природною платою за це є і суттєва залежність країни від стану світових ринків у цілому.

Світовий фінансовий ринок – сфера ринкових відносин, де здійснюється рух грошового капіталу між країнами і формуються попит і пропозиція на нього.

Фінансовий ринок є неоднозначною економічною категорією, що має складну структуру. Інфраструктура фінансового ринку забезпечує переливання і розповсюдження матеріальних і фінансових ресурсів між виробниками і споживачами. По суті фінансовий ринок складається з різних елементів, механізмів взаємодії й мотивації, що тісно переплітаються між собою, утворюючи глобальну систему. Рушійними факторами глобалізації фінансових ринків є наявність вільного руху капіталу між країнами, лібералізація і дерегулювання фінансових ринків, конкуренція за доступ до капіталу, мінливість і нестабільність ринків, розвиток інформаційних технологій, стандартизація фінансових продуктів, фінансові інновації [1].



**Рис. 1. Організаційно-економічна структура сучасного світового фінансового ринку**

*Джерело: розроблено автором за даними [2]*

Процес глобалізації фінансових ринків характеризується найбільш високими темпами. Основними стратегічними тенденціями подальшого розвитку фінансових ринків є [3]:

1. Нарощування темпів конкуренції на міжнародних фінансових ринках між кредиторами і позичальниками, що стало результатом дії таких двох факторів, як постійний пошук вигідних напрямів вкладення капіталу транснаціональними фінансовими організаціями та потреба споживачів фінансових ресурсів у значних обсягах фінансування (причому потреба в коштах перевищує їх пропозицію).

Таблиця 1

### Перспективи глобальних фінансових ринків

Перспективи	Характеристика
Професійне управління ризиками	Глобалізація, інформаційні технології й сучасні теорії по управлінню портфелями активів дозволили за нетривалий час виробити особливу систему управління ризиками і їхню оптимізацію: ризики підрозділяються, оцінюються, заново компонуються, ліквідуються й лімітуються.
Високі світові стандарти	Учасники світових фінансових ринків, які хочуть бути конкурентоспроможними в рамках глобальних фінансових ринків, виділяються в порівняльному галузевому аналізі високими стандартами відносно якості продуктів, позиціонування на ринку, ноу- хау. Так звана орієнтація benchmarking (порівняння із кращим) ні на якому іншому ринку не проявляється так сильно, як на глобальному. Тиск конкуренції й виробничих витрат при підвищенні якості продукції дуже велик.
Більш високий рівень диверсифікованості	Глобальні акціонерні товариства знаходять на глобальних фінансових ринках нових інвесторів. Активні учасники одержують додатковий огляд ринків, продуктів, потоків капіталу й конкурентної ситуації. Глобальний прес конкуренції також змушує підтримувати темп введення інновацій, звичайно більш високий, чим на ринку, захищеному національною протекціоністською політикою.

Джерело: розроблено автором за даними [4]

2. Відчутна інтеграція міжнародних ринків капіталу, поштовхом до якої стала ліквідація багатьох бар'єрів для входження на національні ринки капіталу міжнародних кредиторів і позичальників, підвищення мобільності боргового капіталу, зниження трансакційних витрат, стрімкий розвиток інформаційних систем.

3. Конвергенція міжнародних фінансових ринків, яка стала можливою за умов послаблення законодавчого розподілу інвестиційного і комерційного банківського бізнесу, а також створення фінансових холдингів на базі фінансових організацій гнучкої спеціалізації.

4. Концентрація міжнародних фінансових ринків, тобто процес злиття як організацій кредиторів, так і позичальників.

5. Комп'ютеризація та інформатизація фінансових ринків, яка полягає в широкому використанні учасниками міжнародних фінансових ринків новітніх інформаційних систем, глобальних баз даних та інтегрованих систем управління операціями.

Виділимо найважливіші перспективи глобальних фінансових ринків, а також їх учасників (табл. 1) [4, с. 232].

Таким чином, глобалізація об'єктивно стає невід'ємним аспектом ведення бізнесу. Якісний розвиток світових фінансових ринків свідчить про їх більш високу ефективність і про зростаючу роль саме міжнародних ринків капіталу. Світовий фінансовий ринок – це цілодобово діючий міжнародний ринковий механізм перерозподілу світових фінансових потоків з метою розвитку економіки та отримання прибутку його учасниками.

#### **Список використаних джерел:**

1. Лук'яненко Д.Г. Глобалізація фінансових ринків, стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ecolib.com.ua](http://www.ecolib.com.ua).

2. Глуценко В. В. Финансовые риски в условиях глобализации // Финансы и кредит. – 2006. – № 19. – С. 19-25.

3. Михальський В.В. Про фінансовий ринок і його структуру в умовах глобалізації // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua).

4. Мамотенко Д.Ю. Глобалізація міжнародних фінансових ринків // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – № 39. – С. 232.

**Процал Ю.В.**

*викладач,*

*Автотранспортний коледж*

*ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

## **ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ – КРОК ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄС**

Створення ЗВТ між Україною та ЄС відповідає державній політиці нашої держави, адже курс на вступ до Європейського Союзу є головним зовнішньополітичним пріоритетом України. Після визнання української економіки як ринкової та вступу України до Світової організації торгівлі переговори про створення Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС набули особливої актуальності.

Угода про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС спрямована на зменшення та скасування тарифів, які застосовуються сторонами щодо товарів, лібералізацію доступу до ринку послуг, а також на приведення українських правил та регламентів, що стосуються бізнесу, у відповідність правилам та регламентам ЄС з метою забезпечення вільного руху товарів і послуг між двома сторонами та взаємного недискримінаційного ставлення до компаній, товарів і послуг на території України та ЄС. Угода про зону вільної торгівлі України з ЄС набула чинності 1 січня 2016 року.

Створення ЗВТ між Україною та ЄС відбуватиметься поступово, протягом 10 років. Результатами запровадження ЗВТ між Україною та ЄС стануть тісна економічна інтеграція, створення практично таких же умов для торгівлі між Україною та ЄС, що мають місце у торгівлі всередині Союзу, покращення інвестиційного клімату та прозоріші правила ведення бізнесу в Україні, збільшення вибору, підвищення безпечності та якості товарів, зниження цін для українських споживачів, можливість доступ українських підприємств, крім ринку ЄС, до ринків третіх країн у зв'язку з переходом на прийняті в усьому світі стандарти.

Що стосується зниження ввізних мит на європейську продукцію, то набуття чинності ЗВТ не призвело до великого напливу європейських товарів. Нульові мита були введені тільки на 70% всіх імпортованих товарів, для решти товарів діють перехідні періоди або режим обмежень. Ще одна з причин – девальвація гривні, через яку українські товари стали дешевшими і конкурентоздатні в порівнянні з європейськими.

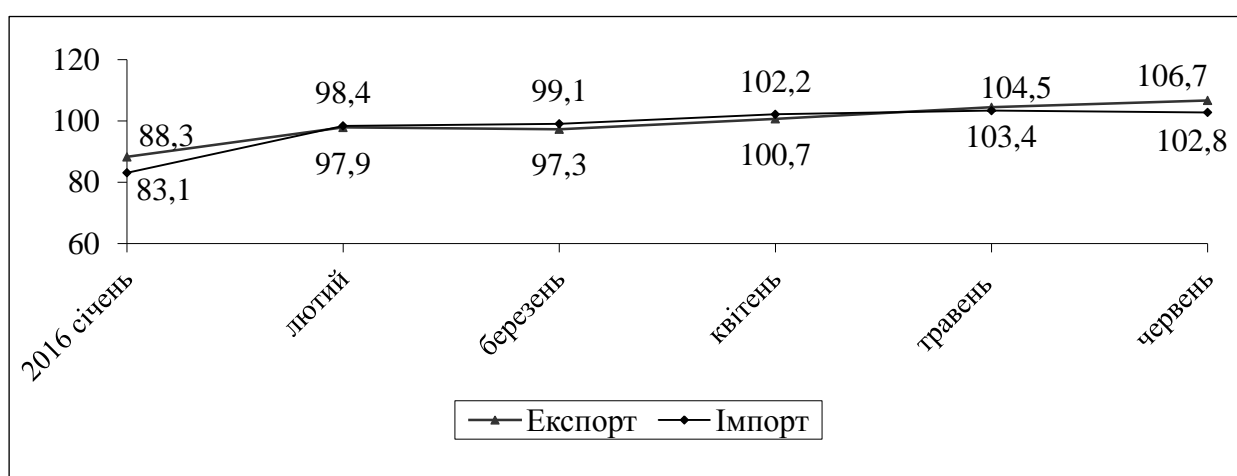
Головні переваги для України в укладанні Договору про ЗВТ з ЄС – це відкриття європейського ринку для українських виробників, зростання привабливості країни для іноземних інвесторів, а також у



можливість вирішувати торгові суперечки згідно з правилами Світової організації торгівлі.

Дослідивши звіти Державної служби статистики України про стан зовнішньоекономічних відносин із країнами Європейського Союзу в I півріччі 2016 року вже можна зробити певні висновки.

За I півріччя 2016 р. експорт товарів до країн ЄС становив 6516,9 млн.дол. США і збільшився порівняно з I півріччям 2015 р. на 6,7% (на 412,1 млн.дол.), імпорт – відповідно 7671,6 млн.дол. та збільшився на 2,8% (на 206,7 млн.дол.). Негативне сальдо становило 1154,7 млн.дол. (у I півріччі 2015 р. також негативне – 1360,1 млн.дол.).



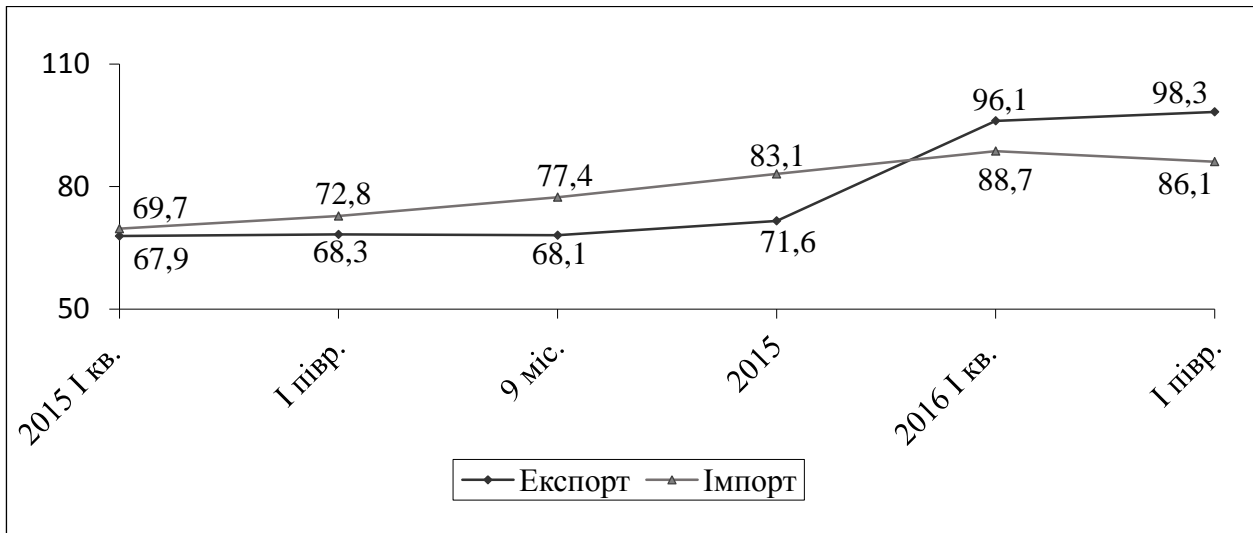
**Рис. 1. Темпи зростання (зниження) експорту-імпорту товарів із країнами ЄС (у % до відповідного періоду попереднього року, нарастаючим підсумком)**

*Джерело: [3]*

У загальному обсязі зовнішньоторговельних операцій частка країн ЄС порівняно з I півріччям 2015р. збільшилась і становила в експорті 39,2%, в імпорті – 44,3% (за I півріччя 2015р. відповідно 32,8% і 40,9%).

Найбільші обсяги експорту до країн ЄС склали продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості – 31,5% від загального обсягу експорту, чорні метали та вироби з них – 21,8%, електричні та механічні машини – 14,8% [3, с. 1].

У I півріччі 2016р. експорт послуг до країн ЄС становив 1414,6 млн.дол. США і зменшився порівняно з I півріччям 2015р. на 1,7% (на 24,3 млн.дол.), імпорт – відповідно 1013,1 млн.дол. та зменшився на 13,9% (на 163,0 млн.дол.).



**Рис. 2. Темпи зростання (зниження) експорту-імпорту послуг із країнами ЄС (у % до відповідного періоду попереднього року, нарастаючим підсумком)**

Джерело: [3]

Частка послуг, наданих країнам ЄС, збільшилась у загальному обсязі експорту послуг і становила 31,4%, в імпорті зменшилась і склала 44,3% (у I півріччі 2015 р. відповідно 30,9% та 45,7%). Позитивне сальдо становило 401,5 млн. дол. (у I півріччі 2015 р. – 262,7 млн. дол.).

Частка послуг, наданих країнам ЄС, збільшилась у загальному обсязі експорту послуг і становила 31,4%, в імпорті зменшилась і склала 44,3% (у I півріччі 2015 р. відповідно 30,9% та 45,7%).

Найбільші обсяги експорту країнам ЄС припадали на транспортні послуги – 36,1% від загального обсягу експорту послуг країнам ЄС, з переробки матеріальних ресурсів – 23,2%, у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні – 21,7% та ділові – 11,3% [3, с. 2]

Але разом з тим вітчизняні підприємці зіштовхнулися з рядом перешкод при експорті продукції в країни ЄС. Основні з них: низькі квоти на певну продукцію, наявність посередників, які збільшують ціни на продукцію, недосконала логістична система. Все це вимагає ґрунтовних наукових досліджень.

#### Список використаних джерел:

1. Брутян К. С. Аспекти створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=64904>
2. Фіалко А. Проблеми і перспективи інтеграції України до ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vwww.ucerps.org.ua/ua/>
3. Матеріали офіційного веб-сайту Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Якою буде зона вільної торгівлі (ГВЗВТ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://europa-torgivlia.org.ua/about-fta/>
5. Хто є хто в Європейському Союзі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.europa.eu.int/comm/igc2000/dialogue/info/offdoc>
6. Матеріали офіційного урядового сайту Урядовий портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.
7. Якою буде зона вільної торгівлі (ГВЗВТ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://europa-torgivlia.org.ua/about-fta/>

**Самсонова Л.В.**

*аспірант,*

*Київський національний торговельно-економічний університет*

## **МІЖНАРОДНИЙ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН**

У сучасних умовах широкого поширення набули неінвестиційні форми міжнародного виробництва, які базуються на використанні різноманітних контрактних відносин. Вони характеризуються формуванням міжнародної виробничої та науково-технологічної кооперації, за якої кордони перетинають результати творчої діяльності, нові знання, досвід, технічні проекти та інше. Придбання та освоєння технологій приймаючою фірмою, чи-то у виробництві, продукті чи збуті, не є рідкісним явищем і відповідає ролі, яку ці фірми відіграють у ланцюгу створення доданої вартості [1, с. 97].

Якщо партнери є представниками країн, що перебувають на різних стадіях економічного розвитку (країни з розвинутою економікою, та країни, що розвиваються або країни з перехідною економікою), то їх мотиви та цілі значно відрізняються. Кооперація з підприємствами з промислово розвинутих країн дає можливість компаніям з країн, що розвиваються збільшити виробничі потужності, отримати технології, досвід і знання в сфері управління, маркетингу та інші спеціальні знання. Наприклад, приймаюча компанія може потрапити у вузьку нішу спеціалізації, завдяки чому вона перетвориться у високо технологічного виробника певного продукту і зможе збільшити свої прибутки за рахунок ефекту масштабу [2, с. 143].

В цілому для країн, що розвиваються та для країн з перехідною економікою контрактні відносини вигідні тим, що вони дозволяють: освоїти нові технології за допомогою більш сучасного обладнання; отримати ліцензії, ноу-хау та знання в сфері менеджменту; інтегрувати

нову технологію в процес виробництва в умовах обмежених імпорتنих можливостей.

Таким чином, спостерігається деяке протиріччя інтересів партнерів з країн, що знаходяться на різних етапах економічного розвитку або, де панують різні технологічні уклади. Приймаюча країна прагне отримати доступ до сучасних високоякісних технологій, в той час як розвинені країни намагаються реалізувати шляхом контрактних відносин технології, що знаходяться на останньому етапі свого життєвого циклу, і не приносять високих доходів на світових ринках, але все ще досить ефективні на ринках країн, що розвиваються.

Така форма контрактних відносин, як управління за контрактом, широко використовується в країнах, що розвиваються, які мають капітал і робочу силу, але не володіють ноу-хау та кваліфікованими працівниками. Використовуючи управління за контрактом, компанія, що прагне проникнути на закордонний ринок, експортує не товар, а управлінські послуги. Даний вид контрактних відносин закріплює за приймаючою фірмою право на отримання управлінських послуг, а фірми, що надають послуги, в свою чергу, отримують право на контроль над управлінськими рішеннями приймаючої компанії. Таким чином компанія, що експортує управлінські послуги, має можливість відповідно до своїх інтересів управляти приймаючою компанією, не інвестуючи в неї.

Якщо мова йде про таку практику, як виробництво за контрактом, що базується на виготовленні продукції на останній стадії технологічного ланцюга, то це означає, що приймаючі компанії застигають на низько технологічній діяльності. З іншого боку, для експортера технології така форма співпраці є більш виправданою, оскільки існує ризик, що після закінчення строку контракту місцевий виробник, що володіє даною технологією, може перетворитися в конкурента. Що стосується низько технологічних видів економічної діяльності, таких як: виготовлення одягу та взуття, то придбання нових технологій обмежується лише наступними напрямками: дизайн продукції та способи виробництва. В цьому випадку більшість технологій втілена в матеріальний об'єкт, що створює додаткові перешкоди при технологічному удосконаленні, не беручи до уваги вартість обладнання [3, с. 13].

Тим не менш, відповідні дослідження, що проводились в сфері контрактного виробництва та аутсорсингу послуг, показали, що деякі країни Східної та Південно-східної Азії в основному, та частково країни Східної Європи, Латинської Америки та Південної Азії шляхом придбання та освоєння технологій в рамках контрактних відносин в сфері електроніки, виробництва одягу, фармакології та ІТ,

еволюціонували в самостійні ТНК, які сьогодні є технологічними лідерами своїх галузей [4, с. 5].

#### **Список використаних джерел:**

1. World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance: UNCTAD; New York and Geneva, 2015; p. 218.
2. World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan: UNCTAD; New York and Geneva, 2014; p. 228.
3. Yamagata, Tatsufumi (2011) «Prospects for development of the garment industry in developing countries: what has happened since the MFA phase-out?», Discussion Paper No. 101, Institute of Developing Economies.
4. Polastro, Enrico, T. (2009) «Openings for outsourcing: is it a new paradigm in pharmaceutical outsourcing?», Contract Pharma, March.

**Суркова Ю.О.**

*начальник відділу департаменту  
взаємодії з правоохоронними органами,  
Державна аудиторська служба України*

### **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАЛУЧЕНИХ АКТИВІВ УПРАВИТЕЛЯМИ ФОНДІВ ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА**

Інвестиційна діяльність зумовлює якісні зміни в економічних відносинах, призводить до тісної взаємодії окремих елементів і суб'єктів ринку житлового будівництва. Вищеозначена обставина висуває нові вимоги до системи управління інвестиційними процесами, в т.ч. капітальними інвестиціями. З огляду на це особливої актуальності набуває розробка досконалих методик обліку і аудиту капітальних інвестицій як з урахуванням положень міжнародних і національних стандартів, так і з використанням сучасних інформаційних технологій.

Розвиток інноваційних вітчизняних інститутів інвестування, зумовлений використанням фінансово-кредитних механізмів, виокремив низку проблем у системі бухгалтерського обліку і аудиту, які полягають у використанні непрозорих схем, що призводить до збільшення ризиків в процесі фінансування житлового будівництва. Методичні та практичні основи використання механізмів фінансування житлового будівництва закладено у працях провідних вітчизняних фахівців А. Беркути, О. Гавриловського, Н. Доценко-Білоус, Р. Завортнього, С. Науменкової, І. Чалого, Т. Шевчук та ін.

Проте недостатній рівень теоретичної розробки і обґрунтування практичних питань обліку і аудиту капітальних інвестицій у житлове будівництво, необхідність забезпечення універсальності, достовірності і прозорості фінансових потоків та потреби практики зумовили доцільність та актуальність даного дослідження.

Внесення змін до статті 4 Закону «Про інвестиційну діяльність» суттєво обмежило перелік джерел фінансування житлового будівництва, тому значно зросла зацікавленість забудовників у використанні ресурсів фондів фінансування будівництва (далі – ФФБ) [1]. Наразі бухгалтерський облік власного майна та майна, що знаходиться в їх управлінні, ведеться управителями з урахуванням положень Цивільного кодексу України, Законів України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про фінансово-кредитні механізми управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю», «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [2; 3].

З метою забезпечення єдиного підходу до ведення управителями ФФБ (далі – управителі) бухгалтерського обліку як власного майна, так і майна, що знаходиться в їхньому управлінні, а також обліку фінансово-господарських операцій, пов'язаних із залученням коштів для інвестування в операції з нерухомістю або об'єкти будівництва Нацкомфінпослуг розроблено Методичні рекомендації щодо ведення управителями фонду фінансування будівництва або фонду операцій з нерухомістю бухгалтерського обліку власного майна та майна, що знаходиться в їх управлінні, які затверджені розпорядженням від 27.03.2008 № 421 (далі – Методичні рекомендації).

Відповідно до вимог Методичних рекомендацій, майно, яким на підставі договорів з установниками управління майном управляє управитель, повинне бути відокремлене від майна управителя, яке належить управителю на праві власності. Облік забудовником отриманого від ФФБ фінансування капітального будівництва житла на рахунку ведеться на рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження», що свідчить про цільовий характер отриманих коштів і за своєю суттю є недержавним фінансуванням [5].

Не дивлячись на те, що ФФБ не зараховує на баланс збудований будинок (житло), як всі інші замовники або пайові учасники будівництва, бухгалтерські проведення із закриття цільового фінансування у зменшення понесених забудовником капітальних витрат з одночасним визначенням його доходу. Крім того, забудовник обліковує решту будинків (житла), що не були забезпечені коштами цільового

фінансування, а профінансовані ним особисто (за рахунок власних або запозичених коштів), що надходять на його баланс після їх введення в експлуатацію як об'єкти основних засобів (рахунок 10 «Основні засоби») у разі їх використання у виробництві або для соціально-побутових потреб та як товар (рахунок 28 «Товар») у разі їх вільного продажу.

Для кожного ФФБ управитель відкриває в банківській установі окремий поточний рахунок на якому проводяться розрахунки з установниками по залучених коштах та з забудовниками по фінансуванню об'єктів будівництва.

Аналітичний облік операцій з управління майном передбачає формування управителем на субрахунку 483 «Оперативний резерв» оперативного резерву у розмірі не менше 10% від суми залучених коштів установників, що використовується для виконання таких операцій: повне або часткове повернення коштів установниками з ФФБ або перерозподіл отриманих в управління коштів між об'єктами будівництва внаслідок здійснення установниками операцій зміни об'єкта інвестування.

Формування (поповнення) оперативного резерву управителем здійснюється протягом трьох робочих днів після надходження коштів від установників або проведення виплат установникам за рахунок оперативного резерву [4].

Винагороду управителю за перерахування коштів на фінансування будівництва при створенні ФФБ виду А забудовник сплачує на розрахунковий рахунок управителя, або при погодженні із забудовником управитель самостійно утримує встановлений при укладанні договору розмір винагороди із коштів на рахунку ФФБ, які підлягають перерахуванню забудовнику. Винагороду управителю за перерахування коштів на фінансування будівництва при створенні ФФБ виду Б управитель самостійно утримує із коштів на рахунку ФФБ, які підлягають перерахуванню забудовнику у розмірі, визначеному типовими правилами ФФБ.

Таким чином, формування необхідної інформації про дебіторсько-кредиторську заборгованість за рахунок узгодження показників, що впливають, як з оперативних даних (договорів з довірителями і забудовником про терміни оплат, графіки оплат, терміни виконання етапів робіт, суми оплат за періодами тощо), так і з даних бухгалтерського обліку (первинних документів щодо банківських, касових операцій, актів виконання робіт тощо) надасть можливість удосконалити управління процесом здійснення капітальних інвестицій, що сприятиме зменшенню інвестиційного ризику. В зв'язку з вищезначеним, будуть створені передумови для здійснення ефективних контрольних дій щодо використання фінансово-кредитних механізмів в

сучасних умовах посилення вимог до забезпечення фінансової стабільності на ринку житлового будівництва.

**Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-XII від 18 вересня 1991 року ( Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 47, ст. 646).

2. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 2664-III від 12 липня 2001 року (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, № 1, ст. 1).

3. Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» (Відомості Верховної Ради України, 2003 р., № 52, ст. 377; 2006 р., № 13, ст. 110; 2009 р., № 17, ст. 236).

4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо ведення управителями фонду фінансування будівництва та/або фонду операцій з нерухомістю бухгалтерського обліку власного майна та майна, що знаходиться в їх управлінні // Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України Розпорядження № 421 від 27.03.2008.

5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затверджена наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.99.

6. Гавриловський О.С. Облік і аудит капітальних інвестицій (на прикладі житлобудівних підприємств) // Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук – Київ – 2008.

**Узун В.В.**

*аспірант,*

*Маріупольський державний університет*

**ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ В АСЕАН:  
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Починаючи із середини 90-х років в усьому світі спостерігається ріст активності в області онлайн-торгівлі. Слідом за великими компаніями, що виробляють комп'ютерне устаткування в Інтернет стали виходити торговці традиційними товарами. З'явилася велика кількість книгарень, магазини компакт-дисків і відеокасет, винні магазини. Зараз практично будь-які товари можна купити через Інтернет.



*Електронна комерція* (e-commerce) – це прискорення більшості бізнесів-процесів за рахунок їхнього проведення електронним чином. У цьому випадку інформація передається прямо до одержувача, минаючи стадію створення паперової копії на кожному етапі. Таким чином, електронну комерцію можна характеризувати як ведення бізнесу через Інтернет.

Сьогодні, інтернет і темпи проникнення мобільного зв'язку піднялися до небачених висот в багатьох країнах, і Південно-Східна Азія не є винятком.

Це зростання сприяло розповсюдженню електронної комерції та Fintech, чие майбутнє обіцяє бути хвилюючим. Словом Фінтех зазвичай називають стартапи, які використовують проривні, нові технології в сфері мобільних платежів, переказу грошей, кредитування, залучення капіталу та інших. Деякі фахівці також додають, що невід'ємною характеристикою всіх Фінтех-стартапів є підвищення ефективності фінансової системи.

Для більш детальної характеристики розвитку електронної комерції в країнах АСЕАН проаналізуємо більш детально ринок роздрібною електронної комерції в країнах регіону. Детальна характеристика ринку електронної комерції АСЕАН 6 представлена у таблиці 1.

Таблиця 1

### Характеристика ринку роздрібною електронної комерції в АСЕАН

Країна	Чисельність населення, млн. чол.	Кількість інтернет-користувачів, млн. чол.	Кількість цифрових покупців, млн. чол.	Обсяг ринку, млрд. дол.
В'єтнам	91	40	24	0,8
Тайланд	65	19	14	0,9
Малайзія	30	20	16	1,3
Індонезія	248	39	5	1,3
Сінгапур	5,5	4	3,2	1,7
Філіппіни	97	36	25	1

*Джерело: [4]*

Отже, обіг на ринку роздрібною торгівлі онлайн в АСЕАН 6 на даний момент складає близько 7 млрд. дол., з яких 1,7 млрд.дол. припадає на Сінгапур (що складає 25% обігу всієї онлайн-торгівлі регіону). Обіг Малайзії та Індонезії в данній структурі складає 1,3 млрд.дол. Ветнам та Тайланд в даний момент відстають від провідних країн регіону через низкий розвиток онлайн-інфраструктури.

Порівняння показників розвитку електронної комерції в АСЕАН з розвинутими країнами та угрупованнями світового господарства на даному етапі розвитку показує, що на даний момент АСЕАН істотно відстає в плані інтернет-комунікацій, що показує порівняння у таблиці 2.

Таблиця 2

**Структура онлайн-користувачів та онлайн-покупців  
в АСЕАН-6, США, ЄС, Японії та Китаї**

Країна	Чисельність населення, млн. чол.	Кількість інтернет-користувачів, млн. чол.	Кількість цифрових покупців, млн. чол.	Обсяг ринку, млрд. дол.
США	320	269	197	1,221
ЄС	317	247	180	230
Японія	117	110	86	119
Китай	1368	626	309	181
АСЕАН 6	537	158	87	7

*Джерело: [4]*

Таким чином, в шести головних економічно розвинутих країнах АСЕАН в середньому тільки одна людина з шести робить онлайн-закупівлі. АСЕАН 6 займає тільки 1% глобального онлайн-роздробу, і це навіть не зважаючи на 4% глобального ВВП та 8% населення світу. Для порівняння можна відмітити, що Сполучені Штати, 5 найбільш економічно розвинутих країн Євросоюзу (Німеччина, Франція, Італія, Іспанія та Велика Британія), Китай та Японія сумарно займають близько 76% глобальної роздрібною електронної комерції.

Таблиця 3

**Завдання, проблеми, сучасний стан та ключові рекомендації  
щодо розвитку електронної комерції в АСЕАН-6**

Завдання	Проблеми	Сучасний стан	Ключові рекомендації
Підвищення рівня широкополосного доступу	1) Обмежене покриття інтернет-мережі; 2) Низька швидкості інтернету; 3) Висока вартість підключення; 4) Обмежена інформованість	1) ASEAN ICT Masterplan 2015, до якого входять 29 пунктів плану; 2) Локальні інфраструктурні інвестиції, зокрема в мобільний сектор.	1) використовувати державну допомогу для збільшення ширококутного покриття; 2) посилення транскордонного сполучення; 3) підвищення онлайн-інформованості.

Закінчення таблиці 3

Підтримка місцевих гравців на ринку інтернет-послуг	1) Загальний скептицизм щодо пропозицій онлайн; 2) Нестача ресурсів	1) Фінансова підтримка; 2) Освітні програми; 3) Обмін передовим досвідом; 4) Надання електронних послуг	1) Підвищення доступу до фінансових ресурсів; 2) Сприяти інтеграції цифрового таланту в бізнесі; 3) Підвищення інформованості про електронну комерцію торгових майданчиків
Посилення безпеки в інтернеті	1) Прогалини в регулюванні; 2) Відсутність трансграничної юрисдикції; 3) Підвищена загроза кібератак;	На даний момент розроблені та діють різні закони та нормативно-правові акти щодо захисту даних, але немає єдиного правового поля в межах всього інтеграційного угруповання.	1) активізувати обмін інформацією і двосторонньої допомоги; 2) узгодження існуючих законодавчих рамок; 3) створити регіональний інтернет-центр з вирішення спорів
сприяння електронних платежів	1) Велика частка охоплених банківськими послугами; 2) побоювання з приводу безпеки даних	Локальні урядові пропозиції та ініціативи	1) Просування безготівкових операцій; 2) встановлення специфікацій регулювання електронних платежів; 3) узгодження правил електронних платежів на регіональному рівні
вдосконалення матеріально-технічного забезпечення і ефективності торгівлі	1) Нерозвинута транспортна інфраструктура; 2) Нестача складських приміщень; 3) Неєфективна митниця, яка забирає багато часу;	1) великий потік проектів транспортної інфраструктури; 2) інвестиційні проекти з метою підвищення ємності складу	1) Створення послуг роздрібною онлайн-логістики; 2) Посилення партнерських стосунків між онлайн-ретелерами та логістичними фірмами; 3) прискорити інтеграцію логістичних систем

Джерело: [4]

В Сингапурі онлайн-торгівля займає приблизно від 4 до 5% від усіх роздрібних продаж; в решті країн АСЕАН цей показник менше 1%. В Європі, Китаї та Сполучених Штатах цей показник складає від 5,8 до 7,8%, що в свою чергу демонструє сильний ринковий потенціал для АСЕАН.

Комплексний аналіз основних викликів та сучасного стану розвитку електронної комерції в межах регіону представлений у таблиці 3.

Отже, на рівні регіону переваги роздрібної електронної комерції знаходяться далеко за межами тільки економічного впливу. Вона може стати двигуном для економічного розвитку, соціальної згуртованості та культурного обміну, що може позитивно вплинути на загальний рівень регіональної інтеграції.

Однак необхідно зауважити, що загальний підхід потребує подальшого узгодження. Зусилля з оцифрування, розробки пропозицій онлайн, безпеки даних, оплати, логістики та торгівлі повинні бути скоординовані, щоб гарантувати, що регіональна роздрібна електронна торгівля розвивається так швидко, як очікується.

#### **Список використаних джерел:**

1. Арин О.А. Азиатско-тихоокеанский регион: мифы, иллюзии и реальность / О.А. Арин. – М.: Флинта, Наука, Гайдуцький П.І. Мотиваційні чинники міжнародних інвестиційних процесів / П.І. Гайдуцький // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 50–55.
2. Васильев В.Ф. Государственность и модернизация в странах Юго-Восточной Азии. / В.Ф. Васильев, Ю.О. Левтонова. – М.: Наука, 2010. – 217 с.
3. Новицкий В.С. Міжнародна економічна діяльність України: [підручник] / Новицкий В.С. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
4. Lifting the barriers to e-commerce in ASEAN: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.atkearney.com/documents/10192/5540871/Lifting+the+Barriers+to+E-Commerce+in+ASEAN.pdf>

## **ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

**Кізін Г.В.**

*аспірант,*

*Львівський торговельно-економічний університет*

### **ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЗАВДАНЬ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ ТА БАЗОВИХ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПАРАМЕТРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ**

Важливість реального сектору національного господарства, його комплексна роль у вирішенні системних завдань неодноразово актуалізувала потребу в дослідженні його місця і ролі при формуванні системи економічної безпеки держави. Так, серед праць Г. Вечканова можна віднайти розділ «Реальний сектор – основа економічної безпеки держави», де автор аналізує вплив окремих сегментів реального сектору на економічне зростання та безпеку держави, а також визначає такі ключові чинники підтримки реального сектору, як інвестиції, інновації, інформаційне забезпечення, науково-технічний прогрес, наукомісткі види економічної діяльності та галузі економіки [3, с. 78-140]. У В. Богомолова окремим структурним підрозділом праці виділено «Економічна безпека держави у реальному секторі економіки», де науковець пропонує методикку аналізу поточного стану розвитку національного господарства та визначає загрози і напрями забезпечення його економічної безпеки, виокремлюючи тіньову економіку та корупцію найбільш істотними загрозами безпеці держави [1, с. 55-79]. Також багато праць вітчизняних вчених присвячено дослідженню методичного та методологічного апарату оцінки та зміцнення економічної безпеки [2, с. 55-79].

Головними функціями національного господарського комплексу в системі економічної безпеки держави є формування ВВП та національного доходу шляхом створення та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), задоволення національних та суспільних потреб, формування конкурентоспроможності та стійкості економіки. Його основою є реальний сектор економіки або сукупність базових видів економічної діяльності. Досягнення економічної стабільності у вирішенні стратегічних завдань безпосередньо залежить від дотримання

відповідностей до базових параметрів економічної безпеки держави. Їх взаємозв'язок відображено на рис. 1.

Взаємоформуючий характер завдань реального сектору економіки та базових концептуальних параметрів економічної безпеки держави обумовлює визначення поняття економічної безпеки національного господарського комплексу, як сукупності умов та факторів, що забезпечують стійкість, конкурентоспроможність, ефективне використання потенціалу, здатність до динамічного економічного підйому, та характеризують економічний суверенітет країни [3, с. 111]. При цьому ключовими аспектами тут виступають «стійкість» та «безпека», які взаємодоповнюються за для забезпечення нормального відтворення виробничого циклу з використанням аналітичної ретрооцінки ситуації, оперативного виявлення, прогнозування та стратегічної оцінки загроз.

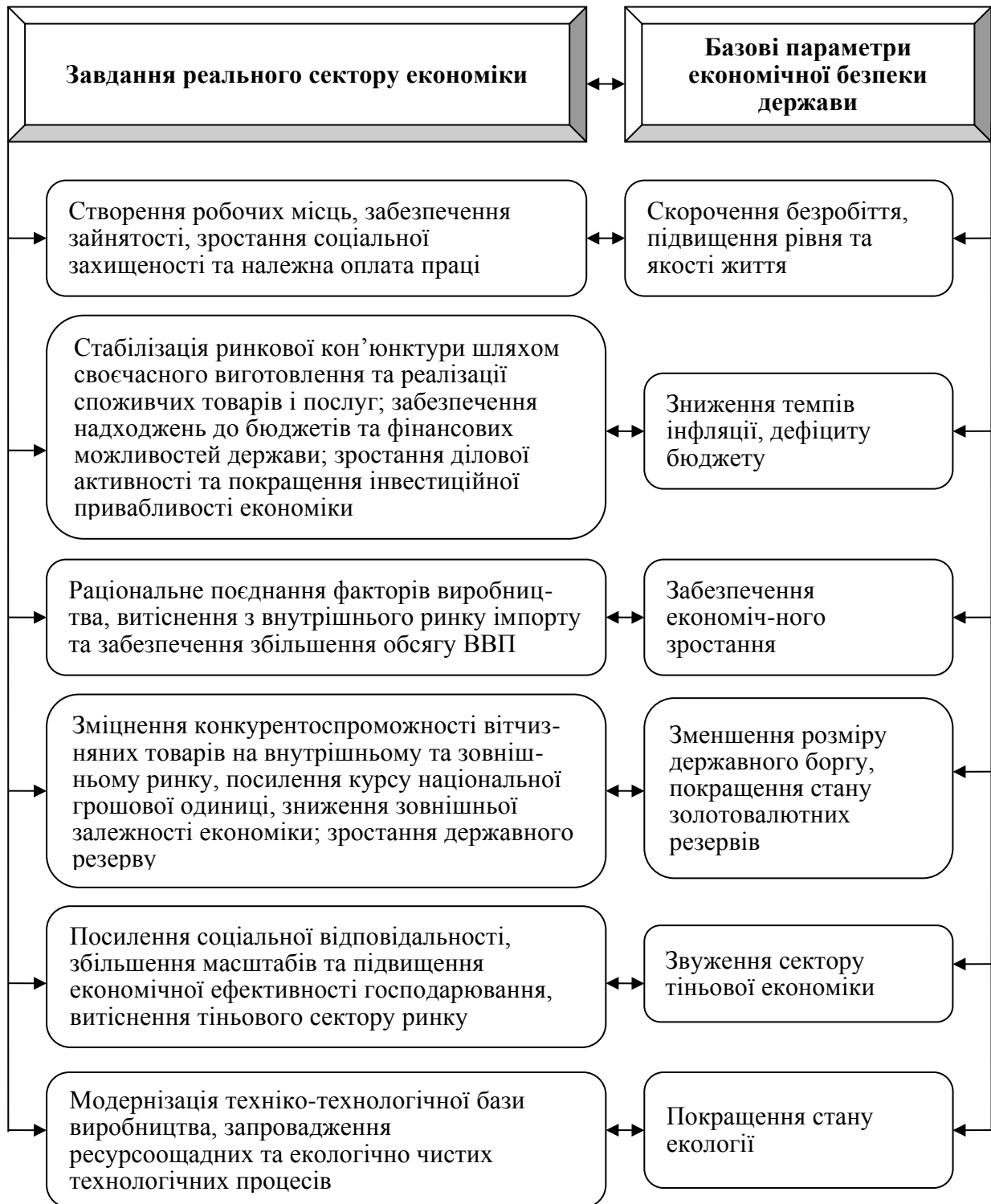
На нашу думку, одним з найбільш важливих та вірних аспектів, що подаються у визначенні, є зазначення ролі економічної безпеки національного господарського комплексу (ми переконані, що без неї це визначення втрачає зміст), а саме – з метою досягнення економічного суверенітету, тобто незалежності як одного з найважливіших внутрішніх елементів безпеки. Втім, можливо, доцільніше було б акцентувати не лише на суверенітеті, але й на стабільності та стійкості, здатності до саморозвитку і прогресу національної економіки. Беручи до уваги вище зазначене, під поняттям національного господарського комплексу, на нашу думку, необхідно розуміти виробничо-господарський комплекс, представлений суб'єктами господарювання різних форм власності та організаційно-правових форм, що ресурсно, інституціонально, економічно та організаційно інтегровані у технологічний процес виробництва і продажу товарів (продукції) та надання ринкових нефінансових послуг (виконання робіт).

Своєю чергою, безпека також є системним і комплексним поняттям з власними складовими фізичного та силового захисту, фінансово-економічної самодостатності, екологічної чистоти, доступності до енергетичних та природних ресурсів, наявності факторів виробництва, зокрема, здорової і розумної робочої сили, а, відтак, – соціально-демографічної стабільності.

Саме тому, з метою удосконалення методологічного апарату забезпечення економічної безпеки національного господарського комплексу, ми цілком підтримуємо визначення науковцями таких методологічних аспектів економічної безпеки, як:

- основні методи вирішення завдань (що трактуються формуванням моделі стратегії забезпечення економічної безпеки; систематизацією методів нейтралізації загроз безпеці);

- стан реального сектору відносно його економічної безпеки (ситуаційно-системний аналіз становища окремих видів економічної діяльності; експертно-аналітична оцінка динаміки розвитку національного господарського комплексу в цілому);



**Рис. 1. Взаємозв'язок завдань реального сектору економіки та базових концептуальних параметрів економічної безпеки держави**

*Джерело: розроблено автором*

- вибір індикаторів – параметрів порогових значень безпеки (загальна класифікація, обрання параметрів, методологічні розрахунки параметрів);

- державне управління системою (обґрунтування ролі держави, визначення змісту та переліку функцій у цій сфері, які реалізуються органами державного управління, державні цільові проекти та програми, відображення регіональних проблем безпеки у прогнозах, стратегії, бюджетній політиці, правове забезпечення) [4; с. 107].

Відтак, основою зміцнення конкурентних позицій та економічної безпеки держави є потужний реальний сектор економіки, здатний забезпечувати зайнятість, належний рівень якості життя та захистити національну економіку від більшості зовнішніх і внутрішніх ризиків і загроз.

#### **Список використаних джерел:**

1. Богомолів В. А. Экономическая безопасность : Уч. пособие для ВУЗов / В. А. Богомолів. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 303 с.

2. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : Монографія / Т. Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 386 с.

3. Вечканов Г. С. Экономическая безопасность : Уч. для ВУЗов / Г. С. Вечканов. – СПб: Питер, 2007. – 384 с.

4. Экономическая безопасность России: Общий курс : Учебник / Под ред. В. К. Сенчагова. 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – 896 с.

**Ковальчук М.В.**

*аспірант,*

*Університет митної справи та фінансів*

## **ДЕСТРУКТИВНІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ІМПЕРАТИВИ ВАЛЮТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ**

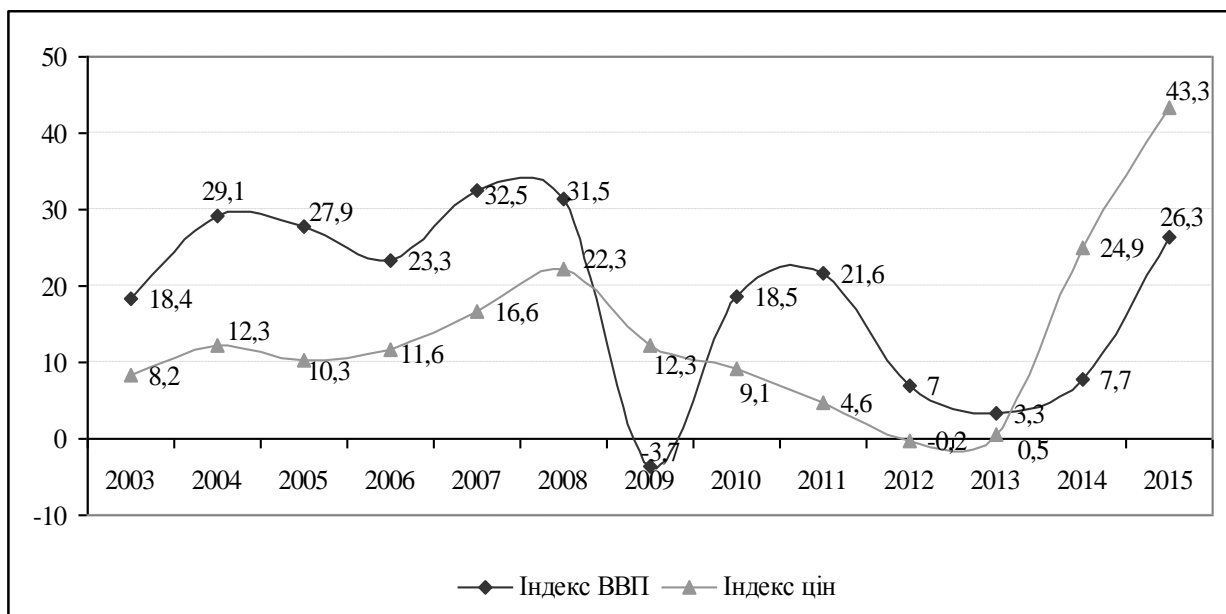
Стагфляційна макроекономічна динаміка (рис. 1) [1; 2], притаманна українській економіці на сьогодні посилюється рядом поточних специфічних негативних факторів, як наприклад:

1) проблеми національної безпеки та оборони негативно позначаються на інвестиційному кліматі, експортно-імпорتنій діяльності, порушенні промислової бази та ускладнюють реалізацію функцій державних інститутів;



2) трата значних (в основному запозичених) коштів на підвищення обороноздатності держави чи «проїдання» не сприяє економічному розвитку України.

Національна методологія оцінки стану економічної безпеки держави також констатує наявність серйозних загроз безпеці. Накопичені макроекономічні дисбаланси в сукупності з поточним наростанням панічних настроїв населення та девальвацією національної валюти спричинили виникнення галопуючої інфляції на рівні 143,3% у 2015 р. [2].



**Рис. 1. Динаміка індексу ВВП та індексу цін в період 2003-2015 рр., %**

Примітка: побудовано автором за даними [1; 2]

Стагфляція та інфляція в сучасних умовах ведуть до виникнення загроз валютній безпеці держави (табл. 1), яка є складовою фінансової та за Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки [3] визначається як «стан курсоутворення, що характеризується високою довірою суспільства до національної грошової одиниці, її стійкістю, створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняної економіки, залучення в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи, а також максимально захищає від потрясінь на міжнародних фінансових ринках».

Небезпечний стан валютної сфери в Україні підтверджує ряд показників, як наприклад те, що індекс зміни курсу національної валюти до долара США в 2015 р. становив 183,7%, що значно перевищує граничне значення за Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29.10.2013 р.

Таблиця 1

## Індикатори валютної безпеки України

	Індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, середній за період	Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, %	Валові міжнародні резерви України, місяців імпорту	Рівень доларизації грошової маси, %
2005	96,42	43,33	<b>6,44</b>	23,6
2006	98,6	49,52	<b>5,93</b>	26,97
2007	100	49,91	<b>6,42</b>	22,7
2008	104,6	59,10	4,43	<b>30,63</b>
2009	<b>147,5</b>	50,85	<b>7,00</b>	<b>31,68</b>
2010	101,93	46,03	<b>6,83</b>	29,13
2011	100,38	40,31	4,62	<b>30,40</b>
2012	100,25	36,75	3,48	<b>32,12</b>
2013	100,00	33,82	3,18	27,24
2014	<b>148,6</b>	46,31	1,66	<b>32,16</b>
2015	<b>183,7</b>	<b>55,81*</b>	4,26	<b>32,17</b>
2016	-	<b>56,44**</b>	-	-
Оптим. значення	97	-	1,5	-
	104	20	-	15
Гранич. значення	<b>90</b>	-	<b>5</b>	-
	<b>130</b>	<b>50</b>	-	<b>30</b>

Примітка: розраховано автором за даними [4; 5; 6; 7; 8].

«\*» – дані станом на грудень 2015 р.

«\*\*» – дані станом на травень 2016 р.

Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів з 2005 року не досягала оптимального значення, а в 2008-2009 рр. та 2015 р. перевищила граничну норму. Зростання частки кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів обумовлено не скільки збільшенням кількості наданих кредитів, скільки зростанням їх вартості в гривневому еквіваленті через значні скачки валютних курсів. Ще однією передумовою збільшення частки кредитів в іноземній валюті є мотиваційна складова, оскільки відсоткові ставки за кредитами та депозитами в іноземній валюті зазвичай більш стабільні.

Рівень доларизації грошової маси останні десять років наближений до граничного значення (30%), а в 2015 р. перевищив його і становив 32,17%. Тобто рівень доларизації зростає у періоди нестабільності та криз, коли знижується рівень довіри до національної валюти. Доларизація грошової маси швидше виступає негативним явищем, ніж позитивним, оскільки сприяє незаконному відпливу капіталу з країни,

призводить до зниження інвестиційного потенціалу та деформує структуру грошового обігу.

Доволі складно також об'єктивно оцінити реальну динаміку сальдо купівлі-продажу населенням іноземної валюти, оскільки в Україні більшість операцій населення проводить на «чорному ринку», а офіційні операції в кризові періоди піддаються адміністративному регулюванню та обмеженням допустимих обсягів купівлі-продажу валюти. Загалом, роль НБУ як головного фінансового інституту держави скомпрометована запізнілою реакцією на скачки валютних курсів, що підриває загальну довіру населення до офіційних державних та фінансових інститутів, а валютні обмеження ведуть до посилення тінізації валютного ринку.

Нестабільна макроекономічна ситуація в Україні визначає потребу активної участі держави у зменшенні негативного впливу ринкового механізму організації валютних відносин. Регулююча інституційна складова валютної сфери в кризових умовах недостатньо ефективна, оскільки такі регулюючі чинники як заходи прямого державного регулювання (фінансово-бюджетна політика, квотування та ліцензування, грошово-кредитна політика, регулювання цін, інтервенційна політика, розподіл валюти тощо) та структурні чинники (вплив на кон'юнктуру ринку через зміну курсоутворюючих чинників) є дієвими в умовах, коли економіка країни перебувала у стані тривалої рівноваги, що зовсім нехарактерно для української економіки.

Системні дисбаланси потребують застосування інноваційних інструментів та технологій регулювання всієї фінансової сфери, так як традиційні регулюючі схеми не впливають на джерела формування деструктивних інституціональних імперативів бажаним чином. Такі інструменти повинні характеризуватись прозорістю та стійкою функціональністю з метою повернення довіри українського населення до державних та приватних фінансових інститутів.

### **Список використаних джерел**

1. Індекс ВВП [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України – Режим доступу до ресурсу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.
2. Індекс інфляції [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України – Режим доступу до ресурсу: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>.
3. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://cct.com.ua/2013/29.10.2013\\_1277.htm](http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm).
4. Показники валютного ринку [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=7693080](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693080).

5. Огляди, депозити, кредити, цінні папери: кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=24338412&cat\\_id=12063884](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=24338412&cat_id=12063884).

6. Архів основних тенденцій валютного ринку [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=40823](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=40823).

7. Обсяг імпорту України [Електронний ресурс] // Держслужба статистики. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

8. Огляди, депозити, кредити, цінні папери: огляди фінансових корпорацій: компоненти грошових агрегатів [Електронний ресурс] // Національний банк України – Режим доступу до ресурсу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=24338412&cat\\_id=12063884](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=24338412&cat_id=12063884).

**Ляховець В.О.**

*аспірант,*

*Тернопільський національний економічний університет*

## **РОЛЬ ІНФРАСТРУКТУРИ У ФОРМУВАННІ ТА РОЗВИТКУ РИНКУ ЯЛОВИЧИНИ**

Виробництво яловичини є одним із найважливіших елементів м'ясного сектору економіки. Вирощуванню ВРХ, передусім м'ясного спрямування, завжди належала важлива роль у подоланні продовольчої проблеми. Предметом дискусії стосовно шляхів подальшого розвитку внутрішнього ринку яловичини є застосування європейської практики, щодо формування сучасної інфраструктури, яка б забезпечувала потреби учасників.

На європейському ринку яловичини спостерігається практично стала тенденція у виробництві даної продукції, хоча у розрізі ринків країн Європи – динаміка різна. Якщо порівняти приріст яловичини з іншими видами м'яса, то найнижчий приріст саме у секторі виробництва яловичини та телятини.

Досвід ЄС в галузі інфраструктури та комунікації реалізуються через основні органи і спеціалізовані структури організації. Ці органи визначили положення та принципи, які призначені для розвитку ринку:

- створення систем вільного доступу до інформації, що пов'язана з діяльністю учасників ринку;
- захист основних прав усіх учасників ринку;

- розробка та впровадження нових підходів у системі стимулювання до розширення та розвитку ринку яловичини;
- розвиток програм наукових досліджень у даній сфері агропромислового бізнесу.

Ринок ставить жорсткі вимоги до інфраструктури, а також товаровиробника і комерціалізації виробництва. Щодо цього перспективним напрямом є орієнтація на скоростиглі м'ясні галузі, де віддача на одиницю корму в часі має безперечні переваги [1].

Першочерговою умовою для нормального функціонування ринку яловичини є створення та удосконалення його інфраструктури, за її рівнем розвитку можна усвідомити та проаналізувати розвиток даної галузі в певній країні.

Для того, щоб удосконалити інфраструктуру ринку яловичини, потрібно правильно використовувати елементи, які будуть безпосередньо пов'язані з обслуговуванням даної галузі. Також необхідно досягнути практичної реалізації наступних функцій: забезпечити фінансову підтримку галузі, через кредитування підприємств, які займаються вирощуванням та реалізацією ВРХ; надання певного роду пільг; страхування підприємницької діяльності; з боку держави потрібний ефективний контроль, який би забезпечував розвиток інфраструктури ринку яловичини.

Якщо правильно організувати увесь економічний механізм ринку яловичини разом з його інфраструктурою, то для українських експортерів відкриються нові світові ринки збуту в таких країнах як, наприклад, Китай.

За підсумками першого півріччя 2016 року поголів'я великої рогатої худоби зменшилося на 2,4%, або 180,4 тис. голів – до 4 млн. 316,3 тис. За період незалежності України це найнижчий показник. Проте що напрямок втрачає конкурентоспроможність говорять вже не перший рік. Працездатне населення, яке утримує більшу частку поголів'я, або виїздить із села до міста, або просто, не бачить сенсу у важкій, низькооплачуваній роботі біля худоби. На сьогоднішній день основним завданням галузі є відкриття нових ринків та пристосування до їх умов ведення бізнесу [2].

Важливою проблемою, інфраструктури ринку яловичини, залишається сертифікація боєнь, вона вимагає законодавчого регулювання, тому що ветеринарно-санітарні правила усіх учасників забою ВРХ, ніде не регламентовані. Процес сертифікації яловичини повинен контролюватися певним органом, оскільки на ринок повинна постачатися високоякісна продукція.

Багаторічний досвід та розвинена інфраструктура ведення скотарства у країнах Європи, США, Канади, Австралії і Південної Америки переконливо доводить можливість ефективного виробництва яловичини, передусім за рахунок вдалого поєднання селекційно-племінної роботи, годівлі та дотримання технологічного процесу, запорукою чого є висока ресурсовіддача і продуктивність галузі. При цьому важливою умовою успішної реалізації цієї моделі є забезпечення у цих країнах паритету цін і цивілізованих рівновигідних відносин на ринку м'яса та вдале використання природно-кліматичних можливостей сільського господарства. Не менш значимим для конкурентоспроможного розвитку галузі є надання місцевим фермерам суттєвої державної фінансової підтримки, зокрема в США, Канаді і ЄС [3].

Якщо правильно організувати увесь економічний механізм ринку яловичини разом з його інфраструктурою, то для українських експортерів відкриються нові світові ринки збуту.

Ринкова інфраструктура є недосконалою в плані її функціональності і, в першу чергу, це стосується ринку продукції м'ясного скотарства. Сучасний аграрний ринок характеризується нерозвиненістю ринкової інфраструктури, організації заготівель та збуту продукції, недосконалою системою контролю за якістю та безпечністю продуктів харчування [4].

Отже, основними проблемами, які стримують розвиток інфраструктури ринку яловичини є законодавче та фінансове забезпечення. Слабка наукова база, недотримання вимог законодавства, а також дефіцит бюджету гальмують розвиток аграрної інфраструктури в цілому і зокрема ринку яловичини. Перспективними напрямками розвитку інфраструктури ринку яловичини повинно бути створення сертифікованих боєнь, організація регіональних ринків живої худоби, створення єдиної інформаційної системи, яка б забезпечила усіх учасників ринку необхідною інформацією, для ефективного функціонування економічного механізму даної галузі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гладич Б. Б. Аграрний ринок / Б. Б. Гладич / Підручник. – Тернопіль – 2002. – С. 218.
2. Що чекає виробництво яловичини [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://a7d.com.ua/novini/29470-scho-chekae-virobnictvoyalovichini.html>.
3. Кернасюк Ю. В. Ринок м'яса ВРХ в Україні: проблеми і перспективи [Електронний ресурс] / Ю. В. Кернасюк. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/5253-rynok-miasa-vrkh-v-ukraini-problemy-i-perspektyvy.html>.

4. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.

**Стеблянюк І.О.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

## **ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Стабільність розвитку національної економіки значною мірою залежить від ступеня розвиненості та ефективності її структури, яка в українських умовах є недосконалою [1, с. 32]. У сучасних складних умовах соціально-економічної кризи структурна політика має бути домінуючою і скоординувати діяльність усіх напрямів економічної політики, що впливають на структурні зміни, на єдиній концептуальній основі. Структурна політика може здійснюватися в рамках загальної системи державних заходів регулювання окремих економічних процесів через промислову, регіональну, інноваційну, інвестиційну, приватизаційну, антимонопольну, соціальну, зовнішньоекономічну політику, в межах яких відбуватиметься опосередковане регулювання макроекономічних пропорцій вітчизняної економіки. Важливим елементом структурної політики є інноваційно-інвестиційна складова, оскільки вона є запорукою економічного зростання.

Дослідники виділяють три різних, але найтіснішим чином взаємопов'язаних рівні процесів організації та самоорганізації національної економіки в системі інноваційної діяльності, які доповнюють один одного: глобальний, національний (тобто макрорівень), мікрорівень. Під першим рівнем розуміють формування і функціонування національної економіки в її відносинах зі світовою економікою, на макрорівні – з суспільно-політичною системою держави, на мікрорівні – взаємини між різними суб'єктами національної економіки [2, с. 253]. Відповідно, для національної економіки зовнішнім середовищем є світова економіка, а в більш широкому сенсі – світове співтовариство загалом. Вона функціонує в певній суспільно-політичній системі, сформованій у державі. Для суб'єктів господарської діяльності, які функціонують в рамках національної економіки, зовнішнім

середовищем є як сама національна економіка, так і суспільно-політична система держави.

У табл. 1 наведено дані про інноваційну активність суб'єктів національної економіки. Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Таблиця 1

### Інноваційна активність суб'єктів національної економіки

Рік	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за напрямками, %						
			дослідження і розробки	у тому числі		придбання інших зовнішніх знань	підготовка виробництва для впровадження інновацій	придбання машин обладнання та програмного забезпечення	інші витрати
				внутрішні НДР	зовнішні НДР				
2000	18,0	1760,1	15,12	-	-	4,14	9,31	61,05	10,38
2001	16,5	1979,4	8,66	-	-	6,32	9,29	63,12	12,62
2002	18,0	3018,3	8,95	-	-	4,96	10,77	61,81	13,51
2003	15,1	3059,8	10,23	-	-	3,13	17,23	61,24	8,17
2004	13,7	4534,6	9,82	-	-	3,16	17,83	59,93	9,26
2005	11,9	5751,6	10,65	-	-	4,23	17,24	54,76	13,12
2006	11,2	6160,0	16,12	-	-	2,59	15,50	56,64	9,15
2007	14,2	10821,0	9,12	7,33	1,78	3,03	-	68,77	19,08
2008	13,0	11994,2	10,37	7,99	2,37	3,52	-	63,90	22,21
2009	12,8	7949,9	10,65	7,97	2,68	1,46	-	62,58	25,32
2010	13,8	8045,5	12,38	10,17	2,21	1,76	-	62,79	23,07
2011	16,2	14333,9	7,53	5,81	1,72	2,27	-	73,18	17,02
2012	17,4	11480,6	10,42	8,41	2,01	0,41	-	70,13	19,04
2013	16,8	9562,6	17,13	13,72	3,41	0,91	-	58,00	23,96
2014	16,1	7695,9	22,80	15,87	6,93	0,61	-	66,47	10,12
2015	17,3	13813,7	14,76	13,28	1,49	0,61	-	80,65	3,97

Джерело: побудовано за даними [3]

Протягом 2000-2008 рр. спостерігалось стійке зростання суми витрат на інновації із 1760,1 млн. грн. до 11994,2 млн. грн. Під впливом фінансової кризи вона скоротилася, а у 2011 р. мав місце максимальний обсяг фінансування інновацій – 14333,9 млн. грн. У наступні роки спостерігалось його стійке скорочення – до 7695,9 млн. грн. у 2014 р., що нижче рівня 2010 р. (8045,5 млн. грн.). У 2015 р. відбулося зростання обсягів фінансування інновацій до 13813,7 млн. грн. У структурі джерел фінансування інноваційної діяльності частка власних коштів, починаючи з 2010 р., зростає суттєво – із 59,35% до 97,20% за рахунок скорочення питомої ваги коштів іноземних інвесторів – із 29,97% до 0,42% (табл. 2).



Таблиця 2

**Джерела фінансування інноваційної діяльності**

Рік	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за рахунок коштів, %			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	1757,1	79,64	0,44	7,57	12,35
2001	1971,4	83,90	2,83	2,97	10,30
2002	3013,8	71,07	1,51	8,76	18,66
2003	3059,8	70,21	3,04	4,25	22,50
2004	4534,6	77,22	1,40	2,48	18,91
2005	5751,6	87,72	0,49	2,75	9,04
2006	6160,0	84,60	1,86	2,86	10,68
2007	10821,0	73,65	1,34	2,97	22,04
2008	11994,2	60,56	2,81	0,96	35,67
2009	7949,9	65,02	1,60	19,03	14,35
2010	8045,5	59,35	1,08	29,97	9,59
2011	14333,9	52,92	1,04	0,40	45,64
2012	11480,6	63,90	1,95	8,67	25,48
2013	9562,6	72,92	0,26	13,11	13,71
2014	7695,9	84,98	4,47	1,80	8,74
2015	13813,7	97,20	0,40	0,42	1,98

*Джерело: побудовано за даними [3]*

Про несуттєве зростання підтримки інноваційної діяльності з боку держави свідчить максимальна питома вага коштів бюджету у її фінансуванні у розмірі 4,47% у 2014 р. За підсумками 2015 р. частка інших джерел, переважно кредитних, у фінансуванні інноваційної діяльності склала лише 1,98%, проте в окремі роки вона була в рази вище – 2008 р. (35,67%), 2011 р. (45,64%).

Протягом 2000-2005 рр. питома вага підприємств, що впроваджували інновації, скоротилася з 14,8% до 8,2%. У 2006 р. розпочалося її стійке зростання до 15,2% у 2015 р. (табл. 3).

Протягом 2000-2011 рр. спостерігалася стійка тенденція до зростання впровадження нових технологічних процесів із 1403 до 2510, у наступні періоди вона змінилася на протилежну і до кінця 2015 р. їх кількість досягла 1217. Негативною ознакою є стійке погіршення стану впровадження у виробництво інноваційних видів продукції протягом 2000-2010 із 15323 до 2408 найменувань. У наступні роки ситуація покращилася і до кінця 2015 р. їх кількість зросла до 3136, але у цьому ж періоді кількість найменувань впровадження нових видів техніки скоротилася із 1314 до 966. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової є мізерною і скоротилася протягом аналізованого періоду 2000-2015 рр. із 9,4% до 2,5%.

Таблиця 3

**Впровадження інновацій на промислових підприємствах**

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсо-зберігаючі	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	9,4
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3
2014	12,1	1743	447	3661	1314	2,5
2015	15,2	1217	458	3136	966	1,4

*Джерело: побудовано за даними [3]*

Для забезпечення інноваційного розвитку підприємств, особливо малого і середнього бізнесу, доцільно створити механізм охорони інтелектуальної промислової власності і умови ліквідності інтелектуальної власності як об'єкта ринку [4, с. 26].

Таким чином, для активізації інноваційної діяльності в національній економіці необхідно застосовувати такі механізми: раціоналізація напрямів витрат зі зміщенням акцентів із придбання машин, обладнання та програмного забезпечення на проведення науково-дослідних робіт; залучення до фінансування інновацій коштів іноземних інвесторів і банківських установ; державно-приватне партнерство у сфері розробки високотехнологічних процесів і продукції; створення єдиної державної інформаційної бази про зареєстровані інноваційні пропозиції.

**Список використаних джерел:**

1. Чайка Ю. Механізми структурного розвитку національної економіки / Ю. Чайка // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 3. – С. 30-41.

2. Осідач О. Б. Еволюційність управління інноваційною діяльністю – засіб збереження цілісності національної економіки в кризових умовах [Електронний ресурс] / О. Б. Осідач // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.10. – С. 250-257.

3. Наукова та інноваційна діяльність (1990-2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Дедяєва Л. М. Пріоритети сталого інноваційного розвитку національної економіки / Л. М. Дедяєва // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2012. – № 2. – С. 23-28.

## **ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

**Бичков В.В.**

*студент;*

**Куликова Н.А.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
Донбаський державний технічний університет*

### **КАДРОВА БЕЗПЕКА – ОСНОВНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Забезпечення кадрової безпеки державного підприємства та визначення її складових в Україні є на сьогодні як у науково-теоретичному, так і у практичному плані мало дослідженою проблемою. Складність дослідження кадрової безпеки державного підприємства обумовлюється недостатнім розвитком теоретичної бази дослідження та багатогранністю даної категорії безпеки, значною кількістю її складових. Основне завдання організації економічної безпеки полягає у забезпеченні стабільного стану функціонування, визначенні та ліквідуванні з мінімальними витратами загроз діяльності та розвитку підприємства. Особливо важливим у аспекті забезпечення економічної безпеки вважається кадрова безпека, бо саме кадри підприємства є основним джерелом інформації, а їх діяльність спрямована на створення продукції та отримання прибутку підприємства.

Кадрову безпеку у контексті економічної безпеки досліджено Ляшенко О.М. [1, с. 274-279]. Як складову економічної безпеки підприємства кадрову безпеку розглядала Н. Логінова [2, с. 371-376], на її думку основне завдання побудови системи кадрової безпеки полягає у виявленні, знешкодженні, запобіганні, відверненні та попередженні загроз, небезпек і ризиків, які спрямовані на персонал та його інтелектуальний потенціал. Г. Назарова [3, с. 36] акцентує увагу на службі управління персоналом, яка виконує функції відбору, набору, оцінки; сприяє мінімізації негативних впливів з боку персоналу. Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що кадрова безпека підприємства, є однією з найбільш важливих складових економічної безпеки, яка має на меті виявлення, знешкодження, запобігання, відвернення та попередження загроз.

Сучасна ринкова економіка України має недостатньо ефективний механізм взаємодії економічних об'єктів на різних рівнях. Стабільність

економіки підприємства передбачає надійність елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, здатність до розвитку і прогресу, що забезпечує захист підприємства та стійку економічну, а особливо кадрову безпеку.

Визначення кадрової безпеки, як системи, дав відомий фахівець з питань управління персоналом А. Кібанов. Він вважає, що кадрова безпека – це генеральний напрямок кадрової роботи, сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з визначення цілей, завдань, спрямованих на збереження, зміцнення й розвиток кадрового потенціалу, на створення відповідального і високопродуктивного згуртованого колективу, здатного вчасно реагувати на постійно мінливі вимоги ринку з урахуванням стратегії розвитку організації [5, с. 19].

Отже, А. Кібанов розглядає кадрову безпеку як систему складовими якої виступають:

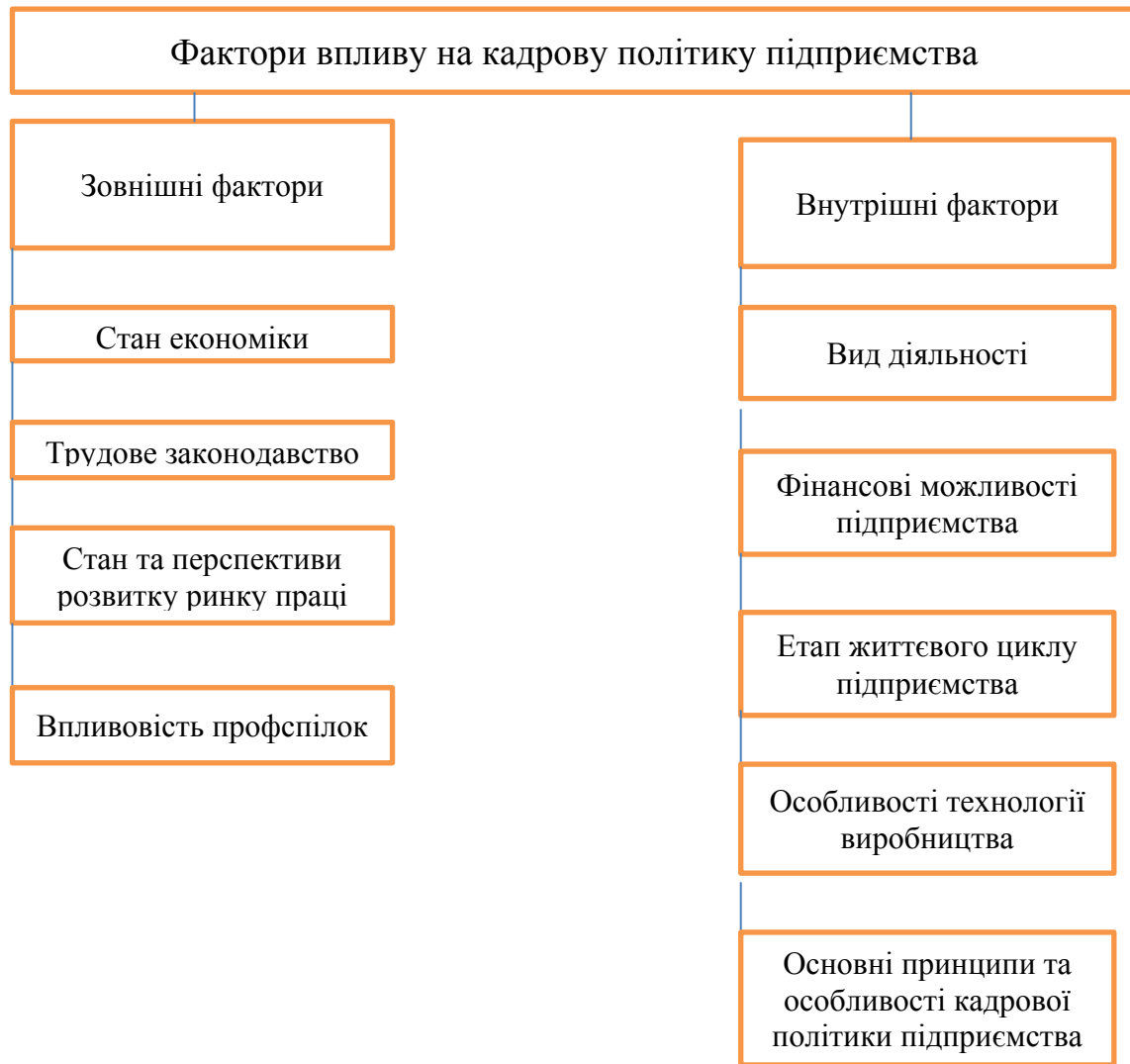
- соціально-мотиваційна безпека;
- професійна безпека;
- антиконфліктна (психологічна) безпека.

Кадрова політика має великий вплив на кадрову безпеку підприємства; вона розробляється власниками, вищим керівництвом і кадровими службами під впливом комплексу зовнішніх та внутрішніх факторів.

На рис. 1 згруповані зовнішні та внутрішні фактори впливу на кадрову політику підприємства.

Кадрова безпека – характеристика стану економічної системи, при якому відбувається ефективно функціонування всіх її функціональних складових, забезпечення захищеності та здатність протистояти внутрішнім і зовнішнім впливам і загрозам, пов'язаним з персоналом, змістовний та структурний аналіз, діагностика та прогнозування впливу діяльності персоналу на внутрішні та зовнішні показники системи. Вирішення даної проблеми є введення до штату психологів-професіоналів, які поряд з питаннями формування сприятливого психологічного клімату також займалися б питаннями професійного відбору кандидатів на роботу.

Основними напрямками кадрової політики підприємства повинні бути: визначення потреб у робочій силі як за кількістю, так і за якістю, форм її залучення й використання. Це відноситься як до підвищення кваліфікації, постійного розвитку персоналу, так і до створення умов для повного прояву стимулів до високопродуктивної праці з боку кожного працівника, виключенню передумов до появи неблагонадійних співробітників [4, с. 303].



**Рис. 1. Фактори впливу на кадрову політику підприємства**

Одним із ефективних способів захисту від витоку комерційної таємниці є укладання колективного договору. У якому з позицій правового захисту комерційної таємниці необхідно передбачити положення, які містять взаємні обов'язки адміністрації та колективу співробітників підприємства щодо забезпечення збереження комерційної таємниці.

Регулярне вивчення всіх категорій персоналу, розуміння об'єктивних потреб співробітників, їх провідних інтересів, справжніх мотивів поведінки і вибір відповідних методів об'єднання окремих індивідуумів в працездатний колектив – все це в сумі дозволяє керівникам вирішувати складні виробничі та комерційно-фінансові завдання, в тому числі пов'язані із забезпеченням економічної безпеки. Перспективою подальших досліджень може бути хронологічне вивчення методів впливу внутрішнього та зовнішнього середовища на кадрову безпеку підприємства, способи захисту від цього впливу, розробка рекомендацій щодо застосування ефективних методів аналізу та своєчасного виявлення

загроз кадрової безпеки підприємства, виведення моделі розрахунку кадрової безпеки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ляшенко О. М. Кадрова безпека у системі економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / О. М. Ляшенко, Я. М. Криль // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25(2). – С. 274-279.
2. Логінова Н. І. Місце кадрової безпеки в економічній безпеці підприємства / Н. І. Логінова // Коммунальное хозяйство городов: научно-технический сборник. – 2009. – № 87. – С. 371-376.
3. Назарова Г. Передумови створення системи кадрової безпеки підприємства / Г. Назарова // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. – 2010. – Вип.15. – С. 34-37.
4. Кравченко В. О. Кадрова безпека – основа економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / В. О. Кравченко // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 301-305.
5. Кибанов А. Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности / А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева, Е. А. Митрофанов, М. В. Ловчева. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 524 с.

**Захарчук Т.В.**

*студентка,*

*Науковий керівник: Кондратюк О.І.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Київський національний торговельно-економічний університет*

## **РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЗАСІБ ПОКРАЩЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Сучасний стан економіки характеризується високим рівнем нестабільності, а це позначається на неможливості підприємств нормально функціонувати і збільшувати свій виробничий, фінансово-економічний, управлінський потенціал. Сьогодні у цих несприятливих умовах більшість вітчизняних підприємств не здатні бути конкурентоздатними і платоспроможними на світовому ринку. Так за даними Державної служби статистики, наприкінці 2015 р. вітчизняні великі і середні підприємства отримали негативний фінансовий результат у розмірі 230 млрд грн. Збиткові підприємства складають менше третини від загальної кількості (у 2014 році займали частку в 37,7%), сума їх збитку (509,7 млрд грн) в 1,8 рази перевищує суму

прибутку, отриманої двома третинами прибуткових компаній (279,1 млрд грн) [1].

Зараз одним із важливих завдань для більш ефективного розвитку підприємницького потенціалу є його структурна перебудова. Останню можна здійснювати за допомогою проведення ефективної політики реструктуризації, що є ключем до економічного зростання, збільшення прибутковості, підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства. Щодо визначення сутності реструктуризації, наразі не існує єдиної думки. У працях іноземних дослідників реструктуризація визначається як специфічний вид фінансової діяльності підприємства, спрямований на поліпшення позиціонування підприємства на ринку, удосконалення управління з метою фінансового оздоровлення [2, с. 86].

Реструктуризацію, як принципово важливу і невід'ємну сучасну технологію менеджменту для забезпечення ефективної господарської діяльності, стійкого зростання прибутковості, вартості та економічного розвитку підприємств у довгостроковій перспективі за умов динамічних інституційних змін національної економіки, розглядає Ченаш В.С. [5].

На законодавчому рівні реструктуризація являє собою комплекс організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, організаційно-правових форм, здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшити обсяг випуску конкурентоспроможної продукції, підвищити ефективність виробництва [3].

Загалом, реструктуризацію можна трактувати як перебудову структури підприємства з метою забезпечення ефективного розподілу і використання усіх ресурсів, створення нових бізнес-одиниць на основі поділу, об'єднання, ліквідації діючих.

Отже, реструктуризація може бути спрямована як на фінансове оздоровлення підприємства з метою уникнення ліквідації, так і на підвищення прибутковості, виробничої ефективності, зростання конкурентоспроможності, вихід на нові сегменти ринку.

Однією з важливих проблем сьогодення є те, що українська економіка зволікає зі здійсненням кардинальних структурних перетворень та перерахованих вище заходів. Сучасні умови потребують високого рівня розвитку, адже підприємства не можуть швидко реагувати та адаптуватися до мінливого зовнішнього середовища, а також випускати якісну вітчизняну продукцію яка б користувалася попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках. Для покращення даної ситуації слід звернутися за досвідом до інших країн. Наприклад, у 2016 році великі китайські державні підприємства створили фонд прямих інвестицій для реструктуризації



державних підприємств. Фонд фінансуватиме проведення структурних реформ, що спрямовані на стрімке зростання економіки. Планується, що гроші будуть використані для модернізації і консолідації державних підприємств. Китай удосконалює державний сектор не тільки опираючись на злиття та поглинання компаній, а й на скорочення надлишкових виробничих потужностей у галузях, які зтягають країну в борги: сталева, вугільна, цементна [4].

Загалом, хвиля реструктуризації охопила багато країн. Злиття та поглинання перетворилося на один з найприбутковіших видів бізнесу. Ними охоплені різні галузі промисловості, а також банківський та інвестиційний сектори економіки.

Проблем з якими стикаються вітчизняні підприємства дуже багато, серед яких і інтеграція в ЄС. За таких умов суб'єкти господарювання повинні здійснювати свою діяльність у напрямку, що є властивим компаніям, які функціонують в інноваційній економіці, менеджмент підприємств повинен забезпечити реалізацію комплексних реструктуризаційних перетворень господарських суб'єктів в контексті євроінтеграційних процесів, що відбуваються в Україні, оскільки без цього вони не зможуть створити нові й реалізувати нагромаджені в минулому конкурентні переваги [5, с. 48].

Підприємства потребують використання адекватної технології менеджменту, що забезпечить реалізацію комплексного підходу до оптимізації їх господарської діяльності. Саме такою технологією є процес реструктуризації, який є сучасним основним інструментом реалізації комплексних інноваційно спрямованих перетворень на підприємстві, що дає змогу оптимізувати господарський процес, забезпечити його адаптивність, стійкість, прибутковість та конкурентоспроможність.

Щодо системи фінансування заходів реструктуризації, то найбільш оптимальним варіантом є використання власних коштів, однак, беручи до уваги досить низький рівень платоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання, що й обумовлює необхідність реструктуризації, це можливо лише теоретично. Невелика кількість підприємств може використати власні кошти при реструктуризації, причинами такого результату є низький рівень ефективності господарського процесу, відсутність вільних коштів на розвиток, кризовий стан підприємств та інше.

При залученні фінансів ззовні теж існують певні проблеми. Отримання кредитних ресурсів міжнародних фінансових структур і організацій є непростим процесом, що обумовлено високим рівнем ризику вкладень, за переконанням іноземних інвесторів.

Зважаючи на все, для здійснення ефективного процесу фінансового забезпечення реалізації реструктуризаційних перетворень, основними джерелами фінансових ресурсів мають бути власні кошти, кошти інвестиційних фондів та страхових компаній [5, с. 51-53].

Як бачимо, існує низка проблем на шляху до реструктуризації підприємств. Головна серед них – відсутність готовності керівництва до структурних змін. Але як би там не було, ефективне виробництво в сучасних умовах можливе лише при його перебудові. Слід пам'ятати, що єдиного стандарту розробки та представлення програми реструктуризації не існує, усе залежить від стану компанії, поведінки конкурентів та багатьох інших факторів. Проте розпочати треба саме з формування дієвого механізму державного регулювання процесів реструктуризації, які б відповідали внутрішньому стану підприємств та умовам ринку, це дозволило б вирішити проблеми набагато швидше. Для ефективної реалізації програми реструктуризації доцільною та необхідною є розробка планів соціальних заходів, в тому числі, комплектування робочої сили, навчання і кадрові перестановки, визначення відповідальності власника, керівника організації та керівника проекту реструктуризації. Вчасна реалізація усіх заходів допоможе вийти з кризового стану та підвищити прибутковість і конкурентоспроможність підприємства [6, с. 128-129]. Тому саме реструктуризація є тим ефективним інструментом, що сприяє виведенню підприємства із кризи і водночас способом подолання суперечності між вимогами ринку та діями підприємства, що є досить актуальним на сучасному етапі розвитку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Реструктуризація підприємств як стратегічна альтернатива подолання кризових явищ в економіці / Г.А. Дорофєєва // Економіка промисловості. – 2010. – № 3. – С. 85-93.
3. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (із внесеними змінами та доповненнями) // Урядовий кур'єр. – 2002. – 13 квіт.
4. Massive fund to help reform giant SOEs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.chinadaily.com.cn/bizchina/2016-09/27/content\\_26904633.htm](http://www.chinadaily.com.cn/bizchina/2016-09/27/content_26904633.htm)
5. Ченаш В.С. Управління реструктуризацією промислових підприємств за умов інтеграційних процесів в економіці : автореферат на здобуття наук. ступеня канд. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / В.С. Ченаш. – Хмельницький, 2014 – 12 с.
6. Реструктуризація підприємства як елемент антикризового управління / Маркіна І. А., Біловол Р. І. // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 124-129.

**Коренюк Л.М.**

*аспірант,*

**Науковий керівник: Нестерчук Ю.О.**

*доктор економічних наук, професор,*

*декан факультету економіки і підприємництва,*

*Уманський національний університет садівництва*

## **ПРИЧИНИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

Стратегія диверсифікації – освоєння виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, але й розповсюдження підприємницької діяльності на нові та не пов'язані з основними видами діяльності фірми галузі [1, с. 17]. Стратегія диверсифікації полягає в розробці нових видів продукції одночасно з освоєнням нових ринків. Товари можуть бути новими для всіх підприємств, що працюють на цільовому ринку, або тільки для окремого підприємства. Така стратегія забезпечує прибуток, стабільність і стійкість фірми у віддаленому майбутньому.

Якщо немає гострої необхідності, керівники підприємства, як правило, зосереджуються виключно на розв'язанні оперативних та адміністративних господарських проблем. Займатися диверсифікацією підприємства змушує низка причин, серед яких одними з головних є прагнення зменшити або розподілити ризик, а також прагнення піти з ринків, що стагнують, та отримати фінансові вигоди від роботи в нових галузях. Останні два чинники – стагнуючий ринок і прагнення освоїти нові галузі діяльності – є головними причинами диверсифікації українських підприємств. Диверсифікація передбачає виявлення саме того виду діяльності, в якому можна найбільш ефективно реалізувати конкурентні переваги підприємства [2, с. 35].

Диверсифікація має свої позитивні та негативні сторони. Головна небезпека диверсифікації пов'язана з розпиленням сил, а також з проблемами управління диверсифікованими підприємствами. Ця проблема привела до розвитку методів портфельного аналізу. Стратегія диверсифікації реалізується тоді, коли фірма далі не може розвиватися на ринку в межах окремої галузі.

Основними стратегіями диверсифікації є:

а) стратегія концентрованої диверсифікації, яка базується на пошуку і використанні додаткових можливостей виробництва нових продуктів, що укладені в існуючому бізнесі; тобто існуюче виробництво залишається в центрі бізнесу, а нове виникає виходячи з тих можливостей, що існують на ринку, використаній технології або ж інших сильних сторонах функціонування фірми;

б) стратегія горизонтальної диверсифікації припускає пошук можливостей росту на існуючому ринку за рахунок нової продукції, що вимагає нової технології, відмінної від використаної; за такої стратегії фірма повинна орієнтуватися на виробництво таких технологічно незв'язаних продуктах, які б використовували вже наявні можливості фірми; тому що новий продукт має бути орієнтований на споживача основного продукту, по своїх якостях він має бути супутнім продуктам, що вже виробляються;

в) стратегія конгломеративної диверсифікації полягає в тому, що фірма розширюється за рахунок виробництва технологічно незв'язаних товарів, що реалізуються на нових ринках; це одна з найскладніших для реалізації стратегій розвитку; дуже часто ця стратегія реалізується шляхом придбання підприємств, а не створенням нових підприємств для роботи на незнайомому ринку [3, с. 45].

Основними факторами, що зумовлюють вибір стратегії диверсифікації, є:

а) ринки для здійснюваного бізнесу виявляються в стані насичення або ж скорочення попиту на продукцію внаслідок того, що продукт перебуває в стадії вимирання;

б) новий бізнес може викликати синергічний ефект, наприклад, за рахунок кращого використання устаткування, сировини тощо. В сучасних умовах ефект синергії відводить на другий план ефект масового виробництва однорідної продукції. Суть ефекту синергії полягає при диверсифікації в тому, що виробництво багатьох видів продукції в межах одного інтегрованого підприємства вигідніше, ніж виробництво тих же видів продукції на невеликих спеціалізованих підприємствах;

в) антимонопольне регулювання не дозволяє подальшого розширення бізнесу в межах окремої галузі;

г) можуть бути скорочені втрати від податків;

д) може бути полегшений вихід на світові ринки;

е) можуть бути залучені нові кваліфіковані службовці (оптимально використаний потенціал наявних менеджерів) [4, с. 135].

Диверсифікація забезпечує значну економію на базі багатоцільового спільного використання виробничих потужностей підприємства. Витрати знижуються завдяки концентрації збутової мережі. Інший істотний резерв економії – внутрішній фірмовий трансферт інформації, знань, технічного й управлінського досвіду від одних виробництв до інших. До цього додається ефект, який досягається завдяки багатобічній підготовці працівників і розмаїтості одержуваної ними інформації.

### **Список використаних джерел:**

1. Багорка М. О. Диверсифікація як фактор підвищення ефективності діяльності підприємств в сучасних умовах / М. О. Багорка, І. А. Білоткач // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 10. – 121 с.
2. Ковтун О. А. Основні підходи до визначення цілей та типів диверсифікації виробництва / О. А. Ковтун // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 22. – 138 с.
3. Корінько М. Д. Організаційно-економічний механізм диверсифікації діяльності суб'єктів господарювання / М. Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – 182 с.
4. Пересадько Г. О. Управління диверсифікаційною політикою у контексті концепції інноваційного розвитку / Г. О. Пересадько, В. А. Цимбал // Механізм регулювання економіки. – 2007. – № 1. – 245 с.

**Левицька С.А.**

*аспірант,*

*Херсонський державний університет*

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ**

Кризове становище в країні та нестабільність в економічній сфері вплинула на діяльність багатьох підприємств і установ. В таких складних умовах виникають такі явища, як: відтік інвестицій, спад виробництва, недобросовісна конкуренція, шахрайство, корупція, рейдерство, криміналізація суспільства, влади та бізнесу. І для стабільного функціонування та зростання економічного потенціалу будь-якого підприємства потрібно формувати систему економічної безпеки. Саме тому перед більшістю суб'єктів господарювання гостро постала проблема створення дієвої системи, здатної забезпечити зниження рівня загроз для підприємств у майбутньому. Багато науковців приділили увагу цьому питанню в своїх працях. Серед вітчизняних і зарубіжних учених-економістів немає єдиного визначення терміну «економічна безпека». Водночас, принципових розходжень у підходах до трактування змісту цієї економічної категорії немає.

Так, Д. Ковальов, Т. Сухорукова визначають економічну безпеку підприємства як «захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також як здатність до швидкого подолання загроз або пристосування до умов існування, що не відображаються негативно на його діяльності» [4, с. 48].

С.І. Ніколаюк, Д.Й. Никифорчук економічну безпеку підприємства визначають як стан юридичних, виробничих відносин і організаційних зв'язків, матеріальних і інтелектуальних ресурсів, щодо яких гарантується стабільність функціонування, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково-технічний і соціальний розвиток [6, с. 15].

Могільний А.І. вважає, що поняття економічної безпеки підприємства полягає в «забезпеченні стану життєдіяльності, при якому реалізуються його основні інтереси, воно захищено від внутрішніх та зовнішніх загроз і дестабілізуючих чинників» [5, с. 9].

На думку М.І. Камлика, економічна безпека підприємства – це такий стан розвитку суб'єкта господарювання, який характеризується стабільністю економічного та фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів і протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності [3, с. 9].

У цілому економічна безпека суб'єкта господарювання передбачає:

- високу фінансову ефективність, незалежність і стійкість роботи;
- розвиненість і конкурентоспроможність технологічної бази;
- високий рівень організації менеджменту;
- твердий кадровий відбір;
- забезпечення відповідності екологічним стандартам;
- дієвий механізм правового регулювання всіх напрямків діяльності;
- забезпечення інформаційної безпеки роботи;
- гарантії безпеки працівників, а також збереження їх майна та професійних інтересів [2, с. 233].

Грунін О.А. визначає економічну безпеку підприємства як «такий стан господарюючого суб'єкта, в якому він при найефективнішому використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або непередбачених обставин і, в основному, забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику» [1, с. 12–13].

Отже, проблема забезпечення економічної безпеки підприємств в умовах підвищення ступеня невизначеності зовнішнього середовища вельми актуальна та є одним з пріоритетів наукових досліджень.

#### **Список використаних джерел:**

1. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб. и др. : Питер, 2002. – 160 с.
2. Гусев В.С. и др. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов: Учеб. / В.С. Гусев, Б.И. Кузин, М.Д. Медников и др. – СПб.: ИД «Очарованный странник», 2001. – 256 с.

3. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навч. посіб. / М.І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
4. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48-52
5. Могильный А.И. Основы безопасности бизнеса / А.И. Могильный, В.Н. Бесчастный, Ю.О. Винокуров. – Донецк: Регион, 2000. – 130 с.
6. Ніколаюк С.І. Безпека суб'єктів підприємницької діяльності : курс лекцій / С.І. Ніколаюк, Д.Й. Никифорчук. – К. : КНТ, 2005. – 320 с.

**Маковська Ю.А.**

*асистент,*

*Науковий керівник: Соколова Н.М.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Національний транспортний університет*

## **МОДЕЛЮВАННЯ ДОВГОСТРОКОВОГО КОНТРАКТУ НА УТРИМАННЯ АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ**

Запровадження контрактів тривалого строку дії на утримання автомобільних доріг, їх оцінка системою кількісних показників-індикаторів, що відображують досягнуті рівні споживчих якостей – рівні обслуговування, є одним з напрямів Плану заходів щодо реалізації Концепції реформування системи державного управління автомобільними дорогами загального користування (п. 8) [1]. На виконання цього плану в Національному транспортному університеті були виконані дослідження і розроблені методичні рекомендації [2] щодо впровадження довгострокових контрактів на основі кінцевих показників якості обслуговування доріг (ДККП).

Теоретичні засади контрактів, що орієнтовані на оцінку по кінцевим експлуатаційним показникам, в економічних дослідженнях розглядаються з позицій теорії агентства, теорії контрактів і теорії трансакційних витрат [3]. Теорія агентства намагається пояснити взаємозв'язок, за яким одна сторона (принципал – замовник) делегує певні завдання іншій стороні (агенту – підряднику), і як цей взаємозв'язок регулюється контрактом [3]. Стимули підряднику надаються платіжною системою, заснованою на встановлених рівнях експлуатаційних показників стану елементів доріг – рівнях обслуговування. Замовник не вимірює безпосередньо зусилля підрядника у наданні послуг, а робить це тільки за допомогою цих показників, які

можуть спостерігатися і перевірятися замовником. Розбіжності між зусиллям підрядника і ефективністю результатів породжують інформаційну асиметрію і призводять до морального ризику. Система стимулів для підрядника повинна забезпечувати оплату залежно від досягнутого рівня експлуатаційних показників.

Суспільні вигоди, одержувані від експлуатації дороги, можуть бути виміряні за допомогою ряду показників [3]. Досягнутий рівень експлуатаційного показника  $q_i$  зв'язаний з зусиллями  $e_i$  підрядника, які мають випадкову складову  $\varepsilon_i$ :  $q_i = e_i + \varepsilon_i$ . Значення  $\varepsilon_i$  залежать не тільки від зусиль  $e_i$ , але й від інших непередбачуваних факторів, тобто підрядник діє в умовах ризику. Передбачається, що підрядник – не нейтральний до ризику. Ризик замовника диверсифікований за рахунок великої кількості проектів, за які він несе відповідальність, що робить його ризик-нейтральним.

Підрядник виконує функції управління дорогами з витратами:

$$C = C_0 + \sum_{i=1}^n \psi_i(e_i), \quad (1)$$

де  $C$  – вартість послуг підрядника;  $C_0$  – фіксована вартість необхідних початкових інвестицій для надання послуг;  $\psi_i(e_i)$  – функція витрат підрядника залежна від зусиль.

Підрядник отримує кожного місяця однакову суму від замовника, яка залежить від рівня якості  $q_i$ . Очікуване значення функції корисності підрядника  $U_r$ :

$$U_r = \alpha + \sum_{i=1}^n (\beta_i \cdot e_i) - C - r \cdot \sigma_i^2, \quad (2)$$

де  $\sigma_i^2$  – дисперсія доходу, отриманого підрядником;  $\alpha$ , і  $\beta_i$  – фіксовані параметри, встановлені в контракті;  $C$  – вартість послуг підрядника;  $r$  – параметр відношення підрядника до ризику.

Функція суспільного добробуту  $W_s$ , яка максимізується [3, с. 471]:

$$W_s = S_0 + \sum_{i=1}^n (a_i \cdot e_i) - (1 + \lambda) \cdot [C_0 + \sum_{i=1}^n \psi_i(e_i) + r \sum_{i=1}^n (\beta_i^2 \cdot \sigma_i^2)] - \lambda \cdot U_r, \quad (3)$$

де  $\lambda$  – параметр, який характеризує податкову систему країни,  $\lambda > 0$ .

Аналіз розглянутої моделі дозволяє виділити наступні суттєві зауваження: суспільні вигоди частіше змінюються нелінійно; випадкові змінні  $\varepsilon_i$  не обов'язково мають нормальний розподіл; функції  $\psi_i(e_i)$  не бувають монотонними, гладкими, випуклими і не мають потрібної кількості похідних (до третьої включно). Подолати ці недоліки аналітичного підходу, базованих на диференціальних рівняннях в частинних похідних, можна шляхом використання імітаційної моделі, запропонованої авторами [4].



При розробці математичної схеми моделі контракту автори виходили з того, що стан елементів дороги і залежні від нього суспільні вигоди, одержувані від експлуатації дороги, є результатом взаємообумовлених дій двох протилежних процесів – процесу деградації елементів і процесу відновлення їх стану. Ці процеси повинні бути взаємоузгодженими в просторі і в часі; вважається, що дефекти елементів доріг по різному впливають на збереження доріг, тому мають різні пріоритети при їх ліквідації; певні дефекти впливають на імовірність виникнення і швидкість розвитку інших дефектів тощо. Є багато варіантів відновлення стану елементів дороги, значить існує оптимальний за критерієм  $W_s$  (3) варіант. Однак, приймаючи до уваги імовірнісний характер процесів деградації і відновлення, обмеження на їх здійснення, комбінаторний характер задачі оптимізації, можна стверджувати про вибір варіанту відновлення за принципом обмеженої раціональності.

Недостатній рівень фінансування утримання доріг призводить до скорочення фактичних міжремонтних строків періодичних поточних середніх і капітальних ремонтів доріг, а значить до зростання вартості і скорочення тривалості життєвого циклу елементів доріг і зменшення зовнішніх соціально-економічних вигід. Процеси деградації і відновлення слід розглядати як складні динамічні випадкові процеси, аналітичний опис яких за допомогою диференціальних рівнянь не може бути адекватним їх природі і параметрам. Результати сумісної дії процесів деградації і відновлення повинні розглядатись крізь призму імовірнісних розподілень і бути оцінені як ризиковані.

В якості моделі деградації дорожнього покриття в Україні використовуються механіко-емпіричні моделі, а для мостів марковський випадковий процес з дискретними станами і неперервним часом. Проте, ці моделі значною мірою узагальнені відносно конкретних дефектів елементів доріг, які є предметом утримання доріг. В специфікаціях контрактів ДККП дефекти більш деталізовані. Вони характеризуються: видом, рівнем серйозності, рівнем розповсюдження, регламентованим часом ліквідації і штрафом (в балах) за перевищення часу ліквідації. Саме ці параметри є керованими змінними (аргументами) функції добробуту  $W_s$  (3) в запропонованій нами імітаційній моделі.

В якості математичної схеми пропонується використати уніфіковану абстрактну схему агрегативної системи (А-системи) [5, с. 137-142]. Введення уніфікованої абстрактної схеми дозволяє одноманітно описувати всі елементи системи (дискретні, неперервні, детерміністичні, стохастичні) і має суттєве значення в моделюванні складних систем. Центральним в агрегативній системі є поняття агрегату. Агрегат, як

перетворювач інформації, – це об’єкт, який має внутрішній стан, отримує управляючі та вхідні сигнали і видає вихідні сигнали.

Кожній вимозі на ліквідацію дефекту, заданій в специфікаціях ДККП, ставиться у відповідність агрегат, який моделює момент виникнення дефекту, час до моменту виявлення, час між моментом виявлення і початком ліквідації, час на ліквідацію. Час на ліквідацію залежить від кількості виділених трудових і технічних ресурсів, або ж ця кількість визначається регламентованим часом на ліквідацію дефекту. В загальному випадку, наведені інтервали часу як випадкові величини розподіляються за певним імовірнісним законом. Спосіб їх моделювання запропонований авторами в статті [4]. Взаємний вплив дефектів моделюється набором агрегатів: А-системою.

Алгоритм імітації полягає у послідовній реалізації операторів переходів і виходів і накопиченні прирощень функціоналів  $U_r$  (2) і  $W_s$  (3). Комп’ютерна програма, яка реалізує запропоновану імітаційну модель, є складовою частиною Інформаційно-аналітичної системи управління довгостроковими контрактами на основі рівнів обслуговування доріг [6].

#### Список використаних джерел:

1. Деякі питання реформування системи державного управління автомобільними дорогами загального користування [Електронний ресурс] / Розпорядження Кабінету міністрів України від 31 березня 2015 р. № 432-р. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/432-2015-%D1%80>.

2. МР В.3.2-02070915-844:2014 «Методичні рекомендації з управління станом автомобільних доріг на основі довгострокових контрактів з поточного дрібного ремонту та утримання доріг за показником рівня їх обслуговування» / Канін О.П., Соколова Н.М., Харченко А.М., Шпиг А.Ю., Маковська Ю.А., Шкарівська Н.Ю. // Укравтодор. К.: 2014.

3. Soliño A. S. Optimizing performance-based mechanisms in road anagement: an agency theory approach. EJTIR 15(4), 2015, – pp. 465-481. Available at: [http://www.tbm.tudelft.nl/fileadmin/Faculteit/TBM/Onderzoek/EJTIR/Back\\_issues/15.4/2015\\_04\\_04.pdf](http://www.tbm.tudelft.nl/fileadmin/Faculteit/TBM/Onderzoek/EJTIR/Back_issues/15.4/2015_04_04.pdf). (Accessed 07 May 2016).

4. Соколова Н.М. Імітаційна модель обґрунтування ціни довгострокового контракту з утримання автомобільних доріг [Електронний ресурс] / Н.М. Соколова, Ю.А. Маковська // Ефективна економіка, № 6, 2016. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5037>.

5. Бусленко Н.П. Лекции по теории сложных систем [Текст] / Н.П. Бусленко, В.В. Калашников, И.Н. Коваленко. – М.: Изд-во «Советское радио», 1973. – 440 с.

6. Канін О.П. Інформаційно-аналітична система управління довгостроковими контрактами на основі рівнів обслуговування доріг / О.П. Канін // Автомобільні дороги і дорожнє будівництво. Науково-технічний збірник. – К.: НТУ, 2015. – Вип. 94. – С. 112-123.

**Рачинська А.В.**

*аспірант,*

*Державний економіко-технологічний університет транспорту*

## **ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: ВИЗНАЧЕННЯ, ЗАВДАННЯ ТА МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Після набуття Україною незалежності національні підприємства різних форм власності зіткнулися з багатьма якісно новими проблемами забезпечення своєї економічної безпеки. В умовах відкритої української економіки суб'єкти економічної діяльності знаходяться під впливом потужних зовнішніх і внутрішніх чинників. На сучасному етапі реформування системи управління державою та реалізації корінних економічних реформ правильна побудова системи економічної безпеки підприємства, визначення ефективних механізмів протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам стає головними завданнями, які обумовлюють економічну та фінансову стійкість підприємства.

Визначення базових питань економічної безпеки було розглянуто в працях вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як М. Куркін, [4], Д. Ковальов [3], Т. Сухорукова [3], А. Меліхов [5], Е. Камишнікова [5], С. Ільяшенко [2], Д. Шалагін [6], М. Бендіков [1] та інші.

Розвиток економічних відносин в Україні змінив уявлення економічної науки і керівників промислових підприємств про механізми забезпечення економічної безпеки.

В умовах, коли держава перестала бути переважним власником підприємств і споживачем їхньої продукції, змінилася ієрархічна структура функцій підприємства та їхній зміст. З розвитком недержавного сектору економіки поняття «економічна безпека підприємства» стало набувати більш широке значення у сенсі визначення об'єктів, суб'єктів і складових системи її забезпечення.

Найчастіше в наукових публікаціях головною метою економічної безпеки підприємства визнається забезпечення його стійкого і максимально ефективного функціонування, створення високого потенціалу розвитку й зростання в майбутньому.

У колі вітчизняних та іноземних вчених немає єдиного підходу до визначення терміну «економічна безпека підприємства». Найбільш розповсюдженою є наступна дефініція зазначеного терміну: це стан ефективного використання ресурсів підприємства (капіталу, персоналу, інформації, технології, техніки тощо) та наявних ринкових можливостей, що дозволяє попередити негативний вплив внутрішніх і зовнішніх загроз та забезпечити його довгострокове виживання й стійкий розвиток на

ринку відповідно до обраної місії (статутних завдань) [5]. На наш погляд недосконалістю зазначеної дефініції є те, що на перший план висунуто економічну складову забезпечення економічної безпеки підприємства, а безпосередні заходи з попередження негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз (із забезпечення безпеки) виглядають як вторинний аспект економічної діяльності підприємства, який цілком залежить від ефективності використання його ресурсів.

У інших публікаціях забезпечення економічної безпеки визначено як діяльність, що направлена на досягнення стійкого та стабільного функціонування, розвитку і прогресу соціально-економічних структур. Спираючись на логіку розмежування понять «забезпечення економічної безпеки» та «економічна безпека» за схемою «діяльність-результат діяльності», а також із врахуванням тези, що неможливо досягнути ідеально безпечного середовища, доцільно розглянути економічну безпеку як стан, у якому забезпечується мінімальний негативний вплив внутрішніх і зовнішніх загроз на діяльність та економічний результат підприємства [6]. Підприємство в безпеці, коли кінцевому результату його діяльності не загрожують негативні чинники в конкретний момент у даному місці. Крім того, повинні бути створені передумови для забезпечення безпеки в майбутньому.

Отже, пропонується визначити поняття економічної безпеки підприємства як складну категорію, що характеризує здатність створеної на підприємстві системи протистояти дестабілізуючій дії внутрішніх і зовнішніх чинників з метою забезпечення ефективного використання його ресурсів (капіталу, персоналу, інформації, технології, техніки тощо), наявних ринкових можливостей (конкурентоспроможності), а також виконання інших статутних завдань у поточному періоді та на перспективу.

Зовнішні і внутрішні чинники можуть нанести шкоду економіці підприємства в чотирьох випадках:

1. Система економічної безпеки підприємства побудована таким чином, що не може передбачати загрозу до її виникнення.
2. Загроза виникла, але службові особи, відповідальні за економічну безпеку підприємства, неспроможні її побачити.
3. Загрозу виявлено, але менеджмент підприємства неспроможний попередити її негативні наслідки.
4. Керівництво підприємства намагається вирішити проблему, але його дії не призводять до позитивного результату.

Особливостями виробничих підприємств України (металургійних, машинобудівних тощо) є їхня висока енергоємність, значна залежність від сировинної бази й транспортної складової, монополізація сировинних ринків та енергопостачальних потужностей декількома власниками,

обмеженість потреб внутрішніх ринків і висока конкуренція на зовнішніх ринках внаслідок захисту іноземними урядами своїх національних виробників.

З урахуванням особливостей стану сучасної економіки України одним із головних завдань забезпечення економічної безпеки суб'єкта економічної діяльності є досягнення економічного суверенітету підприємства (групи підприємств) у сенсі мінімізації його залежності від зовнішніх і внутрішніх факторів. Тобто, практичне досягнення такої мети можливо лише в разі побудови ефективної багаторівневої системи економічної безпеки підприємства, її адаптації до систем регіональної та державної безпеки, правильного визначення загроз і своєчасного вжиття заходів з метою попередження або мінімізації негативних наслідків на економічний результат [4].

До основних завдань системи економічної безпеки підприємства можна віднести наступні: оцінка економічної ситуації у світі, державі, регіоні, на підприємстві; складання прогнозів розвитку економічної ситуації на макро- та макрорівнях; визначення можливих загроз (проблем) різних рівнів, які можуть вплинути на діяльність підприємства; прийняття рішень щодо недопущення (мінімізації) впливу виявлених загроз; моніторинг та оцінка ефективності реалізації прийнятих рішень; внесення коректив у систему протидії загрозам.

Методами забезпечення економічної безпеки доцільно визначити: збирання та аналітичну обробку інформації щодо економічної ситуації макро- і мікрорівня в оточенні підприємства; прогнозування можливих загроз для підприємства; завчасне відпрацювання моделей (алгоритмів) протидії негативному впливу загрози на діяльність підприємства; проведення практичного експерименту щодо перевірки ефективності відпрацьованих моделей (алгоритмів); внесення коректив і застосування відпрацьованих моделей на практиці.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бендиков М. А. Экономическая безопасность промышленного предприятия / М. А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 17-30.
2. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к ее оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальные проблемы экономики. – 2003. – № 3. – С. 12-19.
3. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 6. – С. 48-51.
4. Куркин Н. В. Управление экономической безопасностью развития предприятия: Монография / Н. В. Куркин. – Днепропетровск: АРТ-ПРЕСС, 2004. – 450 с.

5. Мелихов А. А. Эволюция подходов к содержанию категории «экономическая безопасность предприятия» / А. А. Мелихов, Э. В. Камышникова // Вісник Приазовського державного технічного університету. – 2009. – № 19. – С. 316-319.

6. Шалагин Д. А. Методологические основы формирования экономической безопасности предприятия / Д. А. Шалагин // Вестник Белорусского национального технического университета. – 2009. – № 1. – С. 98-102.

7. Цигилик И. И. Экономическая безопасность предприятия в системе внутреннего экономического механизма / И. И. Цигилик, Т. М. Паневник // Экономика. – 2007. – № 8. – С. 3-5.

**Соколова Є.Б.**

*асистент;*

**Піддубний В.В.**

*асистент;*

**Абабова А.Г.**

*аспірант,*

*Харківський державний університет харчування та торгівлі*

## **МЕРЧАНДАЙЗИНГ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

Однією з важливих сфер формування споживчого ринку, відображення економічного розвитку країни, координуючою ланкою в системі міжгалузевих і регіональних зв'язків, дійовим засобом задоволення потреб населення у товарах і послугах є роздрібна торгівля [1]. Тому, українські підприємці проявляють підвищений інтерес до розвитку роздрібної торгівлі як інвестиційно-привабливого виду підприємництва. Умови конкуренції підштовхують їх знаходити свої ринкові ніші, за рахунок яких легше функціонувати та досягати цільового рівня рентабельності.

На сучасному етапі розвитку українського ринку роздрібні підприємства все більше усвідомлюють, що їх успіх на ринку залежить від правильно обраного інструменту маркетингової комунікації підприємства. Одним з таких інструментів комунікації є мерчандайзинг, головним завданням якого є створення емоційного стану у споживача, який сприяє стимулюванню роздрібною продажу товарів до певних марок чи груп товарів без участі спеціалізованого персоналу.

Сучасні економічні тенденції, в зв'язку з насиченням ринку товарами, підвищенням конкуренції між роздрібними підприємствами, скорочення купівельної спроможності, спонукають виробників більш ретельніше підходити до вибору місць продажу своєї продукції та вимагають створення таких умов реалізації товару, які б забезпечували максимально прибутковий ефект. Тому, актуальним є дослідження одного з найбільш важливих складових розвитку сучасної роздрібної торгівлі, нового методу управління торговельними процесами – мерчандайзингу. На сьогодні існує чимало різноманітних засобів збільшення попиту на готову продукцію, проте мерчандайзинг є важливою складовою розвитку торгівлі, так як, виділяється своєю достатньою ефективністю та відносно низькою ціновою політикою для підприємства [2].

Стикаючись з такими проблемами, як загостреність ринкової конкуренції, насиченість суспільства матеріальними благами, скорочення купівельної спроможності населення, роздрібні підприємства, для того, щоб вижити на ринку в жорсткій конкурентній боротьбі, починають застосовувати інструменти мерчандайзингу на практиці, які забезпечують збільшення об'ємів продаж, підвищують популярності товару серед споживачів, надають престижності марки продукції. Саме правильно використані інструменти мерчандайзингу дозволяють донести до споживача великий потік інформації щодо асортименту, новинок та якість товару.

Стимулювання бажання споживачів придбати той чи інший товар, що просувається є результатом мерчандайзингу. В його основу був покладений ефект акцентування уваги покупців на певних марках або видах товару, за допомогою якого можна істотно збільшити їх продаж.

У роздрібній торгівлі, щоб ефективніше просувати продукцію, застосовують такі основні правила мерчандайзингу, як: розташування товару по ходу покупця від дорогого до дешевого, великі упаковки розташовуються на нижніх полицях, товар розташовується блоками по товарних марках в кожній товарній групі; якщо одна і та ж торгова марка випускається в різних товарних групах, то вони повинні розташовуватися в різних місцях, поруч з аналогічними товарами інших торгових марок [3].

Викладку продукції на полицях необхідно здійснювати згідно з перевіреними на практиці правилами. Для створення конкурентних переваг товару, відповідно до законів мерчандайзингу, його слід розміщувати в місцях найбільших продажів. Зона кас є привабливою для тих товарів, які частіше за інших купуються під вплив імпульсу. Таким чином, при розташуванні основних і додаткових точок продажу якогось товару, необхідно задумуватися про поведінку покупців у

торговій точці, існуючому розташуванні устаткування і конкурентів у залі, а також йти на нестандартні рішення. Правильно розміщений товар завжди буде давати виробнику і магазину максимальну вигоду.

Дослідження показали, що 65-70% всіх рішень про купівлю споживачі приймають, стоячи перед прилавком [4]. Більше того, якщо покупка певного товару попередньо запланована (а таких, відповідно, більше третини), 7 з кожних 10 покупців ухвалюють рішення про вибір на користь тієї чи іншої торгової марки знову ж таки в торговому залі. Таким чином, виходить, що у 9 з кожних 10 покупців, що прийшли в магазин за покупками, немає остаточно сформованого рішення щодо того, наприклад, вершкове масло якої марки вони куплять і куплять чи вони газовані напої.

Отже, при правильному акцентуванні уваги покупців на певних марках або видах товарів можна збільшити рівень їх продажів до 90%. Мерчандайзинг, як важлива складова розвитку сучасної роздрібною торгівлі сприяє підвищенню якості обслуговування, допомагає покупцеві зробити вибір з мінімальною допомогою продавців. Для правильної організації торгівлі важливі також вибір і розміщення торговельного обладнання, важливо враховувати велику кількість факторів, що впливають на покупців, таких як освітлення, чистота, музика, колір, цінники. Таким чином, для того, щоб досягнути успішного процесу просування та реалізації товарів, збільшити кількість продаж і зробити свій бізнес, на сьогодні, успішним, потрібно застосовувати новітню методику управління торговельними процесами, таку як мерчандайзинг. Саме він є важливою складовою розвитку сучасної роздрібною торгівлі, адже вдале розміщення товару – це ключ до його успішного продажу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Иванченко Б. В. Мерчандайзинг: Искусство продавать: Практическое пособие. – Симферополь: Реноме, 2003. – 144 с.
2. Основные составляющие мерчандайзинга [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.on-lan.ru/marketing/osnovnye\\_sostavlyayushhie.php](http://www.on-lan.ru/marketing/osnovnye_sostavlyayushhie.php)
3. Мороз Л. А. Проблемы використання нестандартних методів маркетингових комунікацій [Електронний ресурс] / Л. А. Мороз. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/logistyka/2010\\_690/20.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/logistyka/2010_690/20.pdf)
4. Старицький Т., Старицька О. Мерчандайзинг як інструмент отримання додаткового прибутку // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 2. – С. 34–38.



**Хасан Алі Аль-Абабнех**  
*кандидат технічних наук, аспірант,*  
*Національний авіаційний університет*

## **СПЕЦИФІКА ЗАСТОСУВАННЯ НЕСТАНДАРТНОЇ РЕКЛАМИ В УМОВАХ СУЧАСНОГО РЕКЛАМНОГО РИНКУ АЕРОПОРТІВ**

Актуальність проблеми полягає в тому, що в багатьох країнах поки ще тільки формується професійний підхід до планування процесу розробки рекламних кампаній аеропортів. Сьогодні практика планування реклами є найчастіше просто процес хаотичного розміщення рекламних матеріалів в тих ЗМІ, які на суб'єктивний погляд керівника фірми або менеджера з реклами є найбільш популярними.

В умовах посилення конкурентної боротьби на рекламних ринках, в тому числі й на ринку авіаперевезень, все більше число підприємств звертає пильну увагу на різні методики впровадження рекламних кампаній з метою мінімізації витрат, пошуку ефективних стратегій, що дозволяють міцно утримувати ринкові позиції і нарощувати обсяги збуту, збереження існуючих споживачів і залучення нових. Ця нова філософія бізнесу змушує переглядати принципи організації роботи підрозділів підприємства і, зокрема, рекламної служби.

Одна з провідних тенденцій сучасного ринку авіареклами пов'язана з посиленням активності суб'єктів ринку і вихід їх діяльності за рамки основного бізнесу, тобто диверсифікація. Процес диверсифікації обумовлений посиленням конкуренції на ринку і ускладненням рекламної діяльності. Диверсифікація дозволяє суб'єктам ринку нестандартної реклами одночасно виступати в декількох сегментах ринку і страхує на випадок непередбаченого погіршення кон'юнктури на одному з них, допомагає гнучко реагувати на зміни ситуації.

Диверсифікація в рекламному бізнесі аеропортів отримала широкий розвиток в останні десятиліття, вона сприяє підвищенню гнучкості бізнесу і комплексному задоволенню різноманітного попиту на рекламні послуги. Диверсифікація підприємств рекламної сфери поєднується зі спеціалізацією і комбінуванням різних видів рекламної діяльності, що дозволяє їм отримувати переваги в збереженні лідируючих позицій на ринку.

Рекламними носіями в нестандартній рекламі можуть виступати цілком звичайні предмети і матеріали, на яких несподівано розміщується торговельна марка. Формою маркетингових комунікацій Ambient Marketingу є Ambient Media – нестандартні носії для реклами, які відносяться до BTL-інструментів.

Проте, нестандартна реклама цілком здатна ефективно доповнити рекламну кампанію, внести в неї свою «родзинку» і тим самим викликати до неї підвищений інтерес.

По-справжньому нестандартна реклама завжди несподівана. І цим вона відрізняється від звичайних рекламних носіїв: споживача не здивуєш рекламою по телебаченню, в газетах або на щитах зовнішньої реклами. Несподіване запам'ятовується – це закон людської психології і запорука успіху нестандартних носіїв.

Однак в нестандартності рекламних кампаній аеропортів полягає і їх слабкість. Коли споживачів привчають до появи реклами в якомусь конкретному місці, повідомлення втрачає свою незвичайність, а увага і реакція аудиторії слабшають. Іншими словами, тонка грань, яка відділяє *ambient media* від стандартного медіаносія, може стертися з плином часу. І цей період, як правило, визначається часом звикання аудиторії до конкретного рішення.

Нестандартна реклама – один з кращих способів створення великої кількості безкоштовних рекламних агентів. І це її безумовний плюс. Крім того, рекламний бюджет в даному випадку мінімальний.

Відповідно роботам Марка Вануеля, доктора філософії, професора маркетингу NEC School of Management, сучасні альтернативні рекламні засоби можуть впливати на споживачів в трьох напрямках. По-перше, вони роблять нову марку «реальністю», по-друге, вони повторно викликають в уяві образи торгових марок шляхом утворення асоціативного зв'язку, а по-третє, вони роблять позитивний вплив на сприйняття рекламної інформації взагалі, тому що викликають однозначно позитивні емоції. Таким чином, для досягнення основних вимог ефективності сучасної реклами на нетрадиційних носіях є те, що між носієм і рекламним текстом повідомлень утворюються стабільні відносини, реалізовані на інтуїтивному рівні.

Головне завдання нових маркетингових форматів рекламних кампаній аеропортів – це виділитися із загального рекламного потоку і підвищити ефективність реклами. У зв'язку з цим важливим стає питання структуризації і модифікації методик оцінювання результатів рекламного заходу та ефективності рекламної комунікації нових форматів.

Правильно спланована рекламна кампанія аеропортів дозволяє мінімізувати ризики, пов'язані з непорозумінням споживача, і підвищити ефективність реклами, тобто розробка рекламної кампанії аеропортів допомагає фірмі успішно справлятися з проблемами збуту і дозволяє успішніше конкурувати з іншими підприємствами. Ретельно розроблена рекламна кампанія сприяє швидкій та безперебійній реалізації виробленої продукції. Таким чином, ефективне використання рекламної

кампанії дозволяє вирішувати стратегічні і тактичні завдання фірми, пов'язані з її місією на ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Акша Р. Створення ефективної реклами: практичний посібник з креативної діяльності. – М. : Вершина, 2003. – 272 с.
2. Василь'єв Г.А. Основи рекламної діяльності: навчальний посібник для вузів. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2004. – 414 с.
3. Мокшанцев Р. І. Психологія реклами: Навч. посібник / Наук. ред. М. В. Удальцова. – М. : Інфра–М; Новосибірськ: Новосибірська угода, 2000. – 230 с.
4. Россшпер Дж. Р., Персі Л. Реклама і просування товарів. СПб: Пітер, 2000. – 471 с.
5. Хромов Л. Н. Рекламна діяльність: мистецтво, теорія, практика. – Петрозаводськ: Фоліум, 1994. – 239 с.
6. Борисовський Ю., Сьоміна Н., Соболев С. По той бік риси. Класифікація послуг в області непрямой реклами // Індустрія реклами. – № 12. – 2005. – С. 15-23

**Хмура Н.Ю.**

*асистент,*

*Науковий керівник Соколова Н.М.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Національний транспортний університет*

## **РЕАЛЬНІ ОПЦІОНИ В КОНЦЕСІЯХ НА БУДІВНИЦТВО І ЕКСПЛУАТАЦІЮ АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ**

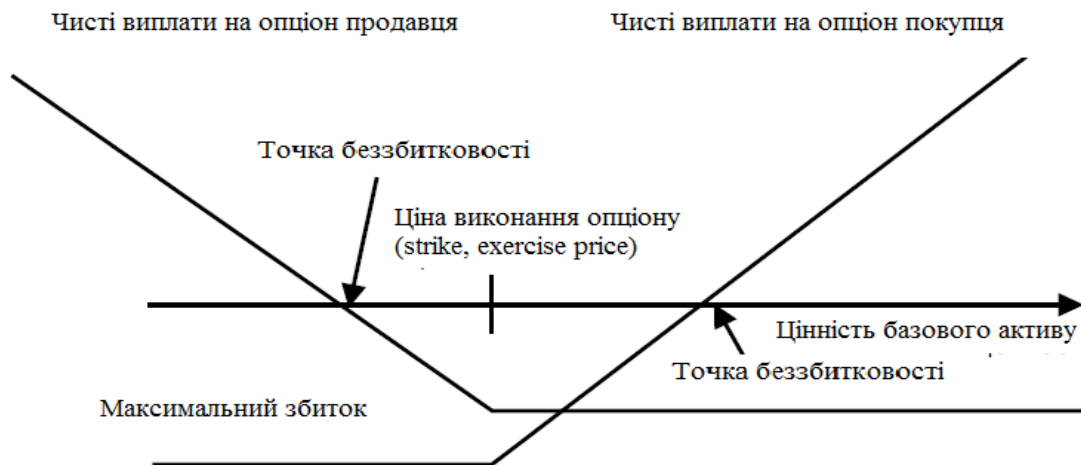
У розвитку автодорожньої інфраструктури найбільшого поширення набули концесійні договори та договори життєвого циклу [1]. Реалізація дорожніх проектів потребує значних незворотних інвестицій, здійснюється протягом багатьох років в умовах ризику і невизначеності.

В процесі розробки проекту ДПП партнерам потрібно оцінити фінансову привабливість проекту. Для цього звичайно застосовується метод дисконтованого грошового потоку (Discount Cash Flow – DCF), на основі якого розраховується показник чистої теперішньої вартості (NPV), але з позицій стратегічного управління цей метод не враховує можливі майбутні рішення – управлінську гнучкість, яка може підвищити величину NPV. Перспективним напрямом вважається застосування так званих «реальних опціонів», запропоновані Маерсом,

які дозволяють підвищити ефективність реалізації проекту державно-приватного партнерства (ДПП) за рахунок використання гнучкості управлінських рішень.

Реальний опціон можна визначити як право, але не обов'язок, прийняття гнучких рішень в умовах невизначеності. Гнучкість має певну вартість і здатність пом'якшувати вплив негативних факторів і використовувати сприятливі можливості при здійсненні проекту. Опціон на купівлю або продаж базового активу характеризується ціною опціону, ціною виконання, датою виконання, виплатами, які залежать від вартості базового активу.

Є два типи опціонів [2, с. 7], опціон «колл» (call) і опціон «пут» (put). Опціон колл дає власникові право на купівлю активу, якщо ціна активу вище ціни виконання опціону на заздалегідь визначену дату в майбутньому. Опціон пут дає право продати актив за ціною виконання, якщо ціна активу впаде нижче ціни виконання в майбутньому. Якщо опціон може бути виконаний тільки у дату закінчення, то він європейського типу, якщо опціон може бути виконаний також раніше від встановленої дати, то – американського типу. Існують також інші типи опціонів.



**Рис. 1. Діаграма виплат для опціонів на купівлю і на продаж опціонів**

*Джерело: Дамодаран А. [2, с. 30], адаптовано авторами*

Реальні опціони виникають природним чином з тлумачення умов, встановлених у договорах дорожніх концесій. Умовна вимога (contingent claim), або опціон, являє собою вимогу, виплата по якій проводиться тільки за певних умов: якщо вартість базового активу перевершує попередньо встановлену вартість виконання колл-опціону (опціону покупця), або ж вона виявиться менше попередньо встановленої вартості виконання пут-опціону (опціону продавця) [2, с. 29]. Вартість опціону

визначається шістьма змінними, які зв'язані з базовим активом і фінансовими ринками [2, с. 119-120]. До них входять: поточна вартість базового активу; дисперсія вартості базового активу; дивіденди, що сплачуються по базовому активу; ціна виконання опціону; строк до закінчення часу дії опціону; безризикова процентна ставка, яка відповідна тривалості життя опціону.

Є чотири головних види моделей оцінювання вартості реальних опціонів: 1) формула Блека-Шоулза (1973) на основі розв'язання диференціальних рівнянь в частинних похідних; 2) біноміальна модель Кокса-Росса-Рубінштейна (1979) з дискретними подіями; 3) модель Датара-Метьюза (2004) на основі методу імітаційного моделювання; 4) модель нечітких виплат (pay-off) Коллана (2009) на основі нечітких множин.

У роботі [3] автори запропонували багатоетапну стохастичну модель, яка враховує три реальні опціони: об'єм попиту на дорожній рух, ціни на землю та та індикатори стану дороги, а також їх взаємозалежність. Попит дорожнього руху  $Q$  (і ціни на землю) запропоновано моделювати таким неперервним стохастичним процесом:

$$\frac{dQ}{Q} = \mu_Q(Q,t)dt + \sigma_Q dz_Q, \quad (1)$$

Де  $\mu_Q(Q,t)$  – функція знесення (тренду);  $\sigma_Q$  – волатильність;  $z_Q$  – вінеровський процес, у якому математичне очікування змінної дорівнює нулю, а дисперсія дорівнює 1.0 [3, с. 280-297].

Істотним в теоретичних моделях реальних опціонів прогнозу дорожнього руху є припущення, що варіація дорожнього руху може бути змодельована як стохастичний процес геометричного броунівського руху (GBM-гіпотеза). В роботах, присвячених оцінюванню гарантій уряду для забезпечення зниження ризику приватних інвесторів [5, 6], з огляду на невизначеність майбутнього рівня дорожнього руху і доходів, автори вважають, що дорожній рух і доход стохастичним чином варіюють у часі, слідуючи GBM-гіпотезі. Прийнято, що доход не може бути негативним, його волатильність постійна у часі і він може бути представлений як диференціальне рівняння виду (1).

До основних стратегій на основі реальних опціонів можна віднести опціони на [6]: збільшення пропускної спроможності дороги; контракт на придбання землі для дороги; на відстрочку платежів концесійних зборів; відмову від проекту; мінімальну гарантію надходжень; механізм найменшої приведеної вартості доходу; механізм поділу доходів; раннє припинення проекту; гарантії дорожнього руху; можливість розвитку прилеглих земель; можливість регулювати концесійний ціну; боргові гарантії; гарантії процентної ставки; гарантії обмінних курсів валют.

Можна зробити такі висновки. Застосування теорії реальних опціонів в проектах автомобільних доріг на умовах ДПП є перспективним засобом обґрунтування привабливості проекту для приватного партнера, особливо при від'ємному або близькому до нуля NPV. Включення в договір вже на етапі його укладання умовних вимог, які можуть здійснитися при настанні певних ситуацій, знижує негативний вплив ризиків і невизначеності на фінансові результати проекту і збільшують NPV.

При розгляді дорожніх проектів ДПП в модель оцінювання реальних опціонів обов'язково потрібно включати модель процесу деградації дороги під впливом транспортних навантажень, тобто дорожнього руху.

Моделі оцінювання вартості реальних опціонів, як правило, спираються на започатковані Блеком і Шоулзом аналітичні рішення, які вимагають дотримання доволі жорстких обмежень. Приймаючи до уваги майже повну відсутність історичних баз даних для оцінювання реальних опціонів аналітичними методами, більш перспективним і доцільним є використання імітаційного моделювання або підходу на основі теорії нечітких множин з використанням експертних оцінок.

У подальших дослідженнях для практичного застосування теорії реальних опціонів потрібна розробка експертної системи, головним призначенням якої буде глибокий аналіз проблеми оцінювання реальних опціонів в конкретних проектах.

#### **Список використаних джерел:**

1. Базиліук А.В. Впровадження та розвиток автодорожніх концесій в Україні [текст]: монографія // А.В. Базиліук, О.В. Жулин – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 218 с.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов [Електронний ресурс] / Асват Дамодаран ; Пер. с англ. – 5-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 1340 с. – Режим доступу: [https://new.vk.com/doc218018909\\_236081303?hash=c059bbd97c6ae3e399&dl=25b6efc57ac352c185b](https://new.vk.com/doc218018909_236081303?hash=c059bbd97c6ae3e399&dl=25b6efc57ac352c185b).
3. Zhao T. Highway Development Decision-Making under Uncertainty: A Real Options Approach / Tong Zhao; Satheesh K. Sundararajan; Chung-Li Tseng // Journal of Infrastructure Systems, March 2004, pp. 23-32. – Available at: [https://www.researchgate.net/publication/239387938\\_Highway\\_Development\\_Decision-Making\\_under\\_Uncertainty\\_A\\_Real\\_Options\\_Approach](https://www.researchgate.net/publication/239387938_Highway_Development_Decision-Making_under_Uncertainty_A_Real_Options_Approach). (Accessed 16 July 2016).
4. Blank F. (2009). Real Options in Public Private Partnership – Case of a Toll Road Concession / Frances F. Blank, Tara K.N. Baidya, Marco A.G. Dias. Available at: <http://www.realoptions.org/papers2009/37.pdf>. (Accessed 16 July 2016).
5. Brandão L.E.T. (2006). Valuing Government Guarantees in Toll Road Projects / Luiz E. T. Brandão and Eduardo C. G. Saraiva // Pontifical Catholic University of Rio. Available at: [http://www.iag.puc-rio.br/~brandao/Pesquisa/Value%](http://www.iag.puc-rio.br/~brandao/Pesquisa/Value%20)

20of%20Gov%20Guarantees%20-%20Brandao%20and%20Saraiva%20V1.pdf.  
(Accessed 16 July 2016).

6. Pellegrino R. (2011) Risk management and real options in PPP projects: A literature review / Roberta Pellegrino, Nevena Vajdic // Discussion Papers Public Private Partnerships in Transport: Trends & Theory. Available at: [http://www.ppptransport.eu/docs/TRA2012/Nevena\\_TRA.pdf](http://www.ppptransport.eu/docs/TRA2012/Nevena_TRA.pdf).

**Чижов В.А.**

*аспірант,*

*Київський національний економічний університет*

## **ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІТ СФЕРИ УКРАЇНИ У КРИЗОВИЙ ПЕРІОД**

Українську сферу інформаційних технологій можна охарактеризувати наступним чином [1]: не вимоглива до інфраструктури (єдині необхідні елементи – електрика і зв'язок); не вимагає імпорту ресурсів; має об'єктивні передумови до стійкого зростання; щорічно створює нові високооплачувані робочі місця; надприбуткова для держави. ІТ посідає третє місце після агросектора та металургії, і конкурує з експортом хімічних матеріалів [2].

Про початок активного розвитку ІТ індустрії України ми можемо говорити лише з 2000-х років. Взагалі, варто відмітити, що індустрія ІТ України здебільшого привертає до себе увагу в періоди економічних криз. Так, Світовий банк уперше включив Україну до статистики експорту послуг у сфері інформаційно-комунікаційних технологій тільки після краху доткомів у 2000 році. Через три роки було виконано перше українське дослідження стану ІТ індустрії та започатковано професійну асоціацію «ІТ України». На той час в Україні майже не було центрів розробки міжнародних компаній. Сім українських лідерів ринку – ELEKS, Miratex, Softline, SoftServe, Telesens, Tessart та UkrSoft, як і переважна більшість інших ІТ компаній, належали громадянам України, які попри відсутність підтримки розвитку галузі з боку держави та значних інвестицій змогли продемонструвати свою конкурентоздатність та завоювати довіру великих міжнародних корпоративних клієнтів [3]. Саме в той час почали змінюватися підходи до управління компаніями: впроваджуються процеси відповідно до ISO і галузевих стандартів, таких як Software CMMI, проходження фінансового аудиту у авторитетного міжнародного аудитора, розробка та впровадження планів безперервності діяльності (BCP).

У період інвестиційного буму в 2006–2007 роках, в Україну почали активно заходити іноземні інвестори, які не в останню чергу були зацікавлені в ІТ бізнесі. Як правило викупалися одна або кілька невеликих чи середніх місцевих компаній, на базі яких створювалися великі центри розробок в Україні. Разом з власниками-іноземцями прийшла необхідність адаптування менеджменту компаній за західними зразками – американського або, переважно, європейського стилю.

У 2008 році, під час гострої фази глобальної фінансової кризи, український сектор ІТ знову привернув до себе увагу. На тлі скорочення обсягів світового експорту ІКТ індустрії (в Італії -16%, у Великобританії -11%, в Індії -7%, в Японії й Німеччині -5%) Україна демонструвала стабільні позиції. В 2009 році, за даними Світового банку, країна завершила рік із 30% показником зростанням ІКТ експорту [4].

В 2008 аналітики Gartner назвали Україну однією з топ-30 країн для ІТ аутсорсингу та включили до трійки найбільш економічно привабливих місць. Аналітики Gartner були не єдиними в їхніх висновках. В рейтингу Top Ten ITO Offshore: Eastern/Central Europe 2008 від дослідницького агентства The Black Book of Outsourcing увійшло дві українські компанії та ще п'ять компаній з великими центрами розробки в Україні. В 2011 році відбувся новий значний стрибок в українській ІТ галузі, а Україна отримала звання ITO Destination of the Year 2011 від Outsourcing Center – засновника премії Outsourcing Excellence Awards [5]. В 2012 році в країні було прийнято закон «Про державну підтримку розвитку індустрії програмного забезпечення».

На початок 2016 року, згідно з рейтингом Global Services Location Index, який ранжує країни за привабливістю ведення аутсорс-бізнесу, Україна посіла 24-е місце піднявшись відразу на 17 позицій, хоча подібна зміна рейтингу може пояснюватися девальвацією національної валюти [6]. Крім того, для порівняння, ми значно відстаємо від Польщі та Румунії, які посідають 10 та 13 місця відповідно.

Також в 2014 році, відбулося відчутне просідання вітчизняного ринку ІТ послуг, зумовлене наявністю геополітичного конфлікту, анексією Криму Російською Федерацією та початком збройного протистояння на Донбасі.

За результатами аналізу внутрішнього ринку ІТ України ми виділили наступні чинники ризику для розвитку ІТ бізнесу в Україні у середньостроковому періоді, на які мають зважати менеджери компаній, що функціонують в Україні:

Політико-правові чинники:

- політична нестабільність та військовий конфлікт на Донбасі;
- недосконалість українського законодавства;



- відсутність реальної підтримки з боку держави;
- незахищеність авторських і майнових прав;
- неправомірна діяльність з боку силових органів щодо окремих ІТ компаній та юридичні ризики.

Техніко-економічні чинники:

- проблеми оподаткування;
- девальвація гривні;
- відсутність передумов для розвитку продуктових компаній і стартапів;
- недостатній розвиток внутрішнього ринку;
- відставання в провадженні нових технологій на загальнодержавному рівні.

Кадрові чинники:

- дисбаланси попиту і пропозиції на ринку праці;
- недостатній рівень освітньої підготовки.

Ми можемо відзначити, що успішний розвиток ІТ-сфери в Україні передусім пов'язаний зі: створенням прозорих та стабільних правил ведення бізнесу та гарантуванням його безпеки; сприянням розвитку внутрішнього ринку, зокрема продуктових компаній; забезпеченням якісної підготовки професійних кадрів для ІТ-сфери; формуванням позитивного ІТ-іміджу України; функціонуванням адекватної та прозорої фіскальної системи.

Зважаючи на невизначеність періоду наявності вищезазначених факторів ризику, найбільш актуальним питанням стратегічного управління ІТ компаніями, стало формування якісних та дієвих планів антикризового управління та планів безперервності діяльності бізнесу.

### **Список використаних джерел:**

1. Тышкевич И. Как Украина выдавливает IT-сектор за границу и что при этом теряет [Електронний ресурс] // Хвиля. – Режим доступу: <http://hvylya.net/analytics/economics/kak-ukraina-vyidavlivayet-it-sektor-za-granitsu-i-chto-pri-etom-teryaet.html>

2. Частка експорту ІТ з України з 2005 року збільшилася удесятеро і досягла \$ 2,5 млрд. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zn.ua/ECONOMICS/dolya-eksporta-it-tehnologiy-iz-ukrainy-s-2005-goda-uvvelichilas-desyatokratno-i-dostigla-2-5-mlrd-203754\\_.html](http://zn.ua/ECONOMICS/dolya-eksporta-it-tehnologiy-iz-ukrainy-s-2005-goda-uvvelichilas-desyatokratno-i-dostigla-2-5-mlrd-203754_.html)

3. Новаківський І.І. Нозвиток вітчизняної ІТ-галузі як основа формування конкурентоздатної національної економіки [Електронний ресурс] // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – № 3 (113). – Режим доступу: [http://ird.gov.ua/sep/sep00/sep20153\(113\).php](http://ird.gov.ua/sep/sep00/sep20153(113).php)

4. Роечко Н. Основные этапы становления ИКТ-отрасли Украины. Проблемы и перспективы [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://director.com.ua/reitingi-i-statistika/osnovnye-etapy-stanovleniya-ikt-otrasli-ukrainy-problemy-i-perspektivy>

5. Українська ІТ індустрія – 20 років розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.miratechgroup.com/sites/default/files/images/acc\\_ict\\_miratech\\_ukr.pdf](http://www.miratechgroup.com/sites/default/files/images/acc_ict_miratech_ukr.pdf)

6. The top 40 countries for business process outsourcing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.consultancy.uk/news/3169/the-top-40-countries-for-business-process-outsourcing>

**Шевченко В.А.**

*здобувач,*

*Дніпропетровський національний університет  
імені Олеся Гончара*

## **ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ**

За сучасних умов розвитку будь-якої країни головним індикатором рівня життя населення України, є стан здоров'я громадян та рівень їх економічного зростання. В умовах інтеграції світогосподарських зв'язків вкрай важливим є забезпечення ефективного розвитку системи охорони здоров'я, що можливе лише за умов наявності відповідного організаційно-економічного та інформаційного забезпечення.

Аналіз показників діяльності установ охорони здоров'я свідчить про посилення рівня незадоволеності населення якістю наданих медичних послуг державними установами. Так, за даними державної служби статистики України, кількість лікарняних закладів в період з 2000 по 2015 роки знизилась на 1525 лікарень або на 46%. При цьому збільшилась смертність населення. Якщо в 2000 році показник становив 1984 особи на 10000 населення, то на початок 2016 року він збільшився на 8%. Така негативна тенденція пояснюється низькою якістю медичних послуг, наданих державними закладами та високою вартістю якісних медичних послуг і медичних препаратів у приватному секторі [3].

Дослідження кадрового складу закладів охорони здоров'я показує відтік кваліфікованого персоналу з державних медичних установ та збільшення їх чисельності в приватних. В 2000 році в державних закладах досліджуваного сектору працювала 541 тис. осіб, а на початок 2016 року чисельність медперсоналу скоротилася на 169 тис. осіб (31,2%) [3]. В Статистичному бюлетені Державної служби статистики України «Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України»

зазначається, що середньомісячна заробітна плата медичного персоналу має тенденцію зростання, але це збільшення є надто непомітним і середня зарплата персоналу медичних закладів становить лише 70,8% від середньої заробітної плати по Україні. Така негативна ситуація призводить до відтоку висококваліфікованого медперсоналу в приватний сектор і, як наслідок, зниження якості медичних послуг в державних медичних закладах [4].

Аналіз фінансових результатів діяльності закладів охорони здоров'я показав, що частка прибуткових медичних установ становила в 2012 році 62,7%, а на початок 2016 року – 69,7%. Але збільшення частки прибуткових установ не впливає на отримання позитивного фінансового результату. Так, в 2012 році медичні установи принесли 30,5 млн. прибутку державі, але в наступні роки результат значно погіршився – фінансовий результат набув від'ємного значення (табл. 1).

Таблиця 1

**Фінансовий результат діяльності закладів охорони здоров'я [4]**

Рік	Загальний фінансовий результат, млн. грн.	Заклади, які отримали прибуток		Заклади, які отримали збитки	
		Питома вага в загальній кількості, %	Фінансовий результат, млн. грн.	Питома вага в загальній кількості, %	Фінансовий результат, млн. грн.
2012	30,5	62,7	416,8	37,3	386,3
2013	-31,9	64,7	525,3	35,3	557,2
2014	-1111,0	64,7	377,5	35,3	1488,5
2015	-967,8	69,7	546,1	30,3	1513,9

Однією з причин кризи в галузі охорони здоров'я є зниженням державного фінансування даного сектору. Дослідження цього питання свідчать про те, що з 2003 по 2007 роки частка суспільних ресурсів у фінансуванні охорони здоров'я зростали з 58% до 61,5%, а в наступні роки частка почала впевнено скорочуватись і в 2015 році досягла найнижчого рівня – 51,7%. Це відбулось через скорочення коштів, які направлялись на охорону здоров'я з державного та місцевих бюджетів. Порівнюючи частку витрат Уряду на охорону здоров'я в країнах Євросоюзу, можна відзначити, що даний показник в Україні нижче середнього рівня. Так, відношення приватних витрат на охорону здоров'я до витрат Уряду становлять: в Болгарії – 40,7% до 59,3%; в Румунії – 20,3% до 79,7%; в Чехії – 16,7% до 83,3%; в Німеччині – 23,2% до 76,8%; в Іспанії – 29,6% до 70,4%; в Данії – 14,6% до 85,4% тощо [4].

Більш детальний аналіз структури джерел фінансування сектору охорони здоров'я виявив, що левову частку (95%) в приватних джерелах займають кошти домогосподарств, які витрачаються методом прямих виплат «з кишені» і тому не направляються на обов'язкові системи страхування в державі.

Аналіз розподілу витрат на охорону здоров'я в Україні свідчить, що на початок 2016 року найбільшу частку 33,9% направлено на придбання медикаментів, 25,2% – на стаціонарне лікування і 16,5% – на амбулаторне лікування. Витрати на амбулаторну допомогу знаходяться в межах рівня розвинених країн (18%-36%), але наближені до нижньої межі [4]. Ефективність управління фінансуванням медичної галузі полягає в перерозподілі коштів на користь надання амбулаторних послуг, оскільки вони направлені на профілактику, попередження та раннє виявлення захворювань населення і, як наслідок, зменшення звертань до стаціонарних лікарень. Але даний процес є складним для України.

Дослідження ринку надання медичних послуг дозволило виявити ще одне негативне явище – самолікування населення. Українці витрачають на фармацевтичні препарати коштів більше, ніж спеціалізовані лікувальні заклади (99,6% до 0,4%). В даному контексті держава повинна розробляти відповідні програми захисту малозабезпечених громадян.

Отже, виявлено слабкість державної системи фінансування охорони здоров'я, яка залежить від податкових зборів і не може в повній мірі розраховувати на приватні джерела.

За підсумками проведеного дослідження формування перспектив розвитку установ, що надають медичні послуги в Україні, існує два діаметрально протилежні підходи. Перший базується на посиленні підтримки та направленні зусиль на розвиток приватних медичних установ, які будуть надавати населенню якісні медичні послуги. Але тут виникає інша проблема – висока вартість таких послуг. Другий підхід базується на ідеї проведення реформи, яка дозволить підняти на гідний рівень якість послуг державних медичних установ. Вважаємо, необхідно розвивати як державні, так і приватні медичні установи, але проблема не стільки в обсягах фінансування, скільки у відсутності механізму раціонального використання ресурсів, які є у медичних закладів.

Тому, на нашу думку, сучасні медичні установи повинні сконцентрувати увагу на вирішенні першочергової проблеми – формуванні та впровадженні дієвих, ефективних організаційно-економічних механізмів управління ресурсами та ресурсним потенціалом, а також забезпеченні раціонального використання ресурсів, що є у даних закладів. Таке управління повинно ґрунтуватись на

принципах гнучкості, адаптивності до зовнішніх умов, раціональності, справедливості, ефективності, економічності, тощо.

**Список використаних джерел:**

1. Мартиненко О.В. Медична галузь України – основні напрями проведення системних реформ на сучасному етапі розвитку держави / О.В. Мартиненко // *Новости медицины и фармации.* – 2007. – № 21-22 (230-231) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mif-ua.com/archive/article/4213>

2. Перегінець І. Концепція реформи фінансування системи охорони здоров'я України, підготовлена робочою групою з питань реформи фінансування охорони здоров'я при МОЗ України / І. Перегінець, Л. Карпінська, В. Якубівський, А. Купліванчук та ін. // *Новости медицины и фармации.* – 2016. – № 1 (561) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mif-ua.com/archive/article/42123>

3. Статистичний бюлетень Державної служби статистики України «Заклади охорони здоров'я та захворюваність населення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

4. Статистичний бюлетень Державної служби статистики України «Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

## **РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

**Богданов Д.С.**

*аспірант,*

*Миколаївський національний аграрний університет*

### **КОНЦЕПЦІЙНО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ**

Досягнення цілей економічного прогресу за рахунок аграрного сектору економіки базується на засадах сільського розвитку. Тільки динамічний сільський розвиток спроможний забезпечити економічний підйом на основі підвищення доходів незахищених верств населення та сприяти значному скороченню безробіття сільського населення.

У 2009 році турботи про стан природного середовища, забезпечення соціальних і економічних проблем сільських мешканців втілилися в єдину концепцію багатофункціональності, що була проголошена міжнародною організацією під патронатом ООН – «Food and Agriculture Organization». Визначальною рисою цієї інтеграції є те, що вона розглядає більш широкі зв'язки сільського господарства з економікою в цілому, відносини сільського господарства з користувачами землі, а також динамічні питання між сільськими і міськими регіонами [1].

Звідси випливає, що село як соціально-територіальна підсистема суспільства становить єдиний соціально-економічний, територіальний, природний та історико-культурний комплекс, що включає в себе сільське населення, сукупність суспільних відносин, пов'язаних з його життєдіяльністю, територію і об'єкти, які на ній розміщені.

Важливою сферою сільського розвитку є і функціонування сільських громад – побудова дієвої системи місцевого самоврядування на визначених територіях, що пов'язано, насамперед, із формуванням його фінансової та організаційних основ, всебічне сприяння становленню розгалуженої мережі органів самоврядування сільських громад та відповідного бюджетного забезпечення потреб сільської інфраструктури.

Розглядаючи теоретико-методологічні і прикладні аспекти сільського розвитку, слід підкреслити, що він можливий лише на засадах усталеності. В умовах України стале зростання сільських територій передбачає дотримання таких найважливіших умов:

– посилення та підтримка тих аспектів державної аграрної політики, які сприяють підвищенню функціонування людського потенціалу на селі, а також забезпечують раціональне використання і збереження природних ресурсів території;

– створення сприятливих умов для поширення несільсько-господарських видів діяльності на селі;

– забезпечення диференційованого підходу до розвитку галузей охорони здоров'я, освіти, культури, організації обслуговування населення в міській і сільській місцевостях з орієнтацією на рівні світових стандартів;

– подолання дискримінації сільської місцевості в забезпеченні інженерною та сільською інфраструктурою.

У свою чергу, забезпечення сталого сільського розвитку вимагає відповідного організаційного забезпечення в рамках удосконалення системи державного управління. Еволюція становлення спеціалізованих управлінських структур стосовно сільських територій розпочинається із перших років економічної незалежності України, коли в структурі Кабінету міністрів було створено Державний комітет із соціального розвитку села. Діяльність комітету була спрямована на нормативно-правове забезпечення соціального розвитку села, розширення сфери прикладання праці, формування і удосконалення сільської інфраструктури, селективну підтримку окремих територій тощо.

Надалі цей комітет було об'єднано з Міністерством аграрної політики України, що призвело до «розмивання» його функцій. Частина функцій, що стосується розвитку інженерної і соціальної інфраструктури, перейшла у відання Міністерства регіональної політики і будівництва; розвиток дорожньої мережі – Міністерству транспорту і зв'язку. За таких умов Міністерству аграрної політики і продовольства стає все важче здійснювати координацію дій, питань стосовно розвитку села.

Спеціалісти наголошують [2] на необхідності більш тісної взаємодії і координації роботи державних органів управління стосовно проблем розвитку сільських територій і пропонують створення при Кабінеті міністрів спеціального комітету (агенції) сільського розвитку, очолюваного віце-прем'єр міністром. До речі, подібне передбачено у підрозділі 14 розділу II Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року, де в загальних рисах йдеться про потребу утворення при КМУ Міжвідомчої координаційної ради з питань розвитку сільських територій.

Цілком логічно, що ініціатором створення урядового координаційного центру (агенції) сільського розвитку мало б стати Міністерство аграрної політики і, насамперед, тому, що йдеться про

розв'язання на найвищому рівні виконавчої влади комплексу міжгалузевих завдань стосовно поліпшення просторового і соціального середовища розвитку аграрного сектору, тобто про важливі чинники ефективності і конкурентоспроможності агропродовольчого виробництва. Діяльність пропонованої агенції не може бути продуктивною без створення її розгалуження на місцях. Тому на регіональному рівні (області) й місцевому (райони) доцільно було б також виокремити відповідні структурні підрозділи. Вони мають забезпечувати реалізацію державної аграрної політики на селі та координувати роботу регіональних та місцевих органів виконавчої влади в цьому напрямку. Облаштування сільських територій в руслі сільського сталого розвитку безумовно сприяло б і адміністративно-територіальному устрою країни, про який так багато говориться. Адміністративно-територіальна реформа може посприяти сільському розвитку по деяких ключових сферах. По-перше, це дасть змогу вдосконалити міжбюджетні відносини, зокрема у сфері зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування. Можливим проривом в цьому напрямку є пропозиція, щоб до місцевих бюджетів зараховувалися (у повному обсязі) податок на доходи фізичних осіб і земельний податок, транспортний збір з автомобілів і збір за забруднення навколишнього середовища, а також частину податку на прибутки підприємств [3].

У процесі здійснення адміністративно-територіальної реформи можливим є і вдосконалення (розширення) функцій органів місцевого самоврядування. Зокрема, це стосується земельних і екологічних питань. В першому випадку сільська рада могла б надавати дозвіл на володіння (продаж) земельної ділянки, в другому – вирішувати питання про можливість (заборону) розміщення шкідливого виробництва.

#### **Список використаних джерел:**

1. «NGO/CSO Forum for Food Sovereignty, final statement 2009» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fao.org/about/en/>.
2. Теорія, політика та практика сільського розвитку / За ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НАНУ О.М. Бородіної, д-ра екон. наук, чл.-кор. УААН І.В. Пролони: НАН України: Ін-т економ. та прогнозування. – К., 2010. – 376 с.
3. Матеріали Всеукраїнської наради з питань соціально-економічного розвитку сільських населених пунктів від 23.05.2009 / Урядовий кур'єр. – 2009. – 26 травня.



**Томашевська А.В.**

*здобувач,*

*Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника*

## **ТУРИСТИЧНИЙ КЛАСТЕР В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

Кластери є важливою частиною регіональної політики, ефективним інструментом розвитку регіону, що дозволяє підвищувати його конкурентоспроможність та інноваційність регіональної економіки.

Кластер формує функціональна група пов'язаних компаній в цілях досягнення доданої вартості за допомогою синергії економічних та організаційних заходів, що полягають в розробці спільного бачення, місії, стратегії маркетингу, координації політики, залучення капіталу, розвитку відносин з регіональними органами влади, громадськими організаціями.

Інноваційний туристичний кластер є оригінальна концепція комплексного управління регіоном. Це передбачає тісну співпрацю з екотуризму, активного туризму, культури. В рамках кластера створюються і просуваються комплексні та інноваційні туристичні продукти.

Основна мета кластера є проведення спільних заходів в економічних процесах з використанням інновацій серед учасників, що співпрацюють. Засновники і суб'єкти кластера залежить від створення спільних мереж, які дозволять досягти синергії в результаті злиття і використовувати потенціал окремих осіб, підприємств, університетів, науково-дослідних інститутів, бізнес-середовища установ та регіональних органів влади і держави для передачі і дифузії знань. Завданням кластера є створення платформи співпраці для учасників з метою реалізації спільних проектів, що фінансуються з власних коштів, європейських фондів та інших вітчизняних і зарубіжних фондів, призначених спеціально для наукових досліджень, реалізації спільних інвестиційних проектів, заходів, пов'язаних з розвитком нових технологій, а також просування бренду кластера, його продукції та послуг.

Синергетичний ефект конкурентного співробітництва зацікавлених сторін в рамках туристичного кластера має полегшити доступ учасників до ресурсів (послуг, матеріалів, технологій), взаємодоповнюваність в реалізації конкретних функцій, призвести до підвищення конкурентоспроможності та престижу учасників кластера. Кластер спрямований на поширення позитивного іміджу регіону. Це гарантується

за рахунок обміну досвідом, поширення кращих практик співпраці в кластері. Усі заходи в ході реалізації проекту повинні базуватися на відповідних моделях, ухваленням конкурентоспроможних рішень. Вони повинні бути універсальними, щоб їх можна було використати у різних регіонах, зокрема, розташованих у західній Україні.

Важливою є участь в кластері не тільки підприємців, які надають окремі туристичні послуги, а також органів місцевого самоврядування та неурядових організацій, що працюють для розвитку туризму та регіонального розвитку. В результаті формування інноваційних, інтегрованих туристичних продуктів та просування їх на внутрішньому і зовнішньому ринку ймовірна поява нового попиту і нових джерел доходу для жителів західного регіону, які призведуть до відновлення економіки в регіоні, використовуючи, насамперед, внутрішні, ендогенні джерела його розвитку.

В Україні кластерна технологія регіонального економічного розвитку вперше була запроваджена на Хмельниччині. Вона полягає в кооперації та об'єднанні зусиль підприємців, державних структур та науковців заради відродження вітчизняного виробництва на Поділлі [1, с. 15]. На даний час в регіоні функціонують такі кластери, як будівельний, швейний, продовольчий, харчовий, туристичний та сільського туризму, які об'єднані в Асоціацію «Поділля Перший».

Серед кластерів, заснованих Асоціацією «Поділля Перший», які підтвердили позитивне економічне значення впровадження цих нових економічних систем важливе місце посідає туристичний кластер «Екотур» (м. Кам'янець-Подільський) [1, с. 17]. Метою створення цього кластеру стала активізація розвитку таких видів туризму, як культурно-пізнавальний, екстремальний, релігійний, фольклорний, спортивний тощо. Поряд з багатою культурно-історичною спадщиною (національний історико-культурний заповідник «Кам'янець») для підвищення інтенсивності розвитку туризму кластером проводиться робота з удосконалення місцевого туристичного продукту і розвитку таких видів сфери розваг, як проведення щорічного фестивалю «Козацькі забави», Міжнародного лицарського турніру, Міжнародного фестивалю «Сім культур» та інших видів проведення дозвілля.

В цілому зазначається, що розвиток кластерів в Україні сьогодні відбувається безсистемно, без будь-якого нормативно-правового супроводження (навіть термін «кластер» в Україні законодавчо не визначено) [2, с. 87].

На території Івано-Франківської області створено кластер народних художніх промислів «Сузір'я», кластер «Ліжникарство й інші художні промисли на Прикарпатті», що сприяють відродженню історично сформованих, традиційних ремесел та художніх промислів гуцульського

краю. До сфери розваг відноситься: гірськолижний спорт та гребля на байдарках та каное, навчання дітей та дорослих верхової їзди; фестивалі народних мистецтв.

Туристично-рекреаційні кластери «Херсонес» та «Байдари-тур» (м. Севастополь) забезпечують створення комфортних та безпечних умов туристичного відпочинку, пошуку інноваційних рішень у подальшому розвитку туристичного потенціалу, залучення науки та нових технологій для вдосконалення і раціонального використання туристичних продуктів [3, с. 26]. До сфери розваг відноситься: альпінізм, скелелазіння, спелеологія, спортивне підводне орієнтування, дайвінг, стрибки з парашутом та інші.

Транспортно-туристичний кластер «Південні ворота України» (Херсонська область) забезпечує удосконалення транспортної системи на основі сучасної логістики, налагодження співпраці транспортних галузей, реструктуризацію більшості транспортних структур, стимулювання прискореного розвитку внутрішнього дитячого, молодіжного та сімейного відпочинку на Херсонщині [3, с. 28]. До сфери розваг відноситься навчання їздити верхи, паломництво до Свято-Григоріївського монастиря (с. Червоний Маяк на березі Каховського водосховища); послуги, що надають водно-розважальні комплекси (Гола Пристань, Хорлах, Щасливцеві), фестивалі: «Винне свято», «Купальські зорі», «Риба та рибалки», «Таврійська родина» та інші.

Кластер органічного землеробства і зеленого сільського туризму (Придунав'є, Одещина) створений для координації і синхронізації всіх етапів органічного виробництва, переробки, зберігання, транспортування і реалізації органічної продукції, та посилення на цій основі привабливості курортно-рекреаційного комплексу Придунав'я [3, с. 31]. До сфери розваг відноситься: полювання, рибна ловля, участь у збиранні врожаю та догляду за тваринами, навчання дітей та дорослих верховій їзді.

Туристичний кластер «Славутич» (м. Славутич, Київська область) створений для розвитку ділового туризму (найвищі у країні показники інвестування та високий рівень соціально-економічного розвитку) та екстремального туризму в зоні відчуження (майданчик ЧАЕС, саркофаг, м. Прип'ять – «мертве місто»). До сфери розваг відноситься: перегляд фільмів про Чорнобильську аварію, імітація небезпеки, якою супроводжувався високий рівень радіації (захисний костюм, зміна показників дозиметра, вимивання пилу з тіла та одягу), фотосесії на майданчику саркофагу, огляд зони відчуження з вертольота, відвідування «кладовища техніки» та пам'ятника «Дзвін Чорнобиля».

Повноцінно функціонуючим кластером можна вважати курортнополіс «Трускавець», який не втратив інноваційної складової, нарощує

інфраструктуру та має сформований бренд «дестинації курортного типу» [4, с. 28].

Міцні зв'язки між учасниками кластера – мають дуже різноманітний, диференційований характер. Всі учасники кластеру конкурують один з одним, але в той же час поєднані між собою і тісно співпрацюють. Співпраця полягає не тільки у процесі виробництва і розподілу (постачальники, субпідрядники, підрядники, оптовики тощо), але й дружні контакти між самими конкурентами. Вони допомагають один одному, обмінюються знаннями, досвідом, вирішують спільні проблеми, долаючи різні бар'єри розвитку, спільно вчиться тощо. Це відбувається як формально (наприклад, в рамках торгових асоціацій), так і неформально (наприклад, приватні, індивідуальні контакти між підприємцями), але все базується на взаємній довірі і прагненні до реалізації спільних цілей.

#### **Список використаних джерел:**

1. Войнаренко М.П. Кластерні моделі об'єднання підприємницьких структур у туристичній галузі та сфері розваг / М.П. Войнаренко // Вісник ДІТБ. Серія: Економіка, організація і управління підприємствами (в туристичній сфері). – 2007. – № 11. – С. 13–19.
2. Біла С.О. Карпатський Єврорегіон як чинник європейської інтеграції України / С.О. Біла, В.В. Романова // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 3 (28). – С. 78–88.
3. Соколенко С. Стратегія конкурентоспроможності економіки України на основі інтеграційних систем-кластерів / С. Соколенко. – Севастополь: ТОВ «Рібест», 2006. – 37 с.
4. Михайліченко Г.І. Формування інноваційних туристичних кластерів як конкурентної переваги розвитку регіону / Г.І. Михайліченко // Збірник наукових праць «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2012. – С. 341–349.

# ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

**Засанська С.В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
старший науковий співробітник,*

*Український інститут науково-технічної експертизи та інформації*

## ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІДЕЙ

Створення в Україні сприятливого бізнес-клімату повинно бути спрямоване на вивчення досвіду країн зі схожими можливостями, підтримку загальнонаціональної стратегії інноваційного розвитку, створення кластерних осередків для ІТ-індустрії, збереження високотехнологічних робочих місць тощо.

Розвиток інноваційної моделі економіки може бути забезпечений при управлінській, організаційній та об'єктивній підтримці творчої особистості. За відсутності відповідної інформації та необізнаності вітчизняних новаторів важко сподіватися на ефективні результати від їх інноваційної діяльності.

Для розуміння власних можливостей й уникнення шахрайства на ринку інновацій слід звернути увагу на наступні основні моменти.

Сьогодні найбільшими темпами розвивається галузь інформаційних технологій, яка пропонує значну кількість інноваційного продукту на стадіях стартапів. Саме проекти з визначеною чіткою бізнес-моделлю, дослідними зразками й командою виконавців цікавить потенційних інвесторів. Їх реалізації часто сприяють закордонні інвестори, які не тільки фінансують в прибуткові та перспективні проекти, а й «полюють на українські мізки».

Численні спроби Слід відмітити, що змінився й сам ринок пропозиції ідей. З розвитком Глобальної інформаційної мережі можливо самостійно відшукати інвестора, або навпаки, втратити власну ідею.

Так, запропонувати власну ідею можна на спеціалізованих веб-ресурсах. Їх кількість є незначною, проте, увазі підлягає аналіз тематики такого сайту й спеціальної форми, по якій оформляється подання ідеї. Як правило, такі веб-ресурси оформлені у вигляді лендінгових сторінок, без навігації по сайту і навіть без станиці контактів. При цьому доречно ознайомитись з процедурою подачі пропозиції та договірними зобов'язаннями, підтвердження реального статусу осіб і керівника проекту або ресурсу, юридичне розташування офісу та інших моментів.

Окремі «збирачі ідей» розраховують на необізнаність винахідників. Тому, потрапивши на подібний сайт, слід звернути увагу на контактну інформацію і обов'язково зв'язатися з власниками ресурсу для з'ясування вище названих питань.

Окрім цього, існують, так звані, інвестиційних компаній, які в основному консультують з питань життєздатності і комерціалізації ідей за певну плату. Тому, подача заявки про співпрацю на подібних сайтах не означає, що така компанія може інвестувати у бізнес-ідею. Більш того, вона може позбавити авторства. Наприклад, прийнявши користувацьке погодження, власнику ідеї або стартапу буде заборонено будь-яке використання в комерційних цілях будь-якої інформації і об'єктів інтелектуальної власності, які розміщені на сайті, без письмової згоди Адміністрації веб-ресурсу. Ретельний перегляд анкети, форми для подачі заявки або угоди користувача, унебезпечить небажаних наслідків.

Як альтернатива, кожен новатор самостійно може розібратися в тонкощах реалізації ідей і отримання вигоди від їх реалізації. Та, зазвичай, це тривалий процес й тому, більшість обирає навчання у школі стартапів. Навчальні програми у таких школах побудовані на сучасних бізнес-підходах й розкривають інформацію про тренди в ІТ бізнесі, просування проектів в Інтернет, комунікації, успішні презентації та інший корисний контент. Важливо при цьому звертати увагу на ті школи, які надають розгорнуту програму навчання з тренінгами від практиків в бізнесі. У цьому випадку, вкладені інвестиції для накопичення власних знань дадуть змогу самостійно підібрати команду для реалізації ідеї і залучити необхідні інвестиції без особливих ризиків.

**Прокопенко Н.П.**

*викладач економічних дисциплін;*

**Хмара О.С.**

*викладач економічних дисциплін,*

*Автотранспортний коледж*

*ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

## **СТВОРЕННЯ ПРИВАБЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ЯК ОДИН З ЧИННИКІВ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР**

На даному етапі інвестиційна ситуація в Україні характеризується двома аспектами. З одного боку, спостерігаються позитивні тенденції: обсяг інвестицій поступово зростає. Однак не можна не згадати того факту,

що Україна все ще знаходиться в переліку країн, які мають найнижчу інвестиційну привабливість. Ситуація з міжнародними інвестиціями прямо співвідноситься з внутрішньою економічною ситуацією в Україні. Україна все ще експортує товари з низькою вартістю.

Цей факт свідчить про те, що ще не відбулося внутрішньої трансформації економіки України. Для цього вкрай необхідні іноземні інвестиції, які привнесуть нові технології і дозволять виробляти товари, конкурентоздатні на світовому ринку.

Україна має створити нормальні умови для інвесторів. Важко робити інвестиційний прогноз, та вже зараз можна говорити про чинники, від яких залежатиме обсяг інвестицій. Якщо процес реформ буде продовжено, це зможе стати аспектом привабливості для іноземних інвесторів.

Види інвестицій та їх обсяги перед усім залежить від середовища інвестування, тобто від характеристики інвестиційного клімату [1, с. 23].

Інвестиційним кліматом прийнято називати сукупність політичних, соціально-економічних, фінансових, організаційно-правових і географічних чинників, властивих тій або іншій країні, що приваблюють або відштовхують інвесторів. Ранжирування країн світової спільноти по індексу інвестиційного клімату і зворотному йому показнику – індексу ризику служить до певної міри вимірником для інвесторів при ухваленні ними рішень.

До основних параметрів, що визначають інвестиційний клімат в країні, відносяться політична і соціальна стабільність, фундаментальні основи правової системи, стан економіки, система прийому іноземного капіталу, зокрема, режим оподаткування, величина митних зборів і акцизів, порядок реєстрації підприємств з іноземною участю і тому подібне. На даний момент одним з сильних дестабілізуючих чинників є незавершеність і нестійкість українського законодавства по іноземних інвестиціях.

Негативну дію на інвестиційний клімат спричиняє непрозорість, тобто відсутність ясних, чітких, легко зрозумілих і загальноприйнятих методів ведення діяльності на світових ринках капіталу і в національній економіці.

Велике значення іноземний інвестор приділяє тому, чи є з конкретною країною угода про заохочення і взаємний захист інвестицій і наскільки ця країна виконує свої договірні зобов'язання [3, с. 54].

Найголовніше – наявність правової стабільності. Інвестор повинен чітко знати «правила гри» і бути упевнений, що вони будуть зберігатися незмінними.

Державна інвестиційна політика повинна постійно реагувати на стан господарського середовища, постійно адаптуватися до змін, що відбуваються, не тільки в країні нею і у всьому світі. Враховуючи загальні риси і відмінності в прямих і портфельних інвестиціях держава повинна

розробляти специфічні стимули для цих типів інвестицій. Перш за все, приділяючи увагу залученню прямих інвестицій, оскільки саме вони є найбільш переважними з погляду розвитку економіки. Державна політика по залученню інвестицій реалізується в основному через ухвалення законодавчих актів, поліпшуючих інвестиційний клімат (зниження ризику за рахунок державних гарантій, і підвищення прибутковості за допомогою надання різних пільг). Особливу увагу слід приділяти підвищенню стабільності, передбачуваності і прозорості економіки.

З метою збільшення обсягів залучених іноземних інвестицій, реалізації інвестиційного потенціалу країни органи влади цілеспрямовано реалізують комплекс заходів щодо створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні.

Важливою умовою його формування є вироблення стабільного і сприятливого для економіки держави та іноземних інвесторів законодавства. При цьому законодавство в залученні іноземних інвестицій зовсім не зводиться тільки до створення пільгових умов інвесторам, як це нерідко вважається. Головне завдання законодавства полягає у встановленні і гарантуванні інвесторам умов, можливостей, прав, обов'язків і відповідальності в процесі вкладення капіталу та його використання.

Україна має великий споживчий ринок. За рівнем промислового виробництва Україна посідає одне з провідних місць у світі, зокрема за видобутком руди і виробництвом сталі. Перспективними є чорна та кольорова металургія, які становлять майже чверть усього промислового виробництва, машинобудування, хімічна та нафтохімічна галузі, легка промисловість.

Науково-технічний комплекс України за своїм обсягом і потенціалом залишається одним з найбільших в Європі. Країна має статус атомної і космічної держави.

Тому для перетворення зазначених сприятливих факторів у переваги України в справі створення її високої інвестиційної привабливості з боку держави, насамперед, необхідно здійснення відповідних заходів.

В даний час в Україні немає єдиного органу, регулюючого діяльність іноземних інвесторів і однією з головних пунктів котрого буде приваблення іноземних інвесторів та збільшення рівнів прямих іноземних інвестицій [7, с. 196].

На думку ряду фахівців для подальшого поліпшення державного регулювання ПІІ важливе значення мають наступні заходи:

Перш за все, необхідно укріпити правові гарантії для зовнішніх інвесторів, зокрема шляхом введення порядку розгляду інвестиційних суперечок з їх участю в міжнародному арбітражі. Така норма передбачена в двосторонніх договорах України з багатьма державами, але відсутній в її



внутрішньому законодавстві.. Не можна не враховувати, що сучасний світовий ринок капіталу – це ринок інвесторів, арена гострого суперництва країн – реципієнтів інвестицій. Для досягнення успіху необхідно забезпечити іноземним інвесторам ліберальний, стабільний, передбачений правовий режим, відповідний стандартам СОТ.

Для залучення масштабних іноземних інвестицій в українську економіку у формі підприємницького капіталу потрібно ще багато що зробити. Мова йде, перш за все, про дебіюрократизації адміністративних дозвільних і погоджувальних процедур, зведенні їх до необхідного мінімуму. Зокрема, назріло скорочення сфери ліцензування інвестиційної діяльності і спрощення його процедур, а також реєстрації підприємств з іноземними інвестиціями.

Та все ж головним, на наш погляд, є послідовне і неухильне наближення перехідної української системи управління підприємствами і інвестиціями з властивими нею вадами до нормальної моделі змішаної економіки, що успішно функціонує в найбільш розвинених країнах. Для досягнення цього необхідні, зокрема введення ефективної процедури банкрутства, забезпечення фінансової прозорості звітності на всіх рівнях управління, надійний захист інтересів і прав міноритарних акціонерів, а також рішуча боротьба з економічною і кримінальною злочинністю, корупцією, відмиванням брудних грошей і нелегальним вивозом їх за кордон.

Підхід до стимулювання іноземних інвестицій повинен бути диференційованим. В першу чергу повинні стимулюватися інвестиційні проекти в галузях з низькою швидкістю обороту капіталу, які носять стратегічний характер, але є менш привабливими для іноземного, а також для національного капіталу. Враховуючи важливість цих галузей для української економіки, їх стимулюванню повинна приділятися першорядна увага.

Всі перераховані вище умови поліпшення інвестиційного клімату в Україні відповідають концепції соціально-орієнтованої ринкової економіки. Виконання і підтримка цих умов із боку держави дозволить Україні стати демократичною країною з розвинутою економікою, промисловістю, сільським господарством і науково-технічним комплексом. Забезпечить стійкий розвиток економіки і підвищення життєвого рівня населення: удосконалення системи охорони здоров'я й утворення, охорони природних ресурсів і навколишнього середовища, рівні можливості використання суспільних благ для всіх груп населення і створити, таким чином, сприятливий інвестиційний клімат в Україні.

### **Список використаних джерел:**

1. Бутузов В.М. Правові та організаційні засади функціонування інститутів спільного інвестування в Україні: Дис. канд. юрид. наук: 12.00.07 / Національна академія внутрішніх справ України. – К., 2000. – 224 с.
2. Гитман Л. Дж., Джопк М. Д. Основы инвестирования. Пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 198 с.
3. Гайдис Н.М. Інвестування: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Національний банк України; Львівський банківський ін-т. – Л., 2002. – 271 с.
4. Данілов О.Д., Івашина Г.М., Чумаченко О.Г. Інвестування: Навч. пос. – К.: Видавничий дім «Комп'ютерпрес», 2001. – 364 с.
5. Загородній А.Г., Стадницький Ю.І. Менеджмент реальних інвестицій: Навч. посіб. – К.: Знання, 2000. – 210 с.
6. Кредісов А.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник: 2-ге вид., випр. і доп. – Київ: ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
7. Крупка І.М. Макроекономічний аналіз інвестування у трансформаційній економіці України: Дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Л., 2004. – 263 с.
8. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність в Україні. – Львів, 2003. – 198 с.
9. Пересада А.А. Інвестування: Навч. посібник / Київський національний економічний ун-т. – К.: КНЕУ, 2004. – 252 с.

**Чепок А.В.**

*старший викладач,*

*ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»*

## **ІННОВАЦІЙНИЙ ТРЕНД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ**

Сфера вищої освіти являє собою одну з найбільш інноваційних галузей, які багато в чому визначають створення інноваційного клімату і конкурентоспроможності економіки в цілому. На формування і розвиток особистості найбільше впливає середовище, в якому вона живе, навчається, працює. Тому для університетів важливою і актуальною проблемою як теоретичного, так і практичного характеру є проблема створення високотехнологічного інформаційно-комунікаційного освітньо-наукового середовища, в якому студент знаходиться щодня в процесі всього періоду навчання, яке повинне відповідати потребам інформаційного суспільства, сучасному рівню науки, техніки та світовим освітнім стандартам і сприяти підвищенню рівня їх фахової підготовки та конкурентоспроможності на ринку праці.

У науковій літературі значення інновацій у вищій освіті для розвитку країни досліджували з різних аспектів. Вищу освіту як сферу інтелектуальної діяльності аналізували О.В. Григорьев, Н.М. Литвиненко, Ю.В. Триус. Проте сучасні умови функціонування вищої школи спонукають до нового комплексного дослідження освітніх новацій та їх ролі в становленні національної інноваційної економіки. Нові освітні інновації вивчали та програмували фактори, що впливають на ІТ-освіта: ринок праці, освітні стандарти, мови інженері програмного забезпечення З.С. Сейдаметова, В.А. Темненко. Проте сучасні умови функціонування вищої школи спонукають до нового комплексного дослідження освітніх новацій та їх ролі в становленні національної інноваційної економіки.

Головною метою наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності є здобуття нових наукових знань шляхом проведення наукових досліджень і розробок та їх спрямування на створення і впровадження нових конкурентоспроможних технологій, видів техніки, матеріалів тощо для забезпечення інноваційного розвитку суспільства, підготовки фахівців інноваційного типу [1].

Інновації у вищій освіті можна трактувати як новостворені або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція та послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно підвищують якість, ефективність та результативність навчально-виховного процесу. При цьому, основними елементами освітньої інновації є її носій, який має певну інноваційну ідею та проводить інноваційний експеримент; споживач інновації – студент або група слухачів (які здобувають знання з певного напрямку); а також інституції, що забезпечують упровадження інновацій у навчальний процес (заклади вищої освіти; органи управління освітою; науково-методичні установи; науково-виробничі підприємства).

Інноваційний розвиток економіки та соціальної сфери вимагає високого рівня освіти, зростання інтелектуального і духовного потенціалу суспільства, підготовки нової генерації людей, здатних створювати найновітнішу техніку й технології, активно втручатися і здійснювати реформування та піднесення економіки, розвиток духовності й культури населення.

Очевидно, що без радикальних змін в системі вищої освіти, без надання їй належної якості й ефективності, гнучкості й динамічності, без її відповідності ринкові праці, без загальносуспільного й безперервного підвищення професійного рівня нації неможливо забезпечити інноваційний розвиток і конкурентоспроможність країни.

Для того, щоб підвищити ефективність інноваційної діяльності на рівні вищих навчальних закладів, першочерговими проблемами, які вимагають свого вирішення, є наступні:

- формування законодавчої бази для організації системного партнерства, держави, бізнесу і ВНЗ, яке передбачає активну участь роботодавців і їх об'єднань в інноваційному розвитку професійної освіти, вирішенні його проблем;

- розробка нової номенклатури професій і спеціальностей, а також оптимізація напрямків підготовки кадрів на всіх рівнях професійної освіти відповідно до сучасних вимог;

- широке використання нових освітніх технологій, інтерактивних форм навчання, проектних та інших методів, що стимулюють активність пізнавального процесу, навички, що формують аналіз інформації й самонавчання; збільшення ролі самостійної роботи студентів;

- забезпечення інноваційного характеру професійної освіти, у першу чергу за рахунок: а) здійснення інтеграції сфери освіти, науки й виробництва; б) розробки проектів, пов'язаних з розвитком різних галузей економіки, фундаментальної і прикладної науки; в) створення навчально-науково-виробничих комплексів, об'єднань, інноваційних парків, бізнес-інкубаторів при кожному успішному ВНЗ, надання таким закладам державної підтримки.

Перспективою довгострокового розвитку системи освіти є її інтеграція у світовий освітній і науково-технічний простір. Тому в сфері міжнародного науково-технічного співробітництва й зовнішньо-економічної діяльності інноваційні ВНЗ прийматимуть участь у міжнародних програмах і проектах, спрямованих на створення конкурентоспроможної високотехнологічної продукції й новітніх технологій, створення спільних наукових організацій і інноваційних структур та забезпечення їхнього фінансування.

Мета інноваційної діяльності університетів у сфері освіти – розвиток творчих здібностей. Одним з ефективних механізмів досягнення цієї мети є наукові дослідження в університеті, в яких беруть участь як викладачі, так і студенти. Можна виділити 5 характеристик ефективного викладача у ХХІ столітті: вміння передбачати майбутнє, навчатися протягом усього життя, встановлювати рівноправні взаємини, вміти вчити і оцінювати студентів, бути здатним відрізнити ефективні та неефективні технології [5].

Одним з перспективних напрямків підвищення якості професійної підготовки студентів, активізації їх науково-дослідної діяльності, розкриття творчого потенціалу, збільшення ролі самостійної роботи є розробка і впровадження в навчальний процес вищих навчальних

закладів комп'ютерно-орієнтованих методичних систем навчання фахових дисциплін, в основу яких покладено web технології.

Головною метою заходів, спрямованих на вдосконалення системи освіти, є створення умов для приведення рівня і якості освітнього потенціалу до вимог інноваційного розвитку України.

До ключових напрямків ІТ- сфери, що впливають на освіту в ХХІ столітті можна віднести web-пошук, змішане навчання (blended learning), вільно поширюване програмне забезпечення (F/OSS), вільно-поширювані навчальні курси (Open Course Ware), навчальні портали, електронне співробітництво, мобільне навчання в режимі реального часу, мережі персоналізованого навчання, платформи для розробки (CMS), хмарні технології (Cloud Computing) [3].

Широке використання в освіті набули різноманітні сервіси і Internet послуги: електронна пошта, списки розсилки, веб-фо web-форуми, блоги, wiki; FTP, файл обмінні мережі (Usenet); чати, вебінари; соціальні мережі (facebook, twitter); потокове мультимедіа, YouTube, Internet-радіо, Internet-TV; IP-телефонія, Skype, Google Talk; Web 2.0 (wikipedia, сервіси Google, Flickr, Netvibes, Digg.com, UcoZ) [4].

Технології електронного, дистанційного і мобільного навчання є інноваційними технологіями, на основі яких в університетах повинно створюватися нове навчальне середовище, де студенти можуть отримати доступ до навчальних матеріалів у будь-який час та в будь-якому місці, що робить процес навчання більш привабливим, демократичним, комфортним і стимулює студента до самоосвіти та навчання протягом усього життя.

Тому головним завданням трансформації освіти в університетах є створення найсприятливіших умов для тих, хто навчається, в здобутті ними вищої освіти, підвищенні кваліфікації, реалізації свого інтелектуального потенціалу за рахунок впровадження в навчальний процес інноваційних інформаційно-комунікаційних та педагогічних технологій.

Інноваційні освітні технології є наукомісткими. Їх відносять до класу інтелектуальних або розвиваючих технологій.

Таким чином, інноваційна освіта за своєю суттю є системою, інтегруючою освітні процеси і науковий пошук. Інноваційна освіта передбачає не тільки використання в навчальному процесі нових наукових знань, але й включає сам процес творчого пошуку нових знань в якості компоненти освітнього процесу. Звідси випливає, що інноваційна освіта можлива тоді, коли викладач є не тільки педагогом та методистом, але і вченим, творцем інновацій у сфері освіти, науки, техніки, управління, політики. Саме тому в основі інноваційного

розвитку вищої освіти знаходяться його фундаментальність, науковість, системність та практична спрямованість [2].

**Список використаних джерел:**

1. Про вищу освіту : Закон України від 01.07.2014, № 1556-VII.
2. Григорьев О.В. Современные технологии обучения / О.В. Григорьев, Н.М. Литвиненко // Инновации в образовании. – 2011. – № 7. – С. 17-23.
3. Сейдаметова З.С. Фактори, що впливають на ІТ-освіта: ринок праці, освітні стандарти, мови програмування / Сейдаметова З.С., Темненко В.А. // Інженерія програмного забезпечення. – 2010. – № 1. – С. 62–70.
4. Триус Ю.В Сучасні педагогічні технології в освіті / Ю.В. Триус. – X Міжвузівська школа-семінар «Інноваційні технології навчання у вищій школі». – Харків, 2013.
5. Електронний ресурс: <http://www.eschoolnews.com/2011/09/09/five-characteristics-of-aneffective-21st-century-educator/>

# **ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

**Яринюк О.О.**

*студент,*

*Луцький національний технічний університет*

## **ЕНЕРГЕТИЧНИЙ ТРАНСКОРДОННИЙ КЛАСТЕР ЯК МЕХАНІЗМ ВЕДЕННЯ ТРАНСКОРДОННОЇ ПОЛІТИКИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ**

За сучасних умов розширення процесів глобалізації транскордонне співробітництво (ТКС) відіграє важливу роль у житті регіонів та громад суміжних держав, відкриває нові можливості для активізації їх господарської діяльності та підвищення конкурентоспроможності в цілому. Визначенню основної мети ведення ТКС присвячено чимало наукових праць, однак, в найбільш загальному вигляді, ТКС розглядають як специфічну сферу зовнішньо-економічних, політичних, екологічних, культурно-освітніх та інших видів міжнародної діяльності, яка охоплюючи всі загальні їхні форми, відрізняється необхідністю та можливостями більш активного їх використання, а також низкою особливостей, а саме: наявністю кордону і необхідністю його облаштування, спільним використанням природних ресурсів і, відповідно, спільним вирішенням проблем екологічної безпеки, більш широким взаємним спілкуванням населення сусідніх держав та особистими зв'язками людей, значно вищим навантаженням на інфраструктуру [1].

Варто відмітити, що основною перевагою ТКС є швидке та ефективне вирішення проблем, які постають перед суспільством. Найбільшою проблемою сьогодення залишається проблема енергозбереження, яка полягає у пошуку ефективних методів та інструментів регулювання політики використання природних ресурсів, а також забезпечення сталого розвитку суспільства в цілому. Тому, постає необхідність пошуку ефективної транскордонної політики, яка дозволить мінімізувати негативні наслідки нераціонального природокористування, а також інтегрувати ресурси усіх сторін ТКС (природні, людські, капіталомісткі) в єдину діючу систему, яка дозволить забезпечити сталий розвиток прикордонних регіонів та суміжних держав в цілому.

На нашу думку, ефективним інструментом регулювання та проведення політики енергозбереження в ТКС буде створення транскордонних енергетичних кластерів (ТКЕК). В науковій літературі [2], під поняттям «транскордонний кластер» (ТКК) розуміють суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять інституції та фірми, розміщені по обидва боки кордону. Тому транскордонний кластер можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які географічно зосередженні в транскордонному регіоні; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються в різних галузях; пов'язані спільними технологіями та навичками; взаємодоповнюють одна одну, що зрештою надає можливість отримати синергетичні та мережеві ефекти, дифузію знань і навичок, досягти спільних цілей.

Аналізуючи тлумачення транскордонного кластеру, енергетичний транскордонний кластер являтиме собою об'єднання транскордонної «енергетичної інфраструктури» для вирішення спільних еколого-економічних проблем, що впливають на забезпечення сталого розвитку як прикордонного суспільства, так і суспільства держав-партнерів в цілому, шляхом об'єднання в єдине ціле ресурсів, капіталу, ідей та ведення такої політики енергозбереження, що буде орієнтована на єдиний результат із синергетичним ефектом на «виході» транскордонної співпраці. З метою кращого визначення перспектив створення транскордонного енергетичного кластера (ТКЕК) в межах ТКС, проведемо порівняльну характеристику транскордонного кластера (ТКК) і транскордонного енергетичного кластера (ТКЕК), таблиця 1.

Схематично ТКЕК зображено на рисунку 1.

Головна перевага ТКЕК – мінімізація витрат:

- 1) зменшення витрат матеріальних ресурсів (кількості споживання традиційного енергопалива);
- 2) зменшення капітальних витрат (створення транскордонної інвестиційної угоди);
- 3) зменшення витрат часу (об'єднання спільних зусиль на створення, підтримання, модернізацію продуктивності енергокластера та відповідної інфраструктури).

Недолік – високі початкові інвестиційні вкладення.

Отже, ТКЕК – це об'єднання зусиль країн-партнерів ТКС, з метою мінімізації використання ресурсів, необхідних для забезпечення сталого еколого-економічного розвитку транскордонного суспільства.

Підсумовуючи вище викладене, основними характеристиками-перевагами ТКЕК будуть:

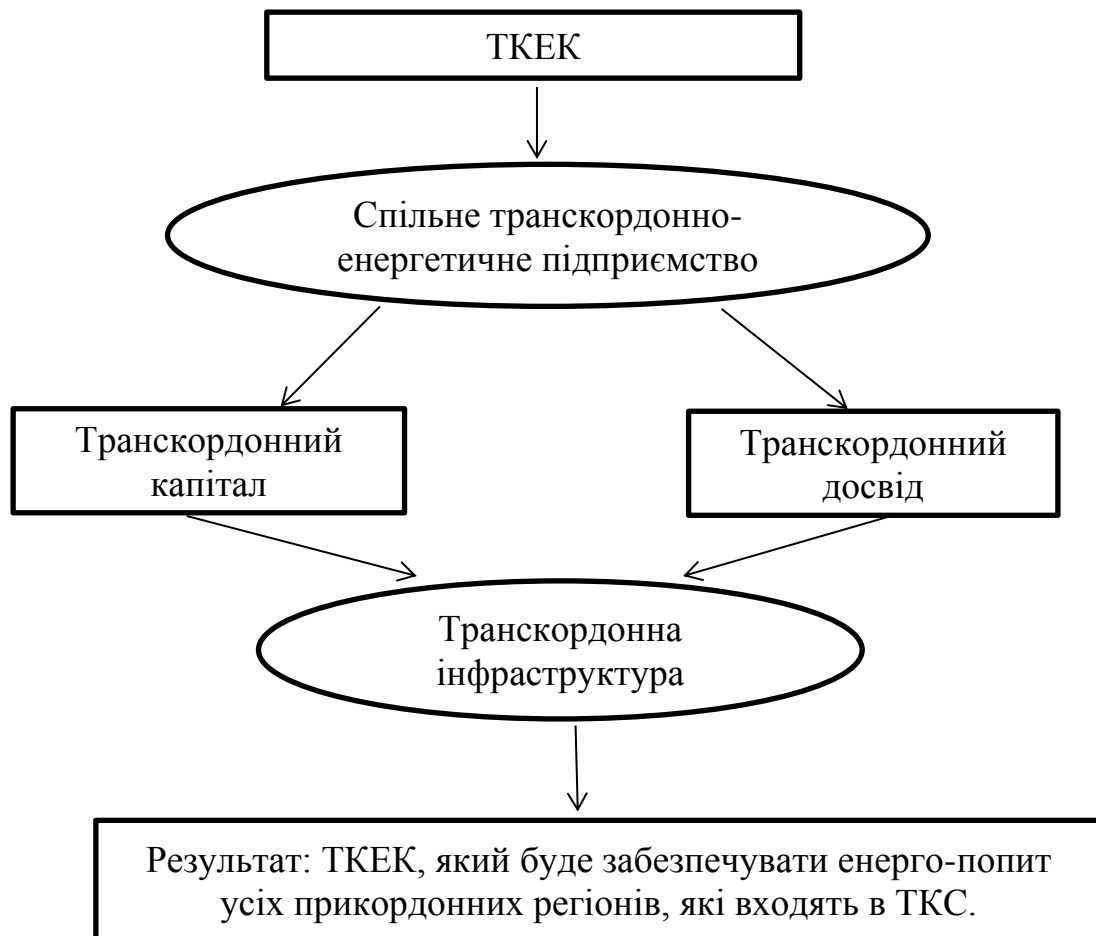
- 1) спільні ресурси (матеріальні, трудові, грошові) – наслідок – економія витрат (матеріальних, трудових, грошових);



Таблиця 1

**Порівняльна характеристика ТКК і ТКЕК**

ТКК	ТКЕК
1. Учасники ТКК розміщені в різних податкових, митних, законодавчих середовищах сусідніх країн, однак можуть мати спільні підприємства та організації, користуватися спільною інфраструктурою і функціонують насамперед на транскордонних ринках.	1. Учасники ТКЕК розміщені в конкретно-виділеному середовищі, який буде вигідний для кожної сторони ТКС, а також природно, екологічно, матеріально вигідний для транскордонного суспільства в цілому, з спільною енерго-інфраструктурою.
2. Інтенсивність мережевих взаємодій у кластері обмежується наявністю кордонів, який створює додаткові бар'єри для вільного руху товарів, робочої сили, капіталу.	2. Відсутність кордону для енерго-кластеру, метою спрощення транскордонних енергетичних процедур, які підтримуватимуть функціонування кластера в цілому.
3. Бар'єрами для налагодження співпраці можуть бути різний менталітет, традиції, мова, культура, негативні сторінки історії.	3. Подолання бар'єру культурно-історичних розбіжностей, шляхом знаходження компромісу між суспільствами, задля екологічного блага та забезпечення сталого розвитку держав-партнерів.



**Рис. 1. Схема функціонування транскордонного енергетичного кластеру**

2) одне потужне транскордонне енергетичне підприємство – наслідок – зменшення екологічного навантаження на навколишнє середовище;

3) спільна енерго-інфраструктура – наслідок – отримання синергетичного ефекту, за рахунок ефективного логістичного управління, що дозволить мінімізувати витрати.

Отож, ТКЕК, на нашу думку, це перспективне майбутнє ТКС будь-якої держави, оскільки дозволяє дотримуватись головного світового принципу в екозбереженні навколишнього середовища – дотримання політики сталого розвитку – мінімізація витрат споживання природних ресурсів та забезпечення сталого добробуту теперішнього суспільства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Мікула Н.А., Засадко В.В. Транскордонне співробітництво України в контексті євроінтеграції: монографія / Н.А. Мікула, В.В. Засадко. – К.: НІСД, 2014. – С. 6–29.

2. Важливість використання потенціалу транскордонних кластерів як форми транскордонного співробітництва для економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: [http://rusnauka.com/1\\_KAND\\_2010/Economics/2\\_57303.doc.htm](http://rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/2_57303.doc.htm).

## ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

**Аксьонова С.Ю.**

*кандидат економічних наук,  
провідний науковий співробітник,  
Інститут демографії та соціальних досліджень  
імені М.В. Птухи  
Національної академії наук України*

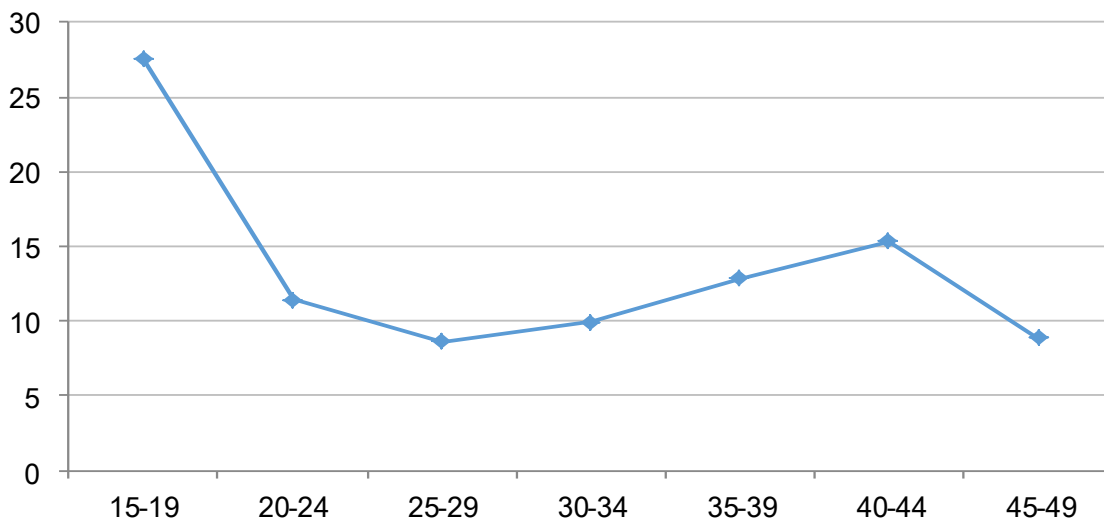
### СТАТИСТИКА БАТЬКІВСТВА І НЕОБХІДНІСТЬ ЇЇ ПОКРАЩЕННЯ

У демографічній літературі останнього десятиліття вже неодноразово порушувалася тема підвищення віку матері при народженні дитини, або тема так званого «старіння» материнства. Однак, характеристики батька дитини й ті тенденції, що розгортаються у площині народжуваності стосовно чоловіків (батьків) є маловивченими, й майже не залучаються у розробку пронаталістської, зокрема, та сімейної, загалом, політики в нашій країні. Ситуація «дефіциту» інформації щодо батьків новонароджених і низький рівень її оприлюднення є проблемою, притаманною не лише Україні, а й багатьом, навіть досить розвинутим, країнам. Так, Шмідт Л., Соботка Т. (Schmidt L., Sobotka T.) та їх колеги повідомляють, що дані про народжуваність щодо чоловіків публікуються лише окремими розвиненими країнами, такими як Австралія, Англія і Уельс, Франція та Скандинавські країни [1]. Цей перелік необхідно доповнити США, адже саме ця країна щорічно публікує коефіцієнти народжуваності, притаманні чоловікам.

В Україні досить тривалий час Державною службою статистики розробляється форма Н-2 «Розподіл народжених за віком матері та батька», де подано групування новонароджених за п'ятирічними віковими групами матерів та батьків у розрізах міські поселення, сільська місцевість, міські поселення та сільська місцевість. Розробка зазначеної форми уможливілює проведення аналізу характеристик народжуваності за ознакою «вік батька», хоча й не в повному обсягу.

Статистичні дані щодо віку батька при народженні дитини в Україні представлені значно гірше порівняно із інформацією про вік матері при народженні дитини. Проблема з'являється ще при первинному обліку

інформації, коли жінки уникають відповіді про вік батька новонародженого. У підсумку, у графі «не вказано» значиться невіправдано велика кількість таких випадків. Так, у 2015 р. в Україні 47,2 тис. жінок, які народили у цей рік дитину, не повідомили вік її батька, а це – 11,5% усіх народжень. Щодо віку матері, то лише 0,1% народжень не містили інформацію про вік матері при народженні дитини. У 2006 р. невідомим вік батька залишився у 14,5% народжених, у 2002 р. – у 10,4%. Спостерігається певна залежність розподілу невідомих даних щодо віку батька від віку жінки-матері їх новонародженої дитини. Наймолодша фертильна група жінок найчастіше уникала чітких відповідей про вік батька дитини: 27,6% жінок віком до 20 років серед тих, хто народив дитину у цьому віці у 2015 р. в Україні, не вказали вік батька, і це більше, ніж втричі перевищувало аналогічну частку жінок віком 25–29 років (рис. 1).



**Рис. 1. Частка жінок, які не повідомили про вік батька дитини, по вікових групах жінок, 2014 р.**

*Джерело: розрахунки автора за даними Державної служби статистики*

Якщо ж окремо розглянути групу дівчат віком до 15 років, які вже мали досвід народження дитини, то серед них лише четверта частина повідомили про вік батька своєї дитини. Принагідно зауважимо, що як правило, батьками були чоловіки значно старші за юну матір. Серед породіль віком 20–24 роки не вказали вік батька дитини 11,4%, серед 25–29-річних породіль – 8,6%. У жінок середнього і старшого репродуктивного віку схильність до замовчування про вік батька немовля зростала; у жінок віком 40–44 роки відмічається ще один «пік» питомої ваги тих, хто не зазначив вік батька дитини, але частка є значно нижчою, ніж у молодих жінок (у 2015 р. – 15,4%).

Існують суттєві регіональні та міжпоселенські розбіжності щодо випадків, коли вік батька залишався невідомим. Зокрема, у Києві у 2014 р. таких випадків було 5,8%, а от у сільській місцевості Кіровоградської області аналогічний показник був майже у п'ять разів більший. У Херсонській та Миколаївській областях частка відповідей «не вказано» перевищувала 17%, тоді як у Рівненській та Львівській областях частка таких повідомлень навіть не досягала значення притаманного столиці (відповідно – 5,6% та 5,3%).

Представлені на різних міжнародних сайтах дані щодо віку батька при народженні дитини свідчать, що й у високорозвинених країнах із налагодженою системою статистичного обліку є частка випадків, коли вік батька був невідомий. Зокрема, у Фінляндії (за даними 2012 р.) у 3,6% народжень не було інформації про вік батька дитини, у Італії – 8,2% (2011 р.), Нідерландах – 4,9% (2010 р.), Норвегії – 3,8% (2012 р.) [2]. Однак, Україна виокремлюється доволі високою питомою вагою випадків відсутності даних про вік батька. Частка народжень із невідомим віком батька є значною навіть у порівнянні з колишніми соціалістичними країнами. Так, у Польщі частка незаповнених граф щодо віку батька народженої дитини втричі була меншою, ніж в Україні; у Литві така частка у 2012 р. становила 5,8%, у Латвії – 5,3%, у Румунії – 6,9%. Виключенням є Болгарія, де частка народжень із невідомим віком батька досягала 17,4% [2].

Зазначені дані наводять на думку, що повністю уникнути випадків відсутності певної інформації про когось із батьків новонародженої дитини навряд чи можливо, оскільки кожна людина повинна почуватися вільною, повідомляючи про себе та своїх близьких – примушення у будь-якому виді є неприпустимим. Однак, це не означає, що не потрібно проводити роботу у напрямку зменшення кількості випадків, коли про вік батька немає жодних свідчень. Необхідність цього є особливо актуальною у країнах, де питома вага народжень без повідомлення про вік батька дитини значно перевищує частку, притаманну для розвинених країн, адже, низький рівень інформаційного забезпечення ускладнює проведення обґрунтованих наукових досліджень.

Також доцільно було б надавати інформацію не лише за п'ятирічними, але й за однорічними групами чоловіків, що дозволило б із більшою точністю розрахувати середній вік батька при народженні дитини та простежити його зміни у часі. Аналіз динаміки середнього віку батька при народженні дитини в розвинених країнах показує, що доволі швидке підвищення віку батька при народженні дитини наприкінці минулого і початку нового тисячоліття, як правило, змінюється на дуже повільне, або, навіть, відбувається його стабілізація. Зокрема, у Норвегії з 1999 р. по 2004 р. середній вік батька при

народженні дитини (усі випадки народжень) збільшився на рік, а от за послідувачі десять років – з 2005 р. по 2015 р. – значення показника зросло лише на 0,3 року й у 2015 р. становило 33,6 року [3]. У Нідерландах середній вік батька при народженні дитини на рівні 34,0–34,1 роки утримується вже понад десяти років.

Насущними залишаються питання шлюбних відносин жінок і чоловіків на момент народження у них дитини. В Україні не розробляються звіти, що містили б інформацію про вік батька при народженні дитини залежно від черговості її народження. Особливо цінними були б дані щодо віку батька при народженні першої дитини. Міжнародні статистичні матеріали свідчать, що чоловіки намагаються «змістити» народження первістка на старший вік.

Крім удосконалення щорічних даних поточної статистики важливо періодично проводити спеціальні вибіркові соціально-демографічні обстеження, в котрих до кола порушуваних проблем входили б запитання стосовно віку чоловіка при народженні дитини, а також думки стосовно віку, коли жінці або чоловіку рано ще мати дітей, а також віку, коли вже пізно для народження дитини, подібно тому як це було проведено в Європейському соціальному обстеженні (раунд 3). Дослідження на основі результатів цього обстеження виявили «схвалювання» або «не схвалювання» суспільством тієї чи іншої дітородної поведінки, що впливає на формування особистісних репродуктивних установок і планів щодо вікових обмежень для народження дитини. З часу проведення такого масштабного опитування (а опитуванням були охоплені майже всі країни Європи) пройшло майже десять років і цікаво дізнатися, чи змінилися думки щодо ідеального віку жінки / чоловіка для народження дитини. Також цінною була б інформація стосовно того чи повною мірою реалізуються плани, зокрема, наскільки точно можна дотримуватися календаря народжень у сім'ї, наскільки ефективним є планування сім'ї.

#### **Список використаних джерел:**

1. Schmidt L., Sobotka T., Bentzen J., Nyboe Andersen A. Demographic and medical consequences of the postponement of parenthood // *Human Reproduction Update*, Vol.18, No.1 pp. 29–43, 2012, doi:10.1093/humupd/dmr040
2. Demographic Yearbook. Live births and live birth rates by age of father: latest available year, 2004 – 2013. – Електр. ресурс: <http://unstats.un.org/unsd/demographic/products/dyb/dyb2013.htm>
3. Nilsen A.B., Waldenström U., Rasmussen S., Hjelmstedt A. and Schytt E. Characteristics of first-time fathers of advanced age: a Norwegian population-based study // *BMC Pregnancy & Childbirth*, 2013, 13:29. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.biomedcentral.com/1471-2393/13/29>

**Гринь Я.М.**

*студентка,*

*Університет державної фіскальної служби України*

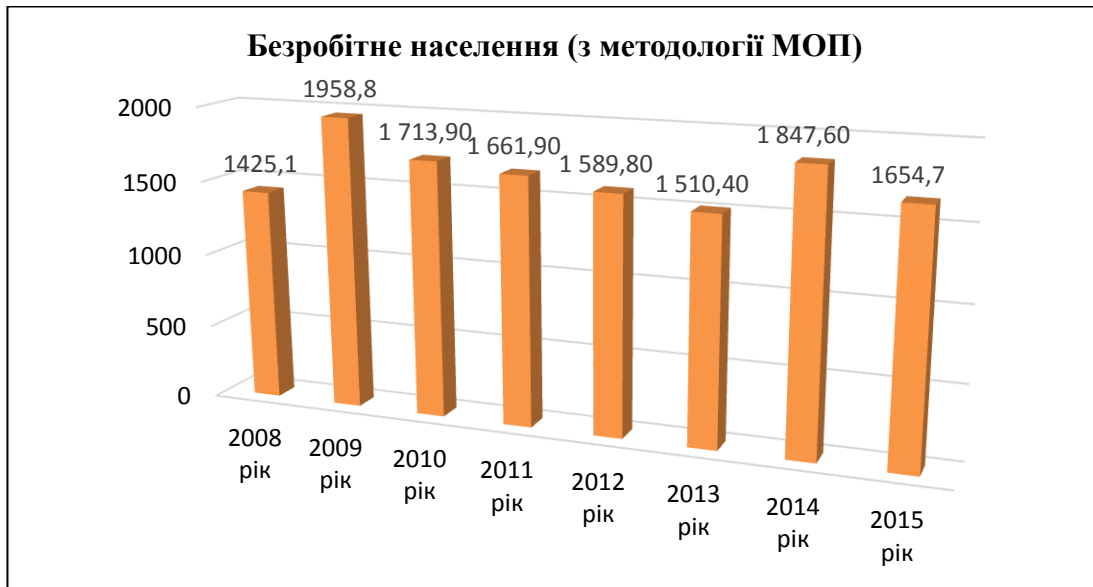
## **ПРОБЛЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ**

Однією з найбільш гострих проблем сьогодення в Україні є проблема зайнятості молоді. Щороку лави безробітних поповнюються випускниками вищих навчальних закладів, які безуспішно намагаються влаштуватися на роботу. Молодь має великий трудовий потенціал і здатність адаптуватися до будь-яких змін у діяльності підприємства: освоєння нових технологій, модернізації і комп'ютеризації діяльності тощо [9]. Сучасне покоління є найбільш освіченими за всю історію людства. Разом із цим воно є однією з найбільш уразливих груп на ринку праці. Маючи всі необхідні знання та переваги, молодь не має попиту на ньому.

Актуальність даної теми зумовлена тим, що молодь – це основа майбутнього трудового потенціалу країни. Саме тому проблема працевлаштування та зайнятості молоді є предметом дослідження вчених (економістів, демографів, психологів, соціологів), перебуває у фокусі уваги журналістів, представників державних установ та неурядових організацій. Досить ретельно ці проблеми викладені у працях таких науковців: Хмелюк А.В. [8]; Грішнова О.А. [1]; Онікієнко В.В, Дрозд О.М. [6]; Кудіна Л.І., Яцюк Л.С. [4].

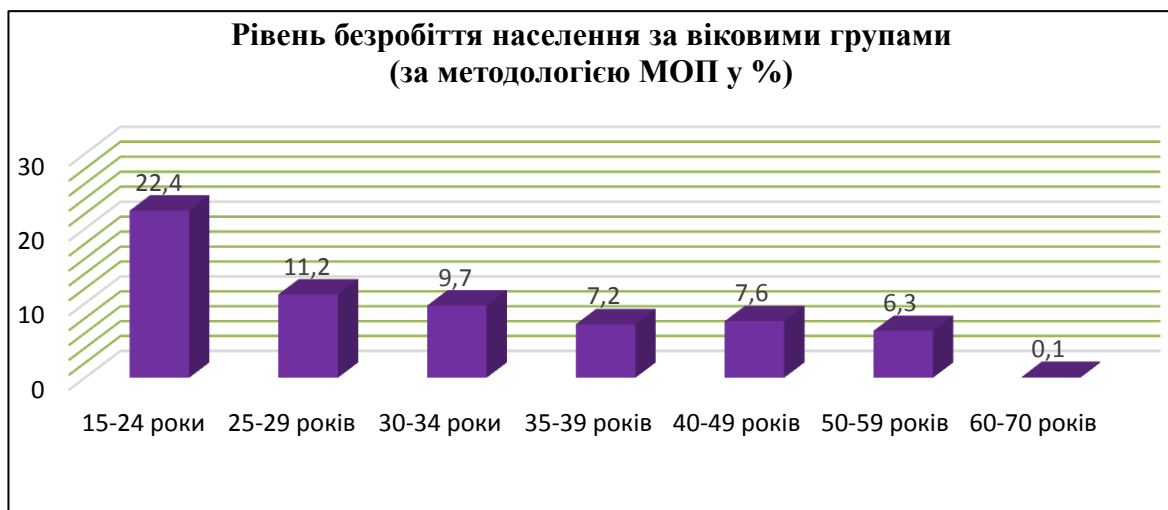
Загальна чисельність безробітних у нашій країні у віці від 15 до 70 років за методологією МОП у 2014 р. становила 1 847,6 тис. осіб. При цьому, незважаючи на події на Сході України і в Криму, цей показник зріс порівняно з 2008 р. з 1 425,1 тис. осіб у до 1 847,6 тис. осіб, тобто з 8,2 до 9,3% від економічно активного населення. У той же час потреба в робочій силі скоротилася з 63,9 тис. осіб у 2010 році до 35,5 тис. осіб у 2014 році. Не дивлячись на таку негативну тенденцію, рівень зайнятості серед людей у віці 25 – 29 років в 2014 році досяг 71,6% від загальної кількості населення відповідної вікової групи, проте серед молодих людей від 15 до 24 років він склав усього 29,5% [3]. Дані представлено на рис. 1.

Молодь за весь час незалежного розвитку нашої молоді держави була однією з найбільш уразливих верств населення на ринку праці. Проте з настанням останньої економічної кризи ця проблема сягнула невидимих досі розмірів. Так, у 2015 році рівень безробіття серед молоді віком від 15 до 24 років розрахований за методологією МОП сягнув 22,4%, в той час як загальний рівень безробіття дорівнював лише 9,1%.



**Рис. 1. Безробітне населення, тис. осіб**

У той же час у старших вікових групах молоді – від 25 до 29 років та від 30 до 34 років, цей показник складає лише 11,2% та 9,7% відповідно. Отже, найбільш загрозливою є ситуація, що склалася у молодшій віковій групі, яка охоплює молодь у віці від 15 до 24 років [2]. Дані представлено на рис. 2.



**Рис. 2. Рівень безробіття за віковими групами за 2015 рік**

Серед причин молодіжного безробіття в Україні дослідники виділяють такі:

- небажання роботодавців приймати на роботу недосвідчену та некваліфіковану молодь. Особливо це стосується молодих жінок, оскільки існує висока ймовірність, що вони братимуть відпустки по догляду за дитиною та лікарняні;

- відсутність дійових стимулів для роботодавців при працевлаштуванні молоді. У процесі трудової діяльності недосвідченого



молодого працівника є реальними ризики пошкодження засобів виробництва або інших фінансових збитків, а їх додаткове навчання за відсутності ефективної системи державних компенсацій спричиняє зайві витрати;

– суттєвий розрив між програмами навчання у ВНЗ і потребами підприємців. Невідповідність напрямів підготовки молодих фахівців потребам економіки призводить до професійно-кваліфікаційного дисбалансу на ринку праці;

– низькі офіційні зарплати для молодих працівників, які пропонуються на робочих вакансіях, і, відповідно, небажання молоді їх заповнювати [7].

Узагальнення фахової літератури дає підстави для наступних пропозицій, які б сприяли зменшенню рівня безробіття серед молоді віком від 15 до 24 років:

1) створення окремої біржі праці (або спеціальних відділів) саме для працевлаштування молоді;

2) розробка проектів, орієнтованих на фінансування активних заходів сприяння зайнятості серед молоді;

3) встановлення доплат до окладів молодим працівникам (даний захід може виступати певним стимулом до пошуку роботи молодими людьми);

4) розробка та впровадження дієвого механізму фінансової та іншої підтримки підприємств, установ та організації, які беруть участь у реалізації цієї програми з працевлаштування молоді [5].

Отже, можна зробити висновок, що наполегливість молоді, яка дійсно прагне працювати спільно з реалізацією ефективної молодіжної політики держави, спрямованої на одержання молодими людьми роботи з достатніми умовами праці призведуть до покращення ситуації з безробіттям молоді та підвищення рівня економічного розвитку держави в цілому. Ефективне вирішення проблеми працевлаштування молоді дасть поштовх до розвитку вітчизняної економіки, сприятиме становленню України як стабільної, розвиненої та квітучої держави.

#### **Список використаних джерел:**

1. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини / Олена Антонівна Грішнова. – Київ: Знання, 2004. – 536с. – (Сер. «Вищ. освіта ХХІ ст.»). – укр.

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Заярна Н.М. Проблеми працевлаштування молоді в Україні // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2015. – № 20.9. – С. 150.

4. Кудіна Л. І. Молодіжне безробіття та проблеми розвитку молодіжного підприємництва / Л. І. Кудіна, Л. С. Яцюк. – Київ: Молодіжна Альтернатива, 2010. – 112 с. – (Молоді автори).
5. Мельниченко О. Б. Оцінка молодіжного ринку праці України // Інноваційна економіка. – 2014. – № 52. – С. 115-116.
6. Онікієнко В. В. Соціально-економічні наслідки безробіття в Україні та шляхи його запобігання / В. В. Онікієнко. – Київ, 2013. – 55 с.
7. Торжевський М. В. Проблеми безробіття молоді та напрями їх вирішення // Економіка України. – 2014. – № 1 (626). – С. 89.
8. Хмелюк А. В. Статистичний аналіз безробіття в Україні : дис. канд. ек. наук : 08.03.01 / Хмелюк Альона Василівна – Київ, 2004.
9. Шевченко О. О. Основні проблеми працевлаштування молоді у системі споживчої кооперації України // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2013. – № 23. – С. 193-194.

**Зварич М.С.**

*аспірант,*

*Університет банківської справи*

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ГРОМАДЯН ПРИ ФІНАНСУВАННІ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛА В УКРАЇНІ**

Побудова демократичної держави з соціально-орієнтованою ринковою економікою передбачає врахування потреб кожного суб'єкта економічних відносин, в тому числі окремо взятого домогосподарства як носія індивідуальних і суспільних інтересів. Інвестування фізичними особами житлового будівництва, а особливо питання захисту фінансових інтересів інвесторів залишається актуальним впродовж всього періоду незалежності України, оскільки тисячі сімей в очікуванні омріяного житла потрапили у пастку шахрайських схем або ж просто невдало вклали заощадження, обравши недобросовісного забудовника. Станом на 1 січня 2014 року в нашій державі налічувалося 4225 незавершених житлових будівель загальною площею 17,75 тис. м<sup>2</sup>, з яких 1613 знаходилися у стадії будівництва, будівництво 2531 будівель тимчасово припинено (56,68 тис. м<sup>2</sup>), а 81 будівлю законсервовано (42,17 тис. м<sup>2</sup>) [1].

Проблема полягає в тому, що інвестиції українських громадян в житлове будівництво не захищені нічим, оскільки віддаючи забудовнику

свої заощадження, інвестор не має жодної гарантії, крім репутації компанії, що він отримає віддачу від своїх вкладень.

Підвищення фінансової безпеки громадян в процесі інвестування ними житлового будівництва можна розглядати з двох точок зору, оскільки забезпечення фінансової безпеки покладається не лише на відповідальність держави, як гаранта прав і свобод кожного громадянина, але й залежить від самої людини, обов'язком якої є поглиблення особистих знань і вмінь у фінансовій галузі задля досягнення нею особистого добробуту. На жаль, дуже часто домогосподарства не мають змоги зробити вільний та, що найважливіше, оптимальний вибір у фінансовій сфері через відсутність або недостатність освіти, кваліфікації, досвіду, а також через масштабність і складність фінансової інформації, яка потребує глибокого осмислення й детального аналізу.

Таким чином, успішне фінансування житлового будівництва передбачає, перш за все, сумлінний аналіз інвестором максимального об'єму інформації, що охоплює діяльність забудовника, об'єкт будівництва та договір купівлі-продажу нерухомості. За наявності різних схем продажу житла, необхідно вивчити за якою схемою працює той чи інший забудовник, переконатися, чи вона є прозорою і чи не передбачає будь-яких «підводних каменів» для інвестора.

Для отримання об'єктивної інформації про юридичну особу-збудовника, необхідно переглянути установчі документи компанії, дані з державних реєстрів, а саме керівний склад, наявність податкових заборгованостей.

Перевірка попередніх об'єктів забудовника, тобто виконання зобов'язань перед інвесторами, дотримання строків будівництва та фактичний стан зданих в експлуатацію будівель дозволить окреслити рівень надійності вкладення коштів.

Цікавим для інвестора може виявитися спілкування з власниками квартир, будівництвом яких займався даний забудовник раніше. За наявності такої можливості бажано уточнити якість виконаних робіт, підключення комунальних послуг, як відбувалася організація ОСББ та загальні відгуки про компанію, як партнера для інвестування коштів.

Не менш важливим етапом перед вкладенням заощаджень є вивчення всіх супровідних документів, зокрема на земельну ділянку – містобудівні умови та обмеження забудови земельної ділянки, дозволів чи декларацій на здійснення будівництва, права забудовника на земельну ділянку, зміст експертного звіту проектної документації тощо. У реєстрі Держархбудінспекції за пошуковими параметрами можна дізнатися, чи декларація про початок будівельних робіт дійсна.

Щодо договору, то його структура та положення можуть відрізнятися в залежності від схеми інвестування в житлове будівництво. Однак слід звернути увагу на загальні положення, що містяться в кожному договорі, а саме, по-перше – термін здачі об'єкта в експлуатацію, який обов'язково має бути прописаний; по-друге – момент оформлення права власності. Даною процедурою можуть займатися як самі забудовники, так і безпосередньо покупці житла, але в другому випадку слід неодмінно узгодити перелік документів, які забудовник зобов'язаний надати інвестору для оформлення права власності, а також строки надання цих документів для уникнення непорозумінь після здачі об'єкта в експлуатацію.

Слід обов'язково звернути увагу на те, за яких умов договір може бути розірваний з обох сторін.

Звичайно, ідеальним сценарієм є повний супровід юриста у процесі вкладення інвестицій, а саме на етапі підписання договору у нотаріуса чи в офісі забудовника, адже шахраї користуються схемою, коли для ознайомлення пропонують один договір, а підписувати надають інший. Юридично необізнана людина цієї підміни не помічає.

Коли все ж таки трапляється призупинення будівництва, причиною може бути рішення Держархбудінспекції у зв'язку з рядом порушень зі сторони забудовника. Проблемнішою причиною недобудови є відсутність коштів у забудовника, що вимагає звернення покупця у юридичні установи для консультації з приводу відмови від договору та початку процедури повернення інвестованих коштів.

Є випадки об'єднання покупців, що одночасно виступають інвесторами будівництва, з метою доведення будівництва до кінця. Найкраще реалізувати дану схему, коли використовується фонд фінансування будівництва, де є управитель коштами, що може змінити забудовника. При використанні інших схем фінансування житлового будівництва, основним шляхом вирішення проблем недобудов із залученням органів влади залишається самоорганізація інвесторів, з метою спільного ефективного відстоювання своїх прав шляхом створення громадських організацій та ініціативних груп. Так, була створена Всеукраїнська ГО «Асоціація допомоги постраждалим інвесторам», що орієнтується на вирішення проблем у даній сфері [2].

Держава лише точково, через судові органи, намагається вирішити кожне питання окремо, хоча проблема такого масштабу повинна вирішуватися комплексно. Очевидно, що нерегульованість має негативні наслідки – це і неефективне витрачання ресурсів, і корупція, і зростання соціальної напруги у суспільстві. Отже, для вирішення проблем довгобудів необхідно створити єдиний механізм добудови незавершених житлових об'єктів, посилити рівень захищеності

інвесторів, постраждалих внаслідок неправомірних дій забудовника, встановити реальну відповідальність посадових осіб за порушення законодавства у цій сфері. Вже сьогодні повинні впроваджуватися європейські стандарти діяльності, забудовники повинні використовувати правдиву інформацію в рекламі об'єкта будівництва, бути відповідальним перед інвестором [3, с. 226].

Створення умов для захисту прав інвесторів та повернення їх інвестицій, спонукання інвесторів і забудовників діяти в рамках правового поля – першочергові завдання державних та місцевих органів влади. Об'єкти, будівництво яких велося незаконно становлять одну з найбільших проблем, оскільки в даній ситуації не існує ні легального шляху завершення будівництва, ні можливості реалізації таких об'єктів.

Держава повинна стати регулятором цих відносин та приділяти більше уваги належному виконанню контрольних функцій відповідними держорганами. Окремим аспектом державного регулювання у сфері будівництва мусить стати комплекс заходів з мінімізації ризиків виникнення нових проблемних об'єктів.

Чіткого врегулювання потребує момент можливості початку продажу квартир в об'єктах житлового будівництва, а також питання реєстрації майнових прав на об'єкти у Єдиному реєстрі майнових прав до початку будівництва і реалізації житла [4].

Необхідним є прийняття норми закону про те, що всі договори про інвестування в будівництво житла підпадають під дію Закону «Про захист прав споживачів».

Таким чином, розвиток ринку житлового будівництва напряму залежить від активізації спільної діяльності приватних інвесторів, будівельних компаній, страховиків, банків та уряду в першу чергу для пошуку раціональних та ефективних шляхів вирішення проблем з незавершеним будівництвом в Україні. Це сприятиме як підвищенню конкурентоспроможності будівельних підприємств, так і фінансовій безпеці кожного громадянина та соціальній стабільності населення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Всеукраїнська громадська організація «Асоціація допомоги постраждалим інвесторам» [Електронний ресурс] // Матеріали веб-сайту. – Режим доступу: <http://investhelp.com.ua/>
3. Куклінова Т.В. Формування організаційно-економічного механізму добудови незавершених об'єктів житлового будівництва / Т.В. Куклінова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Випуск 1 (52). – С. 224-228.

4. Вийти з довгобуду: чому місія нездійсненна [Електронний ресурс] // Матеріали веб-сайту Українська правда. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/12/23/573189/>

**Лук'яненко Г.К., Старостіна Г.Є.**

*студенти,*

*Науковий керівник: Лисанова А.М.*

*старший викладач,*

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

## **МОЛОДЬ УКРАЇНИ НА РИНКУ ПРАЦІ**

Молодь – це окрема частина ринку праці, вона розвивається не так як увесь ринок, але залежить від нього. Молодь впливає на суспільні процеси, визначаючи майбутнє держави, використовуючи свою мобільність, гнучкість і інтелектуальний потенціал.

В нинішній час проблема безробіття є однією з найбільш актуальних проблем світу, в тому числі і проблема безробітної молоді.

Незважаючи на високий інтелектуальний потенціал і мобільність, молодим людям не вистачає трудового і життєвого досвіду. Безробітна молодь – це особлива соціальна група, яка в певний час не має таких цінностей, як праця, і пов'язаний з нею престижу, матеріального добробуту.

Безробіття – важливий соціальний, психологічний і моральний феномен, безпосередньо пов'язаний з політикою держави, а в умовах глобалізації – з політикою міжнародних організацій. Явище безробіття постійно турбує суспільство і вимагає глибокого вивчення причин появи і шляхів вирішення цієї проблеми.

Проблемою молодіжного безробіття займалися такі вчені, як: Абашина О. В., Ілліч Л. М., Хмелярчук М. І., Яременко О. О., Метьолкіна Н. С., Дроздова Т. В. та ін Незважаючи на професіоналізм вчених, також існує широке поле для вивчення проблем скорочення рівня безробіття серед молоді.

Актуальність даної теми обумовлена тим, що проблема зайнятості населення стала однією з найважливіших проблем ХХІ століття. Тому вирішення проблеми зайнятості населення стоїть в числі найважливіших, першочергових завдань у будь-якій цивілізованій країні. Особливо гостро ця проблема позначається на соціально-незахищеного прошарку населення – молоді.

Мета – оцінити сучасний стан безробіття серед молоді в Україні та знайти шляхи вирішення даного питання.

За офіційними даними, чисельність зайнятого населення в Україні на кінець 2015 року склала 16,5 млн осіб, а безробітних налічувалося 1,638 млн осіб. Рівень безробіття за методологією Міжнародної організації праці становив 9%, при цьому рівень безробіття серед молоді до 25 років виріс до майже 23%.

Згідно з даними Держстату, станом на 1 січня 2016 року кількість безробітних становила 490 тисяч осіб. З них отримують допомогу по безробіттю 398 тисяч осіб.

На зростання безробіття істотно впливає економічна криза. При цьому, рівень безробіття міг би бути ще вище, але посилюються міграційні процеси, особливо серед молоді.

Як зазначає експерт з питань соціальної політики Андрій Павловський, існує ряд об'єктивних причин такого важкого становища на ринку праці – це війна, втрата територій, на яких був розташований промисловий потенціал України і економічна криза.

Для українського суспільства проблема безробіття продовжує залишатися гострою. Вагомий внесок у формування безробіття в Україні здійснює прихована його форма, є небажання або неможливість значної частини безробітних працездатного віку реєструватися в службах зайнятості.

Молодь часто скаржиться, що процес працевлаштування нерідко заходить у глухий кут через відсутність досвіду. Це схоже на замкнуте коло – не беруть на роботу, оскільки немає досвіду, а де його взяти, якщо молодь нікуди не беруть на роботу?

З-за падіння престижу продуктивної праці для значної частини молодих людей став характерний соціальний песимізм, вони не вірять в можливість мати цікаву, змістовну роботу, оплачувану у відповідності з мірою своєї праці на рівні світових стандартів.

Відбуваються полярні зміни трудової мотивації. Кваліфіковані молоді кадри часто змінюють спеціальність, що в подальшому може призвести до дисбалансу в професійній структурі робочої сили.

Пріоритет віддається не змістовній праці на виробництві, а праці з низькою інтенсивністю, спрямованому на отримання значної матеріальної вигоди будь-яким шляхом. Все це не може сприяти піднесенню економіки всієї країни.

Основне протиріччя, характерне для сучасного молодіжного ринку праці – збільшується розрив між трудовими домаганнями молодих і можливостями їх задоволення. Оскільки молодь, як правило, не має практичного досвіду трудової діяльності (або він недостатній), її високі вимоги до оплати праці роблять проблематичним пошук підходящої

роботи. Тому рівень безробіття серед молоді набагато вищий, ніж у старших вікових групах (таблиця 1).

Таблиця 1

**Рівень безробіття населення (за методологією МОП) за статтю, віковими групами та місцем проживання у 2015 році**

	Всього	у тому числі за віковими групами, років							Працездатного віку <sup>2</sup>
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70	
Все населення	9,1	22,4	11,2	9,7	7,2	7,6	6,3	0,1	9,5
жінки	8,1	21,9	10,8	8,4	6,7	7,1	4,6	0,0	8,5
чоловіки	10,1	22,7	11,4	10,8	7,7	8,1	7,9	0,1	10,4
міські поселення	9,0	23,5	10,8	9,4	7,5	7,6	6,3	0,1	9,3
сільська місцевість	9,4	20,7	12,0	10,8	6,6	7,6	6,4	-	9,9

Тому для вирішення цих проблем можна запропонувати наступні заходи:

- створення підприємств для працевлаштування молоді у вільний від навчання час;
- сприяння створенню малих молодіжних підприємств;
- створення при ВУЗах або при службах зайнятості відділів сприяння працевлаштування молоді
- проводити ефективну державну молодіжну політику

У вирішенні питань молодіжної політики необхідно домогтися також більш чіткого розмежування повноважень і відповідальності центральних органів і органів місцевого самоврядування. Програми повинні передбачати більш тісну ув'язку основних елементів державної молодіжної політики з основними механізмами реформування української економіки і соціальної сфери в цілому.

Необхідно знову опрацювати практику бюджетних виплат на цілі державної молодіжної політики. Компенсаторні дії повинні бути суворо обмежені чітко виділеними категоріями потребують допомоги молодих людей з точно окресленим колом завдань. Основні ж зусилля повинні бути спрямовані на конкретне втілення інвестицій в молодь

Більш ефективному використанню наявних і створенню додаткових робочих місць сприятиме впровадження нового для України стандарту – мінімальної погодинної заробітної плати.

Гнучкий режим робочого часу дозволяє працівникам підвищити особисту незалежність на робочому місці, а також більше задовольняти свої запити щодо професійної діяльності і підвищення кваліфікації без відриву від виробництва.



Реалізація подібних заходів є прямим інвестуванням держави і регіонів в майбутнє і може забезпечити посилення соціальної захищеності не тільки молоді, але і сприяти розвитку соціального захисту інших категорій безробітних.

Матиме позитивний вплив стратегія формування державного замовлення на підготовку кадрів для галузей економіки.

Практика країн з розвинутою економікою свідчить, що країни, які формують ринок праці з урахуванням національних і міжнародних пріоритетів, мають низький рівень безробіття і висококваліфіковану робочу силу.

Таким чином, проблема безробіття серед молоді та населення в цілому в Україні набуває особливої актуальності і потребує глибокого наукового аналізу та вироблення на цій основі практичних рекомендацій, які можуть використовуватися для розробки і реалізації ефективної соціально-економічної політики, спрямованої на забезпечення продуктивної зайнятості економічно активного населення країни та зменшення рівня безробіття до мінімального соціально-допустимого рівня.

#### **Список використаних джерел:**

1. Серьогіна Ю. С. Безробіття в Україні: проблеми і перспективи. Наукові праці молоді – вирішенню проблем європейської інтеграції. – 2008. – Т. 2 – С. 171-173.
2. Чурилова О. В. Безробіття в Україні: причини, види, наслідки. Наукові доробки молоді – вирішенню проблем європейської інтеграції. – 2008. – Т. 2 – С. 182-184.
3. Ляшенко А. А. Професійне навчання і професійна підготовка як інструмент подолання безробіття. Економіка та держава. – 2008. – № 5. – С. 94-95.
4. Рівень безробіття населення. Електронний ресурс. Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/rp/eans/eans\\_u/rbrn\\_rik15\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/rp/eans/eans_u/rbrn_rik15_u.htm)
5. Котова О. В. Державна молодіжна політика: проблеми працевлаштування молоді. Наукові доробки молоді – вирішенню проблем європейської інтеграції. – 2012. – Т. 1. – С. 38-40.
6. Прушківська Е. В. Світовий досвід та основні напрями державного регулювання зайнятості в Україні. Держава та регіони. – 2008. – № 4. – С. 182-186.

**Черкасов А.В.**

*доктор економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри;*

**Колесник І.А.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України*

## **ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ОКРЕМИХ РАЙОНІВ ДОНЕЦЬКОЇ ТА ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТЕЙ УКРАЇНИ**

Глибока політико-економічна криза наприкінці 2013 – початку 2014 року, зумовила погіршення соціально-економічного становища в Україні. Громадянське протистояння і масштабний політичний протест призвели до розвитку відцентрових процесів в державі. В результаті невизнаного у світі псевдо референдуму весною 2014 року Автономна республіка Крим та місто Севастополь були анексовані Російською Федерацією. У південно-східних областях України політичний протест перейшов у фазу громадянського протистояння, а в подальшому, за підтримки сепаратистів регулярними військами Росії, на території Луганської та Донецької областей розпочався активний військовий конфлікт між проголошеними в результаті псевдо референдумів, так званими, Луганською та Донецькою народними республіками та Збройними силами України, призупинити гостру фазу якого, запровадити режим припинення вогню і розпочати процес мирного врегулювання, вдалося лише за втручання міжнародних посередників на основі, укладених в Мінську в 2014-2015 роках, міжнародних угод.

Таким чином, на південному сході України на кордонах з Російською Федерацією виникли непідконтрольні території з високим рівнем військової, політичної, соціальної та економічної нестабільності. Наростаюча в цих регіонах протягом 2014-2015 років гуманітарна катастрофа спричинила масові потоки біженців як на територію України (понад 1,7 млн. чол.), так і за її межі, зокрема, на територію Російської Федерації та Білорусі (близько 0,9 млн. чол.) та інші країни (в основному держави ЄС – близько 150 тис. чол.).

Актуальність дослідження економічного потенціалу окремих районів Донецької та Луганської областей України зумовлена необхідністю отримання інформаційного підґрунтя для оцінки подальших перспектив розвитку ситуації в суміжних з Російською Федерацією територіях України.

Населення. Відзначимо, що нині досить складно точно визначити чисельність населення окремих районів Донбасу внаслідок того, що значна частина його полишила свої будинки, переїхавши на територію України і Російської Федерації. При цьому значна кількість громадян не оформлювали правовий статус тимчасового переселенця (в Україні) і не просила притулку в Російській Федерації. Водночас, значне число громадян окремих районів Донецької та Луганської областей, оформивши статус тимчасових переселенців на території України з метою одержання соціальних виплат та допомог, продовжують фактично знаходитися за місцем свого постійного проживання. Таким чином, здійснити підрахунок чисельності населення окремих районів Донецької та Луганської областей з достатньою точністю можливо лише на основі підсумовування чисельності мешканців великих населених пунктів (понад 10 тис. чол.). За даної методики підрахунку чисельність населення, що нині проживає на згаданих територіях дорівнює близько 2,3-2,8 млн. чол., що становить 5,5-6,8% населення України [1; 4]. Слід також взяти до уваги, що на частини території Луганської та Донецької областей, які залишаються під контролем України та керуються військово-цивільними адміністраціями, розташовуються значні за чисельністю гарнізони збройних сил, що в підсумку змінює чисельний склад населення.

Транспорт. З моменту призупинення гострої фази військового протистояння і укладення мінських угод, окремі райони Донецької і Луганської областей фактично знаходяться в стані економічної ізоляції. Їх відносна економічна життєздатність визначається наявністю протяжного кордону з Російською Федерацією, а також розвиненою інфраструктурою, що зв'язувала населені пункти і промислові центри Луганської (Ворошиловградської), Донецької та Ростовської областей ще за часів СРСР. На території окремих районів Донецької та Луганської областей знаходяться 6 міжнародних автомобільних пропускних пунктів, через які здійснюється пасажирське сполучення з Ростовською областю і територією України (транзитом через територію Російської Федерації). Територія окремих районів Донецької та Луганської областей вкрита широкою мережею автомобільних доріг, що зв'язують численні населені пункти, в тому числі ділянки міжнародних автомобільних трас Київ – Харків – Довжанський, Знам'янка – Луганськ – Ізварине та автодорога державного значення Луганськ – Красний Луч – Макіївка – Донецьк. Також існує широка мережа залізниць, зокрема функціонують вузлові станції Дебальцеве і Ясинувата.

Трубопровідна інфраструктура. Через територію окремих районів Луганської та Донецької областей України проходять магістральні газопроводи з Російської Федерації. Крім магістральних газопроводів,

існує також низка газопроводів меншої потужності в Краснодонському районі Луганської області та Амвросіївському районі Донецької області, які функціонували ще до розпаду СРСР. Крім цього, територію окремих районів огинають мережі стратегічних транспортних об'єктів. Зокрема, аміакопроводу (Тольятті – Одеса) і нафтопроводу на ділянці Великоцьк – Новоайдар – Лисичанськ – Кременчук.

Втрата контролю адміністраціями окремих районів над територіями агломерацій Лисичанськ – Рубіжне – Сєверодонецьк, а також Слов'янськ – Краматорськ – Костянтинівка значно послабила транзитний потенціал решти територій і привела до втрати низки стратегічних переваг. Слід також відзначити близькість лінії зіткнення сторін з великими хімічними підприємствами Стирол (м. Горлівка) і Сєверодонецький АЗОТ (м. Сєверодонецьк). В умовах високого ризику техногенної катастрофи, виробництва на підприємствах було зупинено, що ще більше погіршує соціальну становище по обидва боки лінії зіткнення.

Енергетика. В енергетичній сфері склалася ситуація, за якої основні енергогенеруючі потужності (4 із 7 теплоелектростанцій) Луганської та Донецьких областей знаходяться на території підконтрольній військово-цивільним адміністраціям України, а основні запаси вугілля (понад 50% загального обсягу видобутку України) – на території окремих районів [3]. Переважну частину видобутку складає антрацит, який є основним паливом для майже половини українських ТЕС, що обумовлює високу залежність енергетики України від поставок вугілля із шахт, які перебувають в окремих районах Донбасу. Також слід зазначити, що значна частина енергогенеруючих потужностей знаходиться в районі лінії розмежування протиборчих сторін, що є додатковим фактором ризику у разі загострення ситуації та розморожування конфлікту [2].

Водні ресурси. Територія окремих районів Донецької та Луганської областей має істотний дефіцит водних ресурсів. Основний водозабір проводиться з басейну річки Сіверський Донець. Донецька агломерація, а також міста Горлівка та Єнакієве споживають воду з каналу Сіверський Донець – Донбас, значна частина якого (в тому числі і насосні станції) знаходиться за лінією розмежування. У той же час водозабір для забезпечення потреб міста Луганська та прилеглих населених пунктів здійснюється з території, що знаходиться на лівому березі річки Сіверський Донець, що також суттєво ускладнює можливості постачання води.

Виходячи з вищевикладеного, можна зазначити, що перспективи подальшого соціально-економічного розвитку зазначених територій в ситуації збереження умов економічної ізоляції і заморожування поточної лінії розмежування слід оцінити як дуже низькі. Втрати можливостей здійснювати експортні поставки, розрив технологічних ланцюжків і

розчленування до недавнього часу єдиних промислових вузлів неминуче призведе до їхньої стрімкої економічної деградації територій. Водночас, з огляду на те, що до початку військових дій Донецька і Луганська області генерували понад 20% експортної виручки і відігравали найважливішу роль в енергозабезпеченні всієї України, разом зі зниженням обсягів виробництва слід очікувати і певну деградацію соціального становища на території решти України, в першу чергу підконтрольних територій Луганської та Донецької областей.

Відсутність можливостей для автономного економічного розвитку окремих районів Донецької та Луганської областей слід визначити як фактор можливого зближення і повернення непідконтрольних територій під фактичну юрисдикцію України. У той же час, не маючи чіткої, послідовної, зрозумілої громадянам України програми відновлення територіальної цілісності, одним з вірогідних сценаріїв розвитку ситуації може виявитися перехід окремих районів Донецької та Луганської областей до моноекономіки з мінімальною кількістю ланок технологічних ланцюжків. Отже, лише, послідовна і, головне, публічно схвалена програма відновлення територіальної цілісності України не дозволить окремим районам Луганської та Донецької областей перетворитися в нове Придністров'я і заморозити конфлікт на кілька найближчих десятиліть.

#### **Список використаних джерел:**

1. Чисельність населення України. Статистичний збірник. – Київ: Держаналітінформ, 2013 – 112 с.
2. Енергетика України // Вільна енциклопедія «Вікіпедія» URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/ЕнергетикаУкраїни>
3. Вугільна промисловість України // Вільна енциклопедія «Вікіпедія» URL: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Вугільна промисловість України](http://ru.wikipedia.org/wiki/Вугільна_промисловість_України)
4. Статистичний щорічник України за 2014 р. / За ред. І.М. Жук. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 486 с.

**Щербина К.С.**

*студент,*

*Університет державної фіскальної служби України*

## **БЕЗРОБІТТЯ ТА РІВЕНЬ ЖИТТЯ: ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ ТА РОЗВИНУТІ КРАЇНИ**

Сфера праці важлива і багатопланова галузь економічного та соціального життя суспільства. Вона охоплює як ринок робочої сили, так і її безпосереднє використання у суспільному виробництві. На ринку праці оцінюється вартість робочої сили, визначаються умови її найму. Крім того, ринок праці відображає основні тенденції в динаміці зайнятості, її основні складові тощо. Безробіття являє собою серйозну проблему, що здійснює найбільш прямий вплив на кожну людину. Втрата роботи для більшості людей означає зниження рівня життя.

Рівень безробіття розраховується як відношення чисельності безробітних, які зареєстровані в державній службі зайнятості, до працездатного населення працездатного віку. За даними Державної служби статистики України, протягом 2010–2015 років кількість зареєстрованого безробітного населення коливається трохи вище позначки в півмільйона осіб (табл. 1).

Таблиця 1

### **Стан безробіття в Україні [3]**

№ з/п	Показник	Роки					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Кількість зареєстрованих безробітних, тис. осіб	520,7	605,3	532,8	575,1	504,3	518,1
2	Чисельність населення, тис. осіб	45881	45761	45618	45541	45411	42912
3	Економічно активне населення працездатного віку, тис. осіб	20248	20225	20341	20426	19190	17051

Виходячи із наведених даних, рівень безробіття в Україні становить близько 3%, що є можливо найнижчим показником серед усіх європейських країн, та дорівнює нижній межі природнього рівня безробіття. Очевидно, це не зовсім відповідає реальному стану у сфері зайнятості. Значний недолік діючої методики розрахунку полягає у заниженні реальної кількості безробітних, оскільки у країнах, де соціальна допомога безробітним низька, багато осіб не реєструються як

безробітні на біржі праці або знімаються з обліку. Для порівняння переглянемо стан безробіття в розвинутих країнах (табл. 2).

Таблиця 2

## Стан безробіття в розвинутих країнах (%) [4]

	2010	2011	2012	2013	2014
<b>EU-28</b>	9,6	9,7	10,5	10,9	10,2
<b>Єврозона</b>	10,0	10,1	11,3	12,0	11,6
Бельгія	8,3	7,2	7,6	8,4	8,5
Болгарія	10,3	11,3	12,3	13,0	11,4
Чехія	7,3	6,7	7,0	7,0	6,1
Данія	7,5	7,6	7,5	7,0	6,6
Німеччина	7,0	5,8	5,4	5,2	5,0
Естонія	16,7	12,3	10,0	8,6	7,4
Ірландія	13,9	14,7	14,7	13,1	11,3
Греція	12,7	17,9	24,5	27,5	26,5
Іспанія	19,9	21,4	24,8	26,1	24,5
Франція	9,3	9,2	9,8	10,3	10,3
Хорватія	11,7	13,7	16,0	17,3	17,3
Італія	8,4	8,4	10,7	12,1	12,7
Кіпр	6,3	7,6	11,9	15,9	16,1
Латвія	19,5	16,2	15,0	11,9	10,8
Литва	17,8	15,4	13,4	11,8	10,7
Люксембург	4,6	4,8	5,1	5,9	5,9
Угорщина	11,2	11,0	11,0	10,2	7,7
Мальта	6,9	6,4	6,3	6,4	5,9
Нідерланди	5,0	5,0	5,8	7,3	7,4
Австрія	4,8	4,6	4,9	5,4	5,6
Польща	9,7	9,7	10,1	10,3	9,0
Португалія	12,0	12,9	15,8	16,4	14,1
Румунія	7,0	7,2	6,8	7,1	6,8
Словенія	7,3	8,2	8,9	10,1	9,7
Словаччина	14,5	13,7	14,0	14,2	13,2
Фінляндія	8,4	7,8	7,7	8,2	8,7
Швеція	8,6	7,8	8,0	8,0	7,9
Велика Британія	7,8	8,1	7,9	7,6	6,1
Ісландія	7,6	7,1	6,0	5,4	5,0
Норвегія	3,6	3,3	3,2	3,5	3,5
Туреччина	11,1	9,1	8,4	9,0	9,9
США	9,6	8,9	8,1	7,4	6,2
Японія	5,0	4,6	4,3	4,0	3,6

У сільських регіонах спостерігається, що працездатне населення ніде не працевлаштоване, обробляє (власну) землю й фактично не має стабільних джерел доходів. При цьому, за даними Державної служби статистики України, майже 80% безробітних – це особи, які втратили роботу (не за власним бажанням) у результаті скорочення штатів чи реорганізації, у т. ч. ліквідації підприємств і організацій [1].

За даними Державної служби зайнятості України, впродовж 2014–2015 рр. на одне вакантне робоче місце претендує в середньому 10 зареєстрованих безробітних [2].

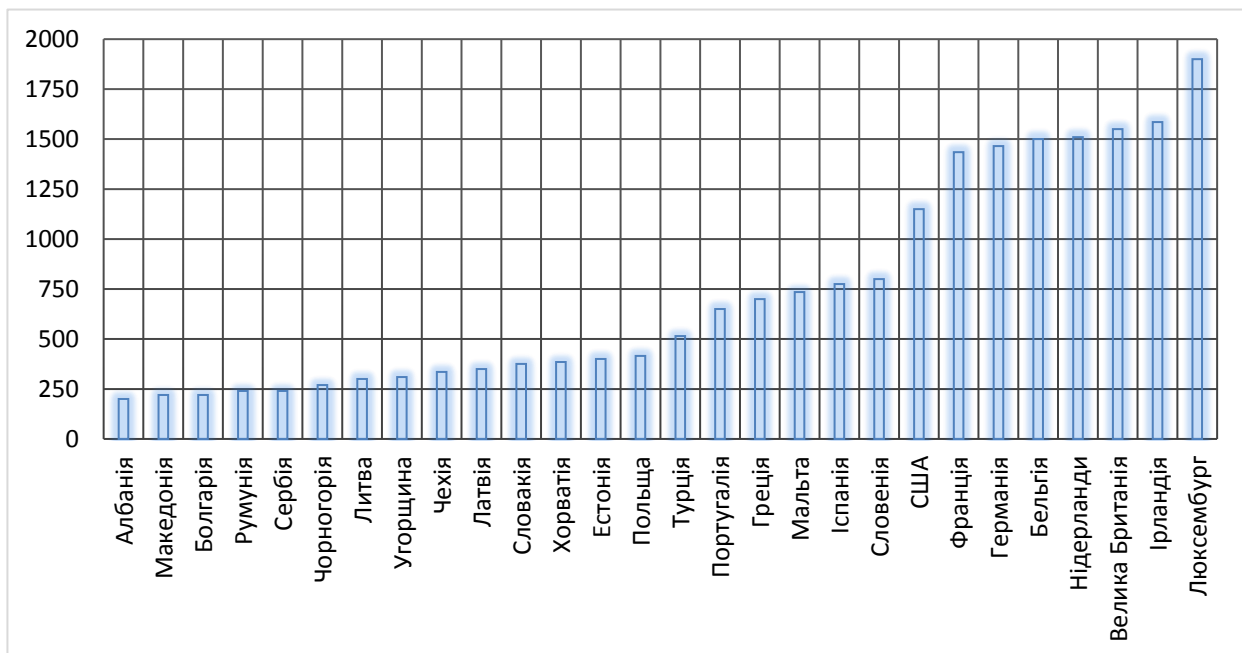


Рис. 1. Мінімальні зарплати розвинутих країн [4]

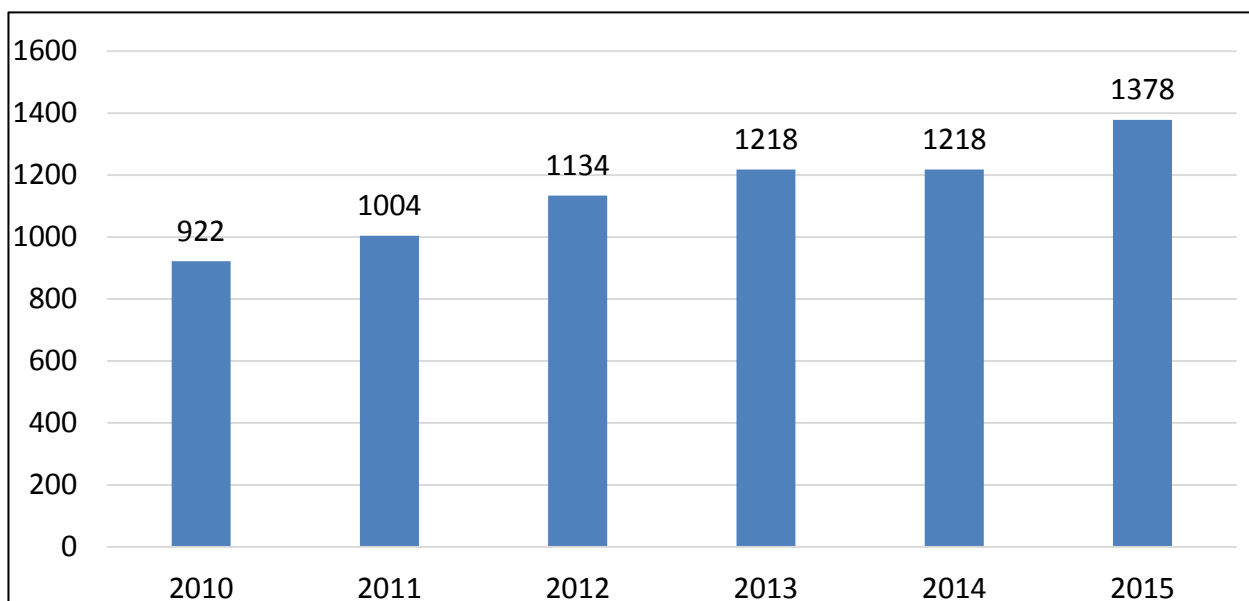


Рис. 2. Мінімальна заробітна плата в Україні, грн



Порівнюючи дані рисунків 1 та 2, можна зробити висновок, що мінімальна зарплата в Україні значно менша ніж в розвинутих країнах та демонструє низький рівень життя українців порівняно з даними країнами.

Необхідно також зазначити, що наявність роботи в Україні не гарантує достатнього рівня стабільних доходів. Розмір заборгованості підприємств і організацій по виплаті зарплат працівникам має тенденцію до зростання і сьогодні вимірюється мільярдами гривень. Так, на початок жовтня 2015 року ця заборгованість становить майже 2 млрд грн.

Проаналізувавши та порівнявши стан безробіття та рівень життя в Україні та розвинутих країнах, можна впевнено стверджувати, що нашій державі слід кардинально змінювати соціальну політику, покращувати рівень життя українців.

#### **Список використаних джерел:**

1. Лопатіна К.А. Стан та напрями ліквідації проблеми безробіття в Україні / К.А. Лопатіна // Управління розвитком. – 2011. – № 16 (113). – С. 85-86.
2. Офіційний веб-портал Державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua>
3. Офіційний веб-портал Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Офіційний веб-портал Європейської служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat>

## **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

**Сливінська І.І.**

*студент,*

*Івано-Франківський національний університет нафти й газу*

### **ПРОБЛЕМАТИКА ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ПОШУК ШЛЯХІВ ПОКРАЩЕННЯ**

Останні дослідження вчених, як вітчизняних, так і зарубіжних, статистичні дані свідчать, що облік основних засобів має тенденцію до погіршення. Це зумовлено зниженням ефективності основних засобів в процесі управління виробництвом. До головних проблем відносяться складність прогнозування та аналізу основних засобів, розбіжність термінології, визначення правильної оцінки та способу амортизації. Тому перехід до ринкової системи господарювання неможливий без вирішення питання підвищення ефективності використання основних засобів і виробничих потужностей.

Питаннями виявлення недоліків та шляхів вирішення питань обліку основних засобів займаються такі вчені як О. Мачулка [1, с. 28], Н.М. Ткаченко, Ю.О. Шуліки [2, с. 201], А.П. Панасенка [3, с. 407], Г.В. Власюка [4, с. 32], А.У. Жданова, М.Т. Білуха та інші.

Основні засоби становлять виробничо-технічну базу підприємства і визначають виробничу мету господарства, точність показників об'єму, стану і руху основних засобів.

Згідно з П(С)БО 7 основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів чи надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання(експлуатації) яких більше одного року(або операційного циклу, якщо він довший за рік)».

На сучасному етапі розвитку облік основних засобів містить ряд проблем: [5, с. 407]:

- різні підходи до термінології та визначення сутності основних засобів у фінансовому обліку й системі оподаткування;
- проблема оцінки основних засобів, в тому числі визначення ліквідаційної вартості основних засобів;
- проблема визначення терміну корисного використання основних засобів;

- проблема не врахування морального зносу при визначенні терміну корисного використання основного засобу;
- проблеми підвищення інформативності первинних документів з обліку основних засобів;
- проблема інформаційного забезпечення управління матеріально-технічною базою.

Окремою групою є проблеми складності оцінки основних засобів, які полягають у виборі вартості, за якою слід їх вимірювати. Керуючись П(С)БО 7 «Основні засоби» підприємства можуть оцінювати основні засоби: за первісною або за справедливою вартістю [6]. Оцінка за первісною вартістю складається з фактичних витрат на їх виробництво і придбання. Але при оцінці основних засобів в умовах інфляції застосування первісної вартості може привести до негативних наслідків. Щодо справедливої вартості думку Г.В. Власюка виділяє такі проблеми [7, с. 32]:

1. На сьогодні відсутні методичні основи обґрунтованого визначення вихідної оцінки основних засобів, що є досить важливим.

2. Використання поняття «справедлива вартість» в П(С)БО, оскільки ринкові ціни не можна назвати справедливими, так як вони не можуть бути одночасно справедливими для двох учасників ринку – продавця і покупця.

3. При виборі об'єктивного методу оцінки основних засобів необхідно мати на увазі, що не існує такої оцінки, яка б задовольняла вимоги всіх без винятку користувачів фінансової звітності.

Етапи обліку основних засобів складаються з [8, с. 18]:

- введення в експлуатацію об'єктів основних засобів;
- поліпшення та ремонту об'єктів основних засобів;
- ліквідації об'єктів основних засобів;
- нарахування амортизації основних засобів.

Досліджуючи процеси обліку основних засобів на виробничих підприємствах, а саме, підприємствах, що спеціалізуються на виготовленні напівфабрикатів, були виявлені такі недоліки:

– недостатня наповненість реквізитів у первинних документах з обліку основних засобів, значна кількість інвентарних карток мають тільки електронний вигляд;

– на більшості підприємств не використовується рахунок 286 згідно з законодавством переведення основних засобів до необоротних активів і груп вибуття при реалізації;

– внутрішнє переміщення об'єктів не завжди оформлюється Актом приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів тощо;

– використовуються документи для обліку основних засобів які більшість підприємств використовує для обліку запасів (М-4 та ін.);

– на більшості підприємств використовуються недоцільні методи розрахунку амортизації для здійснення оптимальної амортизаційної політики. Основним джерелом відтворення основних засобів є амортизаційні відрахування.

Щодо шляхів вирішення проблем обліку основних засобів, то потрібно удосконалювати напрями розширення управлінських можливостей, максимально пристосовуючись до практичних потреб суб'єктів підприємницької діяльності, що виникають у процесі прийняття управлінських рішень щодо руху основних засобів та ефективності їх використання. Основними напрямками покращення організації обліку основних засобів є раціоналізація як кожної форми документів і реєстрів обліку, так і способів збирання, обробки і узагальнення облікової інформації, адаптованих до сучасних умов.

Підсумовуючи, можна сказати, що організацію обліку основних засобів потрібно формувати, керуючись такими принципами:

1) довготривалого терміну використання об'єктів, протягом якого їх необхідно обліковувати;

2) технічно складної та багатокомпонентної будови, яку необхідно детально відображувати в облікових реєстрах;

3) необхідність проведення ремонтів, реконструкції, модернізації основних засобів призводить до зміни їх первісних характеристик, які потрібно своєчасно відображувати у реєстрах обліку;

4) коштовність об'єктів вимагає адекватної організації процесів їх приймання, списання, а також і обліку наявності, які б забезпечували їх цілісність і збереження у робочому стані.

Всі ці заходи дадуть змогу удосконалити організацію та методику обліку та аналізу основних засобів, підвищуючи їх ефективність використання та прогнозування на підприємстві.

#### **Список використаних джерел:**

1. Мачулка О. Облік операцій з поліпшення основних засобів // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 7. – С. 28–31.

2. Шуліка Ю.О. Удосконалення обліку й аудиту основних засобів на прикладі ДП «Гірник» / Ю.О. Шуліка, О.Г. Лищенко // Держава та регіони: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 4. – С. 201-205.

3. Панасенко А.П. Проблеми основних засобів у бухгалтерському обліку / А.П. Панасенко // Держава та регіони. – 2008. – № 3. – С. 407-410.

4. Власюк Г.В., Шляхи вдосконалення обліку основних засобів / Г.В. Власюк, О.І. Зиміна // Держава та регіони. – 2008. – № 4. – С. 32-36.

5. Панасенко А.П. Проблеми основних засобів у бухгалтерському обліку / А.П. Панасенко // Держава та регіони. – 2008. – № 3. – С. 407-410.

6. Про затвердження Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 : Мінфін України; Наказ, Положення від 27.04.2000 № 92. : редакція за станом на 24.07.2015р.

7. Власюк Г.В., Шляхи вдосконалення обліку основних засобів / Г.В. Власюк, О.І. Зиміна // Держава та регіони. – 2008. – № 4. – С. 32–36.

8. Замлинський В.А. Облік основних засобів: переосмислення принципів та завдань [Текст] / В.А. Замлинський // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 1. – С. 18–23.

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**Бусленко В.В.**

*студент фінансово-економічного факультету,*

*Науковий керівник: **Жибер Т.В.***

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Київський економічний університет імені Вадима Гетьмана*

### СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Державний борг є важливою складовою державних фінансів в сучасних умовах формування та функціонування економіки держави. Як би кожна країна не прагнула до збалансованого бюджету, але переважна їх більшість є дефіцитними, що «сприяє» формуванню державного боргу будь-якої країни у тому числі і України.

Державний борг є предметом дослідження і дискусій багатьох учених, проте на сьогодні так і не існує єдиної теорії щодо доцільності використання державних запозичень. Одні науковці є прихильниками дефіцитного бюджету, обґрунтовуючи це тим, що дефіцитний бюджет стимулює розвиток економіки, зокрема прихильники та послідовники Дж. Кейнса – Дж. Робінсон, А. Хансен, Н. Калдор, Р. Лукас. Інші ж науковці, такі як Л. Вальрас та Дж. Б. Кларк є прихильниками обмеженого, але бездефіцитного бюджету. Класична школа політичної економії, яка мала значний вплив на розвиток фінансової науки, вивчаючи також і збалансування бюджету, повністю заперечувала можливість формування дефіцитного бюджету. Проте, в економічній науці згодом було сформульовано іншу думку. Так, видатний представник історичної школи Німеччини, Карп Дітцель наголошував: «Державний борг можливо і варто формувати, якщо він спрямований на розвиток суспільства» [5].

Державний борг – це загальний розмір, накопиченої заборгованості уряду власникам державних цінних паперів, який дорівнює сумі минулих бюджетних дефіцитів за вилученням бюджетних надлишків. У науковій літературі заведено розподіляти загальний державний борг на внутрішній та зовнішній борг держави [1]. Внутрішній державний борг – це заборгованість держави домогосподарствам і підприємствам даної країни (іншими словами резидентам країни), який формується виключно в національній грошовій одиниці, а зовнішній – у валюті країни-

кредитора іноземній валюті чи в іншій вільноконвертованій універсальній валюті [6].

Основною причиною створення і збільшення державного боргу, зокрема боргу України, є утримання певного рівня державних видатків без відповідного зростання державних доходів [1].

Розрахунки абсолютного та відносного приросту загального боргу України (див. табл. 1) показують, що з січня 2010 року спостерігається зростання загальної суми державного боргу у гривні.

Таблиця 1

**Прямий і гарантований державний борг України (2010-2016 рр.)**

Дата	Загальний борг України, млрд грн	Абсолютний приріст державного боргу до минулого року, млрд грн	Відносний приріст державного боргу до минулого року, %
На 01.01.2010	316,9	-	-
На 01.01.2011	432,2	+ 115,3	+ 36,4%
На 01.01.2012	473,1	+ 40,9	+ 9,5%
На 01.01.2013	515,5	+ 42,4	+ 9,0%
На 01.01.2014	584,1	+ 68,6	+ 13,3%
На 01.01.2015	1100,6	+ 516,5	+ 88,4%
На 01.01.2016	1571,8	+ 471,2	+ 42,8%
На 01.07.2016	1668,1	+96,3	+6,1%

*Джерело: структуровано автором на основі даних [2; 3]*

Зокрема, у 2011 році у порівнянні з 2012 роком державний борг виріс на 115,3 млрд грн, або на 36,4%. Проте, вже станом на 01.01.2012 року, загальний державний борг виріс на 40,9 млрд грн, порівняно з 2011 роком, або на 9,5%. Найменше зростання державного боргу (у відносному вираженні до минулого року) відбулось у 2012 році, а саме лише на 9,0% або 42,4 млрд грн. Але, за 2013 рік продовжилось зростання державного боргу, який виріс на 68,6 млрд грн, або на 13,3% порівняно з минулим роком. Хоча, станом на 01.07.2016 державний і гарантований державою борг виріс на 96,3 млн грн, але темп приросту його набагато нижчий ніж у 2014 та 2015 роках, що, звичайно, краще для державних зобов'язань.

Проте, аналізу виключно кількісних показників державного боргу недостатньо для розуміння сутності державного боргу. Тому більш ефективно обсяг державного боргу характеризує відносний показник «частка борг у ВВП країни», який характеризує співвідношення боргу та

ресурсної бази країни. У табл. 2 показано динаміку загального державного боргу і ВВП України за 2010-2015 роки.

Таблиця 2

### Загальний державний борг і ВВП України (2010-2015 рр.)

Дата	Загальний державний борг, млрд грн	Абсолютний приріст загального державного боргу, млрд грн	Відносний приріст загального державного боргу, %	Дата	ВВП, млрд грн	Абсолютний приріст ВВП, млрд грн	Відносний приріст ВВП, %	Співвідношення «Борг/ВВП»
на 01.01. 2010	316,885	-	-	за 2009 рік	913,345	-	-	34,7%
на 01.01. 2011	432,235	+115,352	+36,4%	за 2010 рік	1082,569	+169,224	+18,5%	39,9%
на 01.01. 2012	473,122	+40,886	+9,5%	за 2011 рік	1316,600	+234,031	+21,6%	35,9%
на 01.01. 2013	515,511	+42,389	+9,0%	за 2012 рік	1408,889	+92,289	+7,0%	36,6%
на 01.01. 2014	584,114	+68,604	+13,3%	за 2013 рік	1454,931	+46,042	+3,3%	40,1%
на 01.01. 2015	1100,564	+516,450	+88,4%	за 2014 рік	1566,728	+111,797	+7,7%	70,2%
на 01.01. 2016	1571,766	+471,202	+42,8%	за 2015 рік	1979,458	+412,730	+26,3%	79,4%

Джерело: структуровано автором на основі даних [3; 4]

Бачимо поступове зростання відношення загального державного боргу до ВВП з 2009 року – 34,7% до кінця 2013 року – 40,1%. Проте, вже у 2014 році цей коефіцієнт стрімко зріс до 70,2%.

На рис. 1 показана динаміка загального державного боргу і ВВП України за 2010-2015 роки, на основі даних табл. 2.

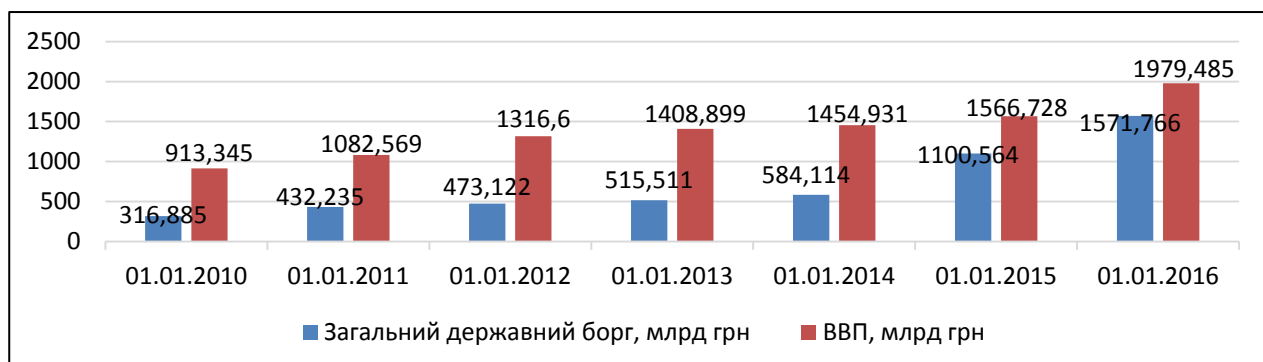


Рис. 1. Загальний державний борг та ВВП України

Джерело: створено автором на підставі даних таблиці 2



За результатами аналізу кількісних показників внутрішнього, зовнішнього та загального державного боргу України найбільше зростання державного боргу відбулось у 2014 році. Основними причинами були: нестабільна політична ситуація в Україні, раптова зміна влади і початок АТО.

Отже, для вирішення проблем надмірного зростання державного боргу можна запропонувати наступні шляхи: зменшення дефіциту державного бюджету; посилення ролі внутрішніх позик; посилення валютного регулювання; укладення договорів про реструктуризацію державного боргу; підвищення ефективності використання залучених коштів; узгодження напрямів боргової, бюджетної та монетарної політик; установлення ліміту надання державних гарантій [1]. Реалізація зазначених заходів мають створити фундамент для скорочення державного боргу, скорочення бюджетного дефіциту і стимулювання росту національної економіки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Богдан Т.П. Управління державним боргом і макрофінансові ризики в економіці України // Фінанси України. – 2011 – № 1. – С. 13-22
2. Государственный долг Украины – 2016. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://index.minfin.com.ua/index/debtgov/?2015>
3. Статистичні матеріали щодо державного та гарантованого державою боргу України Міністерства фінансів України // [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystichni-materialy-shchodo-derzhavnoho-ta-harantovanoho-derzhavoiu-borhu-ukrainy\\_2016?category=borg&subcategory=statistichna-informacija-schodo-borgu](http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystichni-materialy-shchodo-derzhavnoho-ta-harantovanoho-derzhavoiu-borhu-ukrainy_2016?category=borg&subcategory=statistichna-informacija-schodo-borgu).
4. Внешний государственный долг Украины – 2016. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://index.minfin.com.ua/index/debtgov/>
5. Dietzel C. Das System der Staatsanleihen in Zusammenhang mit der Volkswirtschaft betrachtet. – Berlin: Heidelberg. 1855. – S. 139.
6. Опря А. Т. Фінансове право [Електронний ресурс] / А. Т. Опря // Київ. – 2004. – Режим доступу до ресурсу: <http://chitalka.net.ua/zmist/205.html>.

**Гайдучок О.І.**

*здобувач;*

**Ступницький О.І.**

*кандидат економічних наук, професор,*

*Інститут міжнародних відносин*

*Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

## **ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ P2P-КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ**

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку для національної фінансової системи властиві значні розриви у розвитку окремих її сегментів, що призвело до поглиблення дисбалансів та подальшої її фінансової дестабілізації. Результатом поєднання політичної та фінансово-економічної криз, які носять системний довготривалий характер, ескалація військового конфлікту, повільне впровадження структурних реформ, розбалансування державного бюджету, зниження економічної активності, погіршення торговельного балансу, вплив депозитів та суттєве скорочення обсягів кредитування є посилення загрози формування інфляційно-девальваційної «спіралі», дискретний та непропорційний характер розвитку фінансової системи. Сьогодні в Україні хоча й діє Закон «Про кредитні спілки», він є малоефективним для цілей мікрофінансування, а інституціональне забезпечення функціонування механізмів останнього є недосконалим, що спричиняє повільний розвиток ринку мікрокредитування малого і середнього бізнесу. Загалом мікрофінансові організації складають 77,4% від загальної кількості фінансових установ, але через їх невеликий розмір у них задіяно лише 14,8% працівників фінансового сектору, при цьому обсяг реалізованих послуг досить низький, що є однією з причин загальної збитковості галузі [1].

Однак останнім часом почали з'являтися нові ефективні методології надання мікрофінансових послуг, особливо мікрокредитних, причому «піонерами» більшості цих інновацій стали неурядові організації, для яких не існує офіційного законодавства, що дозволяє їм займатися фінансовим посередництвом. Державні структури, донори і практики багатьох країн зараз говорять про нові легальні структури для мікрофінансування і, перш за все, мова йде про P2P-кредитування [2].

Вже у квітня 2016 р. ПриватБанк, відслідковуючи тенденції на ринку банківських послуг, розгорнув систему такого кредитування і розповсюдив принципово новий для України сервіс [kub.pb.ua](http://kub.pb.ua), що дозволяє МСБ та індивідуальним підприємцям залучати на свій розвиток

кошти громадян і компаній, а населенню країни – вкладати кошти безпосередньо в український бізнес. Зацікавлені в залученні інвестицій підприємці та підприємства реєструють на майданчику заявки на отримання фінансування до 300 тис. грн, причому у заявці можна не лише представити бізнес і плани його розвитку, але й запропонувати додаткові бонуси та знижки для майбутніх інвесторів. Доходи інвесторів у рамках нового проекту будуть вищі, ніж пропонують банківські депозити, за рахунок прямого інвестування в бізнес без посередництва самої фінустанови. Інвестиції можна перерахувати з будь-якої банківської картки, а дохід у розмірі 25% річних буде виплачуватися щомісяця на картку. При цьому ПриватБанк, як організатор майданчика, бере на себе зобов'язання перекредитувати позичальника в разі, якщо він зіткнеться з труднощами під час погашення кредиту інвестору, таким чином інвестор обов'язково отримає свої кошти назад [3]. Тільки за перші три тижні після запуску сервісу «Кредити українському бізнесу», першої в Україні платформи «народного» кредитування малого бізнесу, гроші на розвиток бізнесу отримали 36 підприємців на суму понад 13 млн грн. Вперше в сучасній українській історії гроші на розвиток справжнього малого бізнесу – невеличких магазинів, сімейних кафе, пралень і СТО – дають звичайні люди, які користуються послугами цих же магазинів або пралень.

У свою чергу, НБУ 26 квітня 2016 року запропонував банкірам і профільним відомствам обговорити механізм законодавчого врегулювання P2P кредитування, адже такий спосіб інвестування є більш ризикованим порівняно з традиційними банківськими депозитами, оскільки повернення коштів не гарантується державою, а підхід до вибору позичальників досить ризикований. Тим не менше, ряд банків України вже почали використовувати інструмент P2P кредитування, пропонуючи в середньому дохід на 5% річних більше, ніж за вкладом. Це зацікавило значну кількість клієнтів і станом на 1 квітня поточного року обсяг таких операцій досяг 1,5 млрд гривень, у тому числі із березневим приростом 0,6 млрд гривень. У той же час такий вид кредитування не підпадає під дію Закону України «Про банки і банківську діяльність» і не регулюється ані Нацбанком, ані іншими регуляторами фінансового ринку. «Онлайн-сервіси взаємного кредитування фізичних осіб, а також платформи зі збору фінансування для підприємств отримали широкий розвиток у світі. На сьогоднішній день світовий обсяг такого кредитування оцінюється в \$ 64 млрд, а в 2020 році, за оцінками аналітиків Morgan Stanley, може досягти \$ 300 млрд», – зазначила заступник голови НБУ Катерина Рожкова [4].

Варто зазначити, що ПриватБанк в свою чергу 26 квітня 2016 року оприлюднив на своєму сайті інформацію про готовність виступити

модератором широкого обговорення банківським співтовариством перспектив і принципів розвитку ринку та сервісів мікрофінансування, в тому числі P2P-кредитування, оскільки вважає цей ринок ключовим для підтримки малого бізнесу та самозайнятості в країні. Максимальна сума підприємницького кредиту сьогодні – до 300 тис. грн, і тут найважливіше питання в зручності доступу до кредиту. Головне завдання сервісів «народного» кредитування – це консультаційна підтримка учасників проекту на всіх етапах його реалізації» [5].

Наразі в Україні з 2015 р. затверджена «Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки», основною метою якої є, на основі принципів відкритості, прозорості, неупередженості, професійності, передбачуваності, законності, недискримінаційності діяльності регулятора, забезпечення сприятливих умов подальшого розвитку ринку мікрокредитування для підвищення інвестиційної привабливості та відновлення довіри споживачів небанківських фінансових послуг. У мікрокредитуванні може бути доцільним формування дворівневої системи мікрокредитування, на верхньому рівні якої – банки, на нижньому – небанківські МФО та використання трьох підходів: пряме банківське мікрокредитування; передачу програми мікрокредитування до спеціально створеної банком дочірньої структури; кредитування банками небанківських МФО. При цьому важливим є прийняття Закону «Про мікрофінансову діяльність і мікрофінансові організації», вдосконалення Національної програми розвитку мікрокредитування у напрямі розвитку механізмів державної підтримки небанківських фінансових установ і особливо впровадження інноваційних технологій дистанційного фінансового обслуговування [6]. Останні не вимагають значних витрат, оскільки використовують існуючу телекомунікаційну інфраструктуру, водночас дозволяють суттєво розширити перелік фінансових послуг, що надаються мікрофінансовим позичальникам, оскільки МФО через обмеження по ризиках досить часто не мають права на операції грошових переказів і платежів.

### **Список використаних джерел:**

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Національний банк ініціює врегулювання питання P2P кредитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/>
3. ПриватБанк пропонує банківському співтовариству використовувати мікрофінансування для реальної підтримки малого бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/news/privatbank-predlagajet->

bankovskomu-soobschestvu-ispol-zovat-mikrofinansirovaniye-dl-a-real-noj-podderzhki-malogo-biznesa/

4. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. // Офіційне інтернет-представництво НБУ – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=36807&cat\\_id=36798](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798)

5. Про Німецько-український фонд [Електронний ресурс]. // Офіційний веб-сайт Німецько-українського фонду – Режим доступу: <http://guf.gov.ua/about/>

6. ЄБРР. Резюме проекту «Українська програма кредитування ММСП» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ebrd.com/english/pages/project/psd/2011/local\\_translations/42313.pdf](http://www.ebrd.com/english/pages/project/psd/2011/local_translations/42313.pdf)

**Гудима І.В.**

*молодший науковий співробітник,  
ДП «ДерждорНДІ»*

## **ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СИСТЕМ ФІНАНСУВАННЯ ДОРОЖНЬОЇ ГАЛУЗІ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН**

Дорожня галузь відіграє надзвичайно важливу роль у розвитку країни в цілому та її регіонів зокрема. Фінансування будівництва доріг є сьогодні одним з визначальних питань для розвитку усєї української економіки, адже інвестиції в дорожню інфраструктуру є стратегічними – тільки при існуванні розгалуженої мережі доріг і дорожньої інфраструктури належної якості Україна зможе повністю використовувати свій експортний та логістичний потенціал, розвивати віддалені території, заохотити зовнішнього і внутрішнього інвестора вкладати капітал у різноманітні промислові і сільськогосподарські проекти.

Дослідженням стану, проблем та перспектив розвитку дорожньої галузі України присвячені роботи вчених, таких, як: В. О. Галушко, Н. В. Кудрицької, В. П. Мікловда, А. М. Новікова, Д.К. Прейгера, та ін. Проте не дивлячись на значну кількість проведених досліджень, досі недостатньо вивченим залишається питання особливостей фінансування дорожньої галузі.

За даними Міністерства інфраструктури України, зі 169,5 тис. км доріг загального користування приблизно лише 2,5 тис. км можна визнати такими, що відповідають національним стандартам. Згідно звіту Всесвітнього економічного форуму з глобальної конкурентоспроможності за рівнем розвитку автошляхів Україна посідає лише 144 місце зі 148 країн світу.

Основними проблемами, що стримують розвиток дорожньої галузі в Україні, є відсутність капітального ремонту мережі доріг загального користування, недостатній обсяг бюджетних ресурсів для встановлення дорожнього покриття, яке б відповідало міжнародним вимогам, а також відсутність ефективних механізмів фінансування дорожніх робіт та контролю за їх виконанням. Наразі основним джерелом фінансування розвитку мережі доріг загального користування є кошти державних та місцевих бюджетів. З державного бюджету фінансується ремонт та обслуговування автошляхів міжміського сполучення, за аналогічні роботи у містах та селищах відповідальність несуть місцеві бюджети.

У 2016 році передбачені Державним бюджетом кошти на розвиток дорожньої галузі будуть використані не лише на дрібний поточний ремонт та зимове утримання автомобільних доріг, а й на комплексні дорожні роботи та наукові дослідження у сфері дорожнього господарства.

Основні видатки передбачається спрямувати на поточний середній ремонт автомобільних доріг загального користування – близько 3,5 мільярдів гривень, а також на поточний дрібний ремонт та експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування, які включають в собі зимове утримання доріг, виконання заходів з безпеки дорожнього руху, ліквідацію деформацій дорожнього покриття тощо – 2,5 мільярдів гривень.

Особливу увагу в 2016 році буде приділено якості виконаних дорожніх робіт. Фінансування на розвиток й утримання доріг в 2016 році збільшилось порівняно з 2015 роком удвічі. Проте існуюча система фінансування не забезпечує належного стимулювання підвищення якості доріг в Україні, оскільки обсяг коштів, що виділяються на дорожнє будівництво, залежить від обсягу виконаних ремонтних або будівельних робіт. Особливої актуальності набуло збереження мережі доріг загального використання. Знижується швидкість перевезень вантажів та пасажирів, підвищується аварійність руху. Внаслідок цього перевізники вантажів та пасажирів, підприємства, держава взагалі, мають великі економічні збитки. Одночасно зростають вимоги до транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг на маршрутах міжнародних транспортних коридорів, стан яких повинен з часом наблизитися до європейських норм. За таких умов особливе значення має проведення довгострокової технічної політики щодо збереження та розвитку мережі доріг України. Основу такої політики становить надійне та стабільне фінансування дорожньої галузі.

Складні сучасні економічні умови не дають розвивати дорожню галузь в повній мірі, проте за умови правильного розподілу фінансових потоків ситуація може змінитися.

Європейські країни володіють значно більшим досвідом у залученні та використанні джерел для фінансування дорожньої галузі. В залежності від країни значення та внесок у дороги, кожного окремого податку, може змінюватися. Фінансування дорожньої галузі здійснюється за рахунок різноманітних джерел:

- податок з платних доріг;
- податок на паливо;
- ліцензійні збори;
- податок на паркування;
- податок за затори;
- податок з конкретних видів транспортних засобів.

В більшості розвинених країнах обсяги фінансування дорожнього господарства складають приблизно 4% від ВВП. Виключенням є такі країни як Японія та США, де ця цифра коливається близько 2%, однак ці країни мають більш сучасну дорожню систему та більш високий рівень ВВП.

Податок на паливо є одним з надійніших джерел фінансування, внаслідок того, що попит на паливо має постійну тенденцію до зростання. У короткотривалій перспективі цей податок залишиться значним джерелом фінансування.

Ліцензійні збори являють собою податки, які стягуються з власників транспортних засобів. До них відносять: ввезення транспортних засобів, реєстрацію нових транспортних засобів, реєстрацію транспортних засобів з вторинного ринку, ввезення та право продажу різних запасних частин для автомобілів та інші.

В країнах, де стягується річний збір, підтвердженням про сплату є етикетки, які приклеюються на внутрішню поверхню лобового скла. Вони розповсюджуються в прикордонних пунктах обміну валют і називаються стікерами або віньєтками. У деяких країнах присутня більша частина зазначених податків, у деяких їх немає зовсім. Так, наприклад, в таких країнах, як Швеції та Норвегії власник транспортного засобу повинен щорічно отримувати ліцензію на право керування транспортним засобом. Ліцензія видається в разі сплати збору та проходження техогляду. Власник транспортного засобу отримує спеціальну наклейку, яку необхідно розмістити на номерному знаку.

Самими дорогими є автомагістралі Франції, де середня вартість проїзду складає 0,12 євро за кілометр проїзду. Плата за використання автобану в Німеччині здійснюється тільки з вантажних автомобілів, для легкових проїзд по таких дорогах буде безкоштовним. В Норвегії платний проїзд існує при в'їзді в столицю країни Осло або в інші великі міста. Великі тунелі та автомагістралі всі платні. Оплата там проходить в

спеціальних пунктах, і якщо не має грошей, то автомобілістам видають чек, який потрібно буде оплатити на заправці ESSO наступного разу.

В Великобританії власник транспортного засобу, що сплатив податок, та отримав ліцензію на свій транспортний засіб, отримує спеціальну наклейку у вигляді диску, яку повинен розмістити у лівому нижньому куту скла. В Ірландії дорожній акциз має такий самий формат, як і в Великобританії, однак для руху по автомобільним дорогам загального користування потрібна додаткова квадратна наклейка, що засвідчує наявність страхового полюса страховки третьої особи у випадку ДТП.

Платні дороги в Японії відрізняються від своїх безкоштовних аналогів тим, що вони набагато коротші. До них входить також і система підводних тунелів, яка скорочує шлях, що проходить вздовж всього побережжя. Безкоштовні ж аналоги містять як правило гірський серпантин тому витрати часу на проїзд по такій автомобільній дорозі будуть більшими.

Всього в світі нараховують більше 23 млн. кілометрів доріг. 140 тисяч кілометрів доріг із яких є платними та більш безпечними порівняно із їх безкоштовними аналогами. За користування платними дорогами платять в 30 країнах світу. У Європі платити за дороги стало нормою, яку пропагує Асоціація платних автомагістралей. Такі дороги в різних країнах постійно подовжуються, а тарифи на проїзд по них залежить від маси та типу транспорту. Платними дорогами найчастіше є дороги, побудовані за рахунок капіталовкладень приватних інвесторів, які мають право отримувати плату за проїзд їхньою дорогою. До платних об'єктів можна також віднести окремі дорожні споруди: мости, тунелі, естакади та інші. Фінансування платних доріг може відбуватися не лише з коштів за проїзд ними, в деяких випадках держава приймає участь також. Але в них є і свої недоліки: в'їзд на дорогу потребує зупинки транспортного засобу у пункті оплати, що незручно, та займає певний час, необхідно також залучати кошти на утримання таких пунктів; власник дороги може досить легко приховувати частину зароблених доходів; якщо збір за проїзд досить високий, існує альтернативна дорога через населені пункти, в якій буде обмежена швидкість руху і більша протяжність порівняно із платною. Може відбуватися також перерозподіл руху.

Сучасний обмежений рівень фінансування дорожнього господарства погіршує транспортно-експлуатаційний стан автомобільних доріг загального користування, мостів і інженерних споруд та не дає можливості забезпечити повною мірою швидкого, комфортного, економічного та безпечного перевезення пасажирів і вантажів, перешкоджає розвитку транзитних перевезень, не сприяє подальшому



соціально-економічному розвитку держави та її інтеграції до європейської спільноти.

Для держави найвигіднішим є будівництво та експлуатація автомобільних доріг на умовах державно-приватного партнерства, зокрема, на умовах концесії.

Для формування стабільної системи фінансування дорожнього господарства необхідно:

- щорічно у державному бюджеті передбачати видатки на виконання Програми;
- створити привабливі умови для інвесторів щодо повернення інвестицій у будівництво сучасних автомобільних доріг;
- зменшити витрати на державне управління дорогами за рахунок впровадження реформ;
- передбачити залучення Укравтодором під гарантію Уряду України кредитних ресурсів міжнародних фінансових організацій та комерційних банків;
- забезпечити поступовий перехід до нормативного фінансування робіт з поточного ремонту та експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування відповідно до науковообґрунтованих потреб.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про джерела фінансування дорожнього господарства України».
2. Електронний ресурс: [http://en.wikipedia.org/wiki/Vignette\\_\(road\\_tax\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Vignette_(road_tax)).
3. SUMMARIES OF ROAD FUND ADMINISTRATIONS IN JAPAN, NEW ZEALAND AND USA (Prepared April 2004 with assistance from Setsuo Hirai, Peter Wright and Tom Sorel).
4. Електронний ресурс: <http://www.fhwa.dot.gov/highwaytrustfund/index.htm#b>.
5. «Автомобильные дороги» № 4, 2006.

**Коваленко Д.В.**

*студент,*

*Науковий керівник: Кривицька О.Р.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Національний університет «Острозька академія»*

## **СТРАХОВЕ ШАХРАЙСТВО В СУЧАСНИХ УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВИХ РИНКІВ**

Формуванню сучасного страхового середовища, сталому розвитку страхового ринку та можливості виконання покладених на нього функцій перешкоджає безліч чинників. До таких чинників можна віднести недосконалість правового регулювання страхової діяльності, кризові явища в економіці, недовіра до страхового бізнесу з боку населення.

Серед найбільш відомих вчених-економістів, які досліджували проблеми шахрайства на страховому ринку є праці В. Базилевича, О. Барановського, Н. Внукової, О. Жабинець, С. Осадця.

Незважаючи на ґрунтовні дослідження у цій сфері, на нашу думку, варто приділити більше уваги для визначення проблем, пов'язаних із поширенням страхового шахрайства в Україні та шляхів їх вирішення.

Мета дослідження полягає у визначенні основних причин поширення страхового шахрайства в Україні та шляхів їх вирішення на основі вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів обраної проблематики. Для вирішення поставленої мети було сформульовано та вирішено наступні завдання: визначено сутність страхового шахрайства в Україні, з'ясовано причини та проблеми поширення цього явища, а також запропоновані шляхи боротьби із проявами шахрайства на національному страховому ринку.

На сьогоднішній день страховий ринок є однією з найважливіших складових фінансової безпеки країни. Без розвиненого, ефективного та стабільного страхового ринку є неможливим забезпечення поступового соціально-економічного розвитку держави, безпечне функціонування суб'єктів господарювання, підвищення добробуту населення. Одним із основних чинників, які гальмують розвиток і ефективне функціонування страхового ринку на благо економіки є страхове шахрайство, яке щороку завдає колосальних збитків державі.

Страхове шахрайство – протиправна дія суб'єктів договору страхування, або третіх сторін, внаслідок чого суб'єкти договору отримують можливість обертати капітал на свою користь на незаконній та безоплатній основі.

Існує безліч видів страхового шахрайства, які мають місце у всіх сферах страхування. Страхові шахрайства також варіюються від злегка перебільшеної претензії до навмисно скоєних ДТП чи навмисно завданих збитків майну. Шахрайські дії в сфері страхування також впливають на життя невинних людей, як безпосередньо через випадково або ж навмисно завдані травми чи матеріальну шкоду, так й побічно, адже ці протиправні дії несуть за собою збільшення страхових премій.

Серед найбільш популярних мотивів вчинення страхового шахрайства дуже часто зустрічаються наступні:

- страхове шахрайство є єдиним джерелом прибутку;
- отримання максимальної компенсації;
- бажання повернути гроші, які були витрачені на страхові внески;
- додаткове джерело прибутку для самих страховиків;
- інші причини матеріального, або морального характеру.

В залежності від стадії розвитку страхового ринку страхове шахрайство і методи боротьби із ними має певні етапи.

На першому етапі кількість протизаконних дій на страховому ринку є невеликою і не має швидкої тенденції росту. Головним методом боротьби із шахрайством є підвищення страхових тарифів.

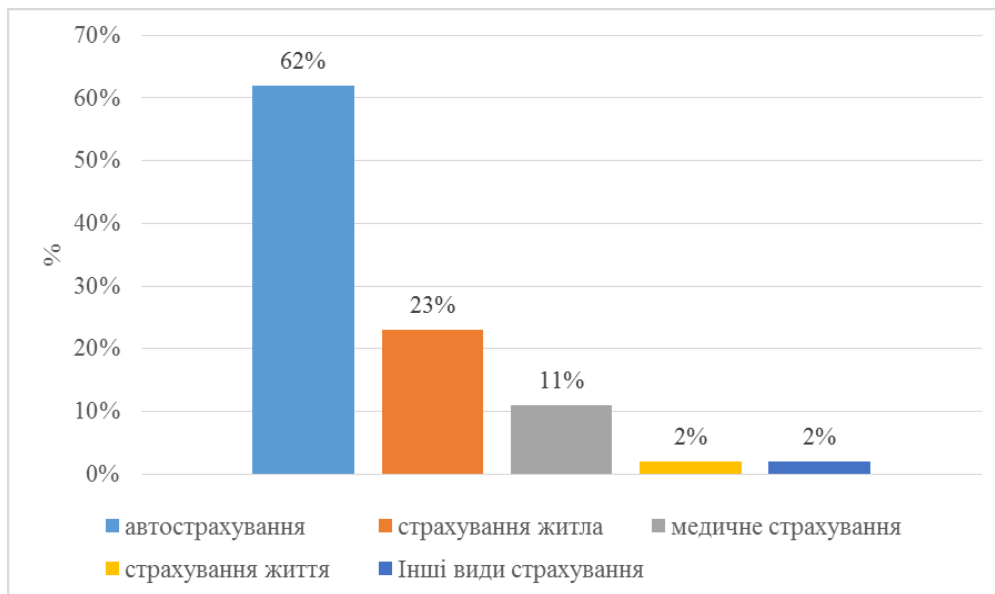
Другий етап характеризується більшою кількістю шахрайства, наслідки стають чіткими і відчутними. Страхові компанії не здатні самотійно протидіяти цим антизаконним діям, водночас важким процесом є збирання інформації щодо шахрайських дій та ще важчим є притягнення злочинців до будь-якого роду відповідальності.

Третью етапові притаманне зростання кількості страхових злочинів. Створюються злочинні групи, на противагу яким створюються певні контролюючі органи, відбувається співробітництво страхових компаній між собою та іншими організаціями, відбувається обмін інформацією для боротьби із страховими злочинами.

Останній етап є проявом виходу діяльності шахраїв за межі країни. Посилюється корупція в середовищі працівників страхових компаній, поліцейських, митників, медпрацівників [2, с. 10-11].

Останній етап характерний розвинутих країнам, зокрема США та Канаді. Україна знаходиться на перехідному етапі між другим і третім етапом, тобто кількість шахраїв зростає, проте їхні дії залишаються безкарними. В Україні шахрайські дії проявляються переважно у здійсненні страхової діяльності організаціями, які не пройшли процедуру реєстрації або ліцензування, а також видачою фіктивних страхових полісів і нанесення страхувальникам збитку у вигляді позбавлення можливості отримання страхової виплати.

В Україні найбільша частка антизаконних дій у сфері страхування припадає на страхування майна, зокрема на автостраховання (рис. 1).



**Рис. 1. Структура страхового шахрайства в Україні**

Боротьба із проявами шахрайства у сфері страхування змушує страховиків об'єднуватись і створювати союзи, а державу вживати дієвих заходів задля вирішення цієї проблеми. Так, практично у всіх розвинутих країнах, де страхування відіграє важливу роль для ефективного функціонування національної економіки існують спеціалізовані організації, головним завданням яких є забезпечення контролю на страхового ринку та протистояння проявам шахрайства на ньому (табл. 1).

Таблиця 1

**Організації по боротьбі зі страховим шахрайством в провідних країнах світу та Україні**

Країна	Організація
США	Національне страхове криміналістичне бюро (National Insurance Crime Bureau)
Канада	Страхове бюро Канади (Insurance Bureau of Canada)
Німеччина	Німецький союз страховиків (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft)
Англія	Асоціація британських страховиків
Україна	Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг)

Враховуючи колосальні втрати страхового ринку від шахрайських операцій на ньому, Нацкомфінпослуг разом із діючими в Україні об'єднаннями страховиків, дійшла висновку про необхідність запровадження зарубіжного досвіду щодо створення єдиної інформаційної бази страхового ринку, в якій будуть накопичуватись відомості про страхові випадки і відшкодування збитків, а також створення спеціалізованих підрозділів у самих страхових компаніях, які будуть вести контроль за продажем страхових полісів та перевіркою створеної бази даних страхувальників.

Великим недоліком є те, що на сьогодні в Кримінальному кодексі України (ККУ) немає терміну «страхове шахрайство», таким чином, відсутні норми, які б регулювали злочинну діяльність. Згідно ККУ покараннями за протиправну діяльність у сфері страхування є штраф розміром у 850 грн., суспільні роботи строком до 240 год, виправні роботи до двох років, або обмеження волі до трьох років. Якщо має місце скоєння шахрайства у великих розмірах – штраф у розмірі 4250 грн., позбавлення волі від трьох до восьми років [1].

Таким чином, можна стверджувати, що страхове шахрайство на ринку страхових послуг має суттєві наслідки, спричинюючи значні втрати для всіх суб'єктів страхового ринку, зокрема для держави. Витрати по випадках, які мають шахрайський характер несуть 10-15% загальних розмірів страхових відшкодувань. Необхідним є покращення законодавчої бази стосовно страхового шахрайства та використання досвіду зарубіжних країн, які мають багаторічний досвід у даній сфері, що насамперед передбачає створення єдиної бази страхувальників та консолідацію дій між владою, страховиками та їх об'єднаннями.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кримінальний кодекс України від 5 квітня 2001р. [Текст]. – К.: Атіка, 2001. – 160 с.
2. Заєць О.М. Правопорушення у сфері страхування під час розслідування страхових випадків// Заєць О.М./ Південноукраїнський правничий часопис, 2010. – № 2. – С. 242-244.
3. Осадець С. С. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002.
4. Пластун В. Л. Проблеми шахрайства та практика його усунення // Пластун В. Л. / Економіка: проблеми та практики: Збірник наукових праць. Випуск 254: В 6 т.-Т.-П.-Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 477-488.
5. Правове регулювання світової страхової діяльності, Характеристика світових ринків страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.insins.net](http://www.insins.net).
6. Соболев Р. Г. Сутність державного регулювання страхової діяльності в Україні / Р. Г. Соболев // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 2-9.

**Кузнєцова А.М.**

*студент,*

*Науковий керівник: Черненко К.П.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Чорноморський національний університет імені Петра Могили*

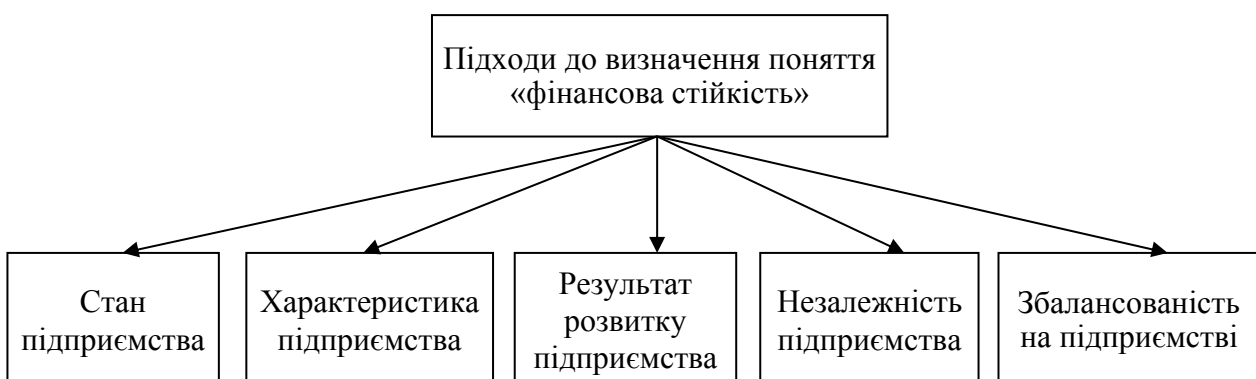
## **ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»**

Розв'язання сучасних проблем економіки, подолання наслідків світової економічної кризи, стабілізація економічного розвитку країни можливі лише на основі стабілізації фінансового стану всіх суб'єктів господарювання, забезпечення їх стійкого і стабільного розвитку.

Фінансово стійке підприємство здатне забезпечувати безперебійну виробничу діяльність, зберігати інвестиційну привабливість і здатність фінансувати подальший інноваційно-технологічний розвиток, а головне отримувати стабільний прибуток.

Проведений аналіз сучасної економічної літератури дозволяє стверджувати, що на сьогодні не існує єдиного підходу до визначення суті поняття «фінансова стійкість підприємства».

На сьогодні існує ряд концептуальних підходів до визначення поняття «фінансова стійкість», виходячи з того, на що науковці звертають увагу у своїх твердженнях. Саме тому, ми пропонуємо виокремити основні 5 підходів до визначення сутності даного поняття (Рис. 1.1).



**Рис. 1.1. Підходи до визначення поняття «фінансова стійкість»**

Такий чином, дана класифікація дозволить краще зрозуміти сутність трактування «фінансової стійкості підприємства» через призму поглядів різних науковців.

Таблиця 1.1

**Визначення поняття «фінансова стійкість підприємства»  
науковцями відповідно до запропонованих підходів**

<b>Підхід до визначення поняття</b>	<b>Автор</b>	<b>Визначення</b>
Стан підприємства	Філімоненко О.С.	Такий стан підприємства, коли обсяг його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство платоспроможне [3].
	Цал-Цалко Ю. С.	Стан активів (пасивів) підприємства, що гарантує постійну платоспроможність [4].
	Мамонтова Н. А.	Економічний стан підприємства, за якого забезпечується стабільна фінансова діяльність постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції [5].
	Коробов М.Я.	Стійкий фінансовий стан підприємства. Відповідно, для того, щоб виявити ступінь фінансової стійкості підприємства необхідно проаналізувати всі показники його фінансового стану [8].
Характеристика підприємства	Лактіонової Л. А.	Динамічна інтегральна характеристика здатності системи трансформації ресурсів і ризиків повноцінно (з максимальною ефективністю і мінімальним ризиком) виконувати свої функції, витримуючи вплив чинників зовнішнього і внутрішнього середовища [2].
	Бланк І.А.	Сутність фінансової стійкості визначається як характеристика стабільності фінансового стану підприємства, що забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів, які використовуються [15].
	Стоянова О. С.	Фінансова стійкість передбачає збіг чотирьох сприятливих характеристик: платоспроможності; ліквідності балансу; кредитоспроможності; високої рентабельності [17].
Незалежність підприємства	Білик М. С. та Шелудько В. М.	Забезпеченість активів підприємства стійкими джерелами їх формування, гарантована платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і поведінки партнерів [11; 12].
	Ізмайлової К. В.	Фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання [13].
	Грабовецький Б.Є.	Надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів і інвесторів та рівень залежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування [14].

Дослідивши публікації по даному питанню, ми виокремили деякі визначення та згрупували їх відповідно до наведених вище підходів (Табл. 1.1).

Якщо проаналізувати визначення науковців, які характеризують фінансову стійкість як стан підприємства, то потрібно відзначити, що трактування Філімоненко О. С. та Цал-Цалко Ю. С. акцентують свою увагу на платоспроможності, не враховуючи інші показники фінансового стану підприємства. Що стосується визначення, яке запропонував Коробов М. Я., то він зупинив свій погляд на показниках фінансового стану підприємства. На нашу думку, найбільш влучніше зазначила Мамонтова Н. А., вона підкреслила на які саме сторони потрібно звернути увагу, щоб підприємство було фінансово стійким.

Розглядаючи «фінансову стійкість підприємства» як характеристику його діяльності, то видно, що майже всі науковці зосереджують свою увагу на позитивній характеристиці системи функціонування ресурсної бази. Проте, найбільш вдалим є визначення Лахтіонової Л. А., оскільки вона чітко прописала залежність фінансової стійкості та гнучкості підприємства до зовнішніх чинників.

Наступна група науковців характеризують фінансову стійкість як фінансову незалежність підприємства. Проте, на нашу думку, фінансову стійкість сучасного підприємства потрібно розглядати не лише з позиції аналізу його ліквідності та фінансової незалежності, оскільки дане поняття є комплексним та багатофакторним.

Аналіз та систематизація наведеного вище матеріалу дозволяє визначити авторську позицію щодо визначення «фінансова стійкість». Отже, на нашу думку, фінансова стійкість – це загальна характеристика фінансового стану підприємства за якої конкретна господарська одиниця стабільно функціонує та ефективно розвивається, при цьому зберігаючи рівновагу між своїми активами та пасивами у нестійких та мінливих умовах внутрішнього та зовнішнього середовищ.

Хочемо звернути увагу, що тільки те підприємство яке стабільно розвивається та функціонує в умовах кризи або ризику можна вважати фінансово стійким, тому вважаємо доцільним включити дані умови у перелік ознак. Крім того, слід відмітити, що попередні ознаки неможливі без ефективного використання ресурсів, адже це передумова ефективного функціонування та розвитку діяльності. Ну і заключною ознакою виділяємо «гнучкість фінансового становища до змін внутрішнього середовища», оскільки саме сприятливий фінансовий клімат є запорукою для створення стабільної грошової бази по відношенню до зміни зовнішнього середовища.

Дійсно фінансова стійкість повинна реалізовуватися на перспективу для того, щоб підприємство було не вразливим до несприятливих



внутрішніх та зовнішніх чинників. Забезпечення стабільної діяльності дозволить підприємству втримувати баланс між його активами та пасивами, що в свою чергу, визначається ефективним та раціональним використанням фінансових ресурсів. Важливо, щоб підприємство було фінансово стійким в умовах кризи та зміни різних середовищ, оскільки ці вимоги зменшать фінансові ризики та втрати до мінімуму. Потрібно відмітити, що всі ознаки є взаємопов'язаними складовими діючого механізму фінансової стійкості в діяльності.

Таким чином, фінансова стійкість підприємства передбачає такий стан фінансових ресурсів, за раціонального розпорядження якими гарантується наявність власних коштів, стабільна продуктивність і забезпечується процес розширеного відтворення. Недостатня фінансова стійкість підприємства найчастіше зумовлює неплатоспроможність, надмірна – створення надлишкових запасів і резервів, що збільшує витрати на їхнє утримання, стримує темп розвитку підприємства. Тому правильність підходів до кількісної оцінки фінансової стійкості підприємства вкрай важлива для нього, бо дає змогу виявити причини фінансової дестабілізації (якщо таке існує), розробити й реалізувати конкретні заходи щодо усунення першопричин.

#### **Список використаних джерел:**

1. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств [Текст] : навчальний посібник / О. С. Філімоненков – 2-ге вид., переробл. І допов. – К. : МАУП, 2008. – 328 с. – ISBN 966-521-166-8.
2. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. Посібн. / Ю. С. Цал-Цалко, Ю. Ю. Мороз, О. Г. Денисюк. – Житомир, 2009. – 504 с.
3. Мамонтова Н. А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методії забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості): Автореф. Екон. наук / Мамонтова Н.А. ; Ін-т економ.,прогнозув. НАН України. – К., 2006. – 16 с.
4. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. – К.: Знання, 2000. – 378 с.
5. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання [Текст]:навчальний посібник / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2006. – 388 с. – ISBN 966-574-221-3.
6. Бланк И. А. Финансовый менеджмент [Текст] : учебное пособие / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2003. – 528 с. – ISBN 966-521-026-2.
7. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] : учебное пособие / Е. С. Стоянова. – М. : Перспектива. – 2006. – 656 с. – ISBN 5-88045-011-2.
8. Білик М. Д. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. Посібн. / М. Д. Білик. – К.: Изд-во КНЕУ, 2005. – 588 с. – ISBN 912-361-291-4.

9. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент [Текст] : навчальний посібник / В. М. Шелудько . – К. : Знання, 2006. – 474 с. – ISBN 5-7720-0943-15

10. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз [Текст] : навчальний посібник / К. В.Ізмайлова. – 2-ге вид., стереотип. – К. : МАУП, 2006. – ISBN 96-68-112-1.

11. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/ekonomichniy\\_analiz\\_-\\_grabovetskiy\\_bye](http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/ekonomichniy_analiz_-_grabovetskiy_bye)

**Пащенко Т.О.**

*студентка,*

*Чорноморський національний університет імені Петра Могили*

## **ВПЛИВ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА В СФЕРІ ГАЗОПОСТАЧАННЯ**

На сучасному етапі розвитку економіки звичайним явищем є наявність занадто великих обсягів дебіторської заборгованості. Газорозподільні та газопостачальні підприємства майже не мають можливості нормального функціонування у зв'язку з наявністю дебіторської заборгованості, що призводить до зменшення коштів в обороті.

Реалізація управлінських функцій підприємством щодо дебіторської заборгованості зумовлює необхідність вирішення таких завдань, як дослідження економічної сутності дебіторської заборгованості та її виникнення у сучасних умовах господарювання. Публікації вчених, які займалися проблемами визначення сутності поняття «дебіторська заборгованість», свідчать про складність досліджуваної категорії (табл. 1).

Дебіторська заборгованість є одним із різновидів активів підприємства, який може бути реалізований, переданий, обмінаний на майно, продукцію, результати виконання робіт або надання послуг. У залежності від розміру дебіторської заборгованості, термінів її погашення, а також від того, яка ймовірність непогашення заборгованості, можна зробити висновок про стан оборотних коштів підприємства та тенденції його розвитку [2].

З метою всеосяжного розвитку та безперервного функціонування всіх сфер економіки підприємцям необхідно, для прийняття рішень, отримувати правдиву, неупереджену та достовірну інформацію про фінансовий стан підприємства, особливо про стан дебіторської заборгованості.

З економічної точки зору дебіторська заборгованість розглядається як складова частина оборотних активів підприємства [3].

Цікавий підхід до тлумачення дебіторської заборгованості у закордонних авторів. Так, accounts receivable (анг.) поряд із дебіторською заборгованістю має такі варіанти перекладу: рахунки до отримання, рахунки дебіторів, дебітор за розрахунками. Зокрема, як зазначають Д. Стоун та К. Хітчинг: дебіторська заборгованість має назву «рахунки до отримання», а дебітори – це особи, які винні гроші за товари і послуги, вже одержані, але не оплачені ними [3].

Таблиця 1

### Підходи до визначення сутності дебіторської заборгованості

Автор/джерело	Визначення
П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»	Дебіторська заборгованість – це суми заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.
Голов С.Ф.	Дебіторська заборгованість – фінансовий актив, що є контрактним правом однієї сторони отримати гроші й узгоджується з відповідним зобов'язанням сплати іншої сторони.
Д. Стоун, К. Хітчинг	Дебіторська заборгованість – це сума боргів, які винні підприємству юридичні або фізичні особи та які виникли у результаті господарських взаємовідносин з ними.
Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.	Дебиторская задолженность (англ. Accounts receivable (A/R)) – сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами
Лищенко О.Г.	Дебіторська заборгованість – це фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства.
Момот Т.	Дебіторська заборгованість – безвідсоткова позика контрагентам.
Крайник О.П., Клепікова З.В.	Дебіторська заборгованість – форма відстрочки платежу – відкритий кредит (неформальна або формальна угода, яка передбачає виконання послуг замовником або реалізації продукції покупцю з відстрочкою оплати за них. Такий кредит вважається безкоштовним та без чіткого визначення строку.
Белозерцев В.	Дебіторська заборгованість – грошове вираження результату вимушеної або заздалегідь запланованої господарсько-економічної операції кредитного характеру з контрагентами (юридичними або фізичними особами), що мала місце у минулому та борг за неї може бути достовірно визначений, узгоджений з контрагентом та сплачений підприємству у майбутньому, а в поточний момент відображений у балансі підприємства як актив.
Кірейцев Г.Г.	Дебіторська заборгованість – це складова оборотного капіталу, яка є комплексом вимог до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг.

**Відмінності у вітчизняних та міжнародних підходах до оцінки  
і визнання дебіторської заборгованості**

	Вимоги П(С)БО	Вимоги МСФЗ
Визнання	1. Визнається активом, якщо існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума. 2. Визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг	Визнання фінансового активу відбувається тоді, коли організація стає стороною контракту (договору), при виникненні зобов'язання по інструменту
Оцінка	Оцінюється за первісною вартістю, тобто дебіторська заборгованість відображається в обліку в оцінці, визначеній договором, і залежить від кількості і ціни проданої продукції з врахуванням знижок і надбавок, що надаються постачальником своїм клієнтам і покупцям	Визнання дебіторської заборгованості оцінюється за справедливою вартістю (за вартістю операції), включаючи витрати по здійсненню операції, які прямо пов'язані з придбанням або випуском фінансового активу або фінансового зобов'язання). Після первинного визнання дебіторська заборгованість оцінюється за вартістю, що амортизується, із застосуванням методу ефективної ставки відсотка
Припинення визнання	Дебіторську заборгованість, по якій пройшов термін позовної давності, інші борги, не реальні для стягнення, списують за рішенням керівника підприємства за рахунок резерву сумнівних боргів або на фінансові результати господарської діяльності комерційної організації	Припинення визнання фінансового активу або частини фінансового активу відбувається тоді, коли організація втрачає контроль над правами за контрактом (договором) (коли вказані права реалізуються, припиняється їх дія або організація відмовляється від своїх прав або передає їх третій стороні)
Відображення у фінансовій звітності	У складі оборотних активів з класифікацією на довгостроковому (платежі по якій очікуються більш ніж через 12 місяців після звітної дати) і короткостроковому (платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати)	У складі поточних активів з класифікацією на короткострокову і довгострокову
Визначення резерву сумнівних боргів	Величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів: 1. Застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості. 2. Застосування коефіцієнта сумнівності. За першим методом величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів. За другим – величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності	1. Визначення вірогідності стягнення заборгованості по кожному дебіторові і нарахування резерву лише по тим дебіторам, стягнення заборгованості з яких є сумнівним. 2. Нарухування резерву в процентному відношенні від виручки за період. 3. Розподіл дебіторської заборгованості на кілька груп залежно від періодів відстрочки і нарахування резерву в процентному відношенні, визначеному для кожної групи

Узагальнення національних і міжнародних підходів дозволяє визначити дебіторську заборгованість як суму боргів, що належить підприємству і свідчать про вилучення коштів з його обігу дебіторами – юридичними та фізичними особами, що мають відповідну фінансову заборгованість підприємству [4].

Відмінності в підходах до оцінки, визнання і розкриття інформації про дебіторську заборгованість у бухгалтерській звітності відповідно до МСБО і національних стандартів узагальнено в таблиці 2.

Проаналізувавши національні та міжнародні стандарти обліку, можна сказати, що основними відмінностями обліку дебіторської заборгованості є відображення реалізації продукції (робіт, послуг) і дебіторської заборгованості в повній сумі, оцінка дебіторської заборгованості відповідно з достовірністю її стягнення та розкриття інформації про операції між взаємозалежними сторонами.

Виходячи з положень П(С)БО, дебіторська заборгованість за товари (роботи, послуги) на дату балансу оцінюється за чистою реалізаційною вартістю, а дебіторська заборгованість, що є фінансовим активом, оцінюється за амортизованою вартістю [1].

Необхідно відзначити, що вимоги за МСФЗ та за П(С)БО при оцінці дебіторської заборгованості на дату балансу направлені на дотримання принципу обачності (консерватизму), згідно з яким величина активів не повинна бути завищена, а величина зобов'язань занижена [1].

#### **Список використаних джерел:**

1. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту: пер. з англ. / Є. Брігхем – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
2. Карбовник А. М. Деякі аспекти управління дебіторською заборгованістю та їх вплив на джерела формування оборотних активів / А. М. Карбовник. – К.: Фінанси України, 2010. – 197 с.
3. Лищенко О. Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О. Г. Лищенко, Г. М. Бескоста. – К.: Держава та регіони, 2009. – 117 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: затверджений наказом Міністерства фінансів України № 237 від 08.10.1999 (із змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>

**Сухаренко Т.А.**

*студент*

*Науковий керівник: Череп А.В.*

*доктор економічних наук, професор,  
Запорізький національний університет*

## **ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ МЕТОДІВ ОЦІНКИ РІВНЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ**

Ресурси для банку – це фундамент його діяльності, тому вивчення даної категорії та розгляд проблем пов'язаних з її формуванням та використанням відіграє надзвичайно важливу роль для вітчизняних банків.

Ресурсний потенціал комерційного банку – це органічна єдність та взаємодія власних, залучених та запозичених коштів банку, що знаходяться у його розпорядженні, та які він залучає для проведення ефективної банківської діяльності, а саме: збільшення кількості клієнтів та підвищення якості наданих послуг, зростання прибутку, оптимальне поєднання ліквідності та дохідності банківських операцій.

Дослідники в галузі оцінки результативності процесів, що відбуваються в банківській системі, дійшли висновку про неможливість виділити із кількості результативних показників будь-який один як загальний, придатний для комплексної оцінки ресурсного потенціалу. Це пов'язано зі значною і постійно зростаючою кількістю як об'єктів аналізу, так і індикаторів, критеріїв діяльності в умовах зростаючої конкуренції на ринку банківських послуг та розвитком інтеграційних процесів [1, с. 99].

Як приклад можна привести методи оцінки ресурсного потенціалу, які поділяються на 2 групи: кількісні (параметричні) та якісні (непараметричні). До параметричних відносять метод інтегрального показника, коефіцієнтний метод, «квадрат потенціалу» та ін. До непараметричних відносять Data Envelopment Analysis. Переваги параметричних методів:

- точність результатів;
- комплексність оцінки;
- можливість застосування для банків різного розміру;
- можливість автоматизації розрахунків;
- гнучкість аналізу результатів оцінки.

Недоліком даної групи методів є відносно висока трудомісткість розрахунків та їх автоматизації.

Переваги непараметричних методів:

- відносна простота застосування;

- відсутність випадкових помилок;
- невисока трудомісткість (у більшості);
- відсутність значного набору показників;
- низька точність результатів для практичного застосування.

Недоліком даної групи методів є те, що вони не враховують випадкових змін досліджуваних факторів, і всі відхилення від максимуму вважаються свідченням про неефективність ресурсної політики, а також можуть застосовуватися лише для великих та середніх банків [2, с. 93-94].

Загалом всі існуючі на сьогоднішній день методики оцінки ресурсного потенціалу банку мають суттєві недоліки, зокрема:

- враховують недостатню кількість чинників ресурсного потенціалу (як правило, обмежуються тільки величиною грошового потоку);
- націлені на аналіз досягнутих результатів, не беручи до уваги подальший розвиток (що для банків має дуже велике значення);
- процедуру розрахунку більшості з них важко автоматизувати;
- зводяться переважно до аналізу внутрішніх та зовнішніх факторів середовища функціонування та розробку оптимальної стратегії на основі отриманих результатів [1, с. 99-100].

Таким чином, питання оцінки ресурсного потенціалу банківського сектора, які значною мірою можуть сприяти подальшому дослідженню проблем, пов'язаних з визначенням особливостей ресурсної бази банку, аналізом рушійних чинників її формування, є актуальними сьогодні і становлять певний науковий і практичний інтерес.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ларіонова К. Л., Возна С. А. Оцінка ресурсного потенціалу банку / К. Л. Ларіонова, С. А. Возна // Вісник Хмельницького національного університету 2014. – № 5. – С. 99–104.
2. Циганюк Д. Л., Плотницький А. В. Оцінка ресурсного потенціалу банківських установ / Д. Л. Циганюк, А. В. Плотницький // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Економічні науки. – № 3. – 2013. – С. 92–99.

**Царенков О.О.**

*студент,*

*Науковий керівник: Завистовська Г.І.*

*старший викладач,*

*Київський національний економічний університет*

*імені Вадима Гетьмана*

## **ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ ПОДІЛЬСЬКОГО РАЙОНУ МІСТА КИЄВА**

Основним видом контролю в діяльності Державної казначейської служби України Подільського району м. Києва є проведення фінансового контролю, суть якого полягає у сприянні служби реалізації напрямків фінансової політики держави, забезпеченні процесів формування та ефективного використання фінансових ресурсів в усіх ланках діяльності фінансової системи [1].

В цілому, проведення фінансового контролю визначається як комплекс заходів, які вживаються законодавчими та виконавчими органами влади, а також спеціально створених установ, для забезпечення необхідного рівня законності та рівня ефективності щодо формування, володіння та використання фінансових ресурсів з метою подальшого захисту фінансових інтересів держави, органів місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання та громадян, а також успішного досягнення поставлених цілей в сфері фінансів. Цілями проведення фінансового контролю в Державній казначейській службі України Подільського району м. Києва є:

а) сприяння рівню збалансованості між потребами у фінансових ресурсах та розмірами грошових фондів;

б) забезпечення своєчасності та повноти щодо виконання фінансових зобов'язань перед державним бюджетом, а також виявлення фактів порушень чинного фінансового законодавства чи неналежного виконання учасниками фінансової діяльності покладених на них зобов'язань;

в) виявлення винних та притягнення їх до відповідальності;

г) встановлення фактів щодо порушень фінансової дисципліни, зокрема відновлення порушених правовідносин;

г) виявлення внутрішньовиробничих резервів збільшення фінансових ресурсів [2, с. 34].

Діяльність Державної казначейської служби України Подільського району м. Києва розглядається здебільшого як суто технічна, тобто



проводиться контроль за веденням бухгалтерського обліку, складанням звітності про виконання державного та місцевих бюджетів, а також перевіряється ефективність управління фінансовими ресурсами. Відмітимо, що при цьому, недостатньо контролюється одна із головних казначейських функцій – контроль бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень та здійсненні витрат. При цьому зазначена норма відома усім розпорядникам бюджетних коштів та передбачає здійснення певних контрольних дій із боку органів Державного казначейства. Такий вид контролю має різні зовнішні прояви і може здійснюватися за різними формами та критеріями.

За змістом та етапами проведення контрольних заходів щодо використання бюджетних коштів в Державній казначейській службі України Подільського району м. Києва, такі заходи можна поділити на попередні та поточні.

Для проведення перевірок та контролю спочатку перевіряються документи – бюджетні зобов'язання розпорядників бюджетних коштів на предмет їх відповідності вимогам нормативно-правових актів. Рішенням або підтвердженням легітимності виступає реєстрація перевірених зобов'язань розпорядників бюджетних коштів в обліку по виконанню бюджетів, і по суті даний захід є контролем повноважень розпорядників бюджетних коштів.

Другим етапом, за терміном проведення заходів із фінансового контролю, є здійснення органом поточного контролю, який полягає у проведенні перевірки суто технічних бюджетних параметрів: наявності в обліку зареєстрованих юридичних і фінансових зобов'язань; відсутності судових рішень щодо списання коштів з рахунків.

При цьому специфікою роботи Державної казначейської служби України Подільського району м. Києва при здійсненні поточного контролю є належність його до учасників системи електронних платежів Національного банку України. Вищевказаний фактор вимагає проведення перевірки також усіх банківських реквізитів, а також дотримання інших вимог НБУ по оформленню платіжних документів [3, с. 106].

Проаналізуємо результати контрольної роботи Державної казначейської служби України у Подільському районі м. Києва (див. табл. 1).

Таблиця 1

**Результати контрольної роботи Державної казначейської служби України у Подільському районі м. Києва в 2013-2015 рр.**

Заходи	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Кількість проведених контрольних заходів	48	53	49
Встановлених порушень та недоліків	21	24	28
Розміри виявлених збитків, тис. грн.	102,45	587,23	744,26
Застосування фінансових санкцій, тис. грн.	98,74	107,88	655,41

Державна казначейська служба України у Подільському районі м. Києва з метою покращення співпраці з розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, іміджу казначейської служби проводить поточний аналіз причин відмов в реєстрації зобов'язань, оплаті рахунків та прийнятті платіжних доручень, складених протоколів про бюджетні правопорушення допущені розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, що входять до мережі та прийнятих розпоряджень про зупинення операцій з бюджетними коштами.

Основними причинами відмов в оплаті рахунків є: неправильне заповнення реквізитів, невідповідності платежу зареєстрованим фінансовим зобов'язанням. Загальна кількість розпорядників бюджетних коштів з виконання державного бюджету в 2015 р. становила 35, кількість розпорядників яким взагалі не давалися відмови – 29.

Загальна кількість розпорядників бюджетних коштів із виконання місцевих бюджетів у 2015 р. становила 24, кількість розпорядників, яким не давалися відмови 23, що свідчить про позитиви проведеної роботи.

Кількість розпоряджень про зупинення операцій з бюджетними коштами при виконанні місцевим бюджетом на підставі прийнятих протоколів – 15, кількість розпоряджень про зупинення операцій із бюджетними коштами, прийнятих іншими уповноваженими органами – 5, кількість протоколів про зупинення операцій із бюджетними коштами при виконанні державного бюджету – 3. Основними причинами складання протоколів є: подання недостовірних звітів та інформації про виконання бюджету, порушення розпорядниками коштів вимог щодо прийняття ними бюджетних зобов'язань.

Виходячи із фактичного стану справ, що склався у сфері контрольних повноважень та відповідальності Державної казначейської служби України Подільського району м. Києва, можна стверджувати наступне: казначейське обслуговування є одним із етапів процесу управління при виконанні бюджетів; даний процес можна розглядати як систему контролю, що складається із цілого ряду елементів по

забезпеченню законного направлення та використання бюджетних коштів і запобіганню їх нецільового використання.

#### **Список використаних джерел:**

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про Державну казначейську службу України» від 15 квітня 2015 р. № 315.
2. Хмельков А. В. Державний фінансовий контроль : навч. посіб. / А. В. Хмельков ; М-во освіти і науки України, Харків. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2013. – 547 с.
3. Петришина Н. С. Особливості проведення попереднього контролю державним казначейством. // Стан і проблеми трансформації фінансів та економіки регіонів у перехідний період. – Хмельницький, 2003. – С. 106-108.

**Шинкарюк А.О.**

*студент,*

*Науковий керівник: Філімонова О.Б.*

*кандидат економічних наук, старший викладач,*

*Чорноморський національний університет імені Петра Могили*

### **СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНОГО ПРОЕКТУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФІНАНСУВАННЯ**

Проблемою задоволення споживчого попиту займається бізнес. Проблемою задоволення соціальних потреб, по суті, мусить займатися держава, оскільки соціальний захист населення є однією з її функцій. Проте, у зв'язку з недосконалістю виконання покладених на неї функцій існує потреба у пошуку нового методу вирішення питань соціально незахищених верств населення, або стимуляцію розвитку освітніх, наукових, спортивних та культурних цінностей суспільства.

У зв'язку з трансформацією економіки виникає інша форма задоволення потреби – соціальні проекти. Головна їх відмінність від інвестиційних – це соціальна орієнтація у плані мети створення, та відсутність самофінансування у сфері фондоутворення та підтримання діяльності, хоча комерційна складова може бути присутня.

Соціальний проект являє собою різновид свідомої інноваційної діяльності. У великих соціальних проектах багато схожого з соціальними реформами: вони також схильні до перегляду, скасування або ревізії в силу обставин, які пов'язані з особливостями функціонування вищих рівнів влади. Мікро і малі проекти зачіпають інтереси невеликих груп людей, наближені до повсякденних проблем і менше залежать від

загальнополітичної ситуації. Саме на таких проектах добре видно суб'єктна орієнтація соціального проектування, яка проявляється в тому, що цілі, завдання, зміст соціального проекту несуть на собі риси ціннісно-нормативної системи ініціатора проекту [1, с. 67]. Основною кінцевою стратегічною метою соціального проекту є створення оптимальної спільної організації колективних відносин з урахуванням об'єктивних умов життєдіяльності різних соціальних груп.

Суб'єктом соціального проектування різні носії управлінської діяльності, як окремо взяті особи, так і організації, трудові колективи, соціальні інститути тощо, що ставлять своєю метою організоване, цілеспрямоване перетворення соціальної дійсності. Необхідна риса суб'єкта проектування – його соціальна активність, безпосередня участь в процесі проектування. Об'єктом соціального проектування називають системи, процеси організації соціальних зв'язків, взаємодій, включених у проектну діяльність, що піддаються впливу суб'єктів проектування і виступають підставою для цього впливу.

Соціальні проекти найбільш невизначені. В основу соціального проектування мають бути закладені такі параметри: суперечливість соціального об'єкту; багатовекторність розвитку соціального об'єкту; множинність факторів його буття; суб'єктивні складові формування соціального очікування та прогнозу; фактори, що визначають різні критерії оцінки соціального об'єкту [2, с. 33].

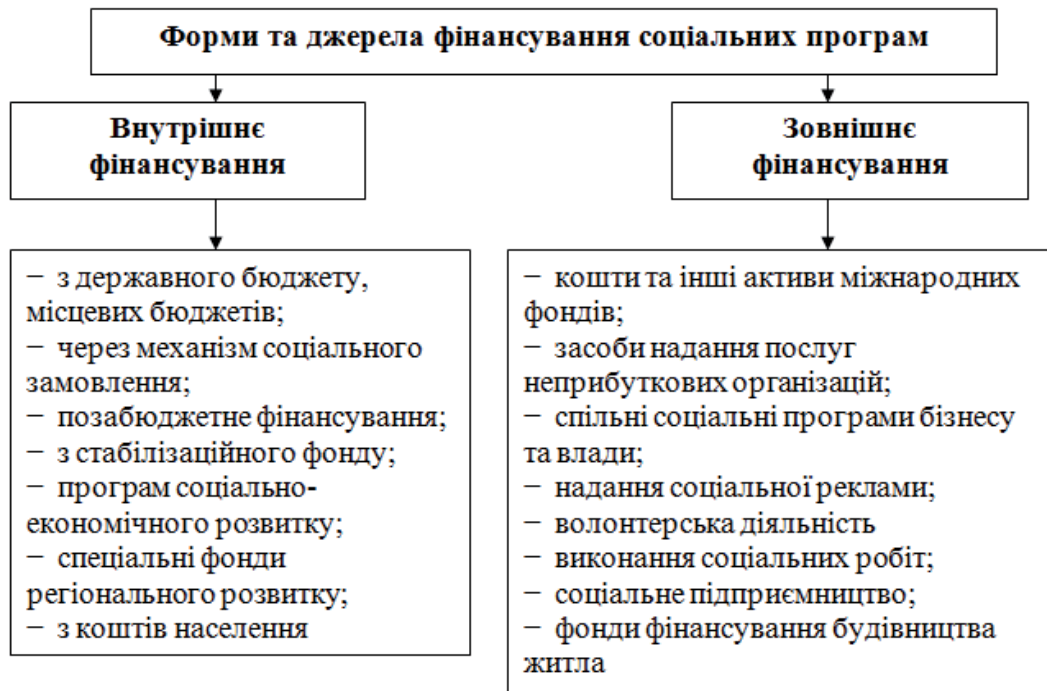
Питання фінансового забезпечення реалізації проекту повстає дуже гостро за умов перехідної економіки, оскільки практично держава ще «не доросла» до рівня розвитку соціально-орієнтованих країн.

Важлива частина соціального проекту – складання бюджету та пошук коштів на реалізацію. Фінансове обґрунтування проекту має містити базові розрахунки необхідних коштів, фіксувати їх джерела. При цьому необхідно визначитися чи буде виплачуватися заробітна платня (керівнику, бухгалтеру, виконавцям, залученим спеціалістам тощо), чи проект буде реалізовано на волонтерських засадах. Необхідно з'ясувати чи потребуватимуться кошти на оплату приміщення, користування телефоном, комунальними послугами, електронною поштою; яке обладнання необхідне для вирішення завдань проекту; які кошти треба витратити на видання друкованих матеріалів, проведення семінарів, тренінгів, навчання тощо. Тобто кожен вид діяльності в межах проекту має бути обрахований і відповідати реальним цінам [3, с. 76].

Пономаренко О. В. у своєму дослідженні виокремлює такі джерела, серед яких основними є ресурси [4, с. 61]:

- 1) державного та місцевих бюджетів;
- 2) позабюджетних фондів;
- 3) бізнес-структур;

- 4) міжнародних інститутів (фондів);
- 5) населення (благодійні пожертвування).



**Рис. 1. Форми та джерела фінансування соціальних програм**

*Джерело: [4]*

Проте можна виокремити і використати такі типи соціальних проектів за особливістю фінансування:

- бюджетні проекти. Здійснюються в рамках державної соціальної політики та вирішення місцевих завдань. Такі проекти фінансуються з відповідних бюджетів у вигляді асигнувань для здійснення планової діяльності державного або муніципального установи, а також субсидій територіальним органом влади і місцевого самоврядування та недержавними організаціями;

- спонсорські, грантові проекти. Часто спонсори зацікавлені в тому, щоб приєднатися до реалізації суспільно важливих ініціатив. Навіть якщо компанія не зможе надати грошей, цілком ймовірно зможе допомогти безкоштовними матеріалами, порадами фахівців або інформаційною підтримкою;

- благодійні проекти. Фінансування таких проектів має форму меценатства, коли особа, що забезпечує проект засобами, не ставить перед проектом, ні перед собою комерційних завдань і саме по можливості бере участь у реалізації проекту не тільки виділенням фінансів. Активне користування соцмережами, звернення до онлайн-спільноти з проханням про допомогу і, цілком ймовірно, знайдуться не

тільки односторонні, але і меценати, або люди, готові допомогти іншим власними ресурсами;

- суспільні проекти. Можливість запустити краудфандингову кампанію. Потужний майданчик по збору коштів в Україні – платформа BigggIdea, яка допомагає різноманітним культурним і соціальним ініціативам розповісти про себе світу і зібрати кошти необхідні для реалізації своїх проектів.

Однак, такі види джерел фінансування соціальних програм потребують вдосконалення, оскільки мають декілька вагомих недоліків, а саме:

1) слабка мотивованість комерційних та громадських організацій, а особливо громадян;

2) низький рівень їх схильності до ініціювання заходів реалізації громадських програм.

Тому першочерговим завданням державних органів щодо реалізації соціальних програм є стимулювання інноваційних форм їх фінансування, заснованих на співпраці держави та бізнесу. Серед основних шляхів подолання проблеми пошуку та залучення нових джерел фінансування соціальних програм є:

1. З боку держави – це активніша участь у стимулюванні та підтримці діяльності неприбуткових організацій.

2. Створення державою умов співпраці «державо-бізнес»:

– спрощення умов створення неприбуткових організацій;

– перехід на суто конкурсну основу щодо фінансування громадських організацій.

3. Залучення громадян до ініціювання заходів реалізації соціальних програм.

#### **Список використаних джерел:**

1. Митяй О. В. Проектний аналіз : навч. посіб. / О. В. Митяй. – К. : Знання, 2011. – 311 с.

2. Курбатов В. И., Курбатова О. В. Социальное проектирование. – Учебное пособие. – Ростов н/Д.: Фенікс, 2001. – 416 с.

3. Безпалько О. В. Соціальне проектування: навч. посіб. / О. В. Безпалько. – К., 2010. – 128 с.

4. Пономаренко О. В. Механізм державного управління соціальними проектами та програмами: теорія і методологія [Текст]: монографія / О. В. Пономаренко. – Донецьк: Технопарк, 2010. – 342 с.

## ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

**Райнова Л.Б.**

*старший науковий співробітник,  
Академія фінансового управління*

### **ГАРМОНІЗАЦІЯ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇНАХ ЄС: ТЕМПИ ТА НАСЛІДКИ**

Досвід постсоціалістичних країн ЄС залишається цікавою збіркою прикладів того, яким чином відбувалося узгодження національного законодавства з акцизного оподаткування із нормами *Acquis communautaire*; саме останні і виявлялися тим орієнтиром, до якого повинні були прагнути зазначені країни задля досягнення європейських стандартів у частині оподаткування. Зазначений досвід, із часом, особливо гостро поставив питання щодо темпів гармонізації системи акцизного оподаткування, оцінки вартості проведення зазначеної політики з урахуванням її довгострокових наслідків та побічних ефектів, а також мінімізації пов'язаних з нею потенційних втрат.

Слід відмітити, що по відношенню до 10-ти постсоціалістичних країн, які готувалися до вступу до ЄС у 2004 році, Європейська комісія від початку зайняла досить жорстку позицію, наполягаючи на підвищенні у встановлені терміни акцизних ставок. Втім, якщо частина зазначених країн задовольняли пред'явленим вимогам у визначені терміни, то інші, через низку особливостей, виявились неспроможними забезпечити настільки стрімкого зростання акцизних ставок – досягнення навіть мінімального їх рівня згідно нормативів за встановлений, відносно короткий період часу, для більшості цих країн передбачало значне зростання навантаження зі сплати акцизів [1, с. 51-53]. Враховуючи той факт, що рівень доходів населення країн колишнього радянського табору виявлявся набагато нижчим, ніж в країнах Західної Європи, а на схід від перших залишалися ринки з низькими ставками акцизів, очевидним наслідком такої вимушеної агресивної акцизної політики виявилось стрімке поширення обсягів контрабандної та контрафактної продукції, що, в кінцевому підсумку, призвело до суттєвого зростання нелегального ринку алкогольних та тютюнових виробів. Фактично ж наявність значного обсягу нелегального алкоголю та тютюну на ринку свідчило ще і про добре налагоджену систему постачання та збуту контрабанди та

контрафакту в зазначених країнах, яка звичайно трималася на корупційних схемах, причому викорінення зазначених схем в тих умовах, що склалися на той час, виявлялося вкрай складним завданням. Саме з огляду на побічні ефекти здорожчання підакцизних товарів через значне зростання ставок акцизів згідно пред'явлених вимог, Європейська Комісія була змушена переглядати своє ставлення до встановлених темпів гармонізації ставок акцизного оподаткування, згодом пом'якшити передбачені відповідними Директивами вимоги та забезпечити відповідну корекцію термінів їх виконання, оскільки контрабандна та контрафактна продукція, як правило, мала наслідком не тільки поширення випадків ухилення від сплати акцизних податків, а ще і нові ресурси для розвитку злочинності, не кажучи вже про загрозу здоров'ю людей з огляду на те, що зазначена продукція не відповідає стандартам ЄС [2, с. 84-85].

Для відповіді на запитання чому в одних країнах процес гармонізації акцизів пройшов відносно успішно, а інші країни мали суттєві проблеми в ході зазначеного процесу, серед низки факторів потрібно звернути увагу, по перше, на рівень доходів населення в країні, а по-друге, на рівень інституційного розвитку, що включає в себе здатність боротися з корупцією. Важливість врахування такого чинника, як рівень добробуту населення пояснюється тим, що тоді, коли заробітків вистачає не тільки на харчування та задоволення базових потреб, суспільство починає більше уваги приділяти своєму здоров'ю, звідси і потреба в пошуку більш дешевих альтернатив товарам, щодо яких відбулося підвищення цін внаслідок збільшення акцизів суттєво знижується. Втім, для бідних країн це правило працює у зворотному напрямку: «пастка бідності» сприяє поширенню шкідливих звичок і навпаки стимулює до споживання більш дешевих, але, зазвичай, менш якісних товарів або їх замінників. Саме рівень добробуту населення в країнах виявився важливим фактором його схильності до споживання контрабандної та контрафактної продукції. Досвід постсоціалістичних країн ЄС підтверджує наявність зв'язку між обсягами тіншового сектору підакцизних товарів та рівнем статків громадян; більше того, при надмірному підвищенні акцизів, надходження від цього виду податків починали ще і скорочуватися саме через зростання частки нелегальної продукції на ринку. Слід відмітити, що ті країни, які мали найбільші проблеми з гармонізацією акцизних ставок, мали найнижчий рівень доходів серед усіх постсоціалістичних країн, що готувалися до вступу до ЄС. Тобто в найбільш «бідних» з цих країн, вже за кілька років, через стрімке зростання ринку контрабандної та контрафактної продукції, гостро постало питання щодо вартості проведення «агресивної» політики із гармонізації ставок акцизів у сенсі її наслідків. Окрім цього,



доцільність врахування наступного з зазначених чинників, тобто рівня розвитку інституцій пояснюється тим, що саме останній і визначає спроможність країни боротися з контрабандою та контрафактом, розповсюджуваних завдяки наявності добре налагодженої системи корупційних схем. Країни, які виявилися неспроможними забезпечити вчасне підвищення ставок акцизів згідно встановлених графіків, мали найменш розвинуті інституції в порівнянні з іншими постсоціалістичними країнами ЄС. Більше того, основними тенденціями на ринку алкогольних напоїв і тютюнових виробів останніх років частини зазначених країн залишається зростання цін підакцизних товарів, скорочення їх легального виробництва та збільшення нелегального обігу.

Фактично така ж сама ситуація спостерігалася відносно виконання вимог щодо поступової імплементації європейського законодавства з оподаткування енергоресурсів. Рівень акцизного оподаткування нафтопродуктів в постсоціалістичних країнах, що готувалися до вступу в ЄС, виявлявся значно нижчим, ніж у країнах ЄС-15, причому деякі їх види взагалі не підлягали оподаткуванню, що передбачало в подальшому його введення та підвищення до встановленого рівня згідно вимог. Втім, збільшення рівня оподаткування нафтопродуктів також виявилось непростим завданням з огляду на те, що вжиття зазначених заходів мало наслідком зростання соціальної напруги в суспільстві – рівень купівельної спроможності населення в постсоціалістичних країнах ЄС суттєво поступався відповідному його рівню в країнах ЄС-15. Зростання акцизів призводило до збільшення цін на нафтопродукти, а отже і зростання загальної інфляції. Причому, як свідчить досвід досліджуваних країн, внесок зростання акцизів в інфляцію виявлявся суттєвим, насамперед це стосувалося зростання акцизів на бензин та дизельне паливо. Отже, серед причин значного зростання тіньового сектора ринку нафтопродуктів в постсоціалістичних країнах ЄС слід виділити саме збільшення питомої ваги податків їх ціні, подальше значне поширення схем контрабанди та фальсифікату цих продуктів та водночас відсутність дієвих механізмів контролю за зазначеними процесами.

Проблема гармонізації оподаткування акцизів в частині ставок залишалася однією з гострих тем податкової політики для постсоціалістичних країн як впродовж підготовки, так і навіть напередодні їх вступу до ЄС. Підвищення акцизів згідно встановлених вимог в межах процесу гармонізації безперечно залишається ефективним інструментом як наповнення бюджету, так і зниження рівня споживання низки підакцизних товарів, зокрема тих, які завдають шкоди здоров'ю, є важливим і необхідним, виходячи з потреб у сфері захисту довкілля та енергоефективності, тим не менш цей процес актуалізує питання щодо

оцінки розумних меж підняття ставок акцизів згідно встановлених нормативів. Досвід постсоціалістичних країн ЄС підтверджує, що рівень доходів, розвиненість інституцій, а також особливості акцизної політики сусідніх країн в регіоні, виявляються важливими факторами спроможності швидко підвищувати акцизні ставки. Акцизна політика, з огляду на зазначене, повинна бути зваженою; доцільнішим є забезпечення більш плавної зміни ставок акцизів з урахуванням прогнозу наслідків. Лише тоді це не стане надмірним навантаженням для економіки, матиме наслідком виконання поставлених завдань.

Врахування досвіду постсоціалістичних країн ЄС є доцільним і для України, зважаючи на необхідність подальшої корекції політики у сфері акцизного оподаткування, в тому числі, з урахуванням євроінтеграційних завдань та пріоритетів. Тим не менш, вжиття відповідних заходів в межах зазначених завдань та пріоритетів має здійснюватись ще і з огляду на їх наслідки для національної економіки. Останні, як наочно свідчить досвід окремих постсоціалістичних країн ЄС, є досить суперечливими, особливо в частині зміни ставок акцизів. Необґрунтовано стрімке підвищення ставок акцизів призводило не тільки до скорочення обсягів виробництва підакцизних товарів, втім також і до збільшення нелегального їх обороту, що в свою чергу негативно позначалося на відповідних бюджетних надходженнях. Звідси, і в Україні за умов невисокої, особливо останнім часом, фіскальної віддачі від підвищення акцизів, посилення негативних тенденцій у сфері доходів переважної більшості населення, подальшого зростання тіньового сектору підакцизних товарів, а особливо поширення контрабандних потоків у зв'язку із появою «сірої» зони на Сході країни та прозорою лінією фронту, вжиття обґрунтованих заходів у зазначеній сфері набувають неабиякої актуальності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Appel H. «Tax Politics in Eastern Europe: Globalization, Regional Integration, and the Democratic Compromise». University of Michigan Press, 2011. – 189 p.
2. Ott K. The Tax Alignment Process in the New European Union Member States: How Might Croatia Fare? [online]. Journal of Applied Law and Policy, 2008: 81-97. Availability: <https://bib.irb.hr/datoteka/364868.ott.pdf>

**Царенков О.О.**

*студент;*

**Жибер Т.В.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана*

## **ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ОСВІТІ**

Питання фінансування освіти є однією з основних фундаментальних проблем в процесі координації ведення економічної діяльності в країні. Вона вирішується за допомогою використання найчастіше альтернативних моделей, які включають принципи державного капіталізму, непрямого регулювання, державно-приватного партнерства (далі – ДПП) тощо. Ефективність використання таких моделей диференційована залежно від конкретних умов реалізації освітньої функції [3, с. 11].

В освітній галузі ДПП передбачається співпраця між представниками держави, освітніми установами та бізнесом з метою вирішення освітніх соціально та економічно орієнтованих проектів. Держава, при цьому, маючи зобов'язання перед суспільством у вигляді надання освітніх послуг, залишає освітню галузь в основному в державній власності. Слід відзначити, що в рамках державно-приватного партнерства державою передається частина прав власників для ведення приватного бізнесу. Так, до традиційного державного сектору освіти залучається ціла низка приватних товарів і послуг, що в свою чергу розширює матеріально-технічну базу для більш ефективного функціонування, формування системи управління та більш раціонального підходу щодо використання ресурсів [1].

Зазначимо, що освітня галузь є однією із найпроблемніших для вибору результативних моделей державного втручання, при тому, що необхідність подібних дій не викликає сумніву. Проте проведення державного регулювання в освітній сфері останнім часом не мало задовільних результатів, і саме тому чіткі теоретико-методологічні аспекти активізації процесу його реформування дуже актуальні та необхідні. Проведення аналізу економічної ситуації засвідчує високу ефективність моделі державно-приватного партнерства [5] у сфері освіти.

ДПП в освітній сфері реалізується як формалізована методика кооперації державних та приватних структур, яка спеціально створюється під ті чи інші цілі, та опирається на відповідні домовленості між сторонами-учасниками процесу. ДПП в сфері освіти визначається як спосіб надання державою освітніх послуг разом із бізнес-структурами,

різноманітні освітні установи на довгострокових контрактних засадах мають закріплені за кожною із сторін угод певні зобов'язання [7, с. 108].

Щодо ДПП у освіті України не вирішено в теоретико-практичному аспекті низку проблем. Це, в першу чергу, стосується сфери та пропорцій участі держави в освітній діяльності та умотивованості щодо реалізації освітньої функції справжнього приватного капіталу [5]. Головним інструментом ДПП в інших сферах в Україні є концесія. Але для вирішення проблем освіти і оптимізації державної участі в освітній сфері слід розглянути інші форми угод. ДПП у освіті – дуже актуальне питання в умовах дефіциту бюджетних ресурсів в умовах постійної кризи.

Регулювання ДПП щодо освітніх закладів за кордоном відбувається не державними органами управління, і не ринком освітніх послуг, а умовами угод із врахуванням основних індикаторів результативності та встановлених стандартів щодо надання освітніх послуг. При цьому розуміння особливостей ведення засад державно-приватного партнерства в освітній сфері потребує усвідомлення особливостей ДПП в рамках цієї системи відносин та відповідних дій держави та бізнесу. Слід також оцінювати межі участі сторін в ДПП: діяльності освітніх установ та ведення бізнесу в освітній сфері, їх інтересів, спонукальні мотиви можливих дій учасників, умови їх взаємодії.

ДПП в освіті стимулює розвиток системи державних науково-освітніх структур і подібних установ приватного сектору, спеціалісти яких мають змогу розробляти новації. Ініційовані проекти створення нових малих та середніх інноваційних підприємств дозволяють проводити дослідження та створювати нові технології з метою їх подальшого розповсюдження та комерціалізації. Саме тому наявність такого партнерства для бізнесу означає захоплення ним ніші на ринку освіти, отримання певної сукупності необхідних гарантій, преференцій та дає можливість усувати можливі перешкоди.

При ДПП держава зацікавлена в зростанні обсягів та поліпшенні якості освітніх послуг, а також у впровадженні механізмів взаємодії навчальних закладів із потенційними роботодавцями (для вишів). Суб'єкти бізнесу як учасники процесу та інвестори мають на меті участь у науково-дослідницькій діяльності освітніх структур, в створенні та подальшому удосконаленні існуючих освітніх стандартів у відповідності до вимог нової економіки. Інвестори беруть участь у розвитку на базі функціонування освітніх закладів інфраструктури для ведення інноваційної діяльності, і мають можливість залучати студентів та викладачів до проведення тематичних науково-дослідних робіт [6].

Основною метою бізнесу є стабільне отримання та збільшення прибутків. Інвестори із стратегічним мисленням вибудовують власні пріоритети не просто для максимізації тимчасових прибутків, а в

інтересах більш довготривалого отримання стабільних доходів від використання у власній діяльності професійного висококваліфікованого персоналу, який здатний ефективно вирішувати надскладні виробничі проблеми. В цьому випадку освітні установи, як учасники ДПП також зацікавлені в отриманні додаткових обсягів фінансування, створенні нових моделей інтегрованих освітніх комплексів для підготовки більш компетентних, високоосвічених спеціалістів, які можуть діяти як творчі особистості, що по-суті представляє ДПП як угоду про взаємовигоду [4].

Отже, процеси перерозподілу прав власності, які виникають в процесах переростання адміністративних відносин держави із бізнесом у партнерські відносини, в залежності від принципів процесу розподілу ризиків між партнерами-учасниками, рівня інвестиційних зобов'язань суб'єктів партнерства та відповідальності за їх реалізацію відкривають надзвичайно багато можливостей для покращення ефективності освіти.

#### **Список використаних джерел:**

1. Безбах Н.В. Використання зарубіжного досвіду в розвитку державно-приватного партнерства в Україні: [Електронний ресурс] – К., 2016. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Bezbach.pdf>, вільний (дата звернення: 16.09.2016).
2. Головінов О.М. Науково-практичні аспекти державно-приватного партнерства в Україні: [Електронний ресурс] – Д.: ДНУЕіТ, © 2004–2015. – Режим доступу: [virtuni.education.zp.ua/info\\_cpu/sites/default/files/diss\\_Yzupov.pdf](http://virtuni.education.zp.ua/info_cpu/sites/default/files/diss_Yzupov.pdf), вільний (дата звернення: 16.09.2016).
3. Державне та приватне партнерство: український та міжнародний досвід: навч.-метод. матеріали / Т. В. Новаченко, Н. В. Піроженко. – К. : НАДУ, 2013. – 48 с.
4. Державно-приватне партнерство: нові можливості для економічного росту: [Електронний ресурс] – К.: ФСЕ, 2016. – Режим доступу: <http://www.eef.org.ua/ua/mistsevyi-ekonomichnyi-rozvytok/341-proekt-derzhavno-pryvatne-partnerstvo-novi-mozhlyvosti-dlia-ekonomichnoho-rostu.html>, вільний (дата звернення: 16.09.2016).
5. Зубченко С.О. Перспективи використання державно-приватного партнерства у реалізації українських гуманітарних проєктів: [Електронний ресурс] – К.: НІСД, 2016. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1068/>, вільний (дата звернення: 16.09.2016).
6. Необхідність запровадження механізмів державно-приватного партнерства в освітній сфері: [Електронний ресурс]. – К., 2016. – Режим доступу: [http://www.academia.edu/8735440/Необхідність\\_запровадження\\_механізмів\\_державно-приватного\\_партнерства\\_в\\_освітній\\_сфері](http://www.academia.edu/8735440/Необхідність_запровадження_механізмів_державно-приватного_партнерства_в_освітній_сфері), вільний (дата звернення: 16.09.2016).
7. Шилепницький П.І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика: [монографія] / П.І. Шилепницький; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2011. – 455 с.

**Ялмаев Р.А.**

*кандидат экономических наук, доцент,  
Чеченский государственный университет*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

Действенность системы государственной поддержки предпринимательской деятельности в Российской Федерации относится к разряду определяющих факторов ускорения темпов и качества экономического роста и формирования экономики инновационного типа. Создание максимально комфортных условий для ведения предпринимательской деятельности, формирование благоприятной предпринимательской среды в современных условиях имеет не только важное экономическое, но и существенное социальное значение.

В настоящее время в Российской Федерации используется множество форм государственной поддержки, которые оказывают либо прямое, либо опосредованное воздействие на деятельность субъектов предпринимательства. Одним из важных направлений государственного воздействия на субъекты предпринимательства является налоговое регулирование, осуществляемое в рамках налоговой системы страны.

На современном этапе реформирования налоговой системы формируется понимание степени регулирующего воздействия налогов на развитие хозяйства страны в целом. Так, на сегодняшний момент ясно, что налогоплательщики обладают различными налоговыми потенциалами, который напрямую определяет эффективность их предпринимательской деятельности. Следовательно, вопрос измерения и регулирования налоговой нагрузки, лежащей на налогоплательщика, приобретает особую актуальность.

В экономической литературе по-разному подходят к определению налоговой нагрузки. Обобщив приводимые многими авторами признаки, налоговую нагрузку можно определить как меру, степень, уровень экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налогов, отвлечением их от других возможных направлений использования. Она может быть измерена отношением общей суммы налоговых изъятий за определенный период к сумме доходов субъекта налогообложения за этот же период.

Анализ современной научной литературы по данной проблеме показывает существование двух взаимно противоположных точек зрения, касающихся понятия налоговой нагрузки. С одной стороны, в Российской Федерации избыточная налоговая нагрузка создает проблему

минимизации налоговых выплат и занижения налоговой базы. С другой стороны, налоговая нагрузка в России является причиной низкого уровня развития предпринимательства и сокрытия налогов.

Однако, на сегодняшний день, очевидно, что в рамках объявленной правительством страны стратегии развития малого и среднего бизнеса, государству придется делать акцент на регулирующих функциях налогов в ущерб фискальным, что в конечном счете, за счет существенного увеличения налоговой базы в масштабах страны, должно привести к значительным фискальным и социальным эффектам.

Очевидно, достижение обозначенных целей стратегии может базироваться только на эффективной налоговой политике, ориентированной на повышение деловой активности и предпринимательства в обществе. Инструменты и механизмы, используемые в рамках такой политики должны иметь двойственную направленность: вывод из теневого сектора значительного количества субъектов малого и среднего бизнеса и вовлечение большего количества граждан страны в ряды предпринимателей, а так же повышение конкурентоспособности товаров и услуг отечественных производителей.

Важным элементом налоговой политики в рамках стимулирования предпринимательской деятельности должны стать специальные режимы налогообложения, опыт использования которых уже выявил определённые направления, требующие пересмотра.

В частности, низкие пороговые значения доходов по упрощенной системе налогообложения и патентной системе налогообложения ограничивают количество хозяйствующих субъектов, имеющих возможность получать выгоду от их использования [1], что определяет необходимость скорейшего пересмотра действующих пороговых значений доходов по данным режимам налогообложения. Так же целесообразно рассмотреть возможность повышения порогового значения стоимости имущества (основных средств), допускающего использование упрощенной системы налогообложения.

Предусмотренное при применении специальных режимов налогообложения освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость на сегодняшний день не позволяет контрагентам налогоплательщика принимать к вычету входящие суммы налога по приобретаемым товарам (работам, услугам), что, как следствие, выступает одной из причин ухудшения конкурентных позиций такого налогоплательщика [2]. В связи с этим было бы разумным предоставить налогоплательщикам, которые применяют специальные налоговые режимы, право в добровольном порядке принимать обязанности плательщиков налога на добавленную стоимость.

Большим потенциалом для вовлечения граждан в предпринимательскую деятельность и развития «массового» сегмента малого предпринимательства обладает патентная система налогообложения. В рамках необходимо принять меры по расширению возможностей использования данного налогового режима с учетом накопленной практики применения системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, в числе которых:

- расширение перечня видов деятельности, в рамках осуществления которых возможно применение патентной системы налогообложения;
- уточнение перечня оснований для утраты права на применение патентной системы налогообложения;
- обеспечение перехода к уплате стоимости патента и страховых взносов в режиме «одного окна».

Одновременно необходимо внести изменения в законодательство Российской Федерации, направленные на создание удобного и низкокзатратного режима налогообложения для самозанятых граждан, осуществляющих отдельные виды экономической деятельности без привлечения наемных работников. В рамках поиска оптимальных способов налогообложения для указанных категорий граждан необходимо проработать возможность введения упрощенного «патента» на осуществление торговли на ярмарках и розничных рынках и уличной торговли, в основу которого может быть заложен следующий механизм:

- оплата «патента» может осуществляться в любые периоды, в том числе за один день торговли;
- оплата «патента» будет осуществляться через банк с последующим поступлением платежа в местные бюджеты;
- «патент» будет являться единственным разрешительным документом для осуществления ярмарочной, рыночной и уличной торговли в целях упрощения ведения данных видов деятельности при условии обязательного соблюдения санитарных и ветеринарных норм и правил.

Немаловажным фактором обеспечения удобства ведения бизнеса и повышения собираемости налогов является внедрение передового опыта, касающегося использования контрольно-кассовой техники. Необходимо осуществить постепенный переход к использованию программного обеспечения, позволяющего передавать данные в электронном виде. При этом важно не допустить роста издержек бизнеса.

Объективность противоречия интересов государства, как сборщика налогов, и налогоплательщика должна обусловить смену приоритета государства от действий по борьбе с налогоплательщиками к эффективному, честному законодательному налоговому регулированию.



Нужно учесть социально-экономический аспект данного вопроса, и работать над тем, чтобы государство воспринималось в обществе не как соперник налогоплательщика, а как его партнер и помощник.

**Список использованных источников:**

1. Бексултанова А.И., Аслаханова С.А. Сущность инвестиционной стратегии и ее роль в развитии предприятий // Вестник научных конференций. 2015. – № 3-5(3). – С. 22-25.

2. Илаева З.М., Яндарбаева Л.А. Конкурентные стратегии и реализация функций малого бизнеса в переходной экономике региона // Социально-экономические проблемы регионов Юга России. – Нальчик: Изд. КБНЦ РАН, 2014. – 188 с.

## МАРКЕТИНГ

**Білодідова Н.М.**

*студентка;*

**Скригун Н.П.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Національний університет харчових технологій*

### **ПРАВИЛА КОЛЬОРОВОГО ОФОРМЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РЕКЛАМНОГО ПОВІДОМЛЕННЯ НА РИНКУ ПИВОБЕЗАЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ**

Між тим, які кольори використовуються в рекламі, та природним сприйняттям людини існує певна залежність. Достовірно встановлено, що кожний колір викликає підсвідомі асоціації. Він стає елементом загального враження, яке споживач складає про предмет, та частиною рекламного образу продукту. Саме тому питанню дослідження впливу кольору на психіку людини, її готовності до купівлі товару, ставленню до нього було присвячено багато наукових праць.

Купуючи товар, людина купує передусім емоції, що пов'язані з ним, тому виробнику потрібно якнайкраще показати, представити людині те, що вона отримає в результаті купівлі. Завдання реклами – переконати людей у тому, що рекламований товар необхідно купити [3]. Для цього треба насамперед привернути увагу аудиторії до рекламного повідомлення, адже з усього різноманіття та неймовірної великої кількості рекламних повідомлень, які щоденно оточують людину, тільки третина усвідомлюється і лише десята частина може здійснити вплив на поведінку людини [2]. На ринку пивобезалкогольної продукції на даний час існує жорстка боротьба між конкурентами, адже в зв'язку з економічною кризою в країні попит на продукцію знижується, а собівартість її виготовлення зростає. Тому ефективна реклама є одним із важливих важелів у боротьбі за прихильність споживачів. Необхідно, щоб аудиторія запам'ятала повідомлення, яке хоче донести до неї рекламодавець, оскільки переконує людей та підштовхує до здійснення купівлі те, що залишається у пам'яті. Тому інформація має «зачепити» потенційного покупця, тобто повідомлення повинне мати таку форму, щоб воно закарбувалося в пам'яті. Вплив реклами на аудиторію здійснюється поступово, в чотири етапи. Перший етап – відбувається привертання уваги аудиторії до рекламованого продукту. Другий етап –

пробуджується зацікавленість. Третій етап – широкому загалу аргументується доцільність використання продукту, його необхідність, користь та вигода, яку покупець отримає придбавши товар. Саме тоді долається бар'єр недовіри аудиторії. Четвертий етап – створюються всі умови, аби рекламне повідомлення запам'яталося на психологічному рівні [1]. На кожному етапі застосовуються певні методи впливу на аудиторію. На етапі привернення уваги чи не найважливіше значення має підбір кольорів у процесі підготовки реклами.

Наразі існують перевірені часом ефективні правила використання кольорів у рекламі і виробники пивобезалкогольної продукції активно використовують їх у створенні ефективної реклами.

Одне з них полягає у тому, що у рекламі небажано використовувати більше двох різних кольорів: надто строката картинка може викликати «перевантаження» і, як наслідок, відторгнення рекламованого зразка. Але урізноманітнити рекламу спорідненими відтінками навіть рекомендується, оскільки в цьому випадку виникає приємне для ока відчуття колірної послідовності [2]. Ефективність даного правила можна прослідкувати у рекламі «Pepsi», де основним виступає синій колір, до того ж продукт асоціюється як вдале доповнення до вечірок та нічних літніх прогулянок. Саме тому нові рекламні ролики виконані у темній кольоровій гамі, де багато штучного освітлення, аби на цьому ще раз наголосити.

Обидва з використаних кольорів повинні бути або основними, або додатковими. Наприклад, червоний прекрасно поєднується з білим і погано – з рожевим, тоді як рожевий приємний в сполученні з блакитним. Прикладом слідування такому правилу є «Coca-Cola», де в рекламі напою використовуються базові для бренду червоний та білий кольори, інші ж залишаються майже непомітними. Так само в рекламі пива «Bud» переважаючим є червоний та білий кольори, а другорядні слугують фоном та доповненням основних.

Для посилення колірного контрасту можна використати взаємодоповнюючі кольори. Таким правилом користується «Nike» та «Tuborg», реклами даних продуктів дуже яскраві та емоційні, наявне різноманіття фарб та кольорів (оранжевий, жовтий, блакитний, червоний, зелений, синій), але продукт залишається помітним за рахунок того, що дані кольори підкреслюють переваги продукту, несуть у собі певне повідомлення до споживача, допомагають викликати у нього необхідні емоції, а не навпаки приглушити їх.

Кольорова гама рекламного звернення не повинна викликати негативних емоцій. Наприклад, реклама пива, що призначене для тихого вечору на одинці з своїми думками не повинна наштовхувати глядача на думки про самотність. Вдало це можуть підкреслити теплі спокійні

кольори, а не приглушені та темні. Прикладом може бути «Согопа», «Балтика» реклама яких покликана підкреслювати статус тих, хто споживає цей продукт.

Отже, вибір кольорової гами рекламного повідомлення, його тону та мети може допомогти виробнику вдало донести необхідну інформацію до цільової аудиторії, наголосити на перевагах продукту. За допомогою правильно обраного кольору можна викликати необхідні емоції та прихильність до бренду, але порушивши загальноприйняті вимоги можна значно погіршити свої позиції на ринку та втратити потенційних споживачів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Психологія реклами // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://toplutsk.com/articles-article\\_426.html](http://toplutsk.com/articles-article_426.html)
2. Психологія та значення кольору в рекламі // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/reports/psychology/27909/>
3. Мистецтво реклами // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rbclub.ru/index.php?page=reklama&art=1683>

**Трапаїдзе С.М.**

*аспірант,*

*Вінницький національний аграрний університет*

## **НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ**

Маркетинг в нашій країні поки що і специфічний, і має обмежені рамки. Ці моменти обумовлені слабкістю конкуренції виробників, недостатністю обсягів виробництва, недоліком економічних регуляторів, різкими зрушеннями в структурі і величині виробничих потужностей в результаті конверсії. Вітчизняні молоді компанії якщо і володіють маркетингом, то тільки його початковими, найпростішими елементами, які стосуються організації збуту і реклами, а не комплексом маркетингу і не вищими його досягненнями, до яких відносяться стратегії маркетингу.

Маркетинг, як одна з основних систем управління компанією, являє собою різноманітне явище, і його принципи відображають сучасний стан ринкової економіки.

Маркетингові стратегії включають всі основні питання, пов'язані з виробничою та збутовою діяльністю компанії. Стратегія визначає плани розвитку фірми та шляхи їх реалізації, поєднує перспективне і поточне

планування. Довгострокові стратегічні плани розвитку фірми містять формулювання головної лінії, що визначає її діяльність, розробку і вибір основоположних ідей, цілей, характер діяльності на перспективу, шляхи кращого використання наявних ресурсів.

Система заходів по розробці та реалізації стратегій включає:

- відокремлення управління і контролю за заходами, що мають стратегічне значення, від системи контролю за поточними програмами розвитку фірми;

- створення в організаційній структурі фірми спеціальної групи стратегічного розвитку, що займається розробкою нових форм бізнесу і маркетингу;

- забезпечення пріоритетної уваги головних керівників фірми її стратегічного розвитку;

- організація системи інформації про хід реалізації стратегічних планових програм;

- залучення до розробки стратегій досвідчених експертів.

Стратегії націлюють фірму на ринок майбутнього, на стабільний розвиток в умовах конкуренції. Якщо раніше всі резерви фірма прагнула знайти у внутрішньому середовищі, в раціоналізації організації виробництва, зниженні його витрат за рахунок всередині виробничих ресурсів, то при стратегічному підході резерви шукають і в зовнішньому середовищі. При цьому враховується і загальна економічна ситуація, останні досягнення науки і техніки, запити ринку, діяльність конкурентів. При розробці стратегій магістрального розвитку фірми йдуть від майбутнього до теперішнього, а не навпаки. Тобто організація внутрішньофірмового управління визначається на основі поєднання впливу зовнішнього середовища і реальних можливостей фірми. На перший план виходить орієнтація на фірму як на соціальну систему. Звідси і необхідність швидкої реакції на нововведення і зміни.

У маркетингових стратегіях особливо важливо наступне:

- постійний облік чинника невизначеності;

- переоцінка пріоритетів проблем в залежності від зміни зовнішнього середовища;

- комплексний аналіз вихідної економічної ситуації підприємства, його сильних і слабких сторін, можливостей досить швидкого реагування на складності;

- облік стратегій конкурентів;

- оптимальне поєднання стратегії маркетингу зі стратегією розвитку фірми в цілому, їх взаємопоєднання і об'єднання;

- перебудова організаційних структур фірми у відповідності зі стратегічними цілями;

– орієнтація на підвищення ефективності діяльності всієї фірми, а не тільки її складових одиниць;

– розробка конкретних маркетингових стратегій на основі глобальної маркетингової стратегії.

Стратегії, таким чином, враховують різні параметри і на основі їх всебічного аналізу визначають шляхи розвитку фірми.

Реальні маркетингові стратегії можуть підвищити ефективність функціонування фірми, зокрема, і народного господарства в цілому. Звичайно, практичне оволодіння маркетингом – це досить складний, тривалий, суперечливий процес.

Маркетингова стратегія – це комплексна категорія, яка має кілька рівнів. Глобальні стратегії, які поєднують численні напрямки діяльності фірми, спрямовані на реалізацію потенційних і реальних її можливостей, з'єднують стратегії на національному та міжнародних ринках. Наступний рівень стратегій просування товару – це стратегії конкретні – стратегії розвитку продуктивного ряду, стратегії життєвого циклу товару, стратегія виробництва, організація збуту, стимулювання попиту, стратегія ризиків, стратегія планування, кадрові стратегії, стратегії здійснення комунікацій, рекламні стратегії, цінові стратегії, стратегії фірмової марки та інші.

Фірма повинна так побудувати стратегію, щоб за допомогою освоєння головних інструментів теоретичного і практичного маркетингу краще пристосувати виробництво і збут до умов соціально-економічного середовища, перш за все до вимог і запитам споживачів.

Отже, маркетингові стратегії фірми повинні бути гнучкими, динамічними, в тій мірі, в якій гнучка і динамічна конкуренція. Ситуація на будь-якому ринку змінюється дуже швидко, фірма повинна швидко розпізнавати покупців, потреби яких випереджають потреби інших, повинна ставити їх на провідне місце і розвивати з ними зв'язок, повинна досліджувати всіх нових покупців і посередників і розробляти перспективні маркетингові стратегії. Це все в повній мірі стосується маркетингових стратегій українських компаній, які повинні розроблятися в найближчому майбутньому.

#### **Список використаних джерел:**

1. Градов А. П. Стратегия экономического управления предприятиями: принципы формирования стратегических решений : учеб. пособие / А. П. Градов. СПб. : СПбГТУ, 2003.

2. Катернюк А. В. Основы современного маркетинга / А. В. Катернюк. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 666 с.

3. Котлер Ф. Маркетинговый менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – К. : Хімджест, 2008. – 720 с.

4. Кревенс Д. Стратегический маркетинг : пер. англ. / Д. Кревенс. – 6-е изд. доп.. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 752 с.

5. Круглова Н. Ю. Стратегический менеджмент : учебн. для ВУЗов / Н. Ю. Круглова, М. И. Круглов. – М. : Издательство РДЛ, 2003. – 464 с.

6. Ларіна Я. С. Суть маркетингової стратегії в контексті системного підходу та основні принципи її формування й реалізації / Я. С. Ларіна // Науковий вісник Національного аграрного університету. – 2005. – № 85. – С. 111-116.

## СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

**Комаров А.Н.**

*бизнес-тренер, консультант,*

*ЧАО «Днепропетровский комбинат пищевых концентратов»*

### **ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В современных условиях украинской экономики, развитие производственного сектора экономики выходит на первый план. Каждый специалист в области экономики знает, что ценность национальной валюты и экономическая мощь государства зарождаются в момент производства. При этом большинство отечественных предприятий акцентируют свое внимание лишь на производственных процессах.

В условиях постоянного роста конкуренции на всех, без исключения, рынках, на передний план в деятельности производственного предприятия, выходят продажи произведенной продукции. Следовательно, рынок выдвигает свои условия не только к самим предприятиям по качеству продукта, но и к менеджерам предприятий. Так, высокие результаты организации невозможны без обеспечения условий для высокой результативности работающих в ней менеджеров [1]. Иными словами, невозможно ждать высоких результатов от организации, в которой большинство управленческих решений остаются нереализованными.

Именно в области продаж готовой продукции наблюдается основной дефицит в специалистах высокого класса. На сегодняшний день ни одно высшее учебное заведение не обучает менеджеров по продажам, как следствие, на рынке труда можно наблюдать большое количество специалистов низкого качества. При этом большинство экономических изданий в мире, сходятся во мнении, в ближайшие 20 лет рост конкуренции и автоматизации процессов приведет к тому, что самыми востребованными будут специалисты в области генной инженерии, высоких технологий и в области продаж. Это специалисты тех сфер, которые нельзя роботизировать. Творческие специальности.

В 90-х годах, в нашей стране зародились первые капиталисты, так же в этот период зарождались и первые «менеджеры по продажам», глядя на которых, вспоминается поговорка «мы все учились понемногу, чему-нибудь и как-нибудь». Но если в 90-х годах, когда остановилось



большинство промышленных предприятий, прекратили существование многие исследовательские организации, людям приходилось искать способы выживания и они шли в торговлю, то на сегодняшний день восстановлена работа многих заводов, развивается сфера IT, а в продажи продолжают идти те, кто не нашел себя в других сферах. Усугубляет ситуацию и тот миф, что в продажах есть быстрые и легкие деньги. Так в отделах продаж появляются специалисты низкого качества, уверенные в том, что они лучшие «потому что 20 лет в продажах».

Многие собственники производственных предприятий, осознавая проблему с качеством подготовки специалистов, вкладывают деньги в обучение своего торгового персонала, нанимают тренеров в штат компании или оплачивают разовые тренинги. Такие предприятия как правило, выбиваются в лидеры своей отрасли. Почему как правило? Лишь по той причине, что обучение торгового персонала техникам продаж, само по себе, не дает того результата. Для достижения высоких результатов необходимо внедрение системы стандартов и их неукоснительное исполнение. А для этого необходимо менять сознание и подходы самого руководства и собственников производственного предприятия.

И вот здесь специалисты по обучению и по продажам сталкиваются со вторым феноменом 90-х. «Чему ты можешь меня научить, у меня завод, а ты кто такой?» Во всем мире принято нанимать специалистов, чтоб они говорили, что делать с предприятием и только на постсоветском пространстве специалистов нанимают для того, чтоб им указывать. Здесь картину наиболее подробно отражает цитата А. Эйнштейна: «Вы никогда не сумеете решить возникшую проблему, если сохраните, то же мышление и тот же подход, который привел вас к этой проблеме.». Но, на сегодняшний день, далеко не все собственники украинских производственных предприятий, придерживаются данного принципа. Почему же наемные менеджеры не скажут собственнику о его ошибках? По той лишь причине, что в нашей стране не принято перечить собственнику, ведь он платит зарплату. Все это связано с особенностями менталитета.

Но и мировой практике известна данная проблема. Выдающиеся предприятия отсутствуют, потому что есть хорошие [2]. Выдающиеся менеджеры отсутствуют, потому что есть хорошие менеджеры. Зачем что-либо менять, если это работает. Но при этом владельцы и руководители бизнеса хотят изменений. Хотят изменений, но чтоб ничего не менять.

Третья проблема производственных предприятий – это вера в то, что можно нарастить производственные мощности и тем самым увеличить прибыль. Очень легко посчитать, что при установке автоматической линии на производстве, производительность вырастет на 40%. Такие

инвестиции легко обосновываются и внедряются. А вот как объяснить собственникам бизнеса необходимость инвестиций в автоматизацию процессов продаж? Здесь все сложнее. Как измерить окупаемость внедрения учетной системы для работы менеджеров по продажам? Для многих менеджеров такие вопросы не имеют ответов, а в следствии мы имеем массу отечественных производителей, с первобытной системой продаж. Естественно, что при таких подходах им сложно, если не сказать невозможно, конкурировать с крупными западными компаниями.

Для максимального роста украинской экономики необходимо развивать производственный ее сектор. А для развития производственного сектора Украине необходимы два основных изменения. Первое, изменение качества торгового персонала, воспитание профессиональных продавцов. Второе, изменение сознания собственников и руководителей украинских предприятий, сознания о том, что уже прошли не только советские времена, но и 90-е годы закончились. В условиях роста конкуренции выигрывают не те предприятия, у которых мощная производственная база, а те у которых мощный отдел продаж. И доказательством тому являются предприятия, которые становятся популярны в последние годы. Предприятия, которые подписывают контракт с китайским производителем на выпуск собственной торговой марки, завозят продукцию на Украину и имея хороший отдел продаж зарабатывают больше, чем украинский производитель.

Для наступления изменений в экономике необходим ряд изменений. И эти изменения невозможны без поддержки государства. Необходимы обучающие мероприятия для менеджеров производственных предприятий. Необходимы семинары для собственников бизнеса. Не меняя ничего нельзя выйти из того положения, в котором находится экономика.

#### **Список использованных источников:**

1. Белошапка В.А. На пути к эффективному менеджменту: живая модель управленческой результативности – К., 2005.
2. Джим Коллинз. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет / пер. П. Павловский // 11-е издание – М., 2013.

## **НОТАТКИ**

*Наукове видання*

## **ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА**

### **МАТЕРІАЛИ ІІ 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](mailto:info@molodyvcheny.in.ua)  
[www.molodyvcheny.in.ua](http://www.molodyvcheny.in.ua)

Підписано до друку 13.10.2016. Формат 60x84/16.  
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.  
Умовно-друк. арк. 10,46. Тираж 100. Замовлення № 1016-295.  
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавничий дім «Гельветика»  
E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.