

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
**«РОЗВИТОК
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ»**
(16-17 грудня 2016 року)

Харків
2016

УДК 330.34(063)
ББК 65.011я43
Р 64

Розвиток соціально-економічних систем в сучасних умовах.

Р 64 Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 16-17 грудня 2016 року). – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2016. – 196 с.
ISBN 978-966-916-192-5

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток соціально-економічних систем в сучасних умовах». 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

Данкєєв Т.В., Фоміна О.О. ПОТРЕБИ СПОЖИВАЧІВ: ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ	8
Сафарова Е.Р., Єлісєєва Л.В. ШЕРИНГОВА ЕКОНОМІКА ЯК НОВА ПАРАДИГМА СПОЖИВАННЯ	10

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Акуменко О.У., Zholobetska M.B., Irkha Ya.M. ANALYSIS OF ORGANIZATIONAL PRINCIPLES OF ACCOUNTING	13
Альфєр О.В. МІЖНАРОДНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	15
Біланюк В.В., Ковальчук О.О. АНАЛІЗ МІГРАЦІЙНОГО РУХУ УКРАЇНИ	17
Василенко О.І. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ.....	20
Дідківська Н.А., Сидоренко А.В. СУЧАСНИЙ СТАН МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ	22
Камінська О.В. ФАКТОРИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ І ПРОДУКТИВНИХ СИЛ	24
Марущак Д.Ю. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН АСЕАН	27
Прокопенко Н.П., Процал Ю.В., Хмара О.С. ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В ЄС: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ	30
Сєрєprakova А.А. FACTORS AFFECTING INTERNATIONAL TRADE OF ENTERPRISES	32

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Катрук Т.С. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ...	34
Новосад Я.С. КОРПОРАТИВНЕ МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	36
Погуда Н.В., Соколовська Д.Д. ОЦІНКА ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	38
Скубіліна А.В., Максименко К.В. ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ В УКРАЇНІ	40
Хєгай Е.А. ФУНКЦІОНІРОВАНИЕ И ВЛИЯНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ	42

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бігус Д.В., Капінос Г.І. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА НОРМУВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	44
---	----

Бойчук О.П. СИСТЕМА ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ КОМЕРЦІЙНОЇ ТАЄМНИЦІ ПІДПРИЄМСТВА, ЇЇ ЕЛЕМЕНТИ ТА СКЛАДОВІ	46
Гут Л.В., Павлюк М.В. СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	48
Ковальчук І.В. ЦІНОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА	51
Кравченко І.В. СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	54
Саржан А.О. РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ВСТАНОВЛЕННІ ТА РЕГУЛЮВАННІ ЦІН НА ТОВАРИ ТА ПОСЛУГИ	56
Тимчур Н.О., Капінос Г.І. УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	59
Труш Т.В. ОСНОВИ ЗАХИСТУ ПІДПРИЄМСТВ ВІД ІНФОРМАЦІЙНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ВПЛИВІВ	62
Шовкова Л.В. СТАН ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ	64

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бринзей Б.С. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА РЕГІОНУ	68
Зубков Р.С. ІНВЕСТУВАННЯ ЯК НАПРЯМОК РОЗВИТКУ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ ...	70

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Гуцу Я.Г. BLOCKCHAIN И КРИПТОВАЛЮТЫ. НОВАЯ ЭПОХА	74
Карпич А.Ю. МОДЕРНІЗАЦІЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛІЗУ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА.....	77
Лопатенко Д.Б. ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ В УКРАЇНІ.....	79
Мосійчук І.Б. ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА	82
Полстяна Н.В. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СФЕРІ ГОСТИННОСТІ	84
Сасенко Я.А. РОЗВИТОК ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	86
Танана С.М. ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ МЕТОДИКИ ОСВІТНЬОЇ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ДЛЯ ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ	88

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Грицик Н.В., Громова А.Є. НЕОБХІДНІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОBOB'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	91
---	----

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Атаманюк Р.І., Базалійська Н.П. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ НА ВИПАДОК БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ	94
Бобейко І.О. ЗАЙНЯТІСТЬ ОСІБ З ОБМЕЖЕНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ В УКРАЇНІ	96
Корчага М.О. ПРОБЛЕМИ ФРІЛАНСУ В УКРАЇНІ	98
Мельничук Н.О., Гут Л.В. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ	100
Петров Д.О. КОВОРКІНГ ЯК НОВИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ	103
Половинкіна А.О. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ ТА ЗАХОДИ ЗАПОБІГАННЯ	104
Фатальчук В.С. ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ЗА РАХУНОК РОЗУМІННЯ ПРИРОДИ МОТИВАЦІЇ ТА АНАЛІЗУ ІМПЛІЦИТНИХ ЦІЛЕЙ ПРАЦІВНИКІВ	106

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Барецька І.В., Вінічук М.В. ОСОБЛИВОСТІ ПОРЯДКУ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ КУПІВЛІ ІНОЗЕМНОЇ ВАЛЮТИ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ	108
Белік Ю.В. СУТНІСТЬ ПІДХОДІВ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	110
Говда Г.А. ПОВНОВАЖЕННЯ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ АУДИТОРСЬКОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ ЩОДО БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ	113
Дарміць І.П. АНАЛІТИЧНИЙ ОБЛІК МАЛОЦІННИХ НЕОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	116
Жадько К.С., Кисельов В.Р. ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	118
Коваль Л.В. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ	120
Лоїк О.І., Огнева А.М. ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В ОБЛІКУ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	122
Марчук Ю.А. ПИТАННЯ ЩОДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ	124

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Архангельська Т.С. ПРОБЛЕМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	127
Барилюк М.-М.Р. ФУНКЦІОНАЛЬНО-ПРОЦЕСНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	130
Гетьман Є.М. ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ.....	133
Дробіняк М.С. ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ	135
Кошеленко А.В. РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ.....	137
Кульчевич О.М. ПРОБЛЕМИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В ЄС	140
Мазуренко Р.П., Сусіденко Ю.В. ПРОБЛЕМИ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	141
Пасс І.Д., Стоколюк В.В., Піменова М.М. АНАЛІЗ СТАНУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ	144
Пикуленко Т.А. ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТУ МІСТА КИСВА ЗА ВИДАТКАМИ: ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ РИЗИКУ	147
Рибалкіна О.В. УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ	149
Ярошевська О.В. МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ОСНОВІ ІНТЕРНЕТ-ТРЕЙДІНГУ	152

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Мегей В.В., Кучер Г.В. СУЧАСНИЙ СТАН СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ІНСТИТУТАМИ.....	155
Цімура М.А. ОПОДАТКУВАННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ, ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ТА ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ.....	158
Ящук О.Й. ВПЛИВ ПОРЯДКУ ОПОДАТКУВАННЯ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	160

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Коляда Ю.В., Бондар В.А. МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ РИЗИКУ НА ПІДГРУНТІ МОДЕЛІ СОЛОУ	164
Скубіліна А.В., Муркіна Ж.І. РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В УПРАВЛІННІ РИЗИКАМИ.....	167
Тульська Ю.В. МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ ФІРМИ	170

СТАТИСТИКА

Затулівітер Ю.С. ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ.....	173
--	-----

МАРКЕТИНГ

Гаврилова А.С. РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ПРИ ПЛАНУВАННІ РЕКОНСТРУКЦІЇ ГОТЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	175
Гайдаржі А.О. ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ПРОСУВАННЯ ТОВАРУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	176
Кажанова О.І. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	179
Ніколайчук Н.П., Поліщук І.І. ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	181

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Анпілогов Д.О. РЕКОМЕНДАЦІЇ З ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ПРИКЛАДІ ROSHEN.....	184
Карпуч А.Ю., Sitnitskiy M.V. FUNDAMENTAL ANALYSIS VERSUS LONG PESTLE ANALYSIS: THE COMMON AND THE DIFFERENT.....	186
Лазоренко Т.В., Черножукова А.М. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ	189
Лакуста А.О., Лазоренко Т.В. ФАКТОРИ МОТИВУВАННЯ HR-МЕНЕДЖЕРА	190
Неволя Р.Д., Горшков М.А. ФУНКЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	192
Подгола А.Г. ІМІДЖ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАПОРУКА УСПІХУ	194

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Данкєєв Т.В.

студент;

Фоміна О.О.

кандидат економічних наук, доцент,

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ПОТРЕБИ СПОЖИВАЧІВ: ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ

Проблема формування та задоволення потреб людини є завжди актуальною, оскільки люди не можуть не споживати, вони споживають за будь-яких умов, в будь-якій економічній системі. Саме потреби спонукають людину діяти тим чи іншим чином задля їх задоволення, формується певна економічна поведінка споживачів. Поведінка споживача та її аналіз стали темою для дослідження багатьох сучасних закордонних та вітчизняних науковців, серед них слід виділити В. Тамбовцева, який під економічною поведінкою розуміє цілераціональну діяльність економічного суб'єкту, яка регулюється критерієм максимізації прибутку [1, с. 46]; К. Ерроу, який під економічною поведінкою розуміє дії учасників господарського процесу, спрямовані на вибір найбільш вигідних альтернатив [2, с. 98]; щодо прикладних досліджень, то економічна поведінка досліджується відомими маркетологами, авторами підручника «Поведінка споживача», Р. Блекуелом, П. Мініардом, Дж. Енджелом [3]. Проте думки всіх авторів збігаються на тому, що в основі економічної поведінки лежить потреба, а саме нужда у будь-чому.

Багато науковців пропонувало свої підходи до розуміння категорії «потреби», особливості якої виявляються при характеристиці формування попиту у ринковій економіці. Проте через урахування багатьох різнопланових факторів їх судження мали відмінності, які стали основою для появи моделей, що користуються у практичній діяльності сучасні економісти.

Метою нашого дослідження є аналіз сутності потреб споживачів через висвітлення різноманітних підходів до тлумачення категорії «потреби» та їх класифікації.

Складності у вивченні потреб починаються з визначення об'єкту аналізу. Як писав А. Маршал, «потребам і бажанням людини нестє числа» [4, с. 148]. Класичне визначення «потреба людини – це відчуття нестачі чогось або прагнення чогось» [5, с. 23]. На думку С.В. Мокічева і Д.К. Рахматулліної, потреба – це «стан індивіда, відображена в психіці людини через «напругу», «незадоволеність» і «дискомфорт», невідповідності між внутрішнім і зовнішнім станом, що штовхає індивіда на усунення такої невідповідності. Потреба є збудником активності, джерелом мотивації. У разі, якщо у індивіда відсутні реальні можливості для насичення потреби, може статися її заміщення або ліквідація» [6, с. 5-6].

Найбільша кількість публікацій присвячена класифікації потреб. Ще з часів Аристотеля було відомо, що існують потреби тілесні і духовні. Проблеми сутності потреб та їх класифікації цікавили відомого економіста М. Туган-Барановського ще на початку ХХ століття. Так науковець потреби людини зводив до психічних чинників суспільного розвитку і виокремлював п'ять груп: 1) фізіологічні – для безпосереднього підтримання життя і почуття спадковості; 2) статеві; 3) симпатичні

інстинкти; 4) егоальтруїстичні; 5) потреби, що не ґрунтуються на практичних інтересах [7, с. 6].

На сучасному етапі розвитку економічної системи суспільства основною вважається класифікація потреб запропонована А. Маслоу. У своєму підході, створеному у 40-ві рр. минулого століття, Маслоу намагався пояснити чому в різний час у людей виникають різні потреби, які він, подібно до Туган-Барановського, поділяє на п'ять груп. Так, перша група – це фізіологічні або психічні потреби, потреби найнижчого рівня, які є необхідними для виживання людини в світі людей і природи. Друга група потреб – це потреби в безпеці, які включають в захист людини від фізичних і психологічних небезпек з боку навколишнього середовища. Третя група потреб – соціальні, тобто потреби в причетності (до колективу, суспільства), дружбі, любові. Четверта група передбачає потреби у визнанні особистих досягнень, компетентності, повазі з боку оточуючих. П'ята група потреб – це потреби в самовираженні, самореалізації, реалізації своїх потенційних можливостей і зростанні як особистості.

Згідно Маслоу людські потреби розташовуються у вигляді ієрархії, тобто появи однієї потреби передуює задоволення іншої, більш важливої на цей момент часу. Людина – це тварина, яка постійно відчуває ті чи інші бажання. Ієрархічна природа людських потреб означає, що «домінантна метамонополізує свідомість і певним чином стимулює і організує різні здатності організму, потрібні для її досягнення. Менш насущні потреби мінімізуються, або навіть забуваються, або заперечуються» [8, с. 394-395]. Дослідження задоволення потреб пересічних громадян відповідно до класифікації потреб Маслоу показує, що психічні (фізіологічні) потреби задовольняються на 85%, потреби у безпеці – на 70%, соціальні – на 50%, потреби у визнанні – на 40%, потреби у самовираженні – на 10%, і тільки один-два відсотки людей досягає вершини піраміди.

Також до класифікації потреб розрізняють підхід Дж. Кейнса, який запропонував розрізняти абсолютні та відносні потреби. Абсолютні потреби усвідомлюються незалежно від ситуації, відчуваються тільки тоді, коли задоволення потреб підносить людину, змушує відчувати свою вищість відносно інших індивідів. Насичення абсолютних потреб можливе, відносних – ні, тому що зі збільшенням їх загального рівня зростає намагання цей рівень підвищити. Він вважав, що «часто люди, рівень життя яких в абсолютному вимірюванні підвищився, схильні вважати, що їх положення погіршало, якщо ті, кого вони завжди вважали за об'єкт порівняння, почали жити краще, ніж вони» [9, с. 137].

У підході Мілтона Рокича, який детально був досліджений М. Окландером в роботі «Поведінка споживачів», відображено ціннісні орієнтації особистості, які впливають на суспільні процеси. На його думку: «цінності – це важливі цілі, яких прагне досягти людина, та її бачення способів їх досягнення. Цінності тісно пов'язані з потребами людини, але існують на більш реалістичному рівні Вихідною точкою в розумінні мотивації людини є спроба зрозуміти їх цінності... Система цінностей є сукупністю усталених переконань та ставлення до оточуючого середовища відносно переважних стилів поведінки людини» [10, с. 51].

На основі проведеного дослідження сутності потреб та їх класифікацій можна зробити висновок, що споживачі вимушують виробників налаштовувати свої товари відповідно до їх потреб, а виробники, в свою чергу, дослідивши ринок потреб споживачів, спонукають останніх зробити вибір на користь свого товару. У цьому виявляється особливість і сутність сучасної ринкової економіки.

Список використаних джерел:

1. Тамбовцев В. Л. Опыт эмпирического исследования экономического поведения // Вестник Московского университета. Сер.6. Экономика. – 1994. – № 3. – С. 46-54.
2. Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. – 1995. – № 5. – С. 98-107.

3. Блэкуэлл Р., Миниард П., Энджел Дж. Поведение потребителей. 10-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2007. – 944 с.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Прогресс, 1993. – 594 с.
5. Генкин Б.М. Основани экономической теории и методы организации эффективной работы / Б.М. Генкин. – М. : Норма, 2007. – 400 с.
6. Мокичев С.В., Рахматуллина Д.К. Трансформация системы потребностей в современной экономике. // Актуальные проблемы экономики и права. – 2012. – № 2. – С. 5-9. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-sistemy-potrebnostey-v-sovremennoy-ekonomike>
7. Туган-Барановский М. И. Психические факторы общественного развития / М. И. Туган-Барановский. – МирБожий. – СПб. – 1904. – № 8. – С. 2-28.
8. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – СПб., 2002. – 480 с.
9. Психологія управління / Ходаківський Є. І., Богоявленська Ю. В., Грабар Т. П. Підручник. 3-тє вид. перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 664 с.
10. Окландер М. А. Поведінка споживача: навч. посіб. / М. А. Окландер, І. О. Жарська – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 208 с.

Сафарова Е.Р.

студентка;

Єліссєва Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ШЕРИНГОВА ЕКОНОМІКА ЯК НОВА ПАРАДИГМА СПОЖИВАННЯ

На фоні загального розвитку комунікаційних технологій з'явилося таке явище як шерингова економіка або економіка спільного споживання.

На сьогодні економіка спільного споживання є однією із провідних платформ для реалізації ринкових відносин. Укріпленню її позицій сприяє те, що в основу шерингу закладені зрозумілі кожному постулати: 1) економія часу та ресурсів, 2) економічна вигода через отримання доходу, 3) раціональне споживання [1].

На думку Р. Ботсман, автора книги «What's Mine Is Yours: Rise Of Collaborative Consumption» («Наступ епохи спільного споживання»), шерингова економіка виникла і розвивається завдяки чотирьом основним рушійним силам: 1) піринговим соціальним мережам (заснованих на рівності всіх учасників) та технологіям реального часу, які радикально змінюють поведінку більшості населення; 2) появі соціальних мереж, що дала змогу не лише розвивати свій бренд, а й стала міцною платформою для просування шерингових кампаній в усьому світі; 3) кризи, від якої потерпає економіка та суспільство; 4) екологічним проблемам [2]. Найвідоміші проекти в шеринговій економіці стартували невдовзі після кризи кінця 2008 р.

Після світової фінансової кризи суспільство зрозуміло, що варто переходити від гіперспоживання, характерного для ХХ ст., до тренду ХХІ ст. – спільного споживання.

Перехід до спільного споживання має за мету обмін між суб'єктами економічних відносин, який допоможе зменшити накопичення непотрібних речей, кількість сміття, а тим самим значно зменшити забруднення екологічного середовища.

Крім того, люди стали більше довіряти одне одному й частіше допомагати ближньому. Напевно, це пов'язано з ефективним функціонуванням комунікаційних інтернет-платформ, які швидко та якісно обслуговують одну одну. Як свідчать результати власного дослідження VlaVlaCar – лідера світового райдшерингового

сервісу – рівень довіри до сусідів складає 42%, в той час як людині з надійним профілем на BlaBlaCar довіряють 88% опитаних [1].

У традиційних бізнес-компаній виникають песимістичні очікування з приводу того, чи не зменшить шерингова економіка кількість їх клієнтів. Наприклад, поява сервісу Airbnb в Техасі у 2008 р. спричинила падіння цін на послуги готелів приблизно на 6%. Але з іншого боку, зниження цін на проживання в привабливому для туристів місті стимулює потік відвідувачів [2]. Унаслідок функціонування шерингових компаній, збільшується прибуток закладів громадського харчування, розважальних закладів, зростає надходження податків до бюджету, тому не варто стверджувати лише про занепад традиційного бізнесу. Фактично відбувається переконфігурація економіки і перенаправлення грошових потоків.

Сьогодні успішними шеринговими платформами є BlaBlaCar (оренда автомобілів), Airbnb (оренда квартир), OLX (оренда, купівля та продаж речей), Bringwasmit (сервіс для спілкування мандрівників, готових привезти для бажаючих необхідні сувеніри з подорожі), Happy Tree (оренда новорічних ялинок) та інші. Такі майданики на власному прикладі показують як ріст довіри людей один до одного трансформується у потенціал довіри до подібного сервісу і, відповідно, у фінансовий капітал. При цьому все більше власників починають бачити сенс не у самому володінні певною річчю, а у можливості розпоряджатися цим володінням ефективно, тобто отримувати конкретний дохід від такого володіння. Для споживача в такій ситуації економічно більш вигідно не купувати таку річ, а заплатити її власнику за тимчасове використання [3].

PricewaterhouseCoopers прогнозує, що вже до 2025 р. доходи від сервісів спільного споживання перевищуватимуть величину \$335 млрд (для порівняння – доходи країн ЄС від туризму у 2014 році склали \$422,6 млрд.) [4].

О. Лазоренко, керівник BlaBlaCar в Україні та Росії, вважає, що людина завжди залучена у процес шерингу – ще з часів натурального обміну. «Вигоду на обміні ми освоїли ще в дитинстві, коли міняли фантики на цукерки або брали в одного велосипед замість ігрової приставки. Тільки якщо раніше все обмежувалося колом близьких, рідних і знайомих, то сьогодні глобалізація й технології дозволяють ці кордони розширити. Важливо лише сформувати довіру на глобальному рівні», – пояснює він [5]. За його словами, цей тренд буде домінувати у світі ще як мінімум п'ять років. На початковому етапі шерингові сервіси не вимагають великого штату. Так, у BlaBlaCar працюють лише 400 осіб у 22 країнах.

Шеринг – економіка з душею. Учасники активно формують атмосферу взаємодії і самі визначають, із ким мати справу. Скажімо, користувачі провідної райдшерингової платформи BlaBlaCar в 95 випадках із 100 не підвозять пасажирів, що не мають фото у своєму профілі. Можна стверджувати, що шеринг – це екосистема з природним саморегулюванням. До речі, саме таке самостійне регулювання вважають ефективнішим за державне 64% опитаних PwC громадян.

Таким чином, на ідеях шерингу будується нова світова соціально-економічна система. Шеринг – не просто поєднання наявних попиту та пропозиції за допомогою сучасних технологій. Це дійсно революція та переформатування концепції споживання внаслідок зміни парадигми. Запорука подальшого розвитку шерингу в тому, що він виник еволюційним шляхом. Головним і, як показує світовий досвід, найбільш ефективним рушієм лишається так зване «сарафанне радіо». А у випадку із шерингом ключова складова – це високий рівень довіри між аудиторією цього «радіо».

Список використаних джерел:

1. Еволюція довіри: як шерингова економіка руйнує світові кордони [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economica.com.ua/finance/article/63922122.html>

2. Як шерингова економіка змінює світ [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2016/09/5/603709/>
3. Шерингова економіка: від довіри до революції [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу:
4. Шерингова економіка стає популярною в Європі та світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://reformsua.org/novini/372-sheringova-ekonomika-stae-populyarnou-v-evropi-ta-sviti.html>
5. Андрусяк О. Вигідно поділилися: що таке шерингова економіка по-українськи / О. Андрусяк, М. Ормоцадзе [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://forbes.net.ua/ua/business/1412542-vigidno-podililisya-shcho-take-sheringova-ekonomika-po-ukrayinski>

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Akymenko O.Y.

PhD, Assistant Professor;

Zholobetska M.B.

Postgraduate Student;

Irkha Ya.M.

Chernihiv National Technological University

ANALYSIS OF ORGANIZATIONAL PRINCIPLES OF ACCOUNTING

Basing on the traditional essence of accounting and failure of managers at the domestic companies to give due attention to the need in defining further strategy of their operation, studying the organizational aspect of accounting system in the context of potential need in information support to the process of making strategic decisions is an urgent problem so far.

At the level of professional regulation of accounting, a final consensus has not been reached yet as to who shall define principles in the area of accounting and reporting, how the principles shall relate to postulates, and how they can be used to develop the accounting standards.

E.S. Hendriksen and M.F. Van Breda note that low priority of accomplishments in the establishment of a set of principles is justified by the complexity of tasks, which accountants set themselves [6, p. 75-76]. F.F. Butynets points out that the theoretical postulates underlying the organization and maintenance of accounting, preparation and submission of information to users of financial statements should be rethought nowadays [2, p. 27]. Any changes in accounting purposes shall also involve changes in accounting policies. Some American researches, particularly G. Nelson, K. Noubis, K. Shypper, while contradicting to common position, note that developers of the standards use policies to provide regulations for those preparing financial statements and that standards should be based on regulations [4, p. 176].

National scientists point out that accounting in our country was historically and traditionally based on the following principles [2, p. 27]: preference of legal relations (dominion of letter over spirit); orientation of accounting towards ensuring macroeconomic regulation; predominance of controlling function of an accountant.

O. M. Petruk considers the issue of listing the accounting policies acceptable to the national accounting system. The author brings up the problem of uniformity of accounting (uniform representation of similar facts in business activity), which is a major methodological prerequisite for ensuring the comparability of accounting data [3, p. 197-198].

It should be noted that the purpose of efficient organization of accounting is not limited to ensuring reliable presentation of accounting data, providing internal and external users with accounting and economic information in the format of financial statement or achieving an optimal allocation of responsibilities between accountants.

Falling with the views of scientists, we consider the organizational tasks of accounting to be the following: timely, complete, accurate and continuous representation of business transactions; processing of data using appropriate techniques and methods proposed by accounting regulations and standards, regulatory documents; preparation of financial statements and their timely submission to users [5, p. 157].

Correspondingly, organization of operation of an accounting system shall ensure the following: 1) timely, complete, accurate and continuous representation of all business activities that have taken place in a company; 2) processing of data by means of appropriate procedures, techniques and methods, in accordance with the requirements for the disclosure of source data; 3) basing on the resulting array, completion of processed information, which is recorded in source documents and accounting registers of a company, and provision of the information to interested users.

Similarly to any other system, the accounting system and its organizational process are based on key basics, principles. All of them are aimed at achieving an integrated goal, i.e. establishment of a data support system to the process of making strategic managerial decisions, and absence of such a system can provoke negative effects in business activity of an entity. The organizational principles of accounting differ from accounting policies; they have a slightly different meaning and are not defined by legislation, but, discretionally, by academicians and practitioners. The most important principles are the following:

1) Principle of responsibility involves ensuring the accounting organization process by an internal executive document and responsibility of company managers;

2) Principle of legal compliance involves the need to implement organization of accounting in accordance with the requirements stipulated by legislation, with due regard for business needs and strategic goals established for entity development;

3) Principle of analogousness involves application of general uniform methodological and methodical basics to the organization of accounting in all structural units of an entity;

4) Principle of systemacity involves determination of structural elements of the accounting system, nature of their interrelation, features of organizational aspects application to each element, as well as establishment of interrelations between accounting system and management system within the framework of information requests formation and accommodation;

5) Principle of integrity involves studying accounting system integrally and as a component of an entity management system;

6) Principle of particularity involves consideration of economic interests (information needs) of a company during the formation of its accounting process;

7) Principle of confidentiality involves development of access levels to changing organizational aspects of accounting system operation, using accounting and business information;

8) Principle of recording is based on the fact that accounting authorizes to represent only those data on business facts, which ensure administrative impact on business processes. Therewith, the cost of creating these data should be less than the economic benefit derived from managerial decisions made on their basis;

9) Principle of data cost effectiveness (rationality) is based on the fact that the benefits ensured by the data should not be less than the cost of their obtainment;

10) Principle of prudence or conservatism involves application of accounting assessment methods, which should prevent underestimation of liabilities & expenditures and overestimation of assets & revenues of an entity;

11) Principle of consistency involves absence of rules and regulations that contradict each other within an accounting system;

12) Principle of communication involves a user-to-user data transfer while ensuring accuracy of their interpretation.

Adherence to the organizational principles of accounting in a company envisages implementation of a set of organizational tasks by its owners or by an authorized authority, i.e. organizational tasks of accounting that are based on accounting tasks and management system, and the top-priority task is clear identification of strategic goals for the entity development.

The completed analysis of accounting policies allows for the conclusion that within the framework of addressing the problem of principles determination, the levels of

accounting policies and statements preparation shall be separated and, accordingly, organizational principles of accounting, accounting policies, principles of financial statements development and submission should be distinguished.

The organizational principles of accounting should ensure creation of conditions for a company's activities accounting. The group of accounting principles includes the principles that reflect conditions of accounting procedures application during collection, recording, grouping, systematization, classification and consolidation of data on business operation items. The principles of development and submission of financial statements are related to the conditions of preparing and publishing the statements by companies.

References:

1. On accounting and financial statements in Ukraine: The Law of Ukraine dated July 16, 1999, No. 996-XIV [Electronic resource]. Access mode – <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Butynets F.F. Alpha and Omega of accounting or my painful non-confession: [Monograph] / F.F. Butynets, Zhytomyr: PP «Ruta», 2007. – 328 p.
3. Petruk O.M. Harmonization of national accounting systems [Monograph] / O.M. Petruk. – Zhytomyr: ZhDTU, 2005. – 420 p.
4. Raboshuk A.V. The essence and purpose of accounting standards and statements / A.V. Raboshuk // Accounting, analysis and control: theory, methodology, organization. The results of scientific research of accounting and control problems from Zhytomyr school of accounting sciences [Monograph]. – Zhitomir: ZhGTU – 2007. – 448 p. – Pp. 161-183.
5. Safronova N.G. Financial Accounting: [Study Guide] / N.G. Safronova, A.V. Yatsyuk. – M.: INFRA-M; Novosibirsk Sibirskoesoglashenie, 2003. – 527 p.
6. Hendriksen E.S. Accounting Theory: [translated from English] / E.S. Hendriksen, M.F. Van Breda / Edited by prof. Ya.V. Sokolova – M.: Finansy i Statistika, 1997. – 576 p.

Альфер О.В.

студентка,

*Донецький національний університет економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

МІЖНАРОДНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Однією з найбільш прибуткових галузей економіки в світі є туристська діяльність. Її справедливо називають «феноменом ХХ століття», для багатьох країн вона є джерелом отримання прибутку, що стимулює економічний розвиток [1].

Як і будь-яка інша сфера господарської діяльності, індустрія туризму є дуже складною системою. Постійне розширення міжнародного туристичного обміну зумовило потребу його міжнародно-правової регламентації і створення спеціалізованих міжнародних туристичних організацій. Туристичні обміни пов'язані з перетинанням державних кордонів, а перебування туристів на території іноземної держави і переміщення по ній, з уваги на єдиний підхід, повинно регулювати міжнародне право [2].

Сукупність принципів і норм, що регулюють діяльність держав у галузі туризму та міжнародних подорожей з метою задоволення великого кола культурних та духовних потреб людини, складає інститут міжнародного туристського права [3].

Норми, що входять в даний інститут, забезпечують найбільш ефективне співробітництво держав у галузі туризму й закріплюють взаємну зацікавленість в їх розвитку учасників туристського обміну. У зв'язку з цим більшість норм міжнародного права в галузі туризму було прийнято на міжнародних конференціях та нарадах з туризму. Серед великого кола міжнародних нормативно-правових актів найбільш вагомими є:

-1963 року в Римі конвенцією ООН було прийнято «Загальну резолюцію з розвитку туризму». Ця резолюція сприяла спрощенню установлених формальностей щодо міжнародного туризму;

-1969 року в Софії відбулася міжнародна конференція ООН, на якій було прийнято резолюцію про виникнення Всесвітньої туристської організації (ВТО);

-1980 року на Філіппінах відбулася Всесвітня конференція з туризму. Результатом роботи стала «Манільська декларація з всесвітнього туризму»;

-1982 року в Мексиці відбулася Всесвітня нарада з туризму при ВТО, на якій було затверджено «Документ Акапулько»;

-1985 року на VI сесії Генеральної Асамблеї ВТО в Софії була схвалена «Хартія туризму», частину якої склав «Кодекс туриста». У цьому документі закріплено основні завдання держав у сфері туризму, а також основні права й обов'язки туристів;

-1989 року на Міжнародній конференції з туризму, яка проходила в Гаазі в Міжпарламентській спілці в Гаазі було прийнято «Гаазьку декларацію з туризму», в якій було заявлено місце туризму в соціально-економічному житті усіх стран та народів;

-1995 року в Швеції пройшла Перша Міжнародна конференція з безпеки туризму та зменшенню ризиків при здійсненні подорожей;

-1995 року в Іспанії відбувся міжнародний форум з метою привернути увагу парламентів і місцевих органів влади до основних проблем туризму;

-2000 року в Мадриді в рамках міжнародної туристської виставки ВТО пройшов міжнародний семінар з проблем підготовки кадрів в галузі туризму. Було прийнято декілька рекомендацій щодо розвитку кадрових ресурсів [4].

Міжнародний туризм став важливою галуззю світової економіки. За даними Всесвітньої ради з туризму і подорожам, його внесок у світовий ВВП становить майже 11%, забезпечуючи зайнятість понад 10% усієї робочої сили і 11% інвестицій і майже стільки ж податкових надходжень. У світі розуміють значення доходів від розвитку туризму для економіки своїх країн і тому докладають чимало зусиль для заохочення приїзду іноземців. Україна сприяє розширенню та зміцненню міжнародного співробітництва в галузі туризму на принципах і нормах розроблених Всесвітньою туристською організацією (ВТО) [5].

Правову основу міжнародного співробітництва в галузі туризму становлять міжнародні договори України, укладені відповідно до закону «Про міжнародні договори України». Наша країна бере участь у діяльності міжнародних туристичних організацій відповідно до міжнародно-правових зобов'язань та статутних документів відповідних організацій.

Міжнародні угоди, що в них бере участь Україна, суттєво доповнюють її внутрішнє законодавство, міжнародні договори та угоди це, насамперед, Договір про співробітництво в галузі туризму, що підписаний в рамках СНГ 23 грудня 1993 року, а також двосторонні угоди з Індією (27.03.1992), Грузією (13.04.93), Великим Герцогством Люксембург (12.02.1994), Туреччиною (30.05.1994), Тунісом (07.04.1995), Російською Федерацією (16.07.1999), Вірменією (11.12.1999) [10].

Розвиток міжнародного туристичного співробітництва є головною та основоположною функцією, першочерговим напрямком діяльності Держтуризмкурортів. Першочерговим напрямком роботи Держтуризмкурортів залишалася розбудова договірно-правової бази зовнішніх зносин – по результатах проведеної роботи станом на 1.04.2006 р. укладено 43 міждержавні та міжвідомчі угоди про співробітництво в галузі туризму, в тому числі із країнами ЄС [6].

Набуття Дійсного членства України у ВТО стало імпульсом до здійснення ряду важливих заходів, спрямованих на посилення значення туризму в суспільно-економічному житті держави: видано Указ Президента України «Про встановлення Дня туризму», який відзначається 27 вересня в рамках Всесвітнього дня туризму. Щорічному Міжнародному туристичному салону «Україна» – найбільшому

виставковому заходу на теренах нашої країни, організатором якого є Державна служба туризму і курортів, надано статус заходу, що проходить під егідою ВТО, за участю представників ВТО, з використанням символіки ВТО, а також включенням Салону до Календаря міжнародних туристичних заходів ВТО [7].

На сучасному етапі розвитку ринку міжнародних подорожей, туризму в Україні приділяється належна увага, що підтверджується прийняттям у 1995 році спеціального Закону України «Про туризм» від 15.09.1995 р. № 324/95-ВР (Далі – Закон № 324) і внесення в нього за час дії близько десятка поправок. Цей Закон визначає загальні правові, організаційні, екологічні та соціально-економічні засади реалізації державної політики України в галузі туризму. Стаття 6 Закону № 324 проголошує туризм одним з пріоритетних напрямів розвитку економіки та культури і декларує створення сприятливих умов для туристської діяльності. У цей час, сучасний розвиток туризму в Україні характеризується наявністю глибоких протиріч в його організаційній структурі, спрямованості розвитку, стані якісних і кількісних характеристик [7].

Тож, можна зробити висновок, що з одного боку, стан розвитку внутрішнього туризму в Україні розцінюється як кризовий, пов'язаний з різким падінням досягнутих раніше обсягів надання туристських послуг, скороченням матеріальної бази у сфері соціального туризму й значною невідповідністю потребам населення в якісних санаторно-курортних послугах. З іншого боку, відзначаються високі темпи будівництва готельних об'єктів, що відповідають найвищим світовим стандартам, розвитком малих готелів, значне збільшення обсягів виїзного туризму, зростання підприємницької активності у сфері рекреації та туризму в промислових і південних регіонах України [5].

Список використаних джерел:

1. Александрова А. Ю. Международный туризм: Учебн. пособие: для вузов. – М.: Аспект Пресе, 2001.
2. Борисов К. Г. Международный туризм и право: Учебн. пособие. – М.: Издательство «НИМП», 1999.
3. Балабанов И. Т., Балабанов А. И. Экономика туризма. Учебн. пособие. – М.: Финансы и статистика, 1999.
4. Гірняк О. М., Лазановський П. П. Менеджмент. – Львів: «Магнолія плюс». 2006.
5. Соколов Ю.М. Міжнародний туризм і його правове регулювання. – М.: 1997.
6. Туризм в Україні / Мінюст, ТАУ, Держкомтуризму, Ужгород, 2000, т. 5.
7. Тимченко Л.Д. Международное право. – Харьков: Консум, 1999.

Біланюк В.В., Ковальчук О.О.

студенти,

Університет державної фіскальної служби України

АНАЛІЗ МІГРАЦІЙНОГО РУХУ УКРАЇНИ

Міграція населення є важливою складовою в житті людства і його розвитку. Завдяки міграції людство має різноманітність рас і етносів населення Землі, були створені міста-мільйонери, міські агломерації.

Дана тема є актуальною оскільки в умовах глобалізації світового господарства міграція робочої сили відіграє провідну роль серед форм прояву міжнародних економічних відносин. Під впливом інтенсифікації виробничих процесів, поширення новітніх технологій, структурної перебудови національних економік, трудова міграція впливає на всі процеси в суспільстві та породжує вагомі економічні, політичні, соціальні, природні проблеми, але водночас сприяє

збалансуванню суспільних відносин, ліквідації соціальної напруженості, реалізовуючи права людини на вільне життя і працю в тій країні, де вона може зробити вагомий внесок у світове виробництво та власний добробут.

Розробкою теоретичних засад дослідження міграційних процесів займалися такі дослідники, як В. Переведенцев, О. Піскун І. Прибиткова, Ю. Римаренко, О. Хомра та інші.

За офіційними даними, в Україні в 2011 р. кількість нелегальних іммігрантів складала близько 5 млн осіб (за неофіційними – близько 7 млн.). В 2010 р. на навчання в нашу країну приїхало 103, 5 тис. осіб, понад 90 тис. з яких стало нелегалами. На 2012 р. в Україні офіційно зареєстровано понад 2300 тис. мігрантів з 50 країн світу [1].

Проаналізуємо обсяги міграційного руху в Україні протягом 2016 року (рис. 1) за даними Державної служби статистики [2].

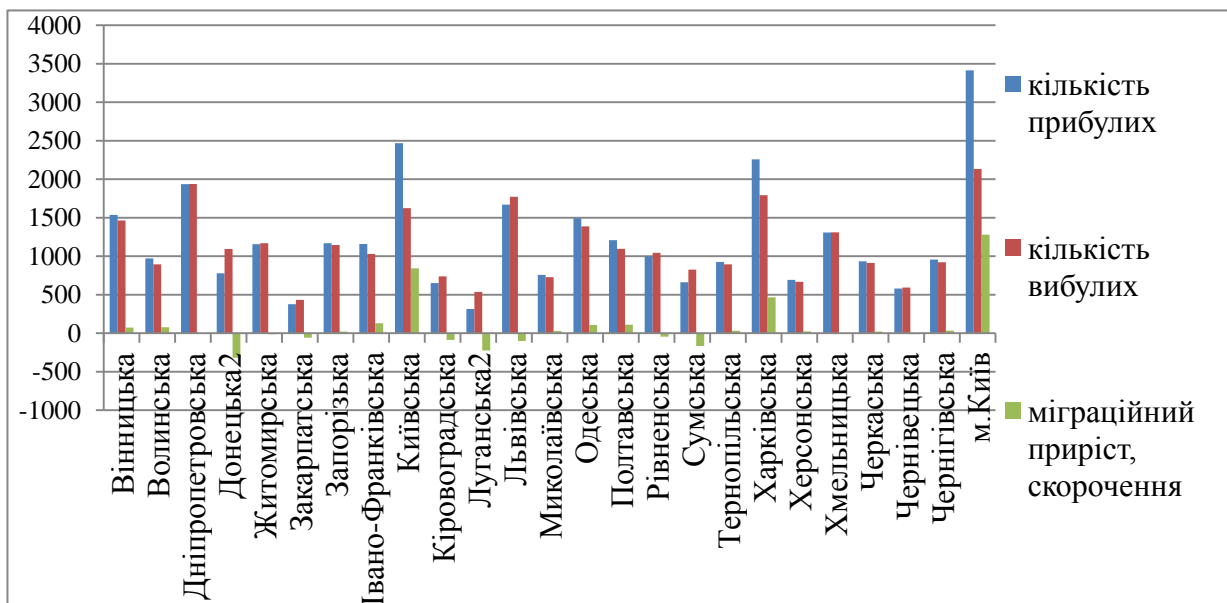


Рис. 1. Обсяги міграційного руху в Україні протягом 2016 р., чол.

На 2015 рік кількість прибулого населення України становила 29 106, кількість вибулих 26 853, відповідно до цього міграційний приріст, скорочення становив 2 253. На 2016 рік кількість прибулого населення України становила 30 379, кількість вибулих 28 160, відповідно до цього міграційний приріст, скорочення становив 2 219. Найбільші показники по прибуттю мають м. Київ, Київська та Харківська області, що пов'язано з порівняно високим рівнем розвитку цих регіонів. Щодо вибуття, то кількість осіб що виїхало переважає в м. Києві, Харківській та Львівській областях.

Посилення територіальної міграції населення зумовлюється такими причинами: структурною перебудовою економіки і пов'язаними з нею зростанням безробіття, нерівномірністю в розміщенні продуктивних сил, суттєвими відмінностями в соціально-економічних умовах життя в селі і в місті, в різних регіонах країни; різким погіршенням екологічної ситуації в окремих регіонах; інтенсифікацією міграційних процесів на національному ґрунті; розширенням зовнішньоекономічних зв'язків України, а також лібералізацією режиму виїзду громадян за кордон.

Найчастіше як нове постійне місце проживання українці обирають Польщу: за даними польського управління у справах іноземців, минулого року з найсерйознішими намірами туди виїхали 6,4 тис. співвітчизників. Ще одна країна

тяжіння – Ізраїль, куди, згідно з інформацією Державної служби статистики, в 2015 році виїхали майже 3 тис. осіб (рис. 2).

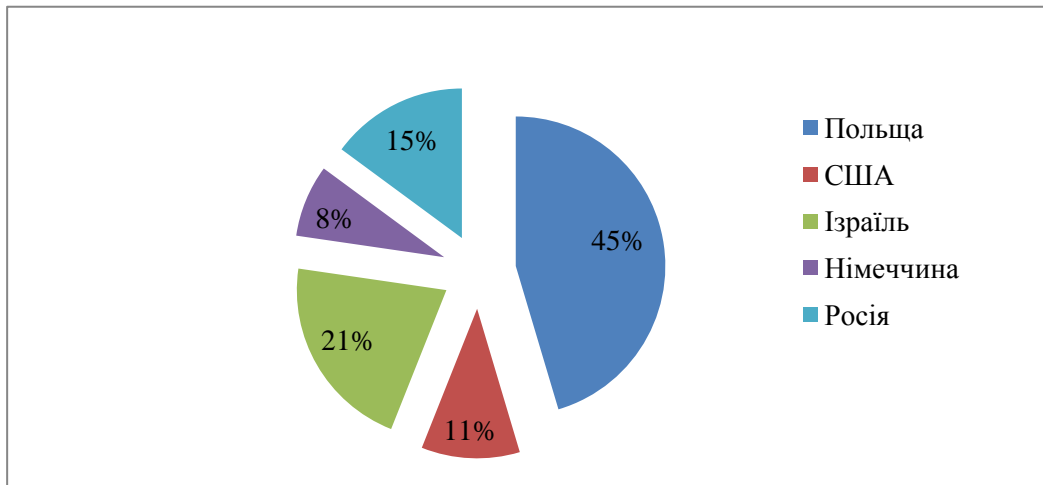


Рис. 2. Країни до яких найбільше емігрують українці, станом на початок 2015 р. [2]

Рівень міграції та її спрямованість істотно розрізняються в різних державах. У 2015 році агентство GfK Ukraine, на замовлення Українського представництва Міжнародної організації з питань міграції, провело дослідження, результати якого приголомшують – 41% українських емігрантів працює нелегально. Це 281 000 людей. У 2011 році нелегально працювали 28% мігрантів або 140 000 людей.

За результатами дослідження «Топ-10 країн світу для імміграції» в рейтинг зуміли увірватися багато «незвичних» для нас країни: Швейцарія, Сінгапур, Китай, Німеччина, Бахрейн, Нова Зеландія, Таїланд, Тайвань, Індія, Гонконг. При складанні списку за 2016 рік враховувалися різні фактори: якість освіти, яку можуть отримати діти, рівень охорони здоров'я, легкість вивчення мови, ймовірність працевлаштування, рівень заробітної плати, екологія, безпека та інше [3].

Отже, можна зробити висновок, що міграція перетворюється на вагомий чинник розвитку, боротьби із бідністю. Разом з тим, уряди багатьох держав не здатні скористатися можливостями, які надає міграція. До них належить і Україна, де формування державної міграційної політики, як і її інституційне забезпечення, все ще не завершено. Подолання проблем у міграційній сфері, використання позитивного потенціалу міграції потребують удосконалення національного міграційного законодавства, розробки нової міграційної політики, яка була б спрямована на зменшення еміграційних потоків населення, на захист мігрантів за межами країни.

Список використаних джерел:

1. Світова економіка та міжнародні відносини – [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/22373/1/1_Safonov.pdf
2. Державна служба статистики. Статистична інформація. – [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Топ-10 країн світу для імміграції (2016) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://toprating.in.ua/top-10-countries-for-immigration-2015>.

Василенко О.І.

студент,

*Навчально-науковий інститут інформаційної безпеки
Національної академії Служби безпеки України*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ

Щоб успішно конкурувати з іноземними компаніями потрібно знати, як працює конкурентна розвідка цих компаній. Будь-яка програма конкурентної розвідки залежить від національної культури, від корпоративних особливостей фірми й від відношення уряду країни до добування ділової інформації.

Культура націй впливає не тільки на відношення компанії до конкурентної розвідки в цілому, але й на те, яким чином компанія здійснює розвідувальну діяльність, зокрема, на критерії відбору інформації. Національна культура багато в чому визначає те, які відомості збираються компанією, і те, як вони збираються. Уряд Сполучених Штатів практично не займається конкурентною розвідкою, однак уряди багатьох інших країн часом беруть активну участь у ній. Розглянемо особливості конкурентної розвідки в провідних країнах заходу й сходу:

I. Сполучені Штати Америки

Конкурентна розвідка у США та інших країнах Заходу теж починає широко впроваджуватися в життя. Проводять її переважно приватні фірми і корпорації. Останнім часом помітна зацікавленість щодо перенесення методів роботи спецслужб у бізнесову інформаційну діяльність. Отож, відбувається вербування цінних кадрів професійних розвідників й аналітиків. Створене близько 10 років тому Товариство професіоналів конкурентної розвідки (Society of Competitive Intelligence Professionals – SCIP), нараховує нині майже 6 тисяч членів, а його відділення є у багатьох країнах світу [1].

На думку Ю.Бабенко у США на достатньо високому професійному рівні знаходиться й конкурентна контррозвідка. Її органи об'єднані у національну службу «Американське товариство по забезпеченню безпеки промисловості». Членами товариства є керівники служб безпеки великих промислових фірм та їх закордонних філіалів. Начальниками служб безпеки, як правило, призначаються колишні співробітники державних секретних служб. Поряд з офіційним обміном технологіями останнім часом широкого розмаху набуває нелегальна «передача» технологій у формі промислового шпигунства і технологічного піратства – масового випуску і продажу технологій-імітацій тіншовими структурами. Третина зарубіжних служб маркетингу, аналітичних центрів великих корпорацій так чи інакше причетні до промислового шпигунства [2].

II. Швеція

Стівен Дедьєр, один з засновників комерційної розвідки, якось сказав про Швецію: «Це маленька країна, там усі всіх знають» [1].

Дійсно, приблизно 90% всієї шведської продукції виробляється невеликою групою великих компаній: Volvo, Saab, Electrolux, Ericsson, ABB, Gambro, Nobel Industries, Astra, Skandia Group, SCA, Nokia й Televerket. Більшість великих компаній Швеції здійснюють 80% своїх ділових операцій за кордоном [3].

Ці компанії спілкуються між собою й передають одна одній інформацію заради економічного процвітання своєї країни.

Шведів не залишає відчуття, що економічна й політична стабільність їхньої країни перебуває під загрозою, а конкурентну розвідку вони вважають одним з методів захисту власної безпеки.

Шведи вважають конкурентну розвідку способом досягнення миру й згоди між народами. Професіоналів економічної розвідки в цій країні досить поважають.

В еліту шведського суспільства разом з військовими й фінансистами входять розвідники.

Більшість великих шведських фірм мають свою систему комерційної розвідки, і часто ці системи несхожі одна з одною. Шведська компанія АВВ, штаб-квартира якої перебуває у Швейцарії, складається більш ніж з тисячі підрозділів і дочірніх фірм в 140 країнах світу. Ця компанія розпустила відділ планування, замінивши його відділом по комерційній розвідці й аналізу мета якого – збирати й аналізувати інформацію для співробітників керівної ланки.

III. Німеччина

Німецькі компанії мають тривалий досвід проведення конкурентної розвідки. У п'ятнадцятому сторіччі німецький банк Fugger займався збором інформації й публікував бюлетень для своїх представників по всій Європі. Пізніше, в 1886 р., усього через дев'ять років після появи першого німецького патентного бюро, фармацевтична компанія Ваег уже регулярно аналізувала патенти своїх конкурентів [4].

Однак у наші дні, в Німеччині конкурентна розвідка розвивається не так швидко, як в інших європейських країнах, тому що для німців розвідка – майже те ж саме, що шпигунство.

Банки, які в Німеччині управляються державою, відіграють значну роль у німецькому бізнесі, а отже, і в зборі й поширенні комерційної інформації. Саме банки є основними власниками акцій німецьких корпорацій. Банки фактично контролюють близько 75% всіх німецьких компаній [5]. Більшість німецьких компаній мають одночасно раду директорів і супервізорську раду. Банки контролюють супервізорські ради, а ці ради, у свою чергу, контролюють німецькі торговельні асоціації, що визначають економічну політику країни. Практично всю комерційну інформацію німецькі компанії й торговельні асоціації одержують через банки й BND. У зв'язку із цим у Німеччині майже немає незалежних фахівців з конкурентної розвідки.

Особливості конкурентної розвідки в Азії.

Конкурентна розвідка дуже популярна в Азії. Як зброю конкурентної боротьби з розвиненими західними країнами, її активно використовують Китай, Південна Корея, і Японія – як найбільш розвинена країна цього регіону.

На думку багатьох західних експертів, до конкурентної маркетингової інформації в країнах Азії варто ставитися насторожено:

- 1) правова база, що регулює потоки інформації, або відсутня, або погано розроблена;
- 2) урядові бази даних, якщо і є, то не викликають великої довіри.
- 3) ЗМІ в багатьох країнах залежні й мають слабку ресурсну базу.
- 4) відсутня традиція й культура відкритості.
- 5) у великому бізнесі царює сімейність, клановість [6].

Культура націй впливає не тільки на відношення компанії до конкурентної розвідки в цілому, але й на те, яким чином фірма здійснює розвідувальну діяльність. Національна культура багато в чому визначає те, які відомості збираються компанією, і те, як вони збираються. Уряд Сполучених Штатів практично не займається конкурентною розвідкою, однак уряди багатьох інших країн часом беруть активну участь у ній.

Список використаних джерел:

1. Орлов П. І. Основи економічної безпеки фірми / П. Орлов, В. Духов – Х. : ТОВ «Прометей-Прес», 2014. – С. 284.
2. Подлужная Н. А., Организация управления экономической безопасностью предприятия. / Подлужная Н. А. – Д. 2003.
3. Сергієнко Н. П. Економічна розвідка: не шпигунство, а оцінка надійності партнерів / Н.П.Сергієнко //Безпека підприємництва. – 2004. – № 14. – С. 13.

4. Тараненко І. В. Формування інноваційної парадигми теорії конкуренції у сучасних глобалізаційних умовах // Міжнародні економічні відносини. – 2011. – № 1(9). – С. 194–203.

5. Ткачук Т. Ю. Міжнародний досвід організації конкурентної розвідки / Т. Ткачук // Бізнес і безпека. – 2008. – № 2.

6. Ткачук Т. Ю. Конкурентна розвідка та промислове шпигунство: проблеми визначення / Т. Ю. Ткачук // Персонал. – 2007. – № 2. – С. 15–17.

Дідківська Н.А., Сидоренко А.В.

студенти,

Науковий керівник: Назаров М.І.

асистент,

Університет державної фіскальної служби України

СУЧАСНИЙ СТАН МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

За опитуваннями, українці перетинають кордон з різною метою, але найчастіше – заради працевлаштування (рис. 1).

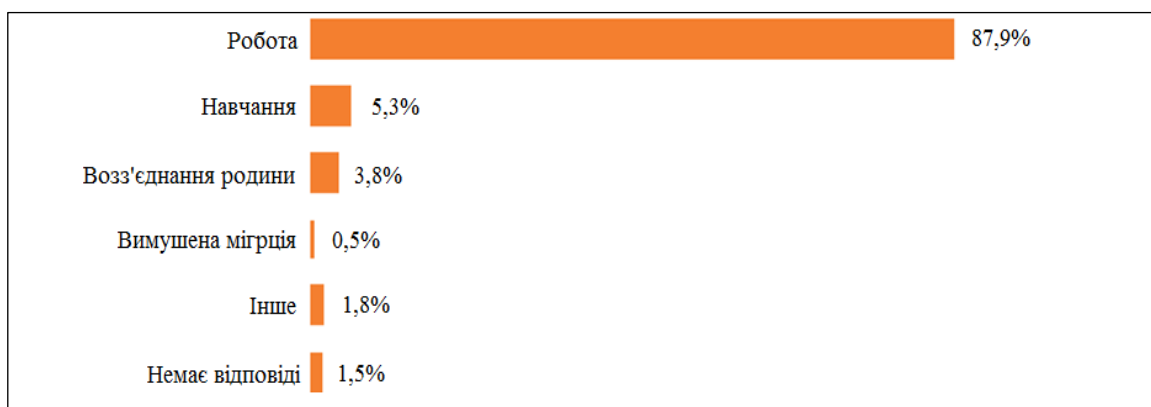


Рис. 1. Мета перебування за кордоном

Джерело: [1]

Зовнішня трудова міграція – переміщення громадян України, пов'язане з перетинанням державного кордону, з метою здійснення оплачуваної діяльності в державі перебування [2].

Окремі проблеми міжнародної міграції висвітлюються в роботах А. Солодько, А. Фітисової, С. Січко.

Процес міграції робочої сили в наші дні тісно пов'язаний з економічною складовою. Міграція робочої сили допомагає згладжувати нерівномірність розподілу доходів населення в усьому світі, яка дуже важлива для світової економіки, оскільки ця обставина є запорукою соціальної і політичної стабільності в державах і регіонах світу з хронічно високим рівнем безробіття [3].

Звернемося до НБУ і проаналізуємо потоки грошових переказів, що надходять до України з інших держав (табл.1). Адже, за часту, трудові мігранти використовують зароблені кошти саме для покращення матеріального становища своєї сім'ї.

Отже, ми бачимо, що обсяг грошових переказів скорочується. Але чи свідчить це про скорочення кількості трудових мігрантів?

Таблиця 1

Обсяг приватних грошових переказів в Україну (2014-2016 рр.)

Рік	2014				2015				2016	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
Обсяг, млн. дол. США	1547	1686	1778	1478	1139	1289	1311	1415	1198	1369

Джерело: побудовано авторами за даними НБУ [4]

Експерти свідчать, що заробітчанські гроші в Україну надходять трьома шляхами: через міжбанківські перекази, міжнародні платіжні системи та неформальні канали. Але мігранти частіше повертаються до старих, перевірених методів і передають кошти «з рук в руки» (через знайомих водіїв) при цьому сплачуючи за послуги значно менше.

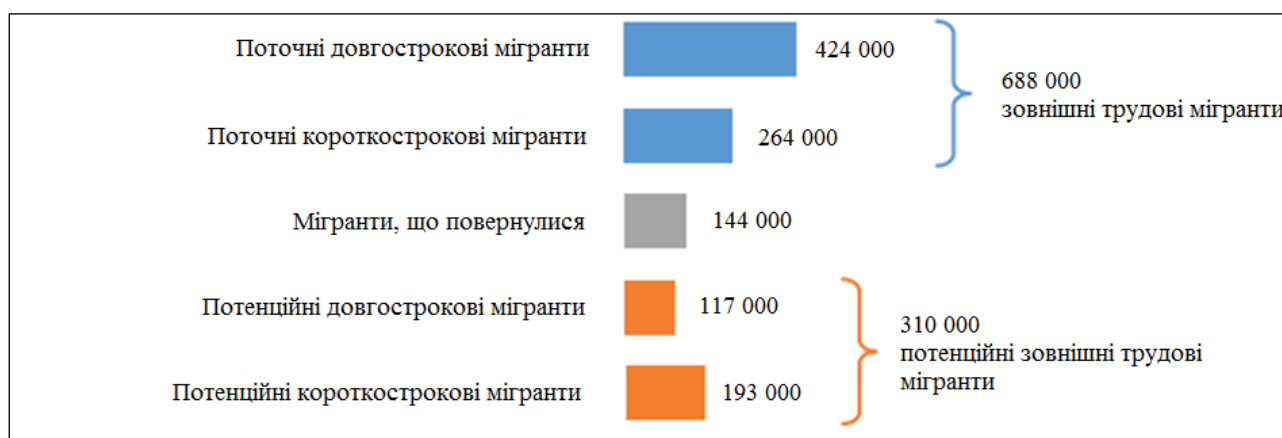
Фахівці також називають причини зменшення обсягу грошових переказів: значно поменшало заробітчани у Росії – так званих короткострокових мігрантів, які заробляли і передавали гроші, залучаючи при цьому банківську систем. До того ж заробітки в Росії теж знизились через девальвацію рубля.

Інший чинник – це «загальна міграція». «Коли заробітчанин, який вже обжився в одній з країн Європи, перевозить рідних до себе, потреба у передачі грошей зникає», – пояснює Олексій Позняк. І така тенденція нині стає поширеною в Україні, запевняє експерт Інституту демографії і соціальних досліджень [5].

Що ж, спробуємо визначити кількість зовнішніх трудових мігрантів.

В результаті опитування домогосподарств було підраховано загальну кількість українських громадян, які залучені до міжнародної трудової міграції (особи, які виїхали за кордон з метою працевлаштування) у 2014–2015 роках, що становить приблизно 688 000 осіб. З них близько 423 800 є довгостроковими трудовими мігрантами, в той час як 264 400 громадян України є короткостроковими трудовими мігрантами.

Результати опитування ДГ демонструють високий потенціал потоків міжнародної трудової міграції в короткостроковій перспективі, через те, що 310000 людей висловили свій намір долучитися до довгострокової або короткострокової трудової міграції у найближчі 12 місяців. Це говорить про те, що можливе потенційне збільшення кількості міжнародних трудових мігрантів на 41% (рис. 2)

**Рис. 2. Кількість українських трудових мігрантів (2014-2015 рр.)**

Джерело: [6]

За даними МОМ в Україні спостерігається демографічний спад. У період між 1991 і 2012 роками загальна чисельність населення скоротилася більш ніж на 7 млн. внаслідок різкого зниження народжуваності і негативного сальдо міграції. Очікується, що ця тенденція зберігатиметься, відтак загальна чисельність населення

скоротиться ще на 10 млн. до 2050 року. Крім того, до 2050 року, за прогнозами, майже половина населення матиме вік понад 45 років. Частка осіб віком 60 років і більше збільшиться до 2050 року в 1,5 разу, а осіб віком 80 років і більше за цей же період збільшиться в 3,4 разу.

Наразі немає жодних підстав говорити про якесь покращення з точки зору відтоку трудових ресурсів з України. Держава має докласти максимум зусиль задля збереження потенціалу молоді та ефективного його використання в Україні. Лише радикальні кроки в молодіжній, соціальній політиці можуть вберегти Україну від прірви.

Список використаних джерел:

1. Міграція як чинник розвитку в Україні. Київ – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf
2. Закон України «Про зовнішню трудову міграцію» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 49-50, ст.463). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/761-19>
3. Січко С.М. Міжнародна трудова міграція як форма міжнародних економічних відносин. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/24.pdf>
4. Національний банк України. Статистика зовнішнього сектору. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446#2
5. Гроші додому: чому українські заробітчани зменшили кількість переказів в Україну. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://golos-info.com/index.php/suspilstvo/item/1932-hroshi-dodomu-chomu-ukrainski-zarobitchany-zmenshyly-kilkist-perekaziv-v-ukrainu>
6. Міграція в Україні. Факти і цифри. 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf
7. Міграція в Україні. Факти і цифри. 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/ukr_ff_f.pdf

Камінська О.В.

*кандидат економічних наук,
голова циклової комісії туристичного обслуговування,
Тульчинське училище культури*

ФАКТОРИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ І ПРОДУКТИВНИХ СИЛ

Проблема переходу України та її регіонів до сталого розвитку є однією з найважливіших проблем сучасності. Сталий розвиток має забезпечити високу якість життя нинішнього та майбутнього поколінь українського народу на основі економічного зростання, формування соціально орієнтованої ринкової економіки, раціонального споживання матеріальних ресурсів.

Матеріальну базу соціально-економічного потенціалу сталого розвитку економіки формує економічний потенціал – рівень економічної могутності країни, наявних ресурсів і можливостей забезпечити розширене відтворення, суспільні потреби та соціально-економічний прогрес суспільства. Він охоплює потенціал продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних, відносин економічної власності та господарського механізму, їх діалектичну взаємодію.

Економічний потенціал можна розглядати також як сукупну здатність економіки країни, її галузей, підприємств, домогосподарств здійснювати виробничо-

економічну діяльність: виробляти продукцію і товари, надавати послуги, задовольняти запити населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва і споживання [3; 5]. Він може бути представлений у вигляді комплексу взаємопов'язаних потенціалів: науково-технічного, еколого-економічного, природно-ресурсного, промислово-виробничого, аграрно-промислового, інноваційного, інвестиційного і соціального розвитку та ін.

На сучасному етапі історичну перспективу людства насамперед визначає екологічний фактор. Стає очевидним вплив екологічних умов на розвиток усіх без винятку компонентів соціуму. Саме це визначає необхідність розробки нової екологоекономічної концепції, розвиток і реалізація якої на практиці законодавчими і виконавчими структурами буде сприяти «екологізації» мислення і перегляду багатьох стереотипів у процесах прийняття еколого-орієнтованих рішень.

Розбалансованість української економіки загалом і її регіонів зокрема, яка супроводжується дедалі більшим загостренням проблем виробничого зростання, площі порушених господарською діяльністю територій та їх приріст, споживанням природних ресурсів та тенденції до їх зменшення, забрудненням довкілля тощо, викликає потребу створити якісно нову концепцію подальшого її розвитку, а саме Концепцію сталого (збалансованого) розвитку [1].

Концепція сталого розвитку повинна ґрунтуватися на оцінці еколого-економічного потенціалу з урахуванням екологічної ємності території – чисельності населення, яку територія здатна підтримувати своїми природними екологічними ресурсами без шкоди для власного функціонування і екологічного потенціалу.

Сталий розвиток розуміють у загальнокультурному аспекті як альтернативу духовній, екологічній, демографічній і економічній кризі сучасної цивілізації, в економічному аспекті аналізується взаємозв'язок сталого розвитку з економічним зростанням, його сумісність з ринковою економікою. Поняття «сталий розвиток» розглядається науковцями у вузькому і широкому сенсі. У вузькому розумінні увага зосереджується переважно на екологічній складовій, що пов'язується з оптимізацією діяльності стосовно біосфери. У широкому розумінні стійкий розвиток трактується як новий тип функціонування цивілізації [2; 3; 4]. Постає завдання оптимального управління не тільки природно-ресурсним потенціалом, а й усією сукупністю природного соціокультурного багатства, яке експлуатує цивілізація на конкретному етапі світового історичного розвитку.

Сутність цієї Концепції сталого розвитку полягає у таких ключових поняттях: потреб (особливо потреб, необхідних для існування найбідніших верств населення, що повинні бути предметом пріоритету); продуктивних можливостей задовольнити потреби всіх верств населення, зумовлених інтелектом зайнятих, фінансовим механізмом, інноваціями, спеціалізацією і кооперацією тощо; обмежень, зумовлених станом технологій і суспільною організацією, що зумовлюють здатність довкілля задовольняти сучасні і майбутні потреби.

Щоб досягти сталого розвитку, людство повинне забезпечити спільність економічного зростання і розвитку з охороною довкілля. Процес екологізації економіки, що спрямований на досягнення збалансованості у взаємовідносинах природи та економіки підпорядковується таким підходам:

свідома людина і, відповідно, свідома нація не повинні орієнтуватися лише на економічну доцільність господарювання, а й на екологічну;

сталий розвиток передбачає відтворення не лише кількості, якості праці і капіталу, а й біосфери на стійкій основі;

економічне зростання у часі повинно ставати дедалі більш нейтральним щодо довкілля;

техніка, технології, фінанси, організація виробництва і новації загалом повинні звести до мінімуму втрати довкілля.

Створення екологічної збалансованої економіки потребує визнання неминучості обмежень на певні форми економічного зростання, а саме на

споживання природних ресурсів та чистої первинної продукції. У зв'язку з цим твердження багатьох економістів про необхідність безмежної експансії економічної діяльності повинно піддаватися сумніву.

На конференції ООН з проблем довкілля і сталого економічного розвитку виділено такі основні принципи еколого-економічного збалансованого розвитку: «екологічної республіки»; екологічної наступності поколінь; динамічної рівноваги; «екологічних рангів»; єдності природокористування і природо відтворення; єдності екологічних і економічних інтересів; життєпідтримуючого комплексу; відтворення мотивів розвитку [1]. Виділені принципи дають підставу обґрунтувати основні фактори і завдання щодо реалізації концепції сталого розвитку, а саме: підвищення рівня загальної професійної і екологічної освіти всіх громадян, розвиток науки і посилення її зв'язку з виробництвом, інтенсифікацію усіх виробничих і управлінських процесів; зниження матеріало- і енергомісткості виробництва продукції через розроблення і впровадження інноваційних (наукомістких) технологій; впровадження безвідходних технологій і виробництв в обробному секторі економіки.

Таким чином, основними завданнями реалізації концепції сталого розвитку в Україні є політико-правові (впровадження демократії, свободи і рівності перед законом, розумного оподаткування, соціальної справедливості, розвиток національної свідомості, патріотизму, волевиявлення народу); економічні (розумне поєднання видів і форм власності, демонополізація та вільна конкуренція, виробництво товарів і послуг з урахуванням потреб суспільства); екологічні (захист довкілля, екологічна політика та екологічна безпека, збереження біорізноманіття, якість життя населення); інформативні (розвиток науки, техніки, інноваційних технологій, кібернетизація та інформатизація господарства і культури, природи, ефективності використання ресурсів, збереження біосфери тощо); соціальні (усунення відставання національної свідомості населення, розвиток у людей здатності наукового передбачення, висунення на пріоритетне місце інформаційних ресурсів перед речовинно-енергетичними); міжнародні (розвиток громадянського суспільства, торгівлі, підтримка миру і співробітництва).

Виконання цих завдань створить надійні передумови для активізації факторів сталого економічного зростання і розвитку.

Отже, раціональне використання природних ресурсів та охорона довкілля є невід'ємною складовою сталого розвитку і процесу суспільного розвитку держави, здоров'я та добробуту населення України. Подальший розвиток національної економіки повинен поєднати політику економічної стабілізації та зростання з екологічною політикою. Забезпечити сталий розвиток може тільки збалансоване, без шкоди для природи, використання просторово-економічного, природно-ресурсного, еколого-економічного, соціально-економічного потенціалів.

Список використаних джерел:

1. Декларация Рио-де-Жанейро по окружающей среде и развитию 1992 года // Действующее международное право. – М., 1997. – Т. 3. – С. 687–692.
2. Жук. М.В. Регіональна економіка: підручник. – К.: Академія, 2008. – 416 с.
3. Заблоцький Б.Ф. Регіональна економіка: навчальний посібник. – Львів: Новий світ-2000, 2008. – 546 с.
4. Мочерний С.В. Основи економічної теорії: навчальний посібник. – К.: Академія, 2009. – 504 с.
5. Семенов В.Ф. Екологічний менеджмент: навч. посібник / В.Ф. Семенов., О.Л. Михайлюк, Т.П. Галушкіна і ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 407 с.

Марущак Д.Ю.

здобувач,

Черкаський державний технологічний університет

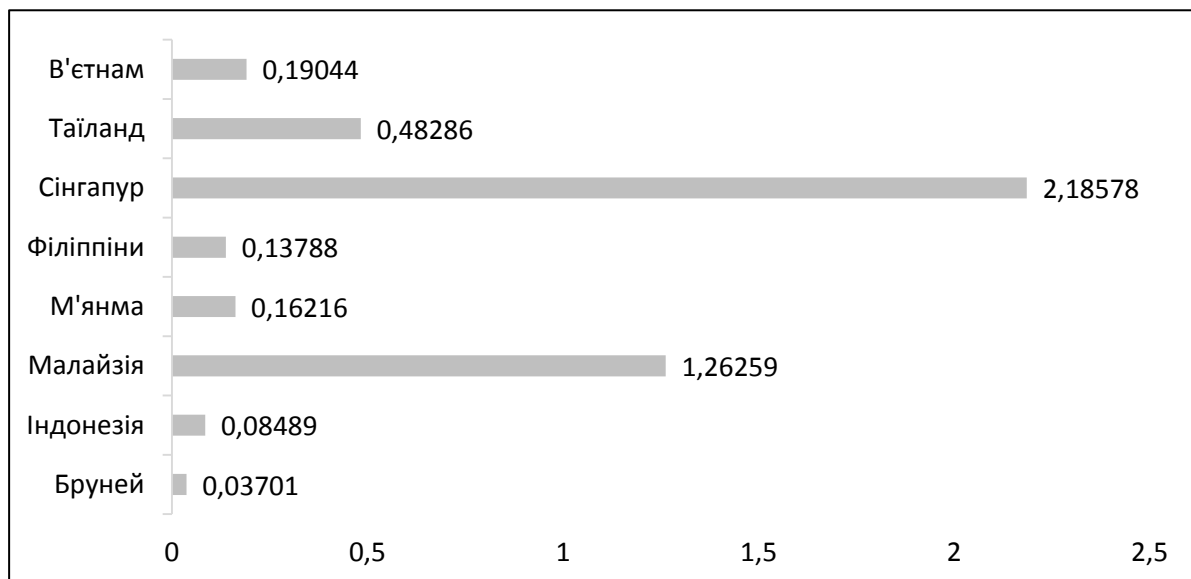
ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН АСЕАН

Інноваційний розвиток країни є результатом свідомо реалізованої інноваційної політики, що покликана об'єднувати науку, техніку, освіту, фінансову систему, виробництво, споживання, і орієнтована на розвиток високотехнологічних виробництв та використання інтелектуальних ресурсів.

Досвід розвинутих країн показує, що реалізація інноваційної політики залежить насамперед від ресурсів, які необхідно направляти на вирішення інноваційних завдань.

Високу конкурентоспроможність та інноваційність економік розвинених країн можна пояснити тим фактом, що для розбудови інноваційної економіки необхідною умовою є наявність значних фінансових ресурсів, які безумовно є саме в розвинених країнах, і тому саме країни даної групи отримують найбільше переваг від реалізації інноваційної моделі розвитку.

Існує значна нерівність в інноваційному та технологічному розвитку десяти членів АСЕАН. За даними Global Innovation Index 2015 (Cornell University, INSEAD), Сінгапур займає 7-е місце в рейтингу, Малайзія – 32 місце. Лише ці дві країни входять в топ-50 даного рейтингу [2].



**Рис. 1. Витрати НДДКР у структурі ВВП
в основних країнах АСЕАН у 2014 році, %**

Джерело: побудовано за даними UNESCO Institute for Statistics: Accelerating Growth and Development is the result of a collaboration among INSEAD and Knowledge Partners [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://data.uis.unesco.org/Index.aspx?queryid=115#>

Одним із найважливіших показників інноваційної діяльності є валовий внутрішній обсяг витрат на дослідження та розробки. Він включає обсяг витрат бізнесу на проведення науково-дослідної діяльності, обсяги фінансування науково-дослідної діяльності державою та закордонне фінансування. Витрати на науково-дослідну діяльність є одним із ключових факторів інноваційного розвитку та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності економіки. Зважаючи на це,

країни проводять інноваційну політику, спрямовану на стимулювання інвестицій у дослідження та розробки.

Витрати на розробки та дослідження в країнах АСЕАН як і раніше залишаються на низькому рівні, однак мають тенденцію до збільшення. У багатьох країнах АСЕАН відсутні точні дані. На рис. 1 показано порівняння витрат на НДДКР в країнах АСЕАН. Показник Сінгапуру (2,1%) нижче, ніж у Південній Кореї (4,0%) і Японії (3,4%), але вище, ніж у Китаю (2,0%), що свідчить про те, що Сінгапуру знаходиться на рівні основні розвинених країни і виділяється з інших країн членів АСЕАН.

Показники інноваційної активності в цьому регіоні в цілому низькі. В регіоні випускається 31,2% від загального числа наукових публікацій (2014 р.) в світі, і при цьому реєструється лише 27,6% загальносвітового обсягу патентів (2013 р.). Більш того, значна частка цих патентів припадає на дві країни: Сінгапур, Малайзію. Для таких країн, як В'єтнам і Камбоджа, задача полягатиме у використанні знань та навичок великих іноземних компаній, що діють на їх території, для досягнення такого ж рівня професіоналізму серед місцевих постачальників і фірм.

Таблиця 1
Загальносвітові показники наукових публікацій, 2008 року і 2014 р

Країни	Загальна к-сть публікацій		Зміни (%)	Частка від світового показника (%)		Число публікацій на млн. жителів		Публікації з міжнародними з співавторами (%)	
	2008 р.	2014 р.		2008 р.	2014 р.	2008 р.	2014 р.	2008 р.	2014 р.
Весь світ	1029471	1270 425	23,4	100	100	153	176	20,9	24,9
ЄС	379154	432 195	14	36,8	34	754	847	37,7	45,5
АСЕАН	224 875	395 897	76,1	21,8	31,2	105	178	23,7	25,2
ОЕСР	801 151	899 810	12,3	77,8	70,8	654	707	25,8	33,3
G20	949 949	1189 605	25,2	92,3	93,6	215	256	22,4	26,2

Джерело: дані з довідника Thomson Reuters Web of Science Citation Index Expanded (розширений Індекс цитування наукових статей)

Таблиця 2
Загальна кількість патентів

Країна/Період	Загальна кількість		Частка від світового показника (%)	
	2008 р.	2014 р.	2008 р.	2014 р.
Весь світ	157 768	277 832	100	100
Країни з високим рівнем доходу	149 290	258 411	94,6	93
Країни з вище середнім рівнем доходу	2 640	9 529	1,7	3,4
Країни з нище середнім рівнем доходу	973	3 586	0,6	1,3
Країни з низьким рівнем доходу	15	59	0	0
ЄС	24 121	45 401	15,3	16,3
АСЕАН	44 515	76 796	28,2	27,6
ОЕСР	148 658	257 066	94,2	92,5
G20	148 608	260 904	94,2	93,9

* Примітка: Сума чисел і процентних часток по різних регіонах перевищує підсумковий показник, оскільки патенти, що належать кільком винахідникам з різних регіонів, зачитуються по кожному з цих регіонів.

Джерело: дані Бюро патентів і товарних знаків Сполучених Штатів Америки (USPTO) PATSTAT

Країни цього регіону все активніше співпрацюють один з одним, що підтверджується тенденціями в області міжнародного наукового співавторства.

Порівняно висока частка НДДКР здійснюється внутрішнім сектором в чотирьох країнах: Сінгапурі, Філіппінах і Малайзії. В разі двох останніх це є, найімовірніше, результатом присутності в них транснаціональних компаній.

Досвід технологічно розвинутих країн також свідчить про те, що продуманий механізм державного рівня з обґрунтування та визначення пріоритетів, надійного моніторингу їхньої реалізації є обов'язковою умовою ефективної інноваційної політики. Інноваційна політика кожної держави орієнтована на забезпечення потреб національної інноваційної системи. У будь-якому випадку ключовим елементом та кінцевою ланкою направленості цих дій є міжнародний трансфер технологій.

Південно-Східна Азія успішно подолати глобальну фінансову кризу 2008 року, причому багатьом країнам вдалося уникнути економічного спаду. Підвищити економічне зростання в цьому регіоні і стимулювати як транскордонну мобільність дослідників, так і їх більш вузьку спеціалізацію є пріоритетним завданням країн-членів. Тим часом демократичні реформи в М'янмі призвели до пом'якшення міжнародних санкцій, відкривши перспективи для зростання, особливо з урахуванням того, що уряд заохочує експортно орієнтовані галузі промисловості. План дій АСЕАН з питань науки, технології та інновацій (2016-2020 рр.), в свою чергу, робить акцент на соціальній інтеграції і сталій розвиток, включаючи такі галузі, як «Зелена» технологія, енергетика, водні ресурси та інновації для життя.

Країни цього регіону все активніше співпрацюють один з одним, що підтверджується тенденціями в області міжнародного наукового співавторства.

Порівняно висока частка НДДКР здійснюється внутрішнім сектором в чотирьох країнах: Сінгапурі, Філіппінах і Малайзії. В разі двох останніх це є, найімовірніше, результатом присутності в них транснаціональних компаній.

Список використаних джерел:

1. The Global Competitiveness Report 2015-[Electronic Resource]. – Mode of access:: [http://www.weforum.org/docs/WEFGlobalCompetitivenessReport 2016](http://www.weforum.org/docs/WEFGlobalCompetitivenessReport2016).
2. Global Innovation Index [Electronic Resource].– Mode of access:: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>
3. UNESCO Institute for Statistics:: Accelerating Growth and Development is the result of a collaboration among INSEAD and Knowledge Partners [Electronic Resource].– Mode of access: <http://data.uis.unesco.org/Index.aspx?queryid=115#>
4. Thomson Reuters Web of Science Citation Index Expanded[Electronic Resource].– Mode of access: <http://ip-science.thomsonreuters.com/cgi-bin/jrnlst/jloptions.cgi?PC=K>
5. Reviews of Innovation in Southeast Asia/ Synthesis Report [Електроннийресурс] // OECD. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/sti/inno/innovation-in-southeast-asia-2012-9789264128712-en.htm>

Прокопенко Н.П.

викладач;

Процал Ю.В.

викладач;

Хмара О.С.

викладач,

Автотранспортний коледж

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В ЄС: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ

Європейська інтеграція і членство в Європейському Союзі є стратегічною метою України – це є найкращим способом реалізації національних інтересів, побудови економічно розвинутої і демократичної держави, зміцнення позицій у світовій системі міжнародних відносин.

Протягом останніх років міжнародна інтеграція перетворилася в одну з найбільш суттєвих закономірностей розвитку сучасного світового господарства. За сучасних умов жодну державу не можна виключити з процесу всезагального світового економічного розвитку. Інтеграційні прагнення та заходи держави повинні здійснюватися з метою досягнення гармонізації взаємозв'язку соціальних інтересів, підвищення конкурентоспроможності національної економіки і добробуту громадян.

Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС. Як невід'ємна частина Європи, Україна орієнтується на діючу в провідних європейських країнах модель соціально-економічного розвитку.

Інтеграція України в ЄС має свої переваги і для України, і для Європейського Союзу. Для нашої держави важливого значення набувають як процес її послідовного наближення до ЄС, так і стратегічний результат цього процесу – повноправне членство в ЄС [1, с. 26].

Євроінтеграція сприятиме зростанню продуктивності економіки та темпів технологічної модернізації під впливом конкуренції на єдиному європейському ринку та забезпеченню вільного доступу до новітніх технологій, капіталу, інформації; підвищенню кваліфікації робочої сили за умов їх вільного руху в межах єдиного ринку; створенню більш сприятливого інвестиційного середовища; істотному зростанню обсягів торгівлі на ринку ЄС; створенню передумов для прискореного зростання взаємообміну в галузях з підвищеним рівнем науки та техноємності; підвищенню якості регулятивних інститутів у бюджетній, банківській, фінансовій сферах та корпоративному управлінні. Економічна інтеграція також надасть можливість використовувати фонди регіонального розвитку ЄС для прискорення виходу на вищий рівень економічного розвитку, властивий більш розвиненим країнам Євросоюзу [2, с. 64].

Сама мета інтеграції, як доводить досвід практично всіх нових країн членів ЄС, стала потужним стимулом необхідних для цього соціально-економічних перетворень. Після розширення Україна стає безпосереднім сусідом ЄС, що визначить посилення впливу ЄС на Україну, зокрема, в контексті подальшої демократизації українського суспільства і зміцнення європейської орієнтації населення України [4].

Розглядаючи торговельно-економічну сферу, можна виділити наступні переваги (в довготерміновій перспективі): розширений Євросоюз може стати

найбільш значним ринком збуту українських товарів та джерелом українського імпорту і стати для України головним торговельним партнером; покращаться умови доступу українських експортерів на окремі товарні ринки нових членів ЄС внаслідок переважного зниження рівня тарифного захисту і підвищення рівня конкурентного середовища в країнах-кандидатах; запровадження в країнах-кандидатах інститутів ринкового регулювання ЄС має призвести до певного скорочення обсягів контрабандних торгових операцій та інших форм тіньових операцій, що матиме позитивний вплив на державний бюджет України.

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

Обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України із країн ЄС на 1 липня 2016р. становив 32866,1 млн.дол. США, що складає 73,4% від загального обсягу інвестицій в Україну (на 1 січня 2016 р. – 32444,5 млн.дол., або 76,3%). Головними країнами-інвесторами, на які припадає 86,5% від загального обсягу інвестицій з ЄС, є Кіпр – 11091,7 млн.дол. (33,7% від загального обсягу інвестицій із країн ЄС), Нідерланди – 5769,0 млн.дол. (17,6%), Німеччина – 5447,4 млн.дол. (16,6%), Австрія – 2629,8 млн.дол. (8,0%), Велика Британія – 1969,0 млн.дол. (6,0%) та Франція – 1526,0 млн.дол. (4,6%).

Значні обсяги прямих інвестицій із країн ЄС зосереджено на підприємствах промисловості (33,6%), в установах фінансової та страхової діяльності (25,3%), на підприємствах оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів та мотоциклів (10,1%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном (9,3%).

Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіці країн ЄС на 1 липня 2016р. становив 6014,4 млн.дол., або 96,5% від загального обсягу інвестицій з України (на 1 січня 2016р. – 6004,4 млн.дол., або 96,7%).

Найбільші обсяги інвестицій на 01.07.2016 спрямовано до Кіпру – 5824,5 млн.дол. (96,8% від загального обсягу інвестицій у країни ЄС). Друге та третє місця посідають Латвія – 70,5 млн.дол. (1,2%) та Польща – 50,6 млн.дол. США (0,8%) [5].

Переважну частку українських інвестицій до країн ЄС унесли резиденти, що здійснюють професійну, наукову та технічну діяльність (88,6%); значною також є частка установ фінансової та страхової діяльності (8,6%).

Щоб інтегруватись у ЄС, Україні необхідно суттєво змінити процес реалізації економічної та фінансової політики. Потрібно фактично відмовитися від протекціоністських заходів у сфері експортно-імпортних операцій, легалізувати тіньову економіку, дотримуватись вимог щодо захисту прав людини. Чи не найбільші зміни мають відбутися на фінансовому ринку. Треба змінити інструментарій регулювання валютного ринку та створити умови для злиття нашого фінансового ринку з глобалізованим світовим. На практиці це може докорінно змінити ринок фінансових послуг у країні й особливо – банківську систему. Все це вимагає, на нашу думку, ґрунтовних наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Сіденко В. Розширення Європейського союзу на схід: наслідки для України / Сіденко В. // Національна безпека та оборона. – 2009. – № 9. – С. 25-29.
2. Сльозко О. Європейський вибір України в контексті інтеграції в ЄС / О. Сльозко // Україна у світовому економічному просторі / Ін -т економіки упр. та госп. права. – К.: Таксон. – 2008. – 246 с. – С. 63-81.
3. Фіалко А. Проблеми і перспективи інтеграції України до ЄС. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://vwww.uceps.org.ua/ua/>
4. Хто є хто в Європейському Союзі. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.europa.eu.int/comm/igc2000/dialogue/info/offdoc>

5. Матеріали офіційного веб-сайту Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Матеріали офіційного урядового сайту Урядовий портал. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.

Cheprakova A.A.

Graduate Student,

Supervisor: Prytula N.V.

Candidate of Economic Sciences, Professor,

Odessa National Economic University

FACTORS AFFECTING INTERNATIONAL TRADE OF ENTERPRISES

The goal of this work is to show how developments in investment, technology, energy and other natural resources, are capable of changing the overall nature of trade: the role that individual countries play in international trade, how they trade and what is traded with whom and why.

Manufactured group of products makes up the largest share of world trade in goods. The group is comprised of computers, automobiles, aircraft, machinery, etc. A large part of this trade is not in the final products you find on the shelves. In order to make the product it will actually sell, a manufacturing firm needs a number of components that might range from the highly sophisticated, like computer chips, to mundane plastic casings [1]. There are two sources of demand, therefore, for manufactured goods: demand for final goods by consumers and demand for components of various kinds by firms. Some factories will only be making the casings or the chips, and this makes the manufacturing sector a large consumer of its own output [2].

Taking into account the level of importance, technology takes first place in manufacture industry. A country's technological level is determined not only by domestic innovation but also by the diffusion of technology from abroad. Typically, while the former is particularly important for high-income countries, the latter mostly affects technological progress in middle- and low-income countries.

Technological advancements have been key to the development of supply chains. Supply chains, in turn, have encouraged technology transfer and convergence across countries.

Technologies are highly dependent on investment. In an economy where factors of production, such as capital, cannot move across countries, investment must be financed by domestic resources. Cross- country resource flows are, however, the current reality. National Income Accounting shows that a country that does not generate savings sufficient to finance its own investment must attract surplus foreign savings in the form of a capital inflow [3].

Capital flows from abroad can also affect trade in ways other than through their impact on domestic investment. FDI, for example, may lead to trade in intermediate goods by facilitating global supply chains.

In fact, to the extent that investment and trade are complementary, an international system of investment rules can increase the flow of foreign investment by promoting predictability and security of access for foreign investors.

However, these mentioned factors are common for most industries. In order to understand how investment and technologies should be used, we suggest to take deeper research on the specific factors model [4].

The specific factors model was developed by Paul Samuelson and Ronald Jones. Like the simple Ricardian model, it assumes an economy that produces two goods and that

can allocate its labor supply between the two sectors. Unlike the Ricardian model, however, the specific factors model allows for the existence of factors of production besides labor. Whereas labor is a mobile factor that can move between sectors, these other factors are assumed to be specific. That is, they can be used only in the production of particular goods.

In practice the distinction between specific and mobile factors is not a sharp line. Rather, it is a question of the speed of adjustment, with factors being more specific the longer it takes to redeploy them between industries. Worker mobility varies greatly with the characteristics of the worker (such as age) and the job occupation (whether it requires general or job-specific skills). The specific factors model assumes that each of the specific factors, capital and land, can be used in only one sector. Only labor can be used in either sector [5].

In order to use the given information in business, it is considerable to use «new» new trade theory. It consists of the following points:

1. Participation in international markets is relatively rare among firms, and export and import intensity among firms that do participate in international markets is low:

- Relatively few firms in an industry export and/or use imported inputs.
- Exporters export only a small portion of their production and imported inputs only account for a small share of firms' inputs.

2. Firms that participate in international markets are different than those that do not:

- Exporters, firms which use imported inputs, and firms which engage in foreign direct investment tend to be larger, more productive, relatively more capital- and skilled labour-intensive, and pay higher wages than firms which do not participate in international markets.

- Firms entering export markets grow faster in terms of employment and output than non-exporters [6].

There are many factors represented by different national and foreign authors. Unfortunately, there is no clear information regarding what firms should put the emphasis on. It is useful to say «trade is responsible» for a socioeconomic phenomenon. This can be meant in a positive or a negative way, as when somebody claims that trade is responsible for increased well-being or that trade is responsible for environmental destruction.

References:

1. Robert M. Dunn Jr., John H. Mutti, «International Economics», 6th edition.
2. Caves, Frankel, Jones, «World Trade and Payments: An Introduction».
3. Robert C. Feenstra, «Advanced International Trade: Theory and Evidence». – 2010.
4. John A. Hobson, «International Trade: An Application of Economic Theory». – 2009.
5. Krugman Obstfeld Melitz, «International Economics: Theory and Policy», 9th edition.
6. Dan Ciuriak, Beverly Lapham, Robert Wolfe «New-New Trade Policy», Queen's Economics Department Working Paper. – 2011.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Катрук Т.С.

студент,

*Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Міжнародна торгівля будь-якої держави виступає як невід'ємна складова частина національної економіки, тому кожна держава приділяє особливу увагу її розвитку. Наявність ринків збуту на міжнародній арені свідчить про встановлення зовнішніх торговельних зв'язків з партнерами різних держав, що, в свою чергу, підкреслює високий рівень розвитку економіки тієї чи іншої держави в цілому.

Зовнішньоекономічна діяльність дозволяє збалансувати виробничі можливості держав та переваги споживачів, дає змогу отримувати продукти, в яких відчувається дефіцит, і реалізовувати надлишок товарів, котрий не поглинається внутрішнім ринком. Таким чином, завдяки міжнародній торгівлі задовольняються потреби населення кожної з торгуючих країн на високому рівні.

Міжнародна торгівля України характеризується діяльністю суб'єктів господарювання України та інших держав, яка має місце як на території України, так і за її межами і визначається як посередництво між виробниками та споживачами по здійсненню угод купівлі-продажу товарів або послуг. Міжнародна торгівля України здійснюється у напрямку експорту, тобто вивозу товарів від вітчизняних виробників до іноземних споживачів, та імпорту – ввозу товарів від іноземних виробників до вітчизняних споживачів.

Набуття Україною у травні 2008 року членства в СОТ зробило її рівноправним партнером на світових товарних ринках. Як наслідок, було скасовані окремі обмеження та лібералізовані умови доступу на зовнішні ринки для цілого ряду українських товарів металургійної, хімічної, машинобудівної галузей та сільського господарства. Аналізуючи зовнішньоторговельну діяльність України у 2015 році, можна зауважити, що у структурі та ефективності міжнародної торгівлі є зміни, відбулась переорієнтація торгівлі з російського ринку на європейський. Можна було б вважати, що такі зміни – це результат очікуваного зближення України та країн ЄС.

Однак, слід також не забувати про втрати від згорання торгівлі з Росією. За показниками першої половини 2015 р. (січень-серпень) зовнішня торгівля товарами мала наступні зміни[1]:

- експорт товарів: 37679.5 млн. дол. США (93.2% від показника за аналогічний період 2014 р.);
- імпорт товарів 36513.6 млн. дол. США (76.5% від показника за аналогічний період 2014 р.);
- сальдо торгівлі товарами +1165.8 млн. дол. США (за 1 півріччя 2014р. - 7396.6 млн. дол. США).

Зовнішня торгівля послугами за 1 півріччя 2014 р. характеризувалась показниками[1]:

- експорт послуг: 5957.8 млн. дол. США (89.3% від показника за аналогічний період 2014 р.);

- імпорт послуг 2784.7 млн. дол. США (81.0% від показника за аналогічний період 2014 р.);

- сальдо торгівлі послугами +3173.0 млн. дол. США (за 1 півріччя 2015 р. +3439.2 млн. дол. США).

Аналізуючи вищезазначені дані бачимо, що порівняно з аналогічним періодом 2014 року у 2015 році в Україні експорт товарів знизився на 6.8%, але імпорт знизився ще відчутніше – на 23.5% (це пов'язано зі зниженням купівельної спроможності економіки загалом та населення зокрема), що і забезпечило позитивне сальдо обсягів зовнішньої торгівлі держави.

Обсяг експорту товарів до країн Європейського Союзу становив 32.6% від загального обсягу експорту, до інших країн – 67.4% (за січень-липень 2014 року – 26.9% і 73.1%, відповідно).

Серед найбільших країн-партнерів експорт товарів збільшився до Єгипту – на 34.7%, Польщі – на 22.1%, Італії – на 13.9%, Німеччини – на 7%, Китаю та Угорщини – на 3.4%. Водночас, продовжив скорочуватись експорт до Росії на 23.7%, Індії – на 2.2%.

Істотно вплинула на можливості міжнародної торгівлі нашої держави економічна і воєнно-політична криза. Слід зазначити, що за перше півріччя 2015 року виробництво скоротилося на 4.7%.

Однак, аналізуючи минулий 2015 рік можна сказати, що рано стверджувати про те, де більше позитивних змін: у збалансуванні міжнародної торгівлі України загалом чи переорієнтації експорту з Росії на країни ЄС.

Розвитку міжнародної торгівлі України перешкоджають такі чинники [2]: нерозвиненість базових інститутів ринкової економіки за відсутності сприятливих умов для розвитку національного конкурентоспроможного бізнесу; відсутність закордонної збутової інфраструктури; недосконалість методів державного регулювання економіки; слабка інфраструктура підтримки експорту.

Для перспективного розвитку міжнародної торгівлі України необхідно вжити наступні заходи:

1. Забезпечити підтримку національних виробників шляхом використання можливостей міжнародно-правового механізму захисту їх інтересів на світовому ринку.

2. Розширювати діяльність на міжнародній арені за рахунок пошуку нових ринків збуту.

3. Вдосконалювати національні виробництва за рахунок закупівлі новітніх технологій у закордонних партнерів.

4. Впроваджувати міжнародні стандарти та сертифікацію товарів або послуг задля зменшення бар'єру виходу даних товарів або послуг на міжнародні ринки.

5. Вдосконалити систему державного регулювання та управління виробництва товарів, які екпортуватимуться.

6. Використовувати дипломатичні важелі впливу на управління підприємствами задля підвищення ефективності їх діяльності.

Отже, сучасне економічне положення України на міжнародному просторі вимагає негайного покращення. Існуючий рівень розвитку національного господарства та міжнародної торгівлі не забезпечує належного добробуту населення, тому потребує заходів для перспективного розвитку. Сучасна зовнішньоекономічна політика України повинна бути спрямована на формування нового режиму торгівлі з подальшою інтеграцією до світового економічного простору шляхом поступового збільшення конкурентоспроможності національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Статистичні дані Державного комітету статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: www.ukrstat.gov.ua

2. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 рр.) «Шляхом європейської інтеграції» / авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін. ; Нац. ін-т стратег. 4 дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

Новосад Я.С.

аспірант,

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОРПОРАТИВНЕ МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Розвиток добровільного медичного страхування в Україні супроводжується великим попитом на нього серед корпоративних клієнтів. А тому значної актуальності набувають наукові напрацювання з різних питань корпоративного медичного страхування. Одним із таких питань виступає місце корпоративного медичного страхування та його сутність.

На жаль, масового попиту на продукти ДМС на сьогоднішній день не спостерігається. Це можна пояснити рядом причин:

- рівень доходів населення є досить низьким.
- мала кількість новітніх та якісних провайдерів медичних послуг (лікувально-профілактичних закладів).
- дослідження ринку до недавнього часу свідчили про певну недовіру до страхової сфери з боку українського населення, яке часто вбачає в страхуванні фінансові піраміди.
- недостатній податковий стимул і низька страхова культура населення.

Корпоративне медичне страхування приваблює сьогодні тим, що дозволяє враховувати інтереси трьох сторін – керівника підприємства, працівника та страхової компанії.

Автор Л. Б. Баранник визначає такі переваги корпоративного страхування:

- соціальний фактор (захист життя та здоров'я працівників підприємств, накопичення коштів до виходу на пенсію, матеріальна допомога родині на випадок передчасної смерті годувальника);
- мотиваційний фактор (збереження на підприємстві кваліфікованих працівників, гнучка система винагороди співробітників);
- фінансовий фактор (зниження нарахувань на фонд оплати праці та податку на прибуток: платежі на медичне страхування не окладаються податком на прибуток і на них не проводяться нарахування на фонд оплати праці);
- інвестиційний фактор (підприємство може вибрати напрям інвестування накопичених коштів, у тому числі повернути у свій оборот);
- іміджевий фактор – створення позитивного іміджу соціально відповідального підприємства [1, с. 170].

Вітчизняні страхові компанії розробляють і пропонують нині багато різноманітних програм корпоративного медичного страхування. Програми досить популярні як серед роботодавців так і серед співробітників. Спектр послуг, пропонований страховою компанією залежить від бажання та можливостей компанії-страхувальника. Зазвичай, він включає в себе планову та екстрену стаціонарну допомогу, поліклінічне обслуговування та стоматолога. Ще однією перевагою корпоративного страхування є індивідуальний підхід. Так, службовці вищого рангу можуть розраховувати на більш широкий спектр послуг, бонусні програми, наприклад, оплачене відвідування басейну або фітнес-центру, така страховка буде коштувати дорожче. А, наприклад, службовці нижчого рангу можуть

отримати більш дешевшу страховку з оптимальним набором послуг. Це, також, слугуватиме утриманні цінних кадрів на підприємстві. В Європі такі програми отримали назву «Золотих кайданів» [2, с. 488].

Також страхування на підприємстві може відбуватись за груповим методом. Група осіб для страхування за певною програмою може виділятися віковою градацією, статтю, умовами праці, групою здоров'я. Так, розділивши працівників за статтю в програму медичного страхування жінок можна включити медичний супровід вагітності та пологів.

Тобто, якщо розглядати групове страхування з позиції медичного страхування працівників, слід зазначити, що тоді медичне страхування працівників певного підприємства (установи, організації) буде складатися з різних програм страхування, чим задовольнить потреби кожної групи працюючих цього підприємства.

Корпоративне медичне страхування слід розглядати з двох позицій:

1) як короткостроковий договір (тривалість 1 рік) який стане доповненням до обов'язкового медичного страхування. Такий договір буде більш зручним для підприємств (організацій, установ) з великою плінністю кадрів;

2) як довгостроковий договір, його поняття є більш ширшим, воно включатиме в себе стандартний набір ризиків для того чи іншого виду діяльності (групи людей, професії,) та може включати ризик професійних захворювань, ризик інвалідності, нещасного випадку або смерті, і може працювати як безперервне страхування здоров'я, або як накопичувальна система [3, с. 273].

Отже, постає питання, чому ж основними споживачами є саме юридичні, а не фізичні особи?

Це легко пояснити: в Україні ще не розвинена культура індивідуального медичного страхування і страхові компанії побоюються шахрайства з боку приватного страхувальника по ДМС (наприклад, бажання вилікувати вже існуюче захворювання за рахунок страхових компаній). Дуже яскраво ілюструє настороженість страхових компаній до фізичних осіб той факт, що страховики часто беруть на страхування великі колективи без проведення попереднього медогляду персоналу, тоді як приватного клієнта без огляду не прийме на страхування жодна страхова компанія [4, с. 25].

Отже, становлення та розвиток корпоративного страхування як окремого сегмента медичного страхування є невід'ємною складовою системи соціального захисту працівників підприємств, а також є запорукою їх здоров'я та одним із ефективних способів стимулювання праці. І як було досліджено, корпоративне страхування не несе тяжких наслідків в частині оподаткування як самого підприємства, так і його працівників. Тобто корпоративне медичне страхування виступає складовою частиною медичного страхування та входить до системи забезпечення права людини на здоров'я.

Список використаних джерел:

1. Баранник Л.Б. Корпоративне страхування як перспективний напрям розвитку соціального захисту працюючого населення в Україні / Баранник Л.Б. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 3. – С. 167–171.
2. Таранський І.П., Стратегічний ефект корпоративного страхування // Таранський І.П., Рикованова І.С., Білик М.В. / Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – С. 483–489.
3. Мельник Т. Медичне страхування працівників: облік та оподаткування // Мельник Т. / Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. Економіка. – 2008. – № 106. – С. 23–26.
4. Дяченко Є. В. Сучасний стан корпоративного медичного страхування в Україні / Дяченко Є. В. // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – № 26. – С. 272–275.

Погуда Н.В.

кандидат економічних наук,

Соколовська Д.Д.

студентка,

Національний університет харчових технологій

ОЦІНКА ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Туристично-привабливою територією вважається місцевість, яка має у своєму розпорядженні природні, історичні, культурні та соціально-економічні ресурси. Вона повинна мати вигідне географічне розташування, налагоджену і ефективно функціонуючу туристичну інфраструктуру, матеріальну базу, якісну транспортну систему. Важливим фактором при формуванні туристичної привабливості території є також доступність інформації про неї та легкий доступ до цього пошуку. Тому комплекс складових привабливості спрямований як на задоволення потреб туристів, так і досягнення максимального економічного ефекту від розвитку туризму на території області.

Відповідно до визначення, яке пропонують спеціалісти ЮНВТО, то під туристичним регіоном прийнято вважати місцевість, що володіє великою мережею спеціальних споруд і послуг, які є необхідними для організації відпочинку і оздоровлення»[1].

Враховуючи значний інтерес науковців до туристичної привабливості території, необхідно відзначити велику кількість методик до її оцінювання. Зокрема, серед українських вчених найбільше у своїх працях приділено даній проблемі роботи О.О. Бейдика [2], О.І Гулич та Л.С. Гринів [3], Д.М. Стеценка [4], Т.І. Ткаченко [5].

Однак різноманітність підходів до оцінки туристичної привабливості території не консолидується в один підхід, який буде прийнятним для всіх. Тому пропонуємо розглянути складові туристичної привабливості за декількома найбільш розповсюдженими підходами.

Туристична привабливість складається з наступних складових:

- площа природних рекреаційних ресурсів;
- кількість антропогенних туристичних ресурсів;
- кількість засобів розміщення туристів (ЗРТ);
- інвестиції в основний капітал готелів та ресторанів;
- середній рівень цін на послуги туристичних підприємств;
- доходи на душу населення;
- кількість економічно активного населення;
- кількість підприємств-суб'єктів підприємництва;
- щільність автомобільних доріг з твердим покриттям;
- коефіцієнт злочинності;
- щільність шкідливих викидів в атмосферу;
- поточні витрати підприємств на охорону та раціональне використання природних ресурсів;
- витрати підприємств на капітальний ремонт основних засобів природоохоронного призначення [1, с. 220].

Ще одним розповсюдженим підходом, який визначає привабливість території наступними факторами:

- економічний;
- політичний;
- культурний;
- соціальний;
- екологічний;

- рівень розвитку інфраструктури [6].

Деякі науковці пропонують розглядати привабливість територій:

- з точки зору інвестицій (І. А. Бланк);

- як комплексне поєднання туристичних ресурсів та туристичної інфраструктури (О.О. Колесник);

- як підхід, що спирається на позиціонування (М.Г. Бойко);

- як інтегральний показник (О.В. Музиченко-Козловська) та ін.

Якщо оцінювати туристичну привабливість Львівської області, слід зазначити, що територія викликає інтерес наявністю мінеральних джерел, історико-культурних пам'яток та сприятливими кліматичними умовами.

Серед областей України Львівська займає п'яту позицію у рейтингу привабливості та наявності туристично-рекреаційних ресурсів. Природний потенціал області (наявність рекреаційних та лікувально-оздоровчих ресурсів), як і вигідне географічне розташування (наявність міжнародних комунікацій та інфраструктури) сприяють розвитку туризму. На території Львівської області зосереджено понад 25% всієї історико-архітектурної спадщини України (частина яких відноситься до пам'яток архітектури ЮНЕСКО).

Туризм на території Львівської області має тенденцію до зростання та розвитку. Це пояснюється як переліченими вище факторами, так і наявністю різноманітного переліку послуг, великої кількості санаторно-лікувальних та курортних закладів, а також розвитку різних видів туризму.

Отже, туристична привабливість Львівської області висока, на її території наявні усі пріоритетні для сучасного туризму ресурси. У Львівській області охоче відпочивають туристи як з України, так і з зарубіжних країн. Завдяки вдалому географічному розташуванню, багатій природі, цілющим мінеральним водам та цікавим історичним, культурним та подієвим ресурсам Львівська область є одним з провідних туристичних регіонів України.

Список використаних джерел:

1. Музиченко-Козловська О.В. Методика оцінки рівня туристичної привабливості регіону [Текст] / О.В. Музиченко-Козловська // Регіональна економіка, 2006. – № 1. – С. 218–227.

2. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування: Монографія. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2001. – 395 с.

3. Гулич О.І. Методика формування стратегій сталого соціально-економічного розвитку курортно-рекреаційних територій і туристичних центрів / О.І. Гулич, Л.С. Гринів, Н.М. Герасимчук; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2007. – 52 с.

4. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком [Текст]: Навч. посібник / Д.М. Стеченко. – К.: Вища школа, 2000. – 223 с.

5. Ткаченко Т.І. Сталый розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу [Текст]: Монографія / Т.І. Ткаченко. – К.: КНТЕУ, 2006. – 537 с.

6. Музиченко-Козловська О.В. Економічне оцінювання туристичної привабливості території : Монографія / О.В. Музиченко-Козловська. – Львів: Новий Світ-2000, 2012. – 176 с.

Скубіліна А.В.

асистент;

Максименко К.В.

студент,

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ В УКРАЇНІ

Використання комп'ютерних технологій присутнє в житті кожної людини, відповідно, не ігнорують технологічний прогрес й українські бізнесмени намагаючись залучати інформаційні технології у бізнес. Таким, чином виникає велика кількість Інтернет-магазинів та проектів, які потребують нового виду розрахунків, який би полегшував операції купівлі продажу на ринку електронної комерції. Тому, саме електронні гроші є рішенням даної проблеми. Електронні гроші зручно використовувати як продавцю, так і покупцю певних матеріальних та нематеріальних благ та послуг. Оскільки, електронні гроші з'явилися не так давно, відсутнє поняття змісту електронних грошей та налагодженої законодавчої системи, що обумовлює актуальність даного дослідження.

За класичним визначенням, електронні гроші – це грошові зобов'язання емітента в електронному вигляді, які знаходяться на електронному носії в розпорядженні користувача. Електронні гроші відповідають наступним параметрам [4]:

- 1) фіксуються і зберігаються на електронному ресурсі;
- 2) випускаються емітентом при отриманні від інших осіб грошових коштів, в обсязі не меншому, ніж емітована грошова вартість;
- 3) є засобом платежу іншими (крім емітента) організаціями.

Електронні гроші зберігаються в електронному вигляді, що обумовлює їх зручність у використанні, адже вони є прекрасною альтернативою паперових грошей. Саме пошук більш зручного варіанту паперовим грошам підштовхнув людину на створення електронних грошей.

Наприкінці 90-х років минулого сторіччя одними з перших системам електронних розрахунків, якими користувались українці були: WebMoney Transfer та PayPal. За короткий проміжок часу ці системи здобули визнання Інтернет-спільноти і почали використовуватися в Україні, як базові системи для швидкого і простого способу здійснення розрахунків [1, с. 43].

Сьогодні кількість електронних грошей в обігу незначна, і вони суттєво не впливають на монетарну політику. Проте, враховуючи потенційну можливість росту емісії електронних грошей, Європейський центральний банк вважає за необхідне створення відповідної регуляторної бази [3, с. 26].

Поява такого феномену, як електронні гроші, та їх популярність у здійсненні розрахунків в мережі Інтернет була пов'язана з наступними перевагами:

- доступність. Користувачу електронних грошей потрібен лише Інтернет та комп'ютер;
- зручність. Саме цей фактор для багатьох є ключовим. Найважливішою складовою сучасного бізнесу є оперативність. А час, який витрачено на заповнення квитанцій, черги і т.п. – це втрачені можливості. Користувач може отримати доступ до електронного гаманця в режимі 24/7 і вести свій бізнес без жорсткої прив'язки до банківської системи країни, в якій він знаходиться. Тобто, він може вести свій бізнес, отримувати сплату за товари і послуги та проводити миттєві розрахунки;
- мобільність. Де б не знаходився підприємець, він може продовжувати вести свій бізнес, використовуючи комп'ютер, ноутбук, мобільний телефон і Інтернет;

- безпечність. Системи електронних грошей дозволяють забезпечити достатній рівень захисту особистих даних і коштів користувача для здійснення шахрайських дій з боку третіх осіб;

- простота використання. Будь-яка людина, навіть не фахівець в галузі ІТ, може легко навчитись працювати з електронними грошима. Наприклад, для реєстрації електронного гаманця потрібно витратити декілька хвилин, а для реєстрації і випуску банківської карти – декілька тижнів;

- оперативність. Розрахунки електронними грошима проходять миттєво і гарантовано;

- анонімність. Більшість систем електронних грошей потребують від користувача мінімальних особистих даних і дозволяють проводити анонімні платежі;

- підтримка мікроплатежів. Електронні гроші дозволяють ефективно проводити транзакції з платежами еквівалентом від 0,1 до 10 доларів США, за відсутності низької комісії всередині системи [1, с. 16].

Але необхідно пам'ятати також про недоліки даної системи. Проблема в тому, що система електронних грошей – це перш за все технічний процес, який не гарантує те, що під час переказу електронних грошей не відбудеться збій. Якщо виникає така проблема, необхідно звертатись до адміністратора віртуальної системи, але ніхто не гарантує безпеку вашим коштам. Наступною проблемою є проблема шахрайства. Шахраї швидко опановують комп'ютерні технології: створюючи спеціальні програми, які перехоплюють грошові перекази, створюючи віртуальні системи, які дозволяють анонімно переказувати кошти, що не дозволяє поліції виявити злочинця.

Згідно даних НБУ, порівнюючи перше півріччя 2016 року з першим півріччям 2015 року кількість випущених електронних грошей збільшилась майже в 2 рази (з 21,6 млн. грн. до 39 млн. грн.), а обсяг операцій з ними в 1,6 раз (з 1,1 млрд. грн. до 1,8 млрд. грн.) [2].

Для подальшого розвитку електронного ринку та розрахунків з використанням електронних грошей необхідно [4]:

1) створити законодавчу базу щодо функціонування платіжних систем у мережі Інтернет, яка б визначала принципи розрахунків електронними грошима та регулювала ефективну діяльність небанківських установ на ринку електронних платіжних систем;

2) зменшити відсоткову ставку комісійного платежу при введенні і виведенні грошей із системи електронних платежів Інтернет.

Дотримання вищезазначених вимог дозволить зробити електронну комерцію в Україні найбільш привабливою з точки зору економності розрахунків, надійності платежів та сприятиме збільшенню обороту грошей та кількості учасників електронних розрахунків в мережі Інтернет.

Але в Україні існує ряд проблем, які перешкоджають розвитку електронних грошей, серед них виділяють такі [4]:

1) психологічна та технологічна невідповідність учасників бізнесу та регулюючих органів;

2) відсутність ефективної законодавчої бази у сфері Інтернет-бізнесу та електронної комерції;

3) відсутність поінформованості суспільства в цілому про переваги Інтернет-комерції;

4) високі комісійні платежі за введення і виведення грошей через посередників електронних платіжних систем.

Отже, електронні гроші – це альтернатива паперовим грошам, які відкривають перед людиною нові можливості в мережі Інтернет. Останнім часом в усьому світі все частіше використовуються електронні гроші, а отже обіг паперових грошей та цінних паперів помітно уповільнюється. Майже всі країни світу переходять до

нових платіжних інструментів, для України такі зміни також є характерними. Перевагами електронних грошей є доступність, зручність, мобільність, простота використання, оперативність і підтримка мікроплатежів. Хоча безпечність і анонімність теж включені до списку переваг, проте одночасно вони вважаються й недоліками віртуальних систем. Для того, щоб вдосконалити систему електронних грошей в Україні необхідно створити нормативно-правову базу, яка забезпечить ефективну діяльність даних систем та створити програми, які б змогли контролювати надходження грошей та зберегти їх від різних видів шахрайств, оскільки найважливіший фактор у функціонуванні електронної грошей – це безпека.

Список використаних джерел:

1. Кравчук В. Електронні гроші в Україні / В. Кравчук, Д. Науменко, А. Глибовець. – К.: Альфа-ПСК, 2012. – 64 с.
2. Національний банк України [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=125412 – Назва з екрана.
3. Сенищ П. М. Світовий досвід та перспективи розвитку електронних грошей в Україні [Електронний ресурс] / П. М. Сенищ, В. М. Кравець. – К., 2008. – 149 с. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70690>. – Назва з екрана.
4. Сиротинська А.П., Сучасні проблеми і перспективи розвитку електронних грошей в Україні та особливості їх відображення в обліку / А.П. Сиротинська, О.П. Лесик [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/prvse/2011_1/2_9.pdf – Назва з екрану.

Хегай Е.А.

студентка,

Научний керівитель: Сардак С.Э.

доктор економічних наук, доцент, професор кафедри,

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ И ВЛИЯНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

Развитие экономики любой страны не может существовать без оптимального соотношения в ней малых, средних и крупных предприятий. Особую роль в данном процессе играет слой малого предпринимательства, на базе которого формируется средний класс, что в свою очередь является гарантом и носителем социальной стабильности и порядка. Необходимо серьезно относиться к проблемам малого бизнеса, которые определяются двумя основными причинами. Первая – та роль, которую играет малый бизнес в формировании гражданского общества; вторая – его удельный вес в современной экономике, достигающий в развитых государствах более 70% ВВП.

Цель работы состоит в изучении функционирования предприятий малого бизнеса, преимуществ, недостатков и его влияния на национальную экономику. Актуальность данной проблематики заключается в том, что малый бизнес способен вывести страну из кризиса, обеспечить ослабление монополизма, добиться эффективного функционирования производства и сферы услуг.

Исследованием и развитием малого бизнеса занимались такие ученые, как Г. Браун, А.О. Блинов, В.В. Богуславский, Ж. Бодо, Б.Д. Бреев, М. Бэйтмэн, Л.В. Давыдова, А. Смит, Д. Стори, С.Э. Сардак, Р. Кантильон и другие. Малый можно классифицировать как особый творческий тип экономического поведения.

Для него характерны предпринимательский дух и инициативная творческая деятельность, связанная в то же время с определенным риском.

Преимуществом малого бизнеса, является отсутствие крупных вложений в основные средства. Это преимущество привлекает многих начинающих предпринимателей и положительно сказывается на себестоимости выпускаемой продукции. Кроме того, при развитии малого бизнеса наблюдается высокая скорость прохождения информации. Это обусловлено меньшим объемом информации, который перекрывается непосредственным общением руководителя и подчиненных. То есть малые объем ресурсов обеспечивает ей хорошую управляемость при сравнительно низких управленческих расходах.

В тоже время малый бизнес имеет свои недостатки. Это большая степень риска, страх быть разоренным, так как многое зависит от воздействия внешней среды; низкая возможность накопления капитала, сфера малого бизнеса ограничена, ему трудно внедряться в наукоемкие производства; малым предприятиям сложно организовать свою собственную службу маркетинга, дилерскую сеть и возникает сложность в конкуренции с крупным производством [1].

Необходимо учитывать, что деятельность малых предприятий ориентирована на удовлетворение местных нужд, что повышает не только экономическую, но и социальную значимость малого и среднего предпринимательства. Малые предприятия не всегда остаются работать в форме малого бизнеса. Крупные корпорации, такие как «Nike», «Бен и Джерри», начали с малого предприятия, которые выросли и стали одними из лидирующих предприятий на национальном и международном рынке.

Сегодня малый бизнес играет ведущую роль в местном экономическом развитии. Так, в Америке 28 миллионов малых предприятий составляют 54% от всех продаж США. С 1970 года малые предприятия обеспечивают 55% всех рабочих мест и 66% всех новых рабочих мест, 600 тыс. и более франчайзинговых малых предприятий в США составляют 40% всех розничных продаж и обеспечивают рабочие места 8 миллионам человек [2]. Кроме того, сектор малого бизнеса стремительно растет. В то время как корпорации Америки были сокращены, темпы развития малого бизнеса «стартапов» выросли, а уровень неудач малого бизнеса сократились. Поэтому, гораздо легче начать и развивать малый бизнес в качестве стратегии экономического развития, чем большое предприятие. Малые предприятия чаще всего ведут к социально-экономическому росту страны. Они являются более гибкими и столь же инновационными, как и их более крупные партнеры.

Таким образом, опираясь на специфику имеющихся у малого бизнеса преимуществ, конечно учитывая его недостатки, можно сделать вывод, что с помощью развития малого бизнеса предоставляются дополнительные возможности существенно улучшить условия жизнедеятельности значительной части людей, повысить их уровень жизни, здоровья, образовательный и интеллектуальный потенциал, решить острые социальные проблемы и обеспечить устойчивое развитие национальной экономики.

Список использованных источников:

1. Давыдова Л.В. Малое предпринимательство в реформируемой экономике: роль и значение / Л.В. Давыдова, Л.А. Будовская // Финансы и кредит. – 2007. – № 13. – С. 48-53.
2. U.S. Small Business Administration. – Access mode <https://www.sba.gov/content/small-business-trends-impact>
3. Сардак С. Е. Управління розвитком бізнесу в умовах глобалізації економіки / С.Е. Сардак // Європейський вектор економічного розвитку : Зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 2 (7). – С. 154–159.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бігус Д.В.

студент;

Капінос Г.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет*

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА НОРМУВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У сучасних умовах господарювання, коли зростає економічна самостійність господарюючих суб'єктів, а конкуренція ставить під загрозу не тільки їх ефективне функціонування, але й існування, аналіз системи нормування праці набуває особливої ваги як дієвий засіб скорочення живої праці, економії витрат на її оплату, зниження собівартості та підвищення конкурентоспроможності підприємств. Для забезпечення певної ефективності виробництва вкрай важливо оптимізувати витрачання усіх видів ресурсів: живої та сукупної праці, сировини і матеріалів, палива та енергії, інструментів тощо. Нормування праці є основним, першочерговим етапом розроблення заходів щодо такої оптимізації з метою підвищення економічної ефективності виробництва.

Питаннями організації нормування праці на підприємствах присвячено чимало робіт зарубіжних та вітчизняних науковців. Серед них варто назвати В. Н. Абрамова, А. К. Гастєва, Б. М. Генкіна, А. М. Гриненка, Ф. Гілберта, О. А. Грішнову, В. М. Данюка, С. Г. Дзюбу, Х. Емерсона, А. Л. Жукова, А. М. Колота, С. Г. Струмліна, Ф. У. Тейлора, А. Файоля, В. І. Чернова та інших. Незважаючи на достатньо значну кількість наукових розробок, проблеми організації нормування праці на підприємстві залишаються недостатньо вирішеними.

Метою статті є проведення аналізу стану нормування праці на підприємствах України та світу та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи нормування та організації праці на вітчизняних підприємствах.

Нормування праці на підприємствах виконує важливі функції, оскільки є основою організації заробітної плати, норми витрат робочого часу одночасно стають і мірою винагороди за працю, маючи тісний зв'язок з тарифною системою [1, с. 5].

На більшості підприємств України, на жаль, нині нормування праці вкрай занедбано. З переходом підприємств на нові форми управління, на багатьох з них наявне негативне ставлення до нормування праці, заперечення його ролі при вирішенні виробничо-господарських завдань, питань ціноутворення, а також скорочення та ліквідація служб, зайнятих організацією й нормуванням праці персоналу, зменшення обсягів підготовки та підвищення кваліфікації кадрів фахівців з праці.

Результати дослідження показали, що організація та нормування праці на вітчизняних підприємствах має ряд недоліків, які заважають ефективному функціонуванню підприємств. До них належать: порушення налагодженого механізму взаємодії міжгалузевих і галузевих нормативно-дослідних організацій з праці; скорочення або припинення роботи по створенню нових і перегляду діючих єдиних і типових міжгалузевих і галузевих норм і нормативів, в зв'язку із розпадом державної системи нормативно-дослідної роботи, яка охоплювала всі галузі економіки; рекомендаційний характер основних правових документів з нормування праці та недосконалість чинної системи контролю за виконанням правових норм і

відповідальності за їх невиконання, або неналежне виконання; скорочення підготовки в вищих навчальних закладах фахівців, які займаються нормуванням праці на виробництві, та майже повне припинення підвищення їхньої кваліфікації на базі центрів підвищення кваліфікації; наявність випадків використання нормування праці для приховування недоліків в організації праці і виробництва, низької трудової дисципліни, некомпетентності управлінського персоналу підприємств; недостатній рівень охоплення нормуванням праці робітників з погодинною оплатою праці, спеціалістів, службовців; скорочення або припинення роботи із перегляду норм праці через підвищення кваліфікації робітників та в зв'язку із зміною умов праці; недосконалість чинної системи стимулювання праці робітників за покращення стану нормування праці на підприємстві; недостатній рівень автоматизації робіт з нормування праці; недосконалість регулювання питань нормування праці трудовими контрактами, колективними договорами і галузевими угодами.

Навіть на великих промислових підприємствах відсутні структурні підрозділи та посадові особи, які цілеспрямовано займаються нормуванням праці. Такі підприємства повністю ігнорують можливість самостійно або за допомогою приватних платних кадрових агентств та наукових інститутів здійснювати дослідні та розрахункові роботи з нормування праці.

Система нормування праці в економічно розвинутих країнах (наприклад, США, Японії, Німеччині, Італії, Великої Британії) характеризується високою якістю та тісно пов'язана з усіма сферами діяльності підприємства: виробничою, технічною, організаційною, фінансово-економічною, соціальною. Характерною рисою нормування та організації праці є проведення робіт із проектування і нормування трудових процесів в сполученні з проектуванням технологічних процесів та устаткування. Цьому сприяє наявність методологічної і матеріально-технічної бази нормування праці, впровадження сучасних видів електронно-обчислювальної техніки та створення автоматизованих систем нормування [2, с. 93].

Новою тенденцією організації та нормування праці за кордоном є посилення значення координаційної діяльності центральної служби нормування праці в рамках всього підприємства, тобто координація робіт в галузі нормування праці передбачає розробку стандартних форм звітності та документації з урахуванням існуючої класифікації норм трудових витрат.

Варто відзначити, що в зарубіжних країнах багато уваги приділяється чіткому визначенню самої норми часу та її складових, в зв'язку з чим на національному і галузевому рівнях розроблені спеціальні довідники, які містять термінологічні тлумачення відповідних понять, методичні уніфікації. Важливу роль в системі нормування праці за кордоном відіграють недержавні установи, наприклад, консультаційні центри та аудиторські організації.

Проаналізувавши вітчизняний та іноземний досвід організації нормування праці, запропонуємо новий методичний підхід для удосконалення системи нормування праці на українських підприємствах.

По-перше, в основу удосконалення діючої системи організації та нормування праці доцільно покласти принцип доповнення чинних методів державного регулювання іншими заходами (наприклад, створення недержавних консультаційних центрів, нормативно-дослідних організацій, залучення до вирішення питань нормування праці приватних аудиторів та аудиторських фірм), що базуються на основі врахування особливостей національного виробництва, накопиченого зарубіжними розвинутими країнами досвіду, а також економічних законів ринкового господарювання [3, с. 139].

По-друге, варто сприяти вирішенню першочергових завдань поліпшення стану системи організації та нормування праці, а саме: розробити нові міжгалузеві і галузеві нормативи трудових витрат, переглянути методичну базу нормування праці; сприяти реалізації заходів щодо підготовки в вищих навчальних закладах фахівців з нормування праці і регулярно (кожні чотири – п'ять років) підвищувати їх кваліфікаційний рівень;

удосконалювати організацію та нормування праці на рівні підприємства, формувати у керівників підприємств різноманітних форм власності нове уявлення про роль і значення нормування праці в сучасних умовах господарювання.

Таким чином, нормування праці сприяє раціональному розставленню працівників підприємства і правильному використанню ними робочого часу, здійснює вплив на поліпшення організації праці та виробництва. Застосування Україною позитивного досвіду розвинутих країн в сфері управління нормуванням праці, адаптованого до умов господарювання вітчизняних підприємств, сприятиме скорішому подоланню негативних явищ, виявленню невикористаних резервів виробництва, вирішенню завдань удосконалення механізму оплати праці. Але при вивченні і використанні зарубіжного досвіду в області організації нормування і оплати праці слід в повній мірі враховувати соціально-економічні та політичні аспекти, можливості та межі застосування міжнародних норм в правовому середовищі України.

Список використаних джерел:

1. Дзюба С. Г. Нормування праці в вітчизняній і міжнародній економіці: монографія [Текст] / С. Г. Дзюба, І. Ю. Гайдай. – Донецьк: «Юго-Восток ЛТД», 2005. – 171 с.
2. Крайній В. О. Вдосконалення системи нормування праці в сучасних умовах / В. О. Крайній // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 1. – С. 92-95. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-1-2014-y/23-krajnij-v-ovdoskonalennya-sistemi-normuvannya-pratsi-v-suchasnikh-umovakh>.
3. Серединська В. М. Аналіз системи нормування праці на підприємстві / В. М. Серединська, О. М. Загородна, І. В. Спільник // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2015. – Том 19. – № 2. – С. 136-147. – ISSN 1993-0259.

Бойчук О.П.

студент,

*Навчально-науковий інститут інформаційної безпеки
Національної академії Служби безпеки України*

СИСТЕМА ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ КОМЕРЦІЙНОЇ ТАЄМНИЦІ ПІДПРИЄМСТВА, ЇЇ ЕЛЕМЕНТИ ТА СКЛАДОВІ

Перехід до ринкової економіки обумовив появу в українському законодавстві, юридичній та економічній літературі ряду нових понять, таких як комерційна таємниця, ділова інформація, секрет виробництва, торговельний секрет, ноу-хау, конфіденційна інформація, інформація обмеженого доступу. Ці поняття можна об'єднати найбільш вживаним терміном – комерційна таємниця [5].

Закони України «Про інформацію» від 2 жовтня 1992 р., «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 7 червня 1996 р., «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р., «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 р. та інші, а також Господарський та Цивільний кодекси регулюють спеціальний правовий режим охорони комерційної таємниці та інших видів інформації, пов'язаної з необхідністю захисту законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності [1]. Вказані та інші законодавчі акти, спрямовані на розвиток правил чесної конкуренції, в той же час забороняють вторгнення в сферу чужих технологічних та комерційних секретів недозволеними методами. Одночасно вказані та інші закони України містять правові основи відшкодування підприємствам матеріальної та моральної шкоди, яку можуть заподіяти підприємству своїми неправомірними діями конкуренти, персонал

підприємства, представники контрольно-спостережних та інших органів державної влади і управління [5].

З метою захисту своїх законних прав та інтересів щодо захисту комерційної таємниці суб'єкти господарювання можуть на законодавчій основі створювати систему захисту комерційної таємниці підприємства. Мотивами порушення питання про створення такої системи можуть бути: досягнутий підприємством високий рівень науково-виробничої діяльності, виконання будь-яких унікальних робіт, надання кваліфікованих послуг, поява нових технологій на основі ноу-хау, оригінальні комп'ютерні програми, розроблені стратегічні програми розвитку підприємства, планування рекламних заходів і т. ін., що потребують застосування захисних режимних заходів.

До проведення аналізу доцільно залучати найбільш кваліфікованих робітників всіх структурних підрозділів підприємства: наукових співробітників, економістів, інженерно-технічний склад, менеджерів, маркетологів, фінансистів, юристів і т. ін.

Важливо, щоб документ, підготований за результатами аналізу, найбільш повно віддзеркалював «обличчя» підприємства, розкривав його місце на ринку, перспективи розвитку та слугував переконливою основою для організації роботи по створенню на підприємстві системи правового захисту комерційної таємниці [3].

Після проведеного детального аналізу діяльності підприємства та в залежності від його результатів керівник підприємства на основі ст. 30 Закону «Про інформацію», ст. 52 Закону «Про банки і банківську діяльність» може прийняти рішення про встановлення режиму доступу до інформації ділового, професійного, виробничого, банківського та іншого характеру, яка може бути віднесена, на підставі зазначених законів, до категорій «комерційна таємниця», «банківська таємниця», «конфіденційна інформація» [4].

Теоретичні розробки спеціалістів в галузі захисту інформації В.М. Чаплигіна, В.А. Рубанова, Е. Солов'йова (Російська Федерація), І. Давидова, А.А. Чернявського, Г.О. Андрощука, П.П. Крайньова, Г.К. Нікіфорова, С.С. Нікіфорова (Україна), Л. Хофмана (США), Ж. Бержє (Франція), а також практика збереження секретів західними фірмами інформації обмеженого доступу свідчить про те, що основними елементами та складовими системи правового захисту комерційної таємниці є:

1. Юридичне закріплення в основоположних документах підприємства: статуті, засновницькому та колективному договорах, правилах внутрішнього трудового розпорядку права на комерційну таємницю. Основою для юридичного закріплення права підприємства на комерційну таємницю є положення, що містяться в Господарському та Цивільному кодексах, законах України «Про інформацію», «Про колективні договори та угоди», а також Кодексі законів про працю України.

2. Визначення відомостей, які підлягають захисту як комерційна таємниця, розробка переліку таких відомостей, затвердження його як офіційного нормативного документа підприємства, доведення його до відома персоналу підприємства, який має безпосереднє відношення до цих відомостей за посадою чи характером виконуваної роботи. Основою для визначення відомостей, які будуть захищатись як комерційна таємниця, є також положення, що містяться в Господарському та Цивільному кодексах, законах України «Про інформацію», «Про колективні договори та угоди», Кодексі законів про працю України.

3. Визначення порядку допуску та доступу до комерційної таємниці підприємства його співробітників, представників органів державного управління, партнерів, клієнтів, отримання від них юридичних документів, які зобов'язують їх на правовій основі зберігати комерційну таємницю. Ця вимога базується на конституційних положеннях, законах про органи виконавчої влади («Про міліцію», «Про Службу безпеки України», «Про державну податкову службу») та інших.

4. Встановлення порядку збереження комерційної таємниці при укладанні господарських та інших підприємницьких договорів, а також ведення ділових

переговорів, відвідання підприємства перед укладенням договорів. Цей елемент систем захисту комерційної таємниці базується на вимогах Цивільного кодексу України, ряді указів Президента України, постанов Кабінету Міністрів України, міжнародних договорах України.

5. Створення на підприємстві відповідно до закону «Про інформацію» порядку поводження з інформацією обмеженого користування, який виключає можливість витоку інформації при роботі з комерційною таємницею, при розробленні рекламних матеріалів, при веденні співробітниками ділових переговорів, під час наукових конференцій, семінарів, виступів у пресі.

6. Організація спеціального діловодства документів категорії «комерційна таємниця». Цей елемент системи захисту комерційної таємниці повинен враховувати вимоги Декрету Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію» від 10.05.93 р. № 46-93, «Інструкції про порядок обліку, зберігання і використання документів, справ, видань та інших матеріальних носіїв інформації, які містять конфіденційну інформацію, що є власністю держави», затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 27 листопада 1998 р. № 1893.

Викладені елементи та складові системи правового захисту комерційної таємниці повинні бути задіяні та використані в повній єдності та взаємодії. Якщо хоча б одна із складових викладеної вище системи не буде задіяна, то система не виконає свого призначення, оскільки може статися витік відомостей, які складають комерційну таємницю, та підприємство може втратити юридичні підстави для підняття питання про відшкодування нанесених конкурентом або персоналом підприємства матеріальних збитків [5].

Список використаних джерел:

1. Про інформацію: Закон України № 2657-ХІІ від 2 жовтня 1992 р. // www.zakon.rada.gov.ua
2. Господарський кодекс України № 436-ІУ від 16 січня 2003 р. – К.: Велес, 2006. – 160 с. // www.zakon.rada.gov.ua
3. Про банки і банківську діяльність: Закон України № 2121-ІІІ від 7 грудня 2000 р. // ВВРУ. – 2001. – № 5-6 // www.zakon.rada.gov.ua
4. Про захист економічної конкуренції: Закон України № 2210-111 від 11 січня 2001 р. // ВВРУ. – 2001. – № 12.
5. Нікіфоров Г.К., Нікіфоров С.С. Підприємництво та правовий захист комерційної таємниці: Навч.-практ. посіб. для вищих навч. закл. – К.: Олан, 2001. – 208 с.

Гут Л.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри;*

Павлюк М.В.

студентка,

*Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

В умовах глобалізації сучасний бізнес вимагає нових тенденцій, нових зрушень. Розвинуті країни формують сприйняття суспільством бізнесу не лише з погляду його прибутковості, а й ціни та наслідків отримання прибутку. Будь-яка

компанія прагне до максимальної ефективності, яка дозволяє виробляти і продавати якісну продукцію.

Однак діяльність деяких комерційних організацій має також яскраво виражену соціальну складову. Соціальна відповідальність бізнесу в економіці (СВБ) – це належна якість товарів і послуг, виплата гідної заробітної плати, чесна сплата податків та обов'язкових платежів, дотримання етичних вимог суспільства, благодійність та меценатство. В Україні СВБ знаходиться на стадії розвитку.

Питання становлення соціальної відповідальності бізнесу досліджували такі вчені, як: А. Базилюк, В. Лагутін, О. Лазоренко, С. Мочерний, О. Охріменко, С. Радченко, А. Чухно та інші.

Соціальна відповідальність бізнесу – це відповідальне ставлення корпорації до свого продукту, послуги, до споживачів, працівників і їхніх родин для покращення якості життя, партнерів та активна соціальна позиція у вирішенні найгостріших соціальних проблем [1].

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) – добровільна ініціатива власника компанії або засновників організації з розробки і реалізації певних соціально-спрямованих, неприбуткових заходів, що мають на меті якісне покращення зовнішнього для компанії або організації середовища [2].

КСВ запроваджується з метою зростання продуктивності праці, підвищення іміджу, залучення інвестицій, одержання податкових пільг, розвитку корпорацій на перспективу, конкурентоспроможності корпорацій і персоналу [3, с. 405]. Безперечно, це переваги для будь-якого бізнесу, якими і користуються закордонні компанії.

На думку Т. В. Калінеску, КСВ в Україні перебуває на стадії розвитку, оскільки продовжує орієнтуватися на ближче коло стейкхолдерів – державу, власників та персонал. Більш широке коло зацікавлених сторін, таких як місцеві громади, постачальники та інші, поки що, так і не є системною ознакою. КСВ в Україні – це добровільний внесок приватного сектора у громадський розвиток через благодійність та механізм соціальних інвестицій [4, с. 397].

Підприємницькі організації мають нести відповідальність перед суспільством. Вони зобов'язані спрямовувати частину своїх ресурсів та зусиль соціальними каналами, робити пожертви на благо суспільства. У сучасному світі вже склалися певні уявлення про те, як має поводитися організація, щоб бути добропорядним членом суспільства. Підприємницькі організації повинні активно діяти у таких сферах, як захист навколишнього середовища, охорона здоров'я, суспільна безпека, громадянські права та захист інтересів споживача тощо. С. Г. Радченко впевнений, що бізнес зобов'язаний бути соціально відповідальним [5, с. 82].

Соціальна відповідальність українських компаній та організацій спрямовується насамперед на трудові відносини і заходи із захисту здоров'я, безпеки споживачів. Консультативна рада з розробки проекту Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні дослідила, що менш поширеними є заходи щодо захисту природних ресурсів та взаємодії з громадою: лише третина компаній здійснює соціальні інвестиції в розвиток громади, половина – не вживає заходів з охорони довкілля. Найбільш активними в цій сфері є, насамперед, представництва іноземних суб'єктів господарювання, які впроваджують сучасні світові практики, а також великі та середні вітчизняні підприємства, які удосконалюють свою діяльність на засадах концепцій загального управління якістю [6].

На даному етапі Н. С. Орлова виділяє проблеми, що стоять на заваді впровадження в Україні національної моделі політики корпоративної соціальної відповідальності бізнесу:

1. Асоціальність поведінки багатьох бізнесових груп формує в Україні значний рівень неприйняття ліберальної моделі економічного розвитку, яка є однією із засад адаптації України до умов європейської інтеграції та прийняття умов економіки європейського зразка;

2. Відсутність в Україні спільного розуміння змісту соціально відповідального бізнесу та бачення пріоритетів КСВ в регіонах;

3. Відсутність синтезу зусиль бізнесу, держави і структур громадянського суспільства щодо впровадження КСВ;

4. Наявність ультимативних дій з боку місцевої влади та створення нею різноманітних перешкод у питаннях впровадження КСВ, небажання співпрацювати з компаніями, які працюють з КСВ [7, с. 42-43].

Корпоративні добродійні та соціальні програми не спрямовані на отримання додаткового прибутку, проте їх реалізація приводить до виникнення не тільки соціального ефекту, але бізнес-ефекту.

Перспективи розвитку програм соціальної відповідальності бізнесу в Україні:

- формування державних механізмів стимулювання системного вдосконалення соціальної відповідальності суб'єктів господарювання;
- збільшення кількості суб'єктів господарювання, що розробляють і реалізують власні стратегії соціальної відповідальності;
- збільшення кількості суб'єктів господарювання, що добровільно складають та щорічно оприлюднюють нефінансову звітність;
- поширення кращих практик соціальної відповідальності українського бізнесу щодо етичної та чесної поведінки, поліпшення умов праці;
- захист і покращення соціально-трудова відносин працівників;
- захист прав споживачів;
- дотримання сучасних стандартів безпеки праці;
- підвищення рівня зайнятості, в тому числі серед вразливих верств населення;
- покращення життя громад;
- розвиток соціальної відповідальності бізнесу в українському суспільстві як загальноприйнятої тенденції;
- забезпечення сталого економічного і соціального розвитку країни;
- підвищення конкурентоспроможності економіки;
- зменшення безробіття та зниження соціальної напруги;
- підвищення стандартів життя населення та формування середнього класу;
- зменшення диспропорцій регіонального розвитку;
- більш раціональне використання природних ресурсів та зниження рівня забруднень;
- активізація інвестиційних та інноваційних процесів;
- полегшена інтеграція до європейського економічного і соціального простору [8, с. 154-155].

Основні напрями діяльності держави при просуванні соціальної відповідальності в країні повинні базуватися на поширенні знань та навчання в сфері КСВ, збільшенні відкритості та прозорості бізнесу, стимулюванні практик соціально відповідального інвестування (SRI). Реалізація основних напрямів КСВ дозволить підтримати соціально орієнтований розвиток економіки в Україні, створити фундамент для втілення європейських цінностей та визначити нові пріоритети у формуванні національної політики КСВ [9].

Отже, соціальна відповідальність бізнесу – це вплив бізнесової діяльності на суспільство, відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, перед тими, на кого безпосередньо чи опосередковано ці рішення впливають.

СВБ – це значущий фактор в розвитку будь-якої організації, підвищенні репутації та ефективності виробництва. На даний час існують як переваги, так і проблеми розвитку української соціальної відповідальності бізнесу. Наші вітчизняні підприємства намагаються розвивати свою соціальну відповідальність, тому що це важлива складова бізнесу XXI століття.

Список використаних джерел:

1. Бібліотека електронних навчальних посібників Луцького НТУ : Електронний посібник з дисципліни: «Етика бізнесу» [Електронний ресурс] / І.В. Сушик, О.Г. Сушик, Я.М. Мартинюк, В.В. Вісин. – 2015. – Режим доступу до посіб. : <http://elib.lutsk-ntu.com.ua/book/fof/ippy/2015/15-12/page4.html>
2. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.conf.eu.org/ua/competitiveness/csr.html>
3. Буковинська М.П. Управління персоналом: підручник / М.П. Буковинська, В.П. Сладкевич. – К. : Кондор-Видавництво, 2013. – 704 с.
4. Калінеску Т.В. Соціальна відповідальність: підручник [Текст] / Т.В. Калінеску, Г.С. Ліхоносова, В.С. Альошкін. – Сєверодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2015. – 472.
5. Радченко С.Г. Етика бізнесу : навч. посіб. / С.Г. Радченко. – 2-ге вид., переробл. і допов. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 396 с.
6. Консультативна рада з розробки проекту Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kbs.org.ua/index.php?get=14&id=5817>
7. Орлова Н.С. Концептуальні засади корпоративної соціальної відповідальності в Україні: Монографія / Н.С. Орлова, А.О. Харламова. – Донецьк: Издательство, 2014. – 250 с.
8. Охріменко О.О. Соціальна відповідальність. – Навч. посіб. / О.О. Охріменко, Т.В. Іванова. – Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». – 2015. – 180 с.
9. Стратегія та політика КСВ як компонент євроінтеграційної стратегії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pandia.ru/text/79/522/40990.php>

Ковальчук І.В.

студентка,

Науковий керівник: Кифяк В.І.

кандидат економічних наук, асистент,

Чернівецький національний університет

імені Юрія Федьковича

ЦІНОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

Поняття «ціни» та «цінової політики», в сучасних умовах глобалізації, виступають провідними важелями економічного механізму управління підприємством. Диференціація цін залежно від факторів впливу та умов прийняття цінових рішень дає змогу господарюючому суб'єкту сформувати власну цінову політику, що буде найбільше реалізовувати цілі, які визначило для себе підприємство. Особливої актуальності дані поняття набули за умов розвитку конкуренції, яка вимагає створення привабливого продукту для потенційних споживачів за ціновими та неціновими факторами.

Значний внесок у дослідженні ціни та цінової політики здійснили такі зарубіжні вчені як: Ф. Кене, Д. Рікардо, Р. Холден, Т. Бень. Серед вітчизняних економістів: Сус Л. [1], Липсиц І. [2], Тормоса Ю. [3], Пінішко В. [4], Трофіменко А. [5], Артус М. [7]. Проте проблема формування ефективної цінової політики підприємств та її реалізації в мінливих умовах глобалізації ринків потребують подальшого дослідження.

Ціна як економічна категорія відіграє важливу роль в управлінні виробничо-комерційною і збутовою діяльністю підприємства. З одного боку, вона безпосередньо впливає на фінансово-економічні показники операційної діяльності підприємства, а також на сприйняття кінцевим споживачем товару, його

позиціонування з огляду пропонованої споживацької цінності та, врешті, на формування остаточного рішення щодо купівлі товару. З іншого боку, ціна виступає своєрідним індикатором оцінки якості товару в тих випадках, коли покупцям складно визначитись з вибором. Отже, перед тим як остаточно встановити ціни на товари, підприємству необхідно виявити та проаналізувати чинники, що впливатимуть на формування цінової політики, а також з'ясувати зовнішні обставини та механізм їх впливу, оскільки саме вони можуть обмежувати свободу підприємства при ціноутворенні. До таких чинників можна віднести: якість, властивості й ціни товарів підприємств-конкурентів, тип каналів розподілу, характеристики кінцевих споживачів і функції ринкових посередників. Все це впливатиме на встановлення прийняттого діапазону цін для конкретного ринкового сегменту. Цільові ринки підприємства, його стратегії пропозиції товару і розподілу визначатимуть надалі стратегії ціноутворення і просування. Відтак, об'єктивною необхідністю для підприємства при організації роботи з розподілу та збуту виготовленої продукції на нових сегментах чи ринках є формування цінової політики, оцінка її результативності та з'ясування того, наскільки вона правильна й ефективна по відношенню до конкурентних умов ринку. Отримані результати дозволять прийняти управлінські рішення щодо розробки стратегії ціноутворення, вибору типу каналу розподілу та організації роботи з його учасниками, а відтак, дозволять посилити конкурентні позиції підприємства на ринку і досягти запланованої результативності [1, с. 274].

Наведені основні підходи до визначення поняття «цінова політика», що описані у науковій літературі, згруповані залежно від основної мети і сутності цінової політики підприємства в системі маркетингу. Так, автор І. Ліпсіц під політикою цін розуміє «загальні принципи, яких компанія збирається досягти за допомогою встановлення цін на свою продукцію» [2, с. 19]. У роботі Ю. Тормоса, де поняття цінової політики визначено одним з напрямків, що обслуговує певні види діяльності підприємства і не являє собою самостійний вид [3, с. 72].

Тож, поняття «цінова політика» є більш широким, ніж поняття «ціноутворення». Розроблена і обґрунтована цінова політика повинна давати чіткі відповіді на питання, як зміниться система цін підприємства в тих чи інших випадках: при появі нового товару, зміні внутрішніх чи зовнішніх ціноутворюючих факторів чи умов. У той час, як ціноутворення – це процес встановлення ціни на конкретний вид продукції, який відбувається відповідно до цінової політики [2, с. 52].

Цінова політика – це загальні принципи, яких дотримуються виробники у сфері встановлення цін на свої товари чи послуги. Це один з найбільш важливих і гнучких інструментів маркетингу, що визначає обсяг продажів конкретного товару й формує уявлення про нього в очах споживачів. При вирішенні питань цінової політики, повинна вирішуватись низка практичних питань, а саме:

- в яких випадках необхідно активно використовувати цінову політику;
- коли необхідно відреагувати за допомогою ціни на ринкову політику конкурента;
- якими мірами цінової політики має супроводжуватися введення на ринок нового продукту, особливо якщо відсутні прямі субститути (товари-замінники), що могли б послужити орієнтиром для встановлення рівня ціни на новий продукт;
- на які товари із асортименту, що продає фірма, варто змінити ціни;
- на яких ринках треба проводити активну цінову політику;
- як розподілити за часом окремі цінові зміни;
- якими ціновими змінами можна підсилити ефективність інших заходів збутової політики;
- як урахувати в ціновій політиці наявні внутрішні й зовнішні обмеження підприємницької діяльності (наприклад обмеження з боку виробничих потужностей чи державного законодавства) [3].

Тактичні дії керівництва підприємства щодо реалізації політики ціноутворення можуть виявитися більш ефективними, ніж розробка нового товару, проведення рекламної кампанії, знаходження нових більш ефективних способів розповсюдження продукції. Це пов'язано з важливими перевагами цін: зміна ціни відбувається швидко та не вимагає великих витрат і зусиль, а проведення цінової політики миттєво позначається на фінансово-господарських результатах підприємства. Складність формування цінової політики підприємства полягає в необхідності врахування великої кількості факторів, що впливають на рішення про ціну [4, с. 42].

Етапи формування цінової політики на підприємстві подано на рис. 1 [5]:

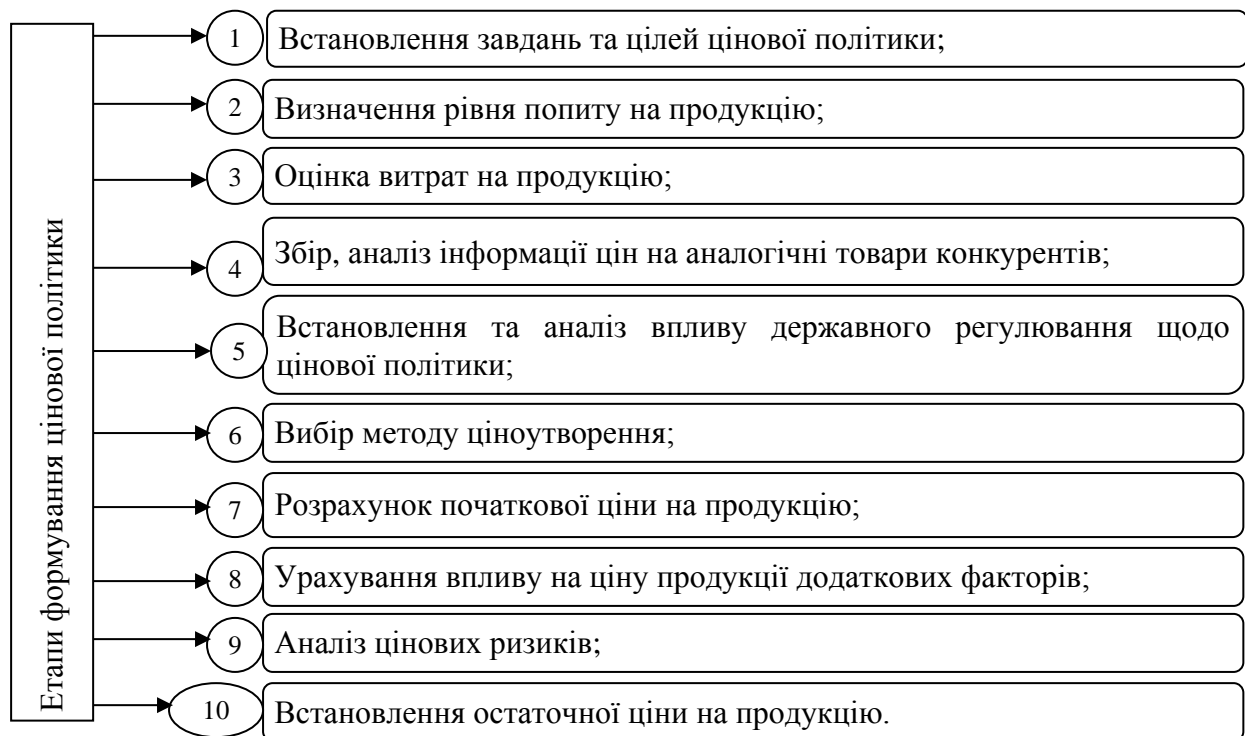


Рис. 1. Основні етапи формування цінової політики підприємства [5]

Для формування розумної цінової політики кожна компанія повинна ясно та чітко, в кількісній формі оцінювати та передбачати результати своїх цінових акцій, орієнтуючись на підвищення вартості бізнесу не тільки за рахунок зростання його обсягу, а й за рахунок підтримання високої ефективності. Показниками, що характеризують ефективність діяльності підприємств, є показники прибутку та рентабельності [6, с. 21].

Отже, при формуванні цінової політики важливо визначитися в межах її впливу на економічну діяльність підприємства, враховуючи не тільки необхідну відповідність між різними цілями, але також і обмеження, що встановлюються ринком. Цінова політика має розглядатися у взаємозв'язку з тими завданнями, які ставить перед собою підприємство та ґрунтуватися на системному підході до формування ціни в ринкових умовах розвитку економіки.

Список використаних джерел:

1. Сус Л. М. Особливості цінової політики та ціноутворення в Україні / Л. М. Сус // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 1. – С. 272-275.
2. Липсиц И. В. Коммерческое ценообразование / И. В. Липсиц; Высшая школа экономики Мин-ва экономики и Мин-ва общего и проф. образования РФ. – М. : Изд-во БЕК, 2010. – 368 с.
3. Тормоса Ю. Г. Ціни та цінова політика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2011. – 122 с.

4. Пінішко В. С. Ціни і ціноутворення / В. С. Пінішко, Т. В. Мединська. – Львів: Вид-во ЛКА, 2012. – 346 с.

5. Трофіменко А.Ю. Удосконалення цінової політики підприємства / А.Ю. Трофіменко. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://knutd.com.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/Nevmerzicka2015022811

6. Ціноутворення – основа ефективності функціонування підприємств та чинник підвищення добробуту населення : монографія / [Зборовська О. М. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. В. Череп; Запоріж. нац. ун-т. – Запоріжжя: Запоріж. нац. ун-т, 2011. – 288 с.

7. Артус М. М. Формування механізму ціноутворення в умовах ринкової економіки : збірник наукових трудов / М. М. Артус. – Тернопіль: Економічна думка, 2012. – 353 с.

8. Сагайдак М.П. Методичні підходи до формування і оцінки результативності цінової політики підприємства на нових ринках / М. П. Сагайдак. – Економіка та держава. – 2014. – № 12. – С. 24.-28.

Кравченко І.В.

студентка,

Національний університет харчових технологій

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Центральне місце у системі економічної безпеки підприємства належить її фінансовій складовій, яка виражає мету та узагальнює результати його господарської діяльності, без неї практично неможливо вирішити жодну проблему, що постає перед підприємством. Розробка методів оцінки фінансової безпеки підприємства має важливе методологічне значення, що пояснюється необхідністю майже щоденного моніторингу фінансового стану підприємства і завдяки цьому – підтримці в ринкових конкурентних умовах його належного рівня.

Основу дослідження склали методи системного аналізу і синтезу, індукції і дедукції, праці вітчизняних і зарубіжних вчених, присвячених проблемам забезпечення фінансової безпеки підприємств.

Сучасний етап розвитку економіки України є надзвичайно складним для проведення підприємницької діяльності, що об'єктивно визначає потребу суб'єктів господарювання в створенні ефективної системи управління з метою прогнозування їх майбутнього розвитку, формування стійких конкурентних переваг, розробки інструментів швидкого реагування на динамічні зміни зовнішнього середовища.

При цьому оцінювання рівня безпеки бізнесових структур і використання важелів їх забезпечення є одним з найважливіших завдань, виконуваних задля їх тривалого і стабільного функціонування [4, с. 215].

Барановський А.О. визначає фінансову безпеку як:

– ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин;

– рівень забезпеченості громадянина, домашнього господарства, верств населення, підприємства, організації, установи, регіону, галузі, сектора економіки, ринку, держави, суспільства, міждержавних утворень, світового співтовариства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання існуючих зобов'язань;

– стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, розрахункової, інвестиційної, митно-тарифної та фондової систем, а також системи ціноутворення, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх та зовнішніх негативних впливів, здатністю відвернути зовнішню

фінансову експансію, забезпечити фінансову стійкість (стабільність), ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання;

– якість фінансових інструментів і послуг, що запобігає негативному впливу можливих прорахунків і прямих зловживань на фінансовий стан наявних та потенційних клієнтів, а також гарантує (у разі потреби) повернення вкладених коштів [2, с. 176]

Методи оцінки фінансової безпеки підприємства, зокрема їх вибір у кожному окремому випадку залежать від конкретного змісту, який вкладається в саме поняття «фінансова безпека підприємства».

Підходи до визначення рівня фінансової безпеки підприємства можна розділити на три великі групи:

– ті, що пропонують оцінювати рівень фінансової безпеки як складової економічної безпеки підприємства;

– ті, що пропонують оцінювати рівень фінансової безпеки на основі визначення загального стану фінансової діяльності підприємства;

– ті, що пропонують визначити інтегральний показник фінансової безпеки підприємства.

Якщо на рівні держави методи оцінки фінансової безпеки вже розроблені, то на рівні підприємства вони залишаються дискусійними. Це, насамперед, стосується вибору критеріїв оцінки фінансової безпеки підприємства, системи показників, що її характеризують, і методичних підходів до визначення рівня фінансової безпеки. Методики оцінки рівня фінансової безпеки підприємства можна поділити на декілька груп.

До першої групи методик оцінки фінансової безпеки підприємства можна віднести розробки О.В. Ареф'євої, Т.Б. Кузенко та К.С. Горячева, які пропонують оцінювати рівень фінансової безпеки підприємства на підставі аналізу системи одноіменних індикаторів. Основним критерієм оцінки рівня забезпечення фінансової безпеки підприємства науковцями пропонується вважати чистий прибуток. На основі цього критерію можна будувати всю систему показників (індикаторів), які характеризують стан фінансової безпеки. Індикатори або показники фінансової безпеки, виступають як кількісні характеристики стану фінансової діяльності, що відібрані для характеристики фінансової безпеки підприємства [3, с. 295].

Дещо інші положення стосовно визначення рівня фінансової безпеки підприємства висувують Ю.Б. Кракос та Н.І. Серик. У своїх працях вони пропонують проводити оцінку фінансової складової економічної безпеки підприємства на основі розрахунку низки ключових показників, які відображають результати функціонування всіх підсистем підприємства та згруповані за наступними напрямками: управління, економіка, фінанси, виробництво, ділова активність. Отримані ключові показники автори пропонують співставляти із значеннями розробленої діагностичної матриці, що дозволить визначити рівень фінансової складової економічної безпеки підприємства [1, с. 12].

Також можна оцінювати рівень фінансової складової економічної безпеки підприємства за основними напрямками аналізу, в тому числі фінансової звітності і фінансового стану підприємства, результатів його господарської діяльності [6, с. 74]. На мій погляд, запропонована методика дає змогу проаналізувати лише фактичний фінансовий стан підприємства, а не визначити рівень його фінансової безпеки.

В процедуру оцінки фінансової безпеки підприємства деякі експерти включають такі основні етапи як: відбір показників, які по своєму змісту охоплюють всі ключові моменти фінансової діяльності підприємства; визначення їх порогових значень; проведення аналізу показників та їх відхилень від порогових значень і визначення загроз фінансовій безпеці підприємства та розробка заходів для їх нейтралізації. Запропонована методика зводиться до аналізу фінансового стану

підприємства та не містить будь-яких рекомендації стосовно визначення нормативних діапазонів рівнів фінансової безпеки підприємства, що може призвести до неадекватних управлінських рішень у сфері фінансової безпеки.

Аналіз методичних підходів до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства свідчить, що їм притаманні певні недоліки, а саме: оцінка рівня фінансової безпеки підприємства на основі аналізу динаміки одного або декількох індикаторів є неефективною, оскільки не враховує системний характер фінансової безпеки, при оцінці рівня фінансової безпеки підприємства перевагу слід віддавати застосуванню інтегрального показника безпеки, котрий отримано на основі використання багатомірних статистичних методів; у значній частині методів не враховується взаємозв'язок фінансової безпеки із загрозами. Важливо оцінювати у кількісному плані саме взаємозв'язки як між інтегральним рівнем фінансової безпеки підприємства, так і між загрозами фінансовій безпеці; у аналізованих підходах до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства основну увагу науковці приділяють поточній і ретроспективній оцінкам рівня безпеки.

Проблема науково-методичного забезпечення процесу оцінювання фінансової безпеки підприємств залишається невирішеною. Ці питання потребують подальших досліджень, а саме – необхідно визначити складові фінансової безпеки підприємства, здійснити відбір індикаторів для визначення їх стану, надати індикаторам вагових коефіцієнтів та сформуванню методик визначення інтегрального індексу фінансової безпеки підприємства з урахуванням впливу зовнішнього середовища, що дасть змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо аналізу, відвернення та нейтралізації реальних і потенційних загроз.

Список використаних джерел:

1. Александров И.А. Оценка финансовой безопасности промышленного предприятия / И.А. Александров // Научные работы Донецкого государственного технического университета. – Донецьк. – 2002. – № 46. – С. 12-19.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А.Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
3. Гладченко Т.М. Економічна безпека підприємницької діяльності. У кн.: Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – Вип. 26. – К.: ВПЦ «Київський університет», Інститут міжнародних відносин, 2001. – С. 295-299.
4. Економічна безпека бізнесу: навч. посіб. / [Г. О. Швиданенко, В.М. Кузьомко, Н.І. Норіцина та ін.]; за заг. та наук. ред. Г. О. Швиданенко. – К. : КНЕУ, 2011. – 511 с.
5. Підхомний О.М. Індикатори оцінки рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання / О.М. Підхомний., Л.С. Яструбецька. // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Збірник наукових праць. Луцький державний технічний університет Випуск 4(16). – Ч. 2. – Луцьк, 2007. – С. 73–76.

Саржан А.О.

студент,

Житомирський державний технологічний університет

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ВСТАНОВЛЕННІ ТА РЕГУЛЮВАННІ ЦІН НА ТОВАРИ ТА ПОСЛУГИ

Проблема встановлення та регулювання цін на товари та послуги є однією з найактуальніших в економіці. Необхідність державного регулювання процесу ціноутворення обумовлена тим, що вільне функціонування ринку не обов'язково гарантує високу ефективність економічної діяльності. В жодній з країн розвинутої ринкової економіки не існує повної свободи в частині ціноутворення, в більшості

таких країн використовують певні правила ціноутворення, метою яких є регламентація методології та процедури формування цін на товарних ринках країни. Державне регулювання цін – це політика впливу держави за допомогою законодавчих, адміністративних та кредитно-фінансових заходів на ціни з метою сприяння стабільному розвитку економічної ситуації в країні, це засіб досягнення певних цілей державної економічної політики. Державне регулювання цін – це не разовий акт встановлення рівня цін, їх динаміки і співвідношення, а комплекс заходів щодо активізації всіх ціноутворюючих факторів [3].

Питання ціноутворення завжди приваблювали увагу не тільки економістів, а й правників. Правове регулювання ціноутворення ґрунтується на Конституції України та складається з Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Податкового кодексу України, законів України «Про ціни і ціноутворення», «Про природні монополії», «Про захист економічної конкуренції», та численною кількістю підзаконних нормативно-правових актів, виданих органами влади.

У багатьох країнах правове регулювання цін здійснюється за допомогою спеціального законодавства. Так, у Франції – Постановою про лібералізацію цін (1986 р.), в Італії – Законом з контролю за цінами (1973 р.), у Швеції – Законом про ціни (1956 р.), у США – Антитрестовськими законами Шермана (1890 р.) та Клейтона (1914 р.), а також Законом про фермерські ціни (1985 р.) [4].

Нещодавно в Україні відбулося чергове підвищення цін на товари широкого вжитку, паливо, продукти харчування та комунальні послуги. Одна з причин такого підвищення є недосконалість законодавчо-правової бази регулювання ціноутворення, наявність неточностей та подвійного змісту в тлумаченні правових термінів. Держава не забезпечує ефективні умови для формування адекватних цін національної економіки і суб'єкти господарювання трактують законодавство в галузі ціноутворення у вигідну для себе сторону.

Економічна необґрунтованість механізму формування ціни, формальне встановлення цін в межах національної економіки та відсутність економічно обґрунтованої цінової політики зумовлюють дестабілізацію національної економіки, зростання інфляційних процесів та бюджетних витрат, відсутність скоординованої митної та податкової політики. А на рівні підприємства це зумовлює збільшення прибутків не стільки підприємств-виробників, а значною мірою посередників та, відповідно, оптових та роздрібних цін, значні фінансові втрати населення, підприємств та, врешті, банкрутство останніх.

Необхідність правового регулювання процесу ціноутворення в державі, зокрема, зумовлюється тим, що воно, як і будь-який суспільно значимий процес, що має наслідки та питому вагу для всієї країни в цілому, повинно здійснюватись з дотриманням принципу законності, що є важливою гарантією проголошених ст. 3 Конституцією України прав, свобод та законних інтересів людини як найвищої соціальної цінності, оскільки у процесі такого правового регулювання здійснюється вплив на комплекс організаційно-правових, адміністративних та економічних заходів, які спрямовані на забезпечення стабілізації ринку, а також попередження, пом'якшення та нівелювання факторів економічного та фінансового ризику, що гарантуються державою шляхом реалізації виваженої цінової політики.

Умовно нормативно-правові акти, що регулюють ціноутворення, фахівці у галузі юриспруденції поділяють на такі блоки. Перший блок становлять нормативно-правові акти, що закріплюють положення про державну економічну політику (її цілі, завдання, основні напрямки реалізації тощо). Ці нормативні акти врегульовують основний напрямок розвитку економічної системи держави в цілому, і, зокрема, основні тенденції (перспективи) розвитку ціноутворення в країні. Так, свого часу було прийнято цілу низку нормативно-правових актів, у яких містяться норми, покликані забезпечити ефективне функціонування економічної системи та регламентують основні засади державної економічної політики. До них відносяться Конституція України, Господарський кодекс України, Основні напрями економічної

політики України в умовах незалежності, Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері, та ін.

Другий блок – це нормативно-правові акти, що регламентують державну політику у сфері ціноутворення. Зокрема, до них необхідно віднести такі: Закон України «Про ціни і ціноутворення», постанови Кабінету Міністрів України «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)», «Про удосконалення порядку формування цін», та ін.

Обидва названих блоки нормативних актів визначають основоположні засади цінової політики, а також керівні принципи, відповідно до яких здійснюється управління у сфері економіки в цілому, так і окремої його складової – ціноутворенні. Закони у сфері ціноутворення встановлюють основні правила формування цін у країні, методи їхнього регулювання, порядок контролю за цінами та відповідальність за його порушення, права та обов'язки окремих органів виконавчої влади у сфері ціноутворення. Для практичного використання зазначених законів вони доповнюються й конкретизуються спеціальними рішеннями парламенту, указами Президента чи постановами уряду.

Третій блок правового забезпечення ціноутворення містить законодавчі акти, в яких закріплено процедуру ціноутворення у різноманітних галузях економіки, щодо окремих суб'єктів господарювання або видів діяльності. Зокрема, це такі документи, як: Концепція ціноутворення у сфері житлово-комунальних послуг, Закон України «Про державне регулювання виробництва та реалізації цукру», Порядок формування цін на продовольчі товари, щодо яких запроваджено державне регулювання, Положення про державне регулювання цін (тарифів) на продукцію виробничо-технічного призначення, товари народного споживання, роботи та послуги монопольних утворень, Порядок оплати метрологічних робіт і послуг, Порядок ціноутворення на роботи (послуги), що виконуються державними архівними установами і т.д.

Четвертий блок – це перспективне законодавство, тобто ті проекти нормативно-правових актів, які вже зареєстровані Верховною Радою України, і які тематично включають усі нормативно-правові акти з попередніх блоків, однак ще офіційно не прийняті в установленому законом порядку. Цей блок нормативних актів є досить особливим, специфіка якого полягає у тому, що зазначені акти відображають тенденції майбутнього правового регулювання і дозволяє вчасно виявити усі прогалини та колізії чинного та перспективного законодавства [1].

В умовах ринку ціна на продукцію, роботи та послуги формується під впливом попиту і пропозиції на них, проте принцип свободи ціноутворення має обмежуватись з метою забезпечення суспільних інтересів, яке здійснюється шляхом державного регулювання ціноутворення.

Метою державного регулювання цін в Україні, відповідно до Закону України «Про ціни та ціноутворення», на сучасному етапі розвитку економіки є: забезпечення раціонального співвідношення між монополіями та конкуренцією, яке не призводить б до руйнівних наслідків економіки; здійснення соціальної політики та захист соціально вразливих верств населення; стримування інфляційного підвищення цін; розширення попиту товарів та послуг шляхом зниження цін і впровадження податкових пільг; запобігання споживанню шкідливих товарів або тих, що можуть загрожувати життю та здоров'ю людини; розвиток національної економіки та підприємницької діяльності; протидія зловживанню монопольним положенням у сфері ціноутворення; збалансування ринку товарів та послуг і підвищення їх якості.

Доцільним можна вважати впровадження державної інституції по оперативному моніторингу та контролю над цінами. Особливо це стосується ціноутворення товарів

першої необхідності, які складають «споживчий кошик», лікарських препаратів, житлово-комунальних, транспортних послуг, а також товарів довготривалого використання, особливо доступного житла для всіх категорій населення, побутової техніки, а також доступної якісної освіти. Доцільно також запровадження штрафних санкцій та адміністративної відповідальності за порушення правового законодавства за необґрунтоване підвищення або зниження цін.

Список використаних джерел:

1. Барахтян Н.В. Проблеми правового регулювання ціноутворення в Україні / Н.В. Барахтян // Часопис Академії адвокатури України – 2013. – № 2(19).
2. Джумагельдієва Г.Д. Правове регулювання цін та ціноутворення. – Автореферат дис. к.ю.н. за спеціальністю 12.00.04. – Інститут економіко-правових досліджень НАН України, Донецьк, 2004.
3. Мазна Ю. О. Державне регулювання ціноутворення в Україні [Електронний ресурс] / Ю.О. Мазна // Актуальні проблеми розвитку управлінських систем: досвід, тенденції, перспективи (збірник тез ІХ студентської науково-практичної конференції, 16 квітня 2014 р.) – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/conf/2014-2/>
4. Тормоса Ю. Г. Ціни та цінова політика [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/131/44/1/20/>

Тимчур Н.О.

студент;

Капінос Г.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет*

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розвиток ринкових відносин в Україні неможливий без ефективного та стабільного розвитку економіки, що насамперед залежить від випуску конкурентоздатної продукції. Це є показником діяльності не лише окремих підприємств, але й економіки країни загалом. Для успішного розвитку конкурентоспроможності продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках суттєвого значення набуває проблема удосконалення шляхів управління якістю продукції.

Питання дослідження різних підходів до проблеми підвищення якості та конкурентоспроможності продукції відображені в роботах провідних вітчизняних і зарубіжних вчених економістів: Є. Демінга, О. С. Бородкіна, В. Л. Диканя, М. Портера, І. Ансоффа, В. Ю. Огвоздіна, В. Г. Афанасьєва, І. Герасимчука, та інших. Разом з тим вивчення і аналіз опублікованих з даної проблеми праць дозволили зробити висновок про те, що незважаючи на значні здобутки в дослідженнях цих учених, потребує свого розв'язання ще низка питань.

Метою дослідження є аналіз основних понять якості та конкурентоспроможності продукції, вдосконалення підходів до управління якістю за різними системами.

В умовах переходу до відкритої ринкової економіки боротьба за споживача на ринках вимагає створення і виробництва конкурентоздатних товарів. У зв'язку з цим виникає проблема пошуку економічно раціональних рівнів конкурентоспроможності товарів і витрат на їх виробництво. Все це підвищує роль управління в

цілеспрямованому впливі на якість, а через нього – на конкурентоспроможність продукції.

Управління конкурентоспроможністю являє собою адаптивний процес, протягом якого проходить коригування рішень на основі контролю й аналізу змін, що відбуваються у внутрішньому й зовнішньому середовищах. Управління конкурентоспроможністю продукції має забезпечити максимальне використання можливостей виробництва й орієнтацію його на задоволення наявних і потенціальних вимог споживача [2].

У сучасному світі виживання підприємства, його положення на ринку товарів і послуг визначаються рівнем конкурентоспроможності. У свою чергу конкурентоспроможність пов'язана з двома показниками – рівнем ціни і рівнем якості продукції. Причому другий фактор поступово виходить на перше місце.

Якість – синтетичний показник, що відображає сукупний прояв багатьох чинників – від динаміки та рівня розвитку національної економіки до вміння організувати і керувати процесом формування якості у рамках будь-якої господарської одиниці. Разом з тим світовий досвід показує, що саме в умовах відкритої ринкової економіки, немислимої без гострої конкуренції, проявляються фактори, які роблять якість умовою виживання товаровиробників, мірилом результативності їх господарської діяльності, економічного добробуту країни [3, с. 116].

Розв'язання проблеми докорінного поліпшення якості продукції передбачає використання світового досвіду управління якістю і запровадження підходу до управління якістю за системами [1, с. 19]:

- загального управління якістю (total quality management – TQM);
- за стандартами ISO серії 9000;
- загального керівництва підприємством.

Всі системи знаходяться в постійному розвитку, але мають принципово важливі відмінні особливості. Системи якості першого рівня спрямовані на забезпечення стабільної якості продукції, яка відповідає вимогам споживачів. Система другого рівня передбачає постійне поліпшення якості продукції, що випускається. Рівень дефектності оцінюється не відсотками, а числом дефектних виробів на мільйон випущених. Крім того, орієнтація підприємств на систему якості другого рівня, на критерії різних премій з якості сприяє і розв'язанню соціальних завдань, пов'язаних, перш за все, із задоволенням працівників своєю працею. Ідеологія третьої системи включає в цільові настанови забезпечення максимальної ефективності функціонування підприємств шляхом мінімізації витрат, спричинених низькою якістю продукції на всіх етапах її життєвого циклу.

Система TQM є комплексною системою постійного поліпшення якості, мінімізації виробничих витрат і постачання точно в термін. Основна філософія TQM базується на принципі – «поліпшенню немає межі» та має спеціальний термін – «постійне поліпшення якості».

При всій багатогранності категорії «якість» основними складовими якості продукції є вимоги споживача, тобто показники призначення, енергоспоживання, технологічності, естетичності, надійності, а також діючі на ринку патентно-правові аспекти, вимоги щодо забезпечення безпеки життя, здоров'я та майна громадян.

Продукція високої якості забезпечує економічні вигоди і дає змогу задовольнити суспільні потреби меншими обсягами виробництва. В умовах ринкової економіки політика підприємства в галузі якості повинна бути складовою частиною загальної комерційної політики з урахуванням можливостей випуску продукції, конкурентоспроможної на зовнішньому та внутрішньому ринках [4].

Якість виступає як головний чинник конкурентоспроможності товару, складаючи його «стрижень». У принципі низькоякісний товар має і низьку конкурентоспроможність, так само як і товар високої якості – це конкурентний або

висококонкурентний товар. Отже існує тісний взаємозв'язок основних складових концепції загального управління якістю (рис. 1).



Рис. 1. Взаємозв'язок основних складових концепції загального управління якістю

Комплексний підхід до підвищення якості і конкурентоспроможності продукції передбачає:

- 1). Створення й освоєння нової конкурентоспроможної продукції і забезпечення тривалості життєвого циклу раніше освоєних видів товарів;
- 2). Забезпечення відповідності виробництва вимогам європейських та міжнародних стандартів якості;
- 3). Технічне переозброєння і модернізацію виробництва, впровадження прогресивних технологічних процесів;
- 4). Розробку та впровадження системи управління якістю;
- 5). Активізацію інвестиційної та інноваційної діяльності.

На нашу думку у сучасних ринкових умовах господарювання для підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств необхідним є:

- 1). Забезпечити відмінність товару за основними споживчими властивостями від товарів конкурентів.
- 2). Впроваджувати нові технології, що забезпечуватимуть виробництво даного товару з найменшими витратами і досягти лідерства шляхом створення високоякісного товару при збереженні колишньої реалізаційної ціни.
- 3). На основі переходу від послідовного до паралельного методу організації виробництва розробляти новий товар, який буде лідером на ринку в найближчі роки.
- 4). Вийти на ринок з новим товаром, адже конкурентоспроможний не той, хто багато робить, а той, хто швидко оновлює. Це основний критерій конкурентоспроможності.

У нинішніх умовах розвитку ринкової економіки слід особливо відзначити важливість саме показника конкурентоспроможності. У час коли підприємства мають необмежені можливості у виборі діяльності, ресурсів, партнерів основною проблемою виступає наявність споживача. Якщо підприємство не має свого споживача, то воно не має ні прибутків, ні майбутнього. Саме отримання прибутків є рушійною силою будь-якого підприємства. Високий рівень якості продукції дає можливість підприємству завоювати свій сегмент ринку і свого споживача. Конкурентоспроможність продукції підприємства є основою всієї його діяльності, якщо підприємство хоч чимось буде поступатися своїм конкурентам, воно не зможе вижити.

Таким чином, ми бачимо, що якість має першочергове значення для споживача, а для виробника – це ключ до конкурентноздатності його продукції на ринку.

Список використаних джерел:

1. Альперин Л. Как предприятиям подняться по ступеням развития систем качества // Стандарты и качество. – 1996. – № 2. – С. 19-23.
2. Багрова І. В. Складові та фактори конкурентоспроможності / І. В. Багрова, О. Г. Нефедова // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 1(11). – С. 11-16.
3. Конкурентна стійкість на ринок: оцінка конкурентоспроможності як чинник визначення стійкості підприємства ринку // Легка промисловість. – 2003, № 3. – С. 37.
4. Калашнік І. І. Контроль та управління якістю продукції на промислових підприємствах // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 1.

Труш Т.В.

студент,

*Навчально-науковий інститут інформаційної безпеки
Національної академії Служби безпеки України*

ОСНОВИ ЗАХИСТУ ПІДПРИЄМСТВ ВІД ІНФОРМАЦІЙНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ВПЛИВІВ

Сучасний рівень розвитку демократизації та технічного прогресу зумовив значне розширення доступу до інформації. В. Цимбалюк характеризує інформаційну безпеку як стан інформації, в якому забезпечується збереження визначених політикою безпеки властивостей інформації [3]. На сьогодні існує значна кількість наукових праць з питань інформаційної безпеки, проте у більшості з них відсутній єдиний погляд на зміст поняття «інформаційна безпека» та «інформаційна безпека підприємства».

Як зазначає В. Фурашев, що інформаційна безпека – це вид суспільних інформаційних правовідносин щодо створення, підтримки, охорони та захисту бажаних для людини, суспільства і держави безпечних умов життєдіяльності.. Інформаційна безпека поділяється на інформаційно-технічну, та інформаційно-психологічну. Структура інформаційної безпеки підприємства формується з її інформаційно-аналітичного забезпечення, захисту інформаційного ресурсу та захисту підприємства від негативних інформаційних впливів [2].

Зважаючи на те, що інформаційна безпека має інформаційно-технічну та інформаційно-психологічну складові, та що інформаційно-психологічна безпека визначається як стан захищеності від негативних інформаційно-психологічних впливів, захист від них складатиме інформаційно-психологічну складову інформаційної безпеки підприємства, тобто, інформаційно-психологічну безпеку підприємства.

За таких умов, інформаційно-психологічну безпеку необхідно розглядати системно, як структурний елемент інформаційної безпеки, у сукупності з усіма іншими елементами. Забезпечення інформаційно-психологічної безпеки підприємства здійснюється шляхом виконання таких завдань:

- виявлення, аналіз та оцінка джерел негативних інформаційно-психологічних впливів;
- оцінка і прогнозування наслідків негативних інформаційно-психологічних впливів;
- розробка нормативно-правової та методичної бази забезпечення інформаційно-психологічної безпеки;
- розробка та реалізація комплексу заходів щодо запобігання та нейтралізації негативного інформаційно-психологічного впливу і забезпечення інформаційно-психологічної безпеки.

Інформаційна діяльність будь-якого суб'єкта підприємництва в ринкових умовах характеризується певними деструктивними чинниками, які зумовлюють небезпеку для існування, функціонування і розвитку підприємств, та визначаються як загрози.

Визначення загроз є однією з умов виконання вищезазначених завдань. «Загроза» є одним з ключових понять в проблематиці забезпечення безпеки взагалі та інформаційної безпеки, зокрема. У той же час серед фахівців ще не склалася єдина точка зору на істотні явища, що позначаються цим терміном. Загрози об'єкту захисту (об'єкту безпеки) не є чимось існуючим самостійно. Суть загрози в тому, що вона являє собою або прояв взаємодії об'єкта безпеки з іншими об'єктами, здатний завдати шкоди (збитків) її функціонуванню і властивостями, або аналогічний прояв взаємодії підсистем та елементів самого об'єкта безпеки.

Діяльність підприємств супроводжується безперервним процесом планування та прийняття рішень, що, у свою чергу, потребує надійного інформаційного забезпечення. Разом з тим, участь населення в економічному житті формує потребу об'єктивного та всебічного інформування його про діяльність суб'єктів господарювання, бо довіра населення відіграє неабияку роль не лише у формуванні попиту на продукцію та послуги підприємств, а й загалом зумовлює перспективи їх розвитку.

Найбільш вразливою ланкою у системі безпеки підприємства є людина. Ніхто не може завдати такої шкоди, як «свій», оскільки він, як правило, допущений практично до всіх секретів. У добре налагоджених кадрових системах здійснюється психологічний моніторинг ефективності діяльності кожного співробітника протягом усього часу його роботи в структурі [1].

Під психологічним моніторингом розуміється систематичне відстеження поточного стану і прогнозування можливих змін у системі безпеки методами і технологіями, напрацьованими в психології. Психологічне забезпечення, є також вкрай важливою та невід'ємною складовою інформаційно-психологічної безпеки підприємства.

Захист підприємств від інформаційно-психологічних впливів, як правило, здійснюється через мінімізацію ризику отримання негативного результату від нього. Водночас, в інформаційному протиборстві тільки заходами мінімізації вказаного ризику суттєвої зміни ситуації не досягти. Тут необхідно значно активізувати діяльність у даному напрямі, забезпечивши, насамперед, протидію інформаційно-психологічному впливу.

Забезпечення захисту підприємств від інформаційно-психологічних впливів є досить складною та трудомісткою діяльністю, особливо з погляду на швидкі темпи розвитку технологій впливу, та повільний розвиток захисту від нього. Така діяльність потребує відповідних знань та умінь, а також постійного і безперервного розвитку. Необхідно наголосити, що успіх у діяльності, та безпечне функціонування будь-якого підприємства забезпечується шляхом виконання усіх завдань в комплексі та за усіма напрямі з урахуванням специфіки підприємства.

Список використаних джерел:

1. Талызина Е.Н. Основные направления информационно-психологической безопасности организации // Научная сессия МИФИ-2006. Сборник научных трудов. В 16 т. Т. 14. Международное сотрудничество. Информационное право. – М.: МИФИ, 2006.
2. Фурашев В.М. Питання законодавчого визначення понятійно-категорійного апарату у сфері інформаційної безпеки / В.М. Фурашев // Інформація і право: науковий журнал. – К.: НДЦПІ НАПрН України, 2012. – № 1(4). – С. 46–56.
3. Цимбалюк В.С. Окремі питання щодо визначення категорії «інформаційна безпека» у нормативно-правовому аспекті / В.С. Цимбалюк // Правове, нормативне та метрологічне забезпечення системи захисту інформації в Україні. – 2004. – № 8. – С. 30-33.

Шовкова Л.В.

аспірант,

Полтавська державна аграрна академія

СТАН ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

Згідно Національної доповіді «Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015», сільське господарство може стати джерелом високих темпів розвитку національної економіки. Так, зростання ВВП, яке обумовлене розвитком сільського господарства, щонайменше вдвічі ефективніше сприяє скороченню бідності, ніж зростання ВВП, отримане за рахунок інших галузей [1, с. 135]. Тому в сучасних умовах господарювання особливо актуальним є питання ефективності використання трудових ресурсів, адже достатня забезпеченість підприємств необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, а також високий рівень продуктивності праці забезпечують підвищення ефективності функціонування підприємств будь-якої форми власності.

Окремі теоретико-методологічні аспекти ефективності використання трудових ресурсів висвітлені у роботах таких вітчизняних вчених як Л. Березіна, Д. Богиня, М. Болюх, В. Дієсперов, О. Єрмаков, О. Грішнова, Л. Михайлова та ін.

Трудові ресурси, у найзагальнішому вигляді, – це кількість постійних працівників, які зайняті на основному виробництві, та ті, які входять до складу підприємства за допоміжною та основною діяльністю. Високоякісна підготовка, перепідготовка персоналу, що сприяє розширенню спектру його фундаментальних та практичних навичок, є важливим фактором ефективної діяльності, підвищення продуктивності праці.

Для оцінки трудових можливостей країни, регіону чи галузі необхідно знати реальний стан їх трудових ресурсів, тобто дослідити ефективність їх використання, яка значною мірою залежить від змін кількісно-якісних їх характеристик [2, с. 173]. Так, аналізуючи загальну кількість населення країни як кількісну характеристику трудових ресурсів, можна сказати, що за чисельністю населення Україна займає 6 місце в Європі. Станом на початок 2015 р. на території країни проживало 42,9 млн. осіб.

Формування трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств значною мірою залежить від чисельності сільського населення. Так, у структурі трудових ресурсів України на Полтавську обл. припадає 4,2% сільського населення, що в абсолютному виразі складає 553,3 тис. осіб (станом на 1 січня 2015 р.). Чисельність сільського населення в Україні за 2010-2014 рр. зменшилась на 1086,9 тис. осіб, а у Полтавській області – на 38,7 тис. осіб. Частка його в Україні у 2014 р. становила 31,2%, у Полтавській області – 38,7% [3; 4]. Протягом 2003-2014 рр. прослідковується негативна тенденція скорочення населення в Полтавській області, а також серед міського і сільського населення.

Одним із важливих етапів дослідження трудових ресурсів є оцінка рівня та ефективності їх використання.

Для комплексного дослідження трудових ресурсів визначені підходи до кількісної характеристики трудових ресурсів, зокрема: загальна кількість населення, кількість населення працездатного віку, кількість економічного активного населення [5, с. 119].

Якщо аналізувати динаміку чисельності населення України та Полтавської області за віковою структурою то можемо сказати, що і наявне, і постійне населення України у 2014 р. порівняно з 2011 р. скоротилося на 5,9%, а Полтавської області – на 1,9%. Сільське населення країни у 2014 р. становило 13,2 млн. осіб або 30,9% загальної чисельності, Полтавської області – 0,553 млн. осіб або 38,2%.

Показники вікової структури населення України та Полтавської області за досліджуваній період майже не змінилися. Так, на 1 січня 2014 р. серед всього сільського населення Полтавської області 66,2% припадає на населення у працездатному віці, 13,8% – на населення у віці, молодшому за працездатний та 20,0% – на населення у віці, старшому за працездатний.

Наступним етапом вивчення трудових ресурсів є їх оцінка за зайнятістю та трудовою активністю. Так, кількість економічно активного населення Полтавської області протягом 2011-2014 рр. поступово зменшувалася і у 2014 р. складала 681,2 тис. осіб, з них 602,9 тис. осіб – зайняте населення та 78,3 тис. осіб – безробітні. Кількість населення, зайнятого у сільському, лісовому та рибному господарстві зменшилась на 5,4%, а його частка у чисельності зайнятого населення протягом 2011-2014 рр. складає 20,0%.

Ступінь забезпеченості трудовими ресурсами безпосередньо впливає на процеси виробництва. Зокрема, від забезпеченості підприємства персоналом та ефективності його використання залежить обсяг і вчасне виконання робіт, ступінь використання устаткування, машин, механізмів і, як результат, – обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток та інші економічні показники [3].

Проте, на думку багатьох вчених, базовим критерієм економічної ефективності використання трудових ресурсів є продуктивність праці та рівень оплати праці [2, с. 172] (табл. 1).

Таблиця 1

**Показники ефективності використання трудових ресурсів
Полтавської області, 2011-2014 рр.**

Показники	Роки				2014 р. у % до 2011 р.
	2011	2012	2013	2014	
Виробництво продукції сільського господарства, млн. грн	14922,5	13399,8	16022,8	15520,4	104,0
Чисельність працівників, тис. осіб	632,1	621,8	579,8	524,7	83,0
Продуктивність праці в сільсько-господарських підприємствах на одного зайнятого, грн	23607,82	21550,02	27635,5	29579,57	125,3
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	2481,00	2850,00	2988,00	3179,00	128,1
Середньомісячна номінальна заробітна плата у сільському, лісовому та рибному господарстві, грн	1973,00	2199,00	2404,00	2631,00	133,4

Джерело: розраховано автором за даними [5]

За даними табл. 1, при поступовому зростанні розміру валової продукції сільськогосподарських підприємств на 597,9 млн. грн (або на 4%) та одночасному

зменшенні чисельності працівників, зайнятих у сільському господарстві на 107,4 тис. осіб (або на 17,0%), плати в Полтавській області протягом 2011-2014 рр. поступово зріс – з 2481,00 грн до 3179,00 грн або на 28,1%. Але розмір номінальної заробітної плати працівників сфери аграрного виробництва нижчий від рівня середньої у області, що можна вважати однією з причин низького рівня зайнятості населення в сільському, лісовому та рибному господарстві.

Формування оплати найманої праці є складним процесом взаємодії виробництва, ринку та інституційних структур суспільства. У процесі створення економічних благ виникає матеріальна, вартісна основа доходів основних факторів – праці і капіталу, що набуває грошової форми свого існування, взаємодіючи з ринковим середовищем.

В умовах становлення ринкової економіки в Україні процес формування оплати найманої праці має свою особливу специфіку, а результатом цього є не тільки низький розмір заробітної плати, але і високий рівень її диференціації в розрізі зайнятості за різними галузями економіки [6, с. 349].

Розглянемо залежність між номінальною, реальною заробітною платою, доходами населення та індексом інфляції у табл. 2.

Таблиця 2

**Динаміка заробітної плати, доходів населення
та індексів інфляції, 2011-2014 рр.**

Показники	Роки				Відхилення, +, -
	2011	2012	2013	2014	
Індекс номінальної заробітної плати, %	117,6	114,9	107,9	106,0	-11,6
Індекс реальної заробітної плати, %	108,7	114,4	108,2	93,5	-15,2
Доходи населення (у вигляді заробітної плати), млн. грн	529133	609394	630734	615022	+85889
Індекс інфляції, %	104,6	99,8	100,5	124,9	+20,3

Джерело: розраховано автором за даними [7]

Дослідження динаміки заробітної плати, доходів, і індексу інфляції вказує на високі темпи зменшення номінальної та реальної заробітної плати протягом 2011-2014 рр. Доходи населення (у вигляді заробітної плати), навпаки, зростали – протягом 2011-2014 рр. на 85889 млн. грн або на 16,2%. Характерною особливістю також є те, що протягом 2011-2013 рр. темпи зростання заробітних плат (номінальної та реальної), доходів населення значно випереджали темпи зростання індексу інфляції, а у 2014 р. – відставали. Це вказує на знецінення заробітних плат і є серйозною перешкодою в збереженні і відтворенні трудового потенціалу країни та області.

За результатами проведеного дослідження встановлено, що трудові ресурси є одним із ключових факторів виробництва. Якщо розглядати ситуацію щодо наявності і використання трудових ресурсів, то слід зазначити, що в Полтавській області протягом 2003-2014 рр. чисельність наявного та економічно активного населення зменшилася. Однак, враховуючи зростання обсягів виробництва продукції сільського господарства, продуктивність праці поступово зростає.

Для вирішення проблеми підвищення рівня зайнятості населення у сільській місцевості та його продуктивності праці необхідна дієва підтримка розвитку високопродуктивного агропромислового виробництва. Нині ця проблема є комплексною і вимагає впровадження на державному рівні системи заходів правового, економічного, соціального, медичного, освітнього та організаційного аспектів.

Список використаних джерел:

1. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь [Електронний ресурс] / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с. – Режим доступу: http://www.idss.org.ua/monografii/nandor2010_2015.pdf.
2. Кириченко К.Я. Ефективність використання трудових ресурсів у сільському господарстві Харківської області / К.Я. Кириченко // Теорія та практика державного управління. – 2012. – Вип. 3. – С. 171-178.
3. Сільське господарство області у 2014 році. Статистичний збірник / [за ред. Л.М. Безхлібняк]. – Полтава: Головне управління статистики в Полтавській області, 2015. – 255 с.
4. Статистичний щорічник Полтавської області за 2014 рік / [за ред. Л.В. Калашник]. – Полтава: Головне управління статистики в Полтавській області, 2015. – 376 с.
5. Шило К.М. Кількісна та якісна характеристика трудового потенціалу: регіональний аспект / М.К. Шило // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 2. – С. 118-123.
6. Шульгінова Л. А. Державне регулювання заробітної плати в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення / Л. А. Шульгінова. // Теорія та практика державного управління. – 2012. – С. 348–356.
7. Україна у цифрах у 2015 році / [за ред. І.М. Жук]. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 239 с.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бринзей Б.С.

аспірант,

*Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника*

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА РЕГІОНУ

В сучасних умовах посилення глобалізації світових господарських зв'язків питання забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції у сфері зовнішньої торгівлі належить до пріоритетних завдань національного економічного розвитку. Наявний економічний і агропромисловий потенціал регіонів України та сприятливі природно-кліматичні умови дозволяють не лише повною мірою насичувати внутрішній ринок вітчизняною продукцією, але й успішно проникати на зарубіжні ринки, що дозволяє прогнозувати ефективний розвиток експортної діяльності і посилення ролі країни у міжнародній торгівлі. Все це вимагає проведення глибокого всебічного аналізу ефективності складної та багатогранної структури сільськогосподарського виробництва регіонів. Останнє в свою чергу зумовлює використання сукупності різних показників ефективності виробництва. Всі ці критерії необхідні, зокрема, для з'ясування причин зменшення або повільного зростання ефективності в міжрегіональному розрізі, пошуку резервів та шляхів її підвищення.

На даний час у вітчизняній та світовій науці значний внесок у вивчення вказаних питань зроблений такими вченими, як Андрійчук А.Г. [1], Пархоменко А.М. [2], Прокопенко К.О. [3], Скачек Н.Ю. [4], Сулима М.І. [5], Юрчишин В.В. [6] та інші. Проте, не дивлячись на отримані результати, дослідження в цьому руслі не можна на сьогодні вважати вичерпаними. Існує ще безліч питань, які потребують ґрунтовних наукових розробок та досліджень. Для українських реалій актуальним у цьому контексті є вивчення міжрегіональних відмінностей розвитку сільськогосподарського виробництва та створення з їх врахуванням моделі з оптимальною структурою сільськогосподарського виробництва регіону.

В [7] під терміном економічної ефективності розуміють такий стан справ, при якому неможливо здійснити жодної заміни, яка в більшій мірі задовольняє бажання однієї людини, не завдаючи при цьому збитку, задоволень, бажань іншої (ефективність за В. Парето). Ефективність виробництва, виходячи із згаданого тлумачення, це така ситуація, у якій при даних виробничих ресурсах та існуючому рівні знань неможливо виробити більшу кількість одного товару, не жертвуючи при цьому можливістю виробити деяку кількість іншого товару.

Окрім економічної ефективності багато науковців виділяють також соціальну, екологічну ефективність тощо. Проте при розрахунку ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств визначається і враховується насамперед економічна складова.

У сільському господарстві економічна ефективність – це отримання максимальної кількості продукції з одиниці площі при найменших витратах праці. Тобто ефективний з економічного боку господарюючий суб'єкт може виявитися неефективним із соціальної чи екологічної точки зору. Особливої актуальності це набуває при дослідженні економічної ефективності сільськогосподарських

підприємств в регіональному розрізі, коли питання соціального, екологічного характеру часто виходять на перший план в порівнянні з питаннями економічними.

Крім того, в аграрному секторі економічну ефективність необхідно розглядати у тісному зв'язку із земельними ресурсами, які виступають головним засобом і забезпечують виробництво сільськогосподарської продукції. Вона буде вищою там, де кращі результати господарювання не тільки на одиницю матеріальних й трудових ресурсів, але і на гектар земельних угідь [5].

На основі запропонованої в [8] моделі управління процесом удосконалення галузевої структури сільськогосподарського виробництва регіонів використовуватимемо наступні критерії ефективності сільськогосподарського виробництва:

1. Економічна складова ефективності галузевої структури виробництва.
2. Соціальна складова ефективності галузевої структури виробництва.
3. Екологічна складова ефективності галузевої структури виробництва.
4. Організаційно-технічна складова ефективності галузевої структури виробництва.

Оскільки запропоновані критерії є комплексними характеристиками, то для їх деталізації використано наступні групи показників, наведені в таблиці.

Таблиця

**Взаємозв'язок критеріїв та показників ефективності
сільськогосподарського виробництва**

Критерій	Показник
1. Економічна	конкурентоспроможність продукції
	підвищення ресурсовіддачі виробничого процесу
	зростання рентабельності виробництва
	підвищення фінансової стійкості господарства
2. Соціальна	забезпечення продовольчої безпеки регіону
	підвищення зайнятості шляхом створення нових робочих місць в сільськогосподарських підприємствах
3. Екологічна	рівень інтенсивності використання природних ресурсів
	відновлення еродованих і деградованих земель
	запобігання забрудненню навколишнього середовища
	відтворення природно-ресурсного потенціалу
4. Організаційно-технічна	впровадження новітніх технологій
	використання сучасних матеріально-технічних засобів
	застосування раціональних сівозмін
	підвищення урожайності культур та продуктивності тварин

Джерело: розроблено автором за даними [1-7]

Значна кількість невирішених проблем даної сфери господарювання зумовлює також необхідність розроблення та впровадження адекватної державної підтримки (як на законодавчому рівні, так і в сфері бюджетної політики) з метою реалізації інноваційно-інвестиційних регіональних програм, що незаперечно повинно ґрунтуватись на впровадженні європейського досвіду в аграрній сфері й підвищенні конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : Підручник. – 2-ге вид., доп. і пер. / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Пархоменко Л.М. Теоретичні основи дослідження економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в умовах ринку / Л.М. Пархоменко // Економіка АПК. – 2006. – № 8. – С. 82-87.
3. Прокопенко К. О. Економічна ефективність сільськогосподарських підприємств: сучасний стан і вплив державної підтримки/ К. О. Прокопенко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. Вип. 2 (49): Економічні науки. Сільськогосподарські науки. Технічні науки. – Миколаїв: МДАУ, 2009. – С. 74-83.
4. Скачек Н.Ю. Статистичний аналіз результатів діяльності сільськогосподарських товаровиробників: методологічні аспекти / Н.Ю. Скачек // Статистика України: Науково-інформаційний журнал. – 2009. – № 4. – С. 58-62
5. Сулима М.І. Економічна ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах / М.І. Сулима // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 88-94.
6. Юрчишин В.В. Ефективність як вирішальний економічний критерій / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 143-144.
7. Габор С.С. Ефективність як економічна категорія / С.С. Габор, В.С. Габор // Інноваційна економіка. – 2012. – № 7[33]. – С. 14-17.
8. Довганюк О.І. Удосконалення галузевої структури виробництва у сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис.... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.І. Довганюк; Міністерство аграрної політики України державний вищий навч. заклад «Державний агроекологічний університет». – Житомир, 2008. – 23 с.

Зубков Р.С.

*кандидат економічних наук,
старший викладач,*

*Миколаївський Міжрегіональний інститут розвитку людини
ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»*

ІНВЕСТИВАННЯ ЯК НАПРЯМОК РОЗВИТКУ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

Протягом деякого періоду дещо зростає інтерес до кредитів банків та інших позик, що цікаво за даним індикатором неможливо прослідкувати стали тенденцію, адже по кожній з областей, агрегований показник залучення коштів фінансових установ досяг своєї точки максимуму в різні періоди, зокрема у Миколаївській області у 2013 р. – 40,1%, у Одеській області у 2012 р. – 41,2%, у Херсонській області у 2011 р. – 27,7%, тобто кошти фінансових інституцій використовувалися ефективно і максимальна у період посткризового відновлення України. Наразі в період реформування економіки показник впав майже в 2,5 рази по кожній з областей.

Найменшу частку займає показник – кошти іноземних інвесторів, що коливається в межах 0,1-1,8% в межах аналізованого періоду. Інші джерела фінансування становлять не перевищують у середньому 4,5-5,05%.

Розглядаючи розміщення капіталів промислових підприємств за галузями, бачимо що станом на 2015 рік найбільша частка прямих капітальних інвестицій в Одеській області зосереджена у транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності – 20,1%, друге місце займає промисловість – 17,59%, третє відповідно – тимчасове розміщення й організація харчування – 16,38%, четверте будівництво з питомою вагою 15,96%, а замикає п'ятірку лідерів сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство, частка якого становить 11,60%.

У Миколаївській області галузі економіки дещо по іншому переформатовані з позиції залучення капітальних інвестицій станом на кінець 2015 року, а саме: сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство – 20,53%, промисловість – 14,99%, оптова та роздрібна торгівля – 12,38%, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 24,77%, операції з нерухомим майном – 10,66%.

У Херсонській лише три сфери економіки показують реальне освоєння капітальних інвестицій: сільське, лісове та рибне господарство – 41,4%, промисловість – 24,49% та будівництво – 9,93%.

Динаміка зростання ІІІ в більшості областей не є постійною та значно коливається. Темпи зростання обсягу прямих іноземних інвестицій у областях Причорноморського регіону України у 2014-2015 рр. зросли, досягнувши відмітки у Миколаївській області – 92,9%, у Одеській області – 93,5% та 101,1% у Херсонській області. Хоча жодна з областей так і не продемонструвала зростання із 2012 року.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності, тис. грн.

Сектор/роки	Освоєно (використано) капітальних інвестицій				
	2011	2012	2013	2014	2015
Одеська область					
Усього	9347303	14631168	11872178	9361348	9983523
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	873628	574490	560413	864098	1158534
Промисловість	1428869	5546047	4335944	1664610	1755783
Будівництво	1803243	2532129	2101043	1710928	1592938
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	539769	566435	421196	510075	696220
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1940832	3133212	2020339	2513335	1997952
Тимчасове розміщення й організація харчування	70914	59412	85741	201497	189775
Інформація та телекомунікації	130474	378457	516175	367098	276729
Фінансова та страхова діяльність	98565	159675	209560	74298	81546
Операції з нерухомим майном	803579	540545	756016	476149	6,3
Професійна, наукова та технічна діяльність	126706	174352	234751	213831	1,4
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	117961	140096	49146	63056	2,0
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	1182149	597643	424473	512995	10,1
Освіта	81853	48123	44017	39375	0,9
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	85568	160343	95489	132452	1,4
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	54528	12927	13000	12141	0,1
Надання інших видів послуг	8665	7282	4875	5410	0,1
Миколаївська область					
Сектор/роки	2011	2012	2013	2014	2015
Усього	4297794	4695998	5008709	3771354	5989936
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	637543	486374	580823	712119	1229734
Промисловість	1275637	1723562	2487322	1214680	898051

Закінчення таблиці 1

Будівництво	406952	472062	418089	345275	534253
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	769547	622485	347683	457708	741789
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	823391	836610	850579	759663	1483418
Тимчасове розміщування й організація харчування	8255	30004	21779	26643	11572
Інформація та телекомунікації	10645	11451	14196	8135	14555
Фінансова та страхова діяльність	511	1194	805	873	156
Операції з нерухомим майном	41279	54484	93603	91913	638805
Професійна, наукова та технічна діяльність	21771	23689	12192	24439	48366
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	50893	11822	12564	8011	21211
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	197561	336325	123050	77627	280823
Освіта	16327	21014	13080	14714	16510
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	23133	47258	25609	19852	49442
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	12970	14866	6656	6977	17368
Надання інших видів послуг	1379	2798	679	2725	3883
Херсонська область					
Сектор/роки	2011	2012	2013	2014	2015
Усього	2688054	2435735	2124829	2208056	3107395
Сільське, лісове та рибне господарство	684338	668111	549862	662069	1286424
Промисловість	713778	626674	706945	729625	760970
Будівництво	501656	612039	387190	336523	308605
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	251257	93755	87785	97869	136732
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	46140	72380	41850	60366	133381
Тимчасове розміщування й організація харчування	15905	7504	18274	2405	13093
Інформація та телекомунікації	5983	13571	3216	4188	3947
Фінансова та страхова діяльність	516	1264	376	301	420
Операції з нерухомим майном	51791	38290	124198	106369	50039
Професійна, наукова та технічна діяльність	153441	59303	35957	40395	29812
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	5047	8789	29359	25784	91757
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	198528	177282	97527	102049	233672
Освіта	35264	20368	10015	10540	24444
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	16317	20685	23746	17549	26922
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	5038	9137	7144	9613	5526
Надання інших видів послуг	3055	6583	1385	2411	1651

Джерело: складено на основі [1; 2; 3]

Список використаних джерел:

1. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України / Державна служба статистики України, 2016. – С. 31.
2. Головне управління статистики у Миколаївській області. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.mk.ukrstat.gov.ua/>
3. Головне управління статистики у Одеській області. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://od.ukrstat.gov.ua/>
4. Головне управління статистики у Херсонській області Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/ekonomichna-statistika/1750-2-4-nauka-tehnologiji-ta-innovatsiji.html>

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Гуцу Я.Г.

студент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

BLOCKCHAIN И КРИПТОВАЛЮТЫ. НОВАЯ ЭПОХА

История денег, как финансового инструмента, который облегчает обмен и участвует в накоплении капитала, превышает несколько тысяч лет. Начавшись с природных богатств в виде редких ракушек, история продолжается в виде короткого компьютерного кода, стоимость которого может превышать стоимость золотой унции (другого известного денежного стандарта) в несколько раз. Путь от создания строк кода, основанного на криптографических законах, до определения рыночной стоимости и торгах на бирже, и является объектом внимания в данной работе.

Современная рыночная экономика предоставляет на выбор обществу два вида денег: фиатные и нефитные. Фиатные деньги – деньги, номинальная стоимость которых устанавливается и гарантируется государством вне зависимости от стоимости материала, из которого деньги изготовлены. Нефиатные деньги – негосударственные деньги, эмитируемые и используемые в обращении частными институциональными субъектами. Одной из основных формаций нефитных денег на сегодняшний день является криптовалюта.

Криптовалюта – это один из видов цифровой валюты. Ее эмиссия и учет основаны на различных криптографических методах. Функционируют криптовалюты децентрализованно, в распределенной компьютерной сети. В основу децентрализованного функционирования лег принцип под названием Blockchain. Данный принцип требует внимательного изучения, так как по мнению многих известных аналитиков и известных в финансовом мире личностей, именно на данном принципе будут основываться современные национальные рыночные экономики, передовые системы налогообложения и остальные сферы национальных и интернациональных экономик. В случае с криптовалютами, Blockchain выступает в роли распределенной базы данных, которая содержит информацию о всех транзакциях (любых операциях с счетом), проведенных участниками системы. Каждый обладатель счета имеет доступ к информации о любой из транзакций, когда-либо происшедших в Blockchain.

Однако применение технологии Blockchain, как упоминалось ранее, не ограничивается сферой финансов. На данный момент уже были проведены эксперименты с технологией во многих других сферах, в частности по проведению целых сделок, с использованием технологии комплексно. Представим, что Австралийской компании необходимо приобрести товар в Мексике. В классическом исполнении это несет достаточно высокие бюрократические издержки, банковские комиссии, и широкие хронологические рамки. Blockchain решает все перечисленные проблемы комплексно. Начиная с автоматических оплат, которые видят обе стороны сделки, и которые проходят с минимальной комиссией в отличие от нескольких процентов «Swift», заканчивая автоматическим предоставлением налоговых и таможенных деклараций, которые видны налоговым и таможенным организациям юрисдикций обеих сторон. Время совершения сделки сокращается с нескольких недель до нескольких часов. После этого ответственность за оперативность ложится на плечи логистических компаний, которые в свою очередь автоматически получают оплату за доставку по прибытию товара в место доставки, или на каком-либо другом условии, согласованном сторонами. Всего 10 лет назад, данная

операція считалась фантастикою, а в найближчій перспективі це буде новим стандартом.

В якості ще одного способу застосування технології, можна описати використання технології в вендингових компаніях. Припустимо існує компанія, всі торгові автомати якої об'єднані в мережу Blockchain. Що отримує від цього компанія? По-перше, проблема відсутності будь-якого товару на торговій точці, що в свою чергу веде до втрати клієнта, зникає. Можливо запрограмувати подачу сигналу автоматом, при продажу останнього товару певної категорії. Відповідальний за даний район продаж суб'єкт отримує сигнал, і в свою чергу відправляє необхідну кількість товару на точку продажі. Сучасні вендингові автомати в цьому випадку покладаються на людський фактор і просту статистику продаж, однак цього не завжди достатньо. По-друге, можливість ведення бізнесу на відстані. Вендингові точки продажі об'єднані в мережу Blockchain, здатні брати участь у фінансових операціях автоматично. Наприклад, компанія, перебуваючи в Панамській юрисдикції, може не відкривати представництва в інших країнах. Вендингові автомати можуть знаходитися в різних точках планети, а оплата товару і податків буде відбуватися автоматично кожною автоматом індивідуально, відповідно до законодавства кожної конкретної країни. Один банківський рахунок у материнській компанії, а платіжників з цього рахунку тисячі, і кожен платить необхідні податки і збори, однак компанія продовжує залишатися в інтересуючій її юрисдикції. Що отримують від цього споживачі? Можливість перевірки наявності товару в найближчих автоматах, відсутність товарного дефіциту, більш продуктивне розвиток компаній, так як у компаній звільняється час для удосконалення продукції і розвитку асортименту, в зв'язі з тим, що на багато щоденних завдань більше часу витратити не потрібно. Якщо в компанії перевести зарплатні проекти і документообіг на технологію Blockchain, то компанії тільки і залишиться, що займатися розвитком, а не підтримкою існуючого процесу продаж. Можливість застосування даного прикладу обмежується на даний момент тільки консерватизмом багатьох законодавств, однак рух в бік використання сучасних технологій на подоби цієї, видно по всіх регіонах планети.

Повертаючись до криптовалюти, ідея її створення полягала в обміні грошима без центральної влади, в електронному вигляді, майже миттєво і з найменшими витратами. На сьогоднішній день, капіталізація основних світових криптовалют перевищує 16 мільярдів доларів, і підтверджує успішне виконання всіх поставлених раніше завдань перед цим економічним інструментом.

Перша криптовалюта з'явилася в 2009-му році під назвою Bitcoin. Вона і по сьогодні має найбільшу популярність серед криптовалют (більше 8 млн [1] інтернет-користувачів користуються даною валютою) і є лідером за щоденним оборотом і загальною капіталізацією. Криптовалюта Bitcoin має основні функції і властивості фіатних грошей: як засіб накопичення, як засіб заощадження і як розрахункова одиниця. Як і будь-яка валюта, Bitcoin має свій курс. Bitcoin не є борговим зобов'язанням емітента, що відрізняє його від електронних грошей і безготівкових розрахунків. Котировка біткойна залежить виключно від балансу попиту і пропозиції, вона нічим не регулюється. Ні різкий ріст, ні різке падіння не обмежується, як це відбувається на фондових біржах шляхом зупинки торгів. Якщо попит закріплюється в покупальній спроможності на спеціальних біржах, то пропозиція зводиться до темпів створення нових Bitcoin. Емісія валюти відбувається за допомогою роботи мільйонів комп'ютерів по всьому світу, використовуючи програму для розрахунку математичних алгоритмів. Суть видобування нових Bitcoin зводиться до рішення певної складної криптозадачі, яка вирішується методом повного перебору. Діяльність по створенню нових блоків (Bitcoin) заради можливості отримати винагороду в

форме емитированных Bitcoin получила название «майнинг» (от англ. mining – добыча полезных ископаемых). После формирования каждые 210 000 блоков (приблизительно раз в 4 года) запрограммировано математическим алгоритмом уменьшать количество Bitcoin в блоке вдвое, то есть значение является убывающей геометрической прогрессией [2]. Первоначально, размер эмиссии при создании блока составлял 50 биткойнов. В ноябре 2012 произошло первое уменьшение эмиссионной награды с 50 до 25 Bitcoin. В июле 2016-го года, награда уменьшилась с 25 до 12,5 Bitcoin. В 2031 году размер эмиссии при создании блока составит менее одного Bitcoin и продолжит стремиться к нулю. Предполагается что эмиссия остановится в 2140 году [3, с. 4]. Всего, согласно алгоритму, может быть создано 21 млн Bitcoin. Этот алгоритм и создает ограниченное предложение, и соответственно экспоненциальный рост курса.

Ограниченное предложение рождает инвестиционную привлекательность. Одни люди видят в Bitcoin возможность укрыть свой капитал по аналогии с швейцарскими банками, другие видят схожесть торговли криптовалютой с фондовым рынком, и видя высокую волатильность и продолжительный рост, предпочитают инвестировать с целью получения прибыли. В качестве известных примеров заработка можно привести братьев Кэмерон и Тайлон Винкловос, скандально известных благодаря искам в сторону Марка Цукерберга. Еще в апреле 2013 года они приобрели 1% от всех существовавших на тот момент Bitcoin. Закупившись по 120-200\$, они получили возможность начать продажу по цене в 1100\$ всего через несколько месяцев, в декабре 2013. Другой пример, это известный биткойн-миллионер Роджер Вер. Вложив более 1000000 долларов при цене от 1 до 10\$ за Биткойн, его инвестиции принесли десятки миллионов долларов. Однако одна общая мысль связывает обоих участников этого уникального рынка. Все они утверждают что Биткойн очень сильно недооценен, и его стоимость в будущем будет составлять несколько десятков тысяч долларов за единицу.

Помимо Биткойн, существует еще множество криптовалют, основанных на принципе Blockchain. Каждая криптовалюта несет свою индивидуальную идею, или создается под определенный инвестиционный проект. Данные валюты, которые называются «альткойнами» (от английского «alternative» и «coin» – альтернативные монеты), позволяют организовывать краудфандинговые процессы. Аналог IPO, но со своими уникальными особенностями. Альткойны имеют большой инвестиционный потенциал, однако к инвестициям необходимо подходить с осторожностью. Высокая волатильность и популярность в СМИ, еще не означают надежность и долгосрочную перспективу роста. Идеальным является вариант инвестирования в краткосрочном периоде. Периоде между началом эмиссии, до запуска основного проекта. Именно в этот момент существует возможность заработать наибольшие проценты от первоначальных вложений.

К сожалению, о массовости и большом значении криптовалюты Bitcoin и альткойнов в Украине говорить не приходится, однако по состоянию на сегодняшний день (17.10.2016), Украина занимает 16 место в мире по количеству пользователей криптовалют [6].

Криптовалюты – новейший и очень перспективный финансовый инструмент. Технология Blockchain – технология будущего, которая уже начинает играть роль в нашей повседневной жизни. Эти технологии требуют пристального внимания и исследований, так как эпоха цифровой экономики не за горами, а она не сможет функционировать без этих технологий.

Список использованных источников:

1. Blockchain Wallet users, blockchain.info [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://blockchain.info/charts/my-wallet-n-users>. – Название с экрана.
2. Bitcoin Clock [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bitcoinclock.com/>. – Название с экрана. Satoshi Nakamoto, Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System

[Електронний ресурс] /Satoshi Nakamoto. – Режим доступу: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>. – Названіє с екрана.

3. Eric Mack, The Bitcoin Pizza Purchase That's Worth \$7 Million Today [Електронний ресурс] /Eric Mack. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/sites/ericmack/2013/12/23/the-bitcoin-pizza-purchase-thats-worth-7-million-today/#2999e68c6449>. – Названіє с екрана.

4. Richard Kastelein, Israel-based Startup Wave And Barclays, Claim To Have Made The First Blockchain Global Trade Transaction [Електронний ресурс] / Richard Kastelein. – Режим доступу: <http://www.the-blockchain.com/2016/09/08/israel-based-startup-wave-and-barclays-claim-to-have-made-the-first-blockchain-global-trade-transaction/>. – Названіє с екрана.

5. GLOBAL BITCOIN NODES DISTRIBUTION [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bitnodes.21.co/>. – Названіє с екрана.

6. Галковская Т., Как биткоин уничтожит банки и ликвидирует коррупцию [Електронний ресурс] / Т. Лаговская. – Режим доступу: http://biz.censor.net.ua/resonance/2469/kak_bitkoin_unichtojit_banki_i_likvidiruet_korruptsiyu. – Названіє с екрана.

7. Market Price (USD), blockchain.info [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://blockchain.info/charts/market-price?timespan=all>. – Названіє с екрана.

Карпич А.Ю.

студентка,

Науковий керівник: Кнір М.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

МОДЕРНІЗАЦІЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛІЗУ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день ринок акцій є одним із потужних інструментів фінансового ринку та посідає особливе місце на ринку капіталів. Інвесторам, у яких є вільні кошти та бажання їх примножити, необхідний аналіз цінних паперів у які вони планують їх вкладати. Одним із найпоширеніших видів аналізів, що використовуються аналітиками фондового ринку, та ринку акцій зокрема, є фундаментальний аналіз. Проведення такого аналізу є важливою складовою фінансового менеджменту як індивідуального інвестора, так і окремих компаній із управління активами тощо.

Фундаментальний аналіз – це аналіз вартості цінних паперів, який спирається на фактори макроекономічного, галузевого та корпоративного рівнів, що зумовлюють можливість отримання та величину доходів у майбутньому [2, с. 895]. Даний аналіз передбачає комплексну оцінку факторів, які впливають або можуть вплинути на вартість цінних паперів, а також – з'ясування справедливої вартості акцій. Фундаментальний аналіз є тим інструментом, що дозволяє встановити наскільки акції є привабливими для інвестування, тобто встановити, чи є вони недооціненими.

Теоретичні основи фундаментального аналізу на ринку акцій та особливості проведення даного аналізу досліджували такі зарубіжні вчені: У. Баффет, З. Боді, Л. Гітман, А. Дамодаран, Т. Коллер, С. Коттл, Р. Ф. Мюррей, М. Харрісон, У. Шарп та інші. Серед вітчизняних вчених даною проблемою займалися такі вчені як А. Грязнова, О. Єфімова, П. Ліхновський, Л. Лутай, Г. Мисака, Г. Поляк, М. Солодкий, О. Сохацька, А. Пересада, А. Шапкін та ін. Варто відмітити, що питання модернізації фундаментального аналізу на рівні підприємства є дискусійним та потребує подальшого дослідження.

Існує чимала кількість підходів до фундаментального аналізу компаній: від традиційного фінансового аналізу із розглядом звітності до оцінки вартості компаній за допомогою витратного, доходного або порівняльного підходу.

Методи кількісного аналізу полягають в аналізі результатів фінансової звітності компаній. На основі абсолютних або відносних значень показників фінансової звітності компаній, їх динаміки проводиться порівняльний аналіз не тільки у межах однієї компанії, а й між різними компаніями галузі, а також аналіз протягом певного періоду. Методи якісного аналізу передбачають уточнення оцінки ринкової вартості цінних паперів, отриманої за результатами аналізу фінансового стану компанії-емітента з огляду на найважливіші для цієї компанії галузеві фактори та фактори національної економіки [2, с. 911, 913].

Розрахувати справедливу вартість компанії (а отже, знайти і справедливу вартість її акцій) можна за допомогою доходного методу оцінки компанії – методу дисконтованого грошового потоку (англ. Discounted Cash Flow, DCF).

Фактично, дисконтований грошовий потік – це внутрішня вартість компанії. Для з'ясування внутрішньої вартості усіх акцій необхідно від отриманого показника DCF відняти прогнозований чистий борг, що очікується в кінці поточного року, суму міноритаріїв та додати суму асоційованих компаній, тобто з'ясувати вартість усіх випущених в обіг акцій. Аби розрахувати справедливу вартість кожної окремої акції доцільно поділити отримане значення вартості усіх випущених в обіг акцій на їх кількість.

Після проведення розрахунків та знаходження внутрішньої вартості акцій обраної для фундаментального аналізу компанії, необхідно звернути увагу на скільки відсотків розрахована вартість буде більшою або меншою за поточну ринкову вартість акцій. Якщо інвестор ще не має у своєму портфелі акції обраної ним для аналізу компанії, та справедлива вартість акцій такої компанії перевищує на 15% їх ринкову, то такі акції необхідно купувати. У разі, якщо інвестор вже володіє акціями аналізованої компанії, та їх розрахована внутрішня вартість відносно до ринкової знаходиться в інтервалі (-15%; +15%), то акції необхідно тримати, а якщо ринкова вартість перевищує на 15% внутрішню – такі акції доцільно продати.

Паралельно із розрахунком DCF при проведенні фундаментального аналізу, доцільно застосовувати також порівняльний аналіз. Цей вид аналізу передбачає порівняння обраної аналітиком компанії з компанією-аналогом: підприємством із подібними характеристиками та яке належить до тієї ж самої галузі. Саме порівняння відбувається шляхом розрахунку відносних показників, так званих мультиплікаторів, по кожній компанії окремо. Потім ці показники зіставляються та робляться відповідні висновки.

Кількість мультиплікаторів, що застосовуються на практиці (англ. «price multiples») досить велика, серед них виділяють: «Ціна – прибуток» (P/E), «Ціна – балансова вартість акції» (P/BV), «Ціна – дохід від реалізації» (P/S), «Ціна – грошовий потік» (P/CF), «Прибуток на акцію» (EPS), «Дивіденди на акцію» (DPS), «Покриття дивідендів» (EPS/DPS), «Вартість компанії – прибуток до вирахування процентів, податків і амортизації» (EV/EBITDA) тощо.

Можна відзначити, що аналітику надається великий вибір методів та прийомів в межах застосування фундаментального аналізу для визначення інвестиційної привабливості акцій тієї чи іншої компанії.

Проте, в ході застосування на практиці зазначених методів фундаментального аналізу на ринку акцій, нами було відмічено певні проблеми при його проведенні.

Зокрема, можна відзначити, що основні недоліки проведення фундаментального аналізу на рівні українського підприємства були пов'язані з:

1) відсутністю на вітчизняному ринку достатньої кількості відповідних компаній-аналогів (при проведенні порівняльного аналізу за допомогою мультиплікаторів);

2) високою похибкою при розрахунку дисконтованого грошового потоку (використовуючи доходний метод оцінки компанії).

Як виявилось, компанії-лідери навіть однієї галузі значно відрізняються між собою, тому віднайти відносно подібні за характеристиками компанії в українських реаліях не є легким завданням. А тому, на нашу думку, використовуючи порівняльний аналіз необхідно зосередити свою увагу на відносно «універсальних» мультиплікаторах, а не на специфічних, а саме на чотирьох: «Ціна – прибуток» (P/E), «Ціна – балансова вартість акції» (P/BV), «Ціна – дохід від реалізації» (P/S) та «Ціна – грошовий потік» (P/CF) [1, с. 309].

Що ж стосується методики розрахунку справедливої вартості акцій, то альтернативою методу дисконтованого грошового потоку (DCF) цілком може стати метод «зворотнього» проектування DCF.

Застосування методу «зворотнього» проектування DCF, позбавляє аналітика від певної невизначеності, із якою він зіштовхується при прогнозуванні майбутніх грошових потоків компанії. Замість того, щоб розпочати аналіз з «невідомого», а саме майбутніх грошових потоків компанії, і спроб прийти до цільової оцінки запасів, у даному підході аналітик починає працювати вже з «відомим», тобто, з поточною ринковою вартістю. Працюючи в зворотному напрямку, іншими словами, проектуючи DCF від його ціни на акції, стає можливим розрахувати такий обсяг грошових потоків та виробництва в цілому, який би виправдав поточному ринкову вартість акцій.

Якщо поточна ціна передбачає грошові потоки більші, ніж ті, що їх може реально згенерувати компанія, то можна зробити висновок, що акції такої компанії є переоціненими. Якщо ситуація склалася навпаки, і очікування ринку стосовно компанії є позитивними, то можна зробити висновок, що акції компанії недооцінені.

Таким чином, можна зробити висновки, що фундаментальний аналіз – це потужний інструмент фінансового менеджменту, що має бути адаптованим до поточної ситуації в кожній окремій країні. Модернізація даного аналізу вартості цінних паперів має постійно здійснюватися зважаючи на динамічність економічних процесів. Використовуючи наведені пропозиції щодо вдосконалення фундаментального аналізу на рівні підприємства, з'являється можливість для фінансового аналітика чи фінансового менеджера більш точно встановити привабливість акцій для інвестування та прийняти правильне з точки зору дохідності інвестиційне рішення.

Список використаних джерел:

1. CFA 2013, Level 1 Book 4: Corporate Finance, Portfolio Management, and Equity Investments (SchweserNotes for the CFA Exam). – USA: Kaplan Schweser, 2012. – 342 р.
2. Цінні папери: підручник / [В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, Н.В. Ковтун та ін.]; за ред. В. Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К.: Знання, 2011. – 1094 с.

Лопатенко Д.Б.

молодший науковий співробітник,

*Державна установа «Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України»*

ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ В УКРАЇНІ

Іноземні інвестиції відіграють значну роль в економічному розвитку будь-якої держави незалежно від рівня її економічного розвитку. Взаємозв'язок інвестицій і економічних процесів на макроекономічному рівні має синергетичний ефект.

З одного боку, формування інвестиційних ресурсів відбувається залежно від показників економічної активності в країні, а з іншого – розподіл інвестицій забезпечує зміни в економіці країни, а також в розвитку соціальних процесів.

Інвестиції – це можливість входження національної економіки в світове господарство за рахунок перенесення виробничих потужностей, переказу капіталу, передачі технології, управлінського досвіду, інновацій до приймаючої країни.

Однак до залучення іноземних інвестицій в економіку країни, на державному рівні, необхідно підходити обгрунтовано та помірковано. Так, Японія на початку контролювала і обмежувала залучення іноземного капіталу, і більша частина витрачалась на закупівлю іноземних ліцензій, що призвело до значного розвитку Японії та перетворення її в передову технічно експортну світову базу. Також прямі іноземні інвестиції відіграли важливу роль в економічному розвитку Східної Азії і Латинської Америки, так в чотирьох країнах-членах Асоціації держав Південно-східної Азії (АСЕАН) – Малайзії, Філіппінах, Індонезії і Таїланді – надходження іноземних інвестицій в електроніку і автомобілебудування сприяли трансформації структури національних економік і зміні їх спеціалізації – від експортерів сільськогосподарської продукції і мінеральної сировини до виробників і експортерів готової промислової продукції.

Як зазначалось вище, інвестиції позитивно впливають на економічний розвиток держави, зокрема це відбувається за рахунок реструктуризації економіки, розвитку інфраструктури зайнятості місцевої робочої сили, передачі технологій, управлінського досвіду, права користування торгівельною маркою материнської компанії тощо.

Однак в Україні в останні десятиліття іноземні інвестиції, зокрема і кредити міжнародних фінансових організацій, використовуються не для модернізації виробництва, а на придбання акцій і внесків до статутних капіталів підприємств, зокрема фінансових, що не тільки не сприяло модернізації країни, а й надало іноземним компаніям контроль за фінансовими потоками вітчизняних підприємств.

Так створення в Україні філій ТНК та дочірніх компаній сприяє підвищенню середнього рівня продуктивності праці, однак іноземний капітал загалом вкладається в галузі, що забезпечують найбільш швидко і ефективно віддачу (прибуток), що призводить до диспропорційного розвитку національної економіки (приймаючої країни), якщо держава не регулює напрямків інвестиційних капіталовкладень. Теж саме стосується екологічно брудних галузей виробництва, що переносяться з промислово розвинених країн в держави, що розвиваються, і в країни з перехідною економікою з порівняно «м'якими» стандартами захисту навколишнього середовища;

Разом з позитивними ефектами прямих іноземних інвестицій в цілому на економічний розвиток і зростання економіки приймаючої країни є і потенційні загрози: витіснення національних капіталів і компаній (ефект crowding out); сприяння відтоку капіталу з країни на основі трансфертного ціноутворення.

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни інвестиційні процеси характеризуються значним відставанням інвестиційних вкладень від інвестиційних потреб, різким скороченням обсягів інвестицій, погіршенням їх технологічної і відтворювальної структури, обмеженими можливостями фінансування інвестицій з різних джерел, негативним впливом на процеси відтворення в економіці.

До основних факторів, що стримують надходження інвестицій до України на сьогоднішній день є наступні:

- економічні: низькі темпи реформування економічної системи; не стабільна податкова система та недосконалий бюджет; не стабільна банківська система; не ефективний процес приватизації; нестабільний курс національної грошової одиниці; неефективний розвиток малого і середнього бізнесу; високий рівень тіньової економіки, корупції і економічної злочинності.

- політико-правові причини: недосконалість правової бази, відсутність логічно завершеного системного законодавчого забезпечення економічних процесів, зокрема інвестиційної діяльності; незлагодженість законодавства, внесення невмотивованих змін і доповнень в правові акти; недостатня правова база захисту інвестицій.

- організаційні причини: відсутність сучасної системи організації державного управління економічними процесами з використанням нових стилів і методів управління; недосконалість системного інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності; недієвість ринкової інфраструктури.

- соціальні фактори: корупція та бюрократія при вирішенні питань здійснення інвестиційної діяльності; безвідповідальність українських підприємств-партнерів; низька підприємницька активність населення.

І така сучасна зтяжна нестабільна ситуація в економіці не стимулює до ефективних інвестиційних процесів в Україні. Це негативно впливає на макроекономічні показники держави, зокрема у 2016 році [1, с. 3] ВВП за I квартал 2016р. зросло на 0,1%, після його скорочення в 2 рази у 2014-2015 рр. у доларовому еквіваленті. Відбулось зростання обсягів промислового виробництва на 2%, капітальних інвестицій на 0,7%, реальної заробітної плати на 6,3%. Проте, відбулось значне скорочення експорту на 15,1% та імпорту на 9,1%, та реальних наявних доходів населення майже на 15%, а рівень безробіття на I кв. 2016 року становив 10,3%.

В Україні спостерігається відтік прямих іноземних інвестицій (деякі компанії в т.ч. згортають свої виробництва). Так на початок 2014 року обсяг ПІІ складав 57 056,4 млн.дол., на початок 2015 г. – 45 744,8 млн.дол., на кінець 2015 г. – 43 371,4 млн.дол., обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 01.07.2016 року становив 44790,7 млн.дол. США. При цьому дві третини з іноземних інвестицій у 2016 році надійшли в банківського сектору [2].

Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами залучення капітальних інвестицій, у січні-червні 2016 року залишаються: промисловість – 33,4%, будівництво – 13,7%, сільське, лісове та рибне господарство – 14,5%, інформація та телекомунікації – 4,8%, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 10,0%, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 6,8%, державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування – 2,3%. Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у січні-червні 2016 року освоєно 72,2 відсотка капіталовкладень

При цьому, в структурі перших «країн-інвесторів» до України в розрізі ПІІ на першому місці знаходиться Кіпр (25,6%), який є де-факто «українською офшорною зоною», на другому – також по-своєму офшорна Голландія (13,4%), далі Німеччина (12,7%) і Росія (7,7%).

Основним торговельним партнером України в першій половині 2016 року залишається Росія (експорт – 8,8%, імпорт – 12%, в загальній структурі експорту і імпорту відповідно). Основними країнами, куди експортувала Україна в I кв. 2016 р., були: Китай: (7,1%), Єгипет (7,1%) Туреччина (6,1%) Польща (6%). Основними експортними товарами були: продукція АПК і харчова продукція (41,3%); недорогочінні метали і вироби з них (22,8%) продукція машинобудування (10,3%). Основними країнами в структурі українського імпорту, окрім РФ, були: Китай (11,6%); Німеччина (11%); Білорусь (7%); Польща (6,6%) [1, с. 7].

Основними імпортними товарами були: мінеральні продукти (близько 35%); продукція машинобудування (19, 2%); хімічна продукція (16,6%).

Зокрема у доповіді Doing Business 2016 [3] відзначається, що ключовою реформою, яка сприяла підвищенню рейтингу України, є спрощення реєстрації бізнесу. Так, у сфері реєстрації підприємств Україна посіла 30-те місце та

покращила свої позиції на 40 пунктів порівняно з минулим роком. В Україні скорочено час на реєстрацію підприємства платником податків та скасовано збір за державну реєстрацію бізнесу.

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Список використаних джерел:

1. Соціально-економічний розвиток економіки України у I півріччі 2016 року. Доповідь – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
2. Устенко О. «В Украине собственники не хотят помогать своим умирающим банкам» Режим доступу: <http://gordonua.com/news/money/ekonomist-ustenko-v-ukraine-sobstvenniki-ne-hotyat-pomogat-svoim-umirayushchim-bankam-i-nashi-zakony-pozvolyayut-im-eto-delat-164173.html>
3. Doing Business 2016 Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>

Мосійчук І.Б.

студентка,

*Національний університет водного господарства
та природокористування*

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Головним чинником економічного зростання й забезпечення належного місця вітчизняної економіки у світовій економічній системі є ефективне використання інновацій. Відповідно, однією з умов формування конкурентної стратегічної перспективи промислового підприємства стає його інноваційна активність. Адже, підприємства, які формують стратегічну поведінку на основі інноваційного підходу мають можливість завоювати лідерські позиції на ринку, зберегти високі темпи розвитку, скоротити рівень витрат, досягти високих показників прибутку. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває розгляд питань щодо інноваційної діяльності підприємств.

Питання формування інноваційного потенціалу підприємств є об'єктом досліджень у таких вчених як Мельник С. І., Татарчук О. Ю. та інших.

Поняття «інноваційний потенціал» стало концептуальним відображенням феномена інноваційної діяльності, яке розгорталося й уточнювалося шляхом методологічних, теоретичних та емпіричних досліджень і отримало розвиток на початку 80-х років ХХ ст. Інноваційний потенціал – це сукупність елементів, необхідних для вирішення певних виробничих проблем, і готовності суб'єкта господарювання до їх вирішення. Погляди щодо трактування цієї категорії не мають значних відмінностей. У більшості джерел інноваційний потенціал характеризується як множина переваг і перспектив які можуть бути реалізовані за цілкового задоволення потреб у сфері інновації [1, с. 99].

Інноваційний потенціал підприємства містить в собі наявні та приховані можливості комплексу ресурсів, включаючи матеріально-технічні, фінансові, трудові, інтелектуальні, інформаційні, інфраструктурні та інші ресурси, щодо створення та впровадження інновацій [3, с. 12].

Можливості підприємств у формуванні інноваційного потенціалу та здійсненні інноваційної діяльності суттєво відрізняються. Вони залежать від кількісних та якісних характеристик інноваційного потенціалу підприємства, його відповідності обраному стратегічному напрямку інноваційного розвитку, перспектив реалізації інновацій в конкретних економічних умовах [2, с. 105].

В економічній теорії представлені наступні елементи структури інноваційного потенціалу підприємства: науково-технічний, виробничий, технологічний, кадровий, мотиваційний, інтелектуальний, інформаційний, комунікаційний, фінансовий та ринковий потенціали [3, с. 13-14].

Отже, структура інноваційного потенціалу представляє собою складну систему, кожний елемент якої має власну характеристику, особливості та відображає основні аспекти суб'єкта господарювання. Тому, кожне підприємство повинно мати свій підхід до її формування.

Інноваційний потенціал підприємства формується під впливом факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Враховуючи, що як продукування, так і впровадження інновацій є важливим джерелом соціально-економічного розвитку підприємств, інноваційний потенціал пропонуємо розглядати крізь призму формування конкурентних переваг підприємства. До факторів зовнішнього середовища віднесено систему державного регулювання інноваційної діяльності та стан ринку інноваційної продукції [2, с. 105].

Величина інноваційного потенціалу визначається потужністю матеріальних та інтелектуальних ресурсів підприємства, які виробнича система спрямовує на інноваційний розвиток. Інновації завжди орієнтовані на ринок, на конкретну потребу споживачів, і тому величина інноваційного потенціалу повинна базуватися на урахуванні взаємодії сприятливих можливостей зовнішнього середовища, потенціалу підприємства і функціональних стратегій його розвитку [2, с. 106].

Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки визначає формування і розвиток інноваційного потенціалу як необхідну передумову інноваційного розвитку та стратегічне завдання сталого розвитку підприємств, вбачаючи фінансування основною умовою успішного здійснення цих процесів. Враховуючи специфіку, масштаби та особливості цієї діяльності, основним джерелом фінансування мають бути кошти державної фінансової підтримки. Але сьогодні основним джерелом фінансування розвитку інноваційного потенціалу є власні кошти підприємства. Як результат, кількість підприємств, що розробляють та впроваджують інновації, зменшується з кожним роком і становить зараз 12-14%, що менше в 4-5 разів, ніж в країнах – технологічних лідерах [3, с. 17].

Таким чином, інноваційний потенціал є головним засобом збереження конкурентоспроможності підприємства і є невід'ємною частиною підвищення ефективності його функціонування. В свою чергу, інноваційний розвиток суб'єктів господарювання визначає темпи економічного зростання всієї економіки країни та перспективи суспільного розвитку. Тому, необхідним кроком у процесі підвищення рівня інноваційного потенціалу підприємств є їх державна підтримка.

Список використаних джерел:

1. Вікарчук О.І. Інноваційний потенціал: основа розробки стратегії розвитку підприємства / О.І. Вікарчук // Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». – 2008. – № 1 (51). – С. 98–106.
2. Мельник С.І. Оцінка складових формування інноваційного потенціалу підприємства / С.І. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – С. 103-107.
3. Чмельова О. С., Татарчук О. Ю. Концептуальна основа розвитку інноваційного потенціалу підприємства / О.С. Чмельова, О.Ю. Татарчук // Вісник НТУ«ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2013. – № 67. – С. 11-18.

Полстяна Н.В.

кандидат технічних наук, професор,

Харківський державний університет харчування та торгівлі

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СФЕРІ ГОСТИННОСТІ

В сучасних умовах стрімкий розвиток як міжнародного так і внутрішнього туризму у межах усього світі висуває нові підвищені вимоги до якості послуг готельного сервісу, яка багато у чому залежить саме від ефективності інноваційних процесів [1]. Сучасні світові тренди розвитку, у тому числі підприємств сфери гостинності сприяють збільшенню доходів бюджету країни, створенню нових робочих місць, розвитку інфраструктури та збільшенню туристичних потоків [2].

Проблеми інноваційного розвитку готельних підприємств на сьогоднішній день є малодослідженими, що пов'язане з тим, що на протязі довгого часу і сам рекреаційно-туристський комплекс залишався на периферії наукового спостереження. З початком стрімких сучасних економічних реформ одразу з'явилася гостра потреба в системному та комплексному вивченні загальних і специфічних властивостей готельного бізнесу, його організації, закономірностей розвитку та керування, його міжгалузевих і інфраструктурних взаємозв'язків [3; 5].

Одним з найважливіших аспектів концепції діяльності будь-якого підприємства сфери гостинності, зокрема і туристично-готельного є управління підприємством, успішна реалізація що його справжніх умовах потребує інноваційних підходів [7].

Інноваційна діяльність являє собою вид діяльності, пов'язаний із трансформацією наукових досліджень і розробок, інших науково-технологічних досягнень у новий чи покращений продукт, в оновлений чи вдосконалений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності, чи новий підхід до реалізації послуг, їх адаптацію до актуальних вимог споживачів. Інноваційна діяльність передбачає комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових заходів, які призводять до інновацій [4; 6].

В сфері готельного господарства вона спрямована на створення нового продукту, на вдосконалення готельних послуг, впровадження передових інформаційних і телекомунікаційних технологій і сучасних форм організаційно-управлінської діяльності [3; 7].

Інноваційні технології обслуговування споживачів передбачають різноманітні заходи, які покликані мотивувати споживачів у повторному виборі засобу розміщення або підприємства ресторанного господарства. Часто це пов'язано з новою концепцією підприємства [4].

Через ці особливості знача увага приділяється розробці та введенню системи спеціальних клубних карток, що останнім часом стала особливо актуальною. Причинами цьому в першу чергу є створення сучасних технологій які дозволяють здійснювати централізований облік та миттєву обробку замовлень, а також автоматичне обслуговування кредитних карток, контроль за виконанням замовлень в режимі on-line. Поява нових рішень в технології обслуговування має тенденцію швидко копіюватися різними підприємствами на ринку завдяки чому вона отримує розвиток на цих інших підприємствах, які зазвичай модифікують чи вдосконалюють їх відповідно до своїх потреб і можливостей [2].

Впровадження інноваційних технологій передбачає використання сучасних інформаційних технологій. Електронні системи бронювання (глобальні та альтернативні-GDS і ADS), що пов'язують між собою покупців і постачальників готельного розміщення глибоко увійшли в діяльність безлічі готелів по всьому світу. Другою широко впровадженою інновацією є CRM (Consumer Relationship

Management) – системи – програмне рішення, що реалізує принципи клієнторієнтованої роботи і передбачає збір інформації про клієнтів, для чого використовуються найрізноманітніші канали (в першу чергу – дані про гостей, що зупиняються в готелі). На підставі цих даних потенційним гостям по e-mail розсилаються персоналізовані звернення про зміни тарифів, проведення різних заходів, нових видах послуг тощо.

Проте сучасні ринкові умови жорсткої конкуренції змушують підприємства сфери гостинності впроваджувати у свою діяльність все більш нові та сучасні технологічні інновації. Наприклад, для покращення роботи з обслуговуючим персоналом готелів компанія MTech у 2009 році запропоновано додаток REX Room Expeditor для мобільних засобів Apple iPhone/iPod [10]. Технології Apple iPhone дуже цікаво використовуються у готелі «Blow Up Hall» (Познань, Польща). В номерах готелю немає ключів від номерів – кожному відвідувачеві видається iPhone з технологією розпізнавання, за допомогою якого клієнт може потрапити у свій номер. З iPhone можна зателефонувати консьєржу, вийти в мережу Інтернет і проглянути заздалегідь завантажену туристичну інформацію [9].

Широкого поширення набувають високотехнологічні екологічні рішення, тепло- і енергозберігаючі системи. Серед останніх інновацій в сфері гостинності при організації готельного бізнесу починає набувати поширення використання технологій «розумний будинок». Ця технологія дозволяє раціонально використовувати ресурси (теплоенергію, воду, електроенергію, тощо). Так в США був проведений конкурс Sustainable Suite Design Competition на створення проєктів готельного номеру, що повною мірою відповідав би сучасним поняттям про екологічне відношення до довкілля, та одночасно був би новим досвідом для споживачів сфери готельного господарства [6]. Подібні інноваційні технології дозволяють підвищити ефективність та продуктивність управління готельним бізнесом та створює прямі передумови для його конкурентоспроможності. До цього типу можливо віднести готелі Helix Hotel в Абу-Дабі, номери яких оснащені панелями «Grow», що закріплені на зовнішній стороні фасаду і акумулюють енергію сонця. Температура і вологість в регулюється за допомогою штучних водоспадів у внутрішньому критому дворі [9].

Інші нововведення технологій «розумний будинок» мають місце в готелях «Royal Suite». Клієнту не доведеться блукати в темноті, якщо він серед ночі захоче піти до ванни. У номерах є система, що вмикаючись однією кнопкою утворює «стежку» у ванну, яка починає не яскраво світитися на підлозі [6].

Сучасні технології використовуються в готелях не тільки для залучення клієнтів і створення для них найбільш комфортних умов, але і в роботі керівного складу та обслуговуючого персоналу. Прикладом є спеціальний сканер у готелі Hotel 1000 в Сіетлі, який аналізує простір кімнати на наявність руху і видає обслуговуючому персоналу сигнал про наявність гостя у номері [9].

В сучасних умовах в рамках надання туристичних послуг актуальним постає питання організації готельних послуг, їх якості та розширення асортименту. Готельний бізнес є інтегрованою сферою підприємницької діяльності, яка направлена на задоволення потреб споживачів шляхом впровадження інноваційних технологій. У зв'язку з цим, забезпечення високої конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в умовах трансформаційного розвитку вітчизняної економічної системи тісно пов'язана з впровадженням інноваційних технологій. Таким чином, застосування інноваційних технологій в роботі готелю, підвищує його конкурентоздатність, якість надаваних послуг, що позитивно впливає на імідж підприємства, збільшує потік постійних клієнтів, що відповідно сприяє отриманню прибутку підприємством.

Список використаних джерел:

1. Аниконов Н.Б., Бабков А.Г. Инновации в системе экономического развития // Инновации. – 2004. – № 5 – С. 22–25.
2. Анынин В.М. Инновационный менеджмент // Москва, 2003 – 368 с.
3. Анынин В.М., Дагаева А.А. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития. // Москва, 2009 – 584 с.
4. Виленский П.Л., Лившиц В.Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Учебное пособие. // Москва, 2004 – 888 с.
5. Волков Ю.Ф. Введение в гостиничный и туристический бизнес // Ростов на Дону, 2004 – 352 с.
6. Глебова А.О. Інноваційні технології у туристичній галузі. // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 2 (8).
7. Гуськов В.В., Жиц Г.И. Стратегия инновационного развития предприятия: рыночный и ресурсный подходы // Инновации. – 2003. – № 6. – С. 14–16.
8. Иванова Н. Национальные инновационные системы // Вопросы экономики. – 2001. – № 7. – С. 61.
9. Любачевська Н.С., Влодарчик, Т. В. Століття високих технологій у готельному бізнесі // Здобутки, проблеми та перспективи розвитку готельно-ресторанного та туристичного бізнесу : матеріали II-ї Всеукраїнської науково-практичної конференції, 29 жовтня 2013 р. – К.: НУХТ, 2013. – С. 284-286.
10. Умный гостиничный номер для экономных отельеров. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://prohotelia.com.ua/2010/09/smart-room/>

Саєнко Я.А.*студент,**Науковий керівник: Маршук Л.М.**асистент,**Вінницький торговельно-економічний інститут**Київського національного торговельно-економічного університету***РОЗВИТОК ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ**

Інноваційна діяльність є однією із визначальних складників науково – технічного прогресу та економічного зростання. Сьогодні економічне змагання за лідерство на світових ринках пов'язується виключно з інноваціями. Більшість економічно розвинених держав будують свою стратегію насамперед на основі переходу на інноваційний шлях розвитку. Одним із найбільш важливих механізмів, що забезпечує інноваційні процеси ресурсами для їх розвитку, слугує венчурне інвестування [1].

Питання проблем здійснення венчурного фінансування, його виникнення, еволюції та особливостей досліджували такі вітчизняні та іноземні вчені: Балашов І., Баранецький І.О., Боднарчук Р., Горшунова І.В., Гриненко О., Долгополова Л.П., Нежиборець В., Орлюк О.В., Шевцов А., Шеховцев М. та багато інших. Однак питання венчурного інвестування потребують подальших досліджень.

Метою дослідження є вивчення природи венчурного інвестування як особливої форми вкладення коштів, розгляд стану венчурного капіталу та дослідження основних проблеми в Україні.

Венчурне фінансування, за визначенням Європейської асоціації прямого та венчурного інвестування (European Private Equity & Venture Capital Association – EVCA), – це акціонерний капітал, який надається професійними фірмами, що інвестують, одночасно беручи участь в управлінні, в приватні підприємства, які

демонструють значний потенціал зростання на фазах їх початкового розвитку, розширення та перетворення [2].

Венчурні інвестиції, як правило, спрямовуються до нових компаній із випереджальними темпами розвитку. Зазвичай венчурний інвестор вкладає кошти безпосередньо у компанію, а не купує її акції на вторинному ринку – ознака, що є притаманною для портфельного інвестора. Найбільш важливою рисою венчурного інвестування є безпосередня участь інвестора у господарській діяльності компанії та органах її управління з метою забезпечення сприяння збільшення її вартості і наступного продажу своєї частки.

На ранніх етапах формування важливою є пряма пайова участь держави у венчурних фондах. Світовий досвід підтверджує, що це створює стимули для участі в інвестуванні пенсійних фондів, страхових компаній, комерційних банків, фінансово – промислових груп. Таким чином, держава виступає каталізатором розвитку венчурного бізнесу.

Цікавим інструментом стимулювання фінансування інноваційних проєктів є гарантійна програма. Втрати, які несе держава у разі невдалих проєктів, компенсуються преміями, що отримуються за надання гарантій [3].

Низька активність венчурного інвестування в Україні пов'язана з небажанням ризикувати у досить нестабільному зовнішньому середовищі та відсутністю розвиненої інфраструктури. Банки не прагнуть інвестувати в довгострокові ризиковані проєкти до того ж без гарантій. Пенсійні фонди, за законодавством України, можуть інвестувати тільки в державні цінні папери, банківські депозити, нерухомість й акції кватованих компаній. Страховий бізнес в Україні хоч і охоплює багато компаній, але він менш розвинений ніж у США і Західній Європі.

Розвиток венчурного бізнесу в Україні стримують такі негативні чинники:

- слабка законодавча база;
- брак джерел фінансування інвестицій;
- слабкість фондового ринку та відсутність гарантій;
- нерозвиненість сектору венчурного бізнесу;
- відсутність фахівців у сфері венчурного менеджменту [4].

Незважаючи на зазначені негативні моменти, в Україні є підстави сподіватися на успіх. Насамперед через наявність галузей, що мають потенціал зросту й велику кількість перспективних проєктів, які потребують фінансування і є вигідними для венчурного інвестора.

Тому держава має активно сприяти в розвитку венчурного бізнесу, оскільки вигоди, які отримує суспільство від програм підтримки венчурного капіталу, не обмежуються тільки прибутками венчурних інвесторів. Венчурні інвестиції: сприяють освоєнню нових провідних науково-технічних розробок для створення конкурентоспроможних високотехнологічних продуктів і технологій; створюють нові робочі місця, сприяючи зниженню безробіття та підвищуючи рівень добробуту в суспільстві, що має стратегічне значення для довгострокового зростання національної економіки [5].

Щоб забезпечити ефективне використання науково – технологічного й інтелектуального потенціалу України шляхом розвитку венчурного бізнесу потрібно здійснити наступні заходи:

- створити Державний венчурний фонд, що має здійснювати пряме надання капіталу венчурним фондам та інноваційним підприємствам;
- удосконалити національне законодавство з венчурного фінансування;
- запровадити фінансові стимули для інвестування до венчурних фондів;
- розвинути венчурну та інноваційну інфраструктуру.

Український венчурний капітал схильний реалізовувати середньоризикові інвестиційні проєкти. Найпривабливішими сферами для інвестування залишаються будівництво, нерухомість, переробка сільськогосподарської продукції, харчова

промисловість, роздрібна торгівля, тоді як у Західній Європі і США це інвестиції в інновації.

Таким чином, в Україні останнім часом поступово зростає увага влади до венчурного бізнесу. Сьогодні вже напрацьовано низку законодавчих та нормативних актів, спрямованих на врегулювання інноваційної сфери, покращення інвестиційного клімату в державі. Створення сприятливих умов для діяльності інвестиційних фондів дасть Україні змогу мати ефективний механізм для розвитку ринку цінних паперів, які підвищують стабільність фондового ринку, стимулюють внутрішнє і зовнішнє інвестування.

Список використаних джерел:

1. Баранецький І. О. Особливості та перспективи розвитку венчурного підприємництва в Україні / І. О. Баранецький // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. за ред. І. К. Бондар. – К., 2009.
2. Європейської асоціації венчурного капіталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investeuropa.eu>
3. Кузнєцова І.С. Ін-т венчурних інвестицій: стан та перспективи розвитку в Україні / І.С. Кузнєцова // Наука та інновації. – 2008.
4. Вишнеvsька О.О. Венчурний бізнес як джерело фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств в умовах сучасного економічного розвитку України / О.О. Вишнеvsька // Інвестиції: практика та досвід. – 2010.
5. Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua>

Танана С.М.

к.п.н., доцент,

*Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет
імені Григорія Сковороди*

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ МЕТОДИКИ ОСВІТНЬОЇ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ДЛЯ ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ

У Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки зазначається, що у контексті глобалізаційних тенденцій і сучасних викликів українська вища школа повинна професійно готувати людину до життя в інформаційному суспільстві, суспільстві знань та інновацій, формувати людину з інноваційним мисленням, інноваційною культурою, здатністю до інноваційної діяльності, що стає запорукою конкурентоспроможності національної економіки [3]. Усі згадані вимоги безпосередньо впливають на процес професійної підготовки кадрів для сфери туризму.

Створення нової освітньої системи, адаптованої до динамічних змін, що відбуваються у туризмі в умовах інноваційної економічної формації, стало пріоритетним завданням й у більшості країн Європи. Як відомо, туризм є унікальним видом діяльності, яка відрізняється глобальністю, сталим розвитком та позитивними економічними результатами. Глобалізація, зростання туристичних потоків висувають нові вимоги до туристичної освіти – наявність єдиних професійних кваліфікацій туристичної діяльності, знання іноземних мов, культури, економіки, правової та соціальних систем краї-партнерів.

Значну роль у розв'язанні проблеми підготовки кадрів відіграє Всесвітня туристична організація (UNWTO), яка підтримує освіту, проведення навчальних програм із туризму. В останні роки з'явилася ідентифікація в галузі туризму та в системі підготовки кадрів із значною кількістю спеціалізацій, що віддзеркалюють різноманітність туристичних послуг і враховують перспективи стрімкого розвитку

галузі: Global Distribution System, Business Service Provide, Central Reservation System, Alternative Distribution System та туристичні портали – booking.com., expedia.com., tickets.ua, hotels.com. Саме це може виступати перевагою і результатом інноваційності туристичної освіти.

У туристсько-екскурсійній справі в Україні тривалий час монопольно господарювала держава і клієнтам доводилось миритися з тим, що їм пропонували. Нині ситуація змінюється, з'явилися і багаточисельні приватні туристські фірми, які поки що в основному займаються організацією зарубіжних подорожей. Але не за горами той час, коли іноземців приваблять і українські маршрути. За цих обставин позитивну роль відіграє здорова конкуренція, котра примусить туристські фірми так налагодити свою справу, щоб мати постійних клієнтів і для цього надавати їм високоякісні та різноманітні послуги, враховуючи різноманітні смаки і культурно-естетичні потреби споживачів. І тут їм на допомогу повинні прийти навчальні заклади.

Сьогодні в сфері туризму України зайнято близько 100 тис. чол., а з урахуванням інших галузей народного господарства (транспорт, торгівля, зв'язок, сільське господарство тощо) туризм надає роботу 1,8-2 млн. чоловік [1, с. 124]. Використовується більше 150 різних професій і спеціальностей, і тому проблема підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації персоналу як для сфери управління, так і для сфери виробництва і обслуговування є напрочуд актуальною. За даними 2010 року підготовкою фахівців у туристській сфері України займаються близько 50 середніх та вищих навчальних закладів різних форм власності та рівнів акредитації. Зазначені навчальні установи готують спеціалістів у галузі менеджменту, маркетингу, аудиту, готельного і ресторанного обслуговування, організації туристських зв'язків і обмінів, культурології, іноземних мов. Саме такі фахівці мають найближчими роками стати основним інтелектуальним гарантом зростання кількості і якості туристського продукту, формування високого іміджу українського туризму та сфери обслуговування.

Але потрібне наукове обґрунтування ефективної кадрової політики. Зокрема, вирішити таку важливу потребу, як розширення номенклатури спеціальностей для туристської галузі. Нові спеціальності потребують їх методичного забезпечення: розробки навчальних планів, програм, підручників, посібників.

Цьому має сприяти створення авторських колективів для підготовки таких підручників, методичних посібників, путівників тощо. Для набуття педагогічного досвіду потрібно більше проводити стажування викладачів у кращих вітчизняних навчальних профільних закладах та за кордоном, залучати наших зарубіжних партнерів до науково-дослідницької та практичної роботи, вивчати кращий зарубіжний досвід підготовки фахівців для туристської справи і забезпечувати впровадження його в навчальний процес.

У Державній Національній програмі «Освіта» зазначається, що розбудова системи освіти в Україні, її докорінне формування мають стати основою відтворення інтелектуального, духовного потенціалу народу, виходу вітчизняної науки, техніки, культури на світовий рівень. У програмі визначено зміст освіти та шляхи її реформування відповідно до сучасних потреб особи і суспільства з урахуванням особливостей процесу гуманізації Вищої школи, природничо-гуманітарної освіти, трудової підготовки, через упровадження поліваріантності освітніх програм, інноваційних технологій навчання, ідей народної педагогіки, методичної інноватики [2].

Основні шляхи реформування системи освіти передбачають: удосконалення змісту освіти та професійної підготовки спеціалістів, наукове обґрунтування та удосконалення методики навчання, підвищення ефективності навчально-виховного процесу та розвиток пізнавальної творчої діяльності студентів, запровадження педагогічної інноватики, запровадження активних форм та методів навчання, передових педагогічних технологій.

В арсеналі теорії та практики світової педагогіки знаходяться різноманітні види навчання: словесно-наочний; інформаційно-повідомлюючий; пояснювально-ілюстративний (традиційний), програмований; проблемний (евристичний); модульний; імітаційний (ігровий); випереджаючий; комп'ютерний; інтенсивний; тьюторський; дистанційний.

Як і будь-яка інша нова справа, дистанційне навчання не має поки що однозначного і узгодженого розуміння. Деякі автори вважають, що дистанційне навчання – це педагогічний метод, обґрунтовуючи це тим, що в нього можна включати (переносити) елементи заочного навчання (пересилати завдання, результати контролю тощо). Але їх не можна змішувати хоча б тому, що при дистанційному навчання має місце постійна ефективна інтерактивність. Така форма навчання не може бути автономною системою хоча б тому, що дистанційне навчання конструється у відповідності з тими ж цілями та змістом, що і очне або заочне навчання. Окрім того, слід відзначити, що при ньому використовуються стандартні форми, методи, принципи та правила навчання, але подача навчальної інформації, форма взаємодії викладача і студента при цьому значно інша. Система дидактичних принципів та правил дистанційного навчання реалізується особливими засобами, обумовленими специфікою даної форми навчання – інноваційною методикою, багатими можливостями інформаційної мережі Інтернет [4, с. 21]. Слід також визначити, що при дистанційному навчанні використовуються різні форми диференціації освітніх програм, зумовлених самою специфікою навчання в мережах, у яких перебувають групи студентів різних видів підготовки. Враховуючи те, що навчальні групи як правило неоднорідні, що підтверджується спеціальним тестуванням, вони мають бути диференційованими, з урахуванням індивідуальних особливостей кожного студента.

Дистанційне навчання – це нова інноваційна освітня модель, зокрема управлінської ланки, яка базується на передових розробках у галузі управлінських освітніх наук, методології розвиваючої освіти. Вона, як уже зазначалось, відрізняється від моделі традиційної професійної підготовки – цілями, змістом, характером діяльності викладачів і студентів, наслідками (результатами). Навчання на відстані дозволяє отримати «столичну» і навіть міжнародну освіту мешканцям провінції, військовослужбовцям, молоді-інвалідам та іншим соціально «вразливим» категоріям населення. Дистанційне навчання поєднує в собі елементи класичної університетської освіти і систему елементів творчого освітнього середовища.

Міжнародна інтеграція в системі туристичної освіти через упровадження інноваційної методики освітньої підготовки фахівців для галузі туризму та створення освітніх міжнародних кластерів спрямована на підвищення конкурентоспроможності наших випускників на ринку праці, формуванню кар'єри упродовж життя, забезпечить практико-орієнтовану підготовку студентів, їхню мобільність та якість навчання.

Список використаних джерел:

1. Гуцол А.В. Навчальна дисципліна «Інноваційні технології в туризмі» як важлива складова підготовки фахівців сп. «Туризмознавство» / А.В. Гуцол // Вісник ЛНУ. Пед. науки. – 2012. – Вип.4(239). – С. 124-129.
2. Державній Національній програма «Освіта» (Україна XXI століття) // Освіта. – 1994. – № 44-46. – 62 с.
3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів від 17.02.2009 р. № 965-VI [Ел. ресурс]. – Режим доступу : http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id.
4. Лозовецька В.Т. Методологічні підходи до формування кар'єри майбутніх фахівців / В.Т. Лозовецька // Наук. вісник інституту проф. освіти НАПН України. Проф. освіта : зб. наук. пр. : Вип. 8. – К. : НВП «Поліграф сервіс», 2014. – С. 21-28.
5. Михайліченко Г.І. Інноваційний розвиток туризму: монографія / Г.І. Михайліченко. – К. : КНТЕУ, 2012. – 608 с.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Грицик Н.В.

студент;

Громова А.Є.

асистент,

*Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Розвиток ринкових відносин в Україні сприяв формуванню вітчизняного ринку послуг з медичного страхування. Основними його учасниками є страхові компанії, які пропонують відповідні послуги, страхувальники (фізичні і юридичні особи), страхові посередники, медичні установи. Цей ринок, як і будь-який інший, передбачає самостійність суб'єктів ринкових відносин, їх рівноправне партнерство, розвинену систему горизонтальних і вертикальних зв'язків між ними, спільне визнання потреби у страховій послугі з медичного страхування, яка пропонується страховиком на умовах еквівалентного обміну з метою одержання прибутку.

Дослідженню окремих аспектів системи охорони здоров'я, зокрема медичному страхуванню в Україні присвячені праці таких науковців як О. Гушта, Г. Зеленевиц, В. Куценко, Р. Корнацька, М. Мних, О.Приходько, І. Солоненко та інші. Але, враховуючи наукову і практичну цінність опублікованих праць, ряд питань залишаються дискусійними, що й обумовило вибір теми дослідження.

Метою даного дослідження є визначення основних аспектів сучасного стану медичного страхування в Україні.

Медичне страхування – це гарантія на кваліфіковане медичне обслуговування, матеріальне забезпечення у разі захворювання громадян [5, с. 89]. Міжнародні експерти оцінюють стан системи охорони здоров'я України незадовільним. Це пов'язано з недостатнім фінансуванням медичної галузі з боку держави, відсутністю законодавчого регулювання медичного страхування, з низьким рівнем якості медичних послуг, застарілим медичним обладнанням, з неконтрольованим зростанням цін на медичні послуги та фармацевтичну продукцію. Звичайно, медичні послуги не можуть бути дешевими, оскільки медична галузь потребує значних коштів, проте не усі громадяни мають можливість оплачувати ці послуги і, як результат, отримувати належне медичне забезпечення. Саме тому медичне страхування має сприяти вирішенню ряду проблем.

Варто зазначити, що впровадження обов'язкового страхування передбачає за рахунок цільових страхових внесків з доходів громадян формувати кошти на медичне забезпечення. Це повинно забезпечити безоплатне надання застрахованим особам медичних послуг у разі настання страхового випадку в обсязі і на умовах, передбачених програмою страхування на всій території України.

Проте добровільне медичне страхування в Україні не набуває популярності через високі страхові внески, а обов'язкове медичне страхування держава вже роками не може впровадити. Проблеми у медичному страхуванні для України і кожного громадянина є дуже актуальними і потребують негайного вирішення [1, с. 85].

Системи фінансування охорони здоров'я з використанням механізмів медичного страхування набули поширення в більшості країн світу. При цьому передбачається більша або менша участь урядів в фінансуванні страхових фондів, регулюванні страхової моделі, що склалася сторіччями. Моделі медичного страхування оцінюються по наступних критеріях:

- забезпечення доброго здоров'я для всіх;
- якість і доступність медичного обслуговування;
- свобода вибору постачальника медичної допомоги;
- відсутність перешкод для медичної практики та наявність конкуренції;
- вплив громадськості;
- співпраця з іншими секторами;
- контроль за витратами і фінансова ефективність;
- централізований контроль і оцінка;
- здібність до оновлення і розвитку;
- адміністративні витрати [2, с. 300].

Добровільне медичне страхування виступає одним із видів особистого страхування, який забезпечує можливість повної або часткової виплати коштів за надання медичних і медико-профілактичних послуг застрахованим особам у разі погіршення стану здоров'я, відповідно до умов укладеного договору та правил страхування.

Все більше і більше страхових компаній починають надавати послуги з медичного страхування: це «Остра-Київ», «Надра», «КРОНА», «АСКА». Вони мають такі медичні програми: «Поліклініка», «Стаціонар», «Невідкладна допомога», «Стоматологія», «Родина» та інші. Проте лише 4% громадян України користуються їхніми послугами. Це пов'язано з низькою довірою до страхових компаній та високим розміром страхових внесків на медичні послуги.

Держава повинна більше вкладати коштів у розвиток медичної галузі, оскільки існуюче обладнання застаріле, необхідно шукати інвесторів, щоб закупити сучасне медичне технологічне устаткування для діагностики та лікування. Щоб медичне страхування в Україні гарантувало кожному право на належне медичне забезпечення, необхідно здійснити ряд заходів:

- зробити деякі послуги державних медичних закладів платними для акумуляції коштів на оновлення медичного обладнання;
- здійснити реструктуризацію лікувальних закладів з урахуванням потреб кожного регіону;
- посилити контроль над якістю медичних послуг, провести акредитацію медичних закладів;
- удосконалити систему державного контролю за цінами та якістю фармацевтичної продукції;
- підвищити заробітну плату лікарям відповідно до рівня кваліфікації та професіоналізму з метою усунення хабарництва у медичній галузі;
- запровадити обов'язкові щорічні медичні огляди громадян з метою профілактики важких захворювань;
- розробити проект закону щодо медичного страхування, який би враховував усі особливості української економіки та стан медичної галузі;
- зробити медичне страхування доступним для кожного громадянина [4, с. 42].

Виконання запропонованих заходів щодо покращення медичного забезпечення сприятиме розвитку медичної галузі України, підвищенню здоров'я нації, життєвого рівня кожного громадянина і, як наслідок, підвищення економічного добробуту країни.

Таким чином, метою медичного страхування є забезпечення громадянам у разі виникнення страхового випадку можливості одержання медичної допомоги за рахунок накопичення коштів та фінансування профілактичних заходів.

Реальним потужним поштовхом до покращення функціонування медичного забезпечення в Україні є створення умов розвитку обов'язкового медичного страхування, яке б забезпечувало покриття витрат за наданням медичної допомоги, зменшення частки тіншової медицини в системі медичного забезпечення і підвищення надійності страхових організацій, що працюють у системі добровільно медичного страхування.

На законодавчому рівні необхідно імперативно визначити перелік медичних послуг у конкретному договорі страхування, порядок формування конкретної програми страхування, закріпити порядок підтвердження конкретних витрат на лікувальний процес, понесених застрахованою особою.

Список використаних джерел:

1. Богусловський Є.І. Медичне страхування в Україні: проблеми та перспективи / Є.І. Богусловський // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2015. – № 4(39). – С. 83-86.
2. Лівак П.Є. Правові засади фінансування охорони здоров'я при переході до медичного страхування / П.Є. Лівак // Університетські наукові записки. – 2015. – № 3. – С. 299-304.
3. Мних М.В. Медичне страхування за кордоном та можливості його реалізації в Україні / М.В. Мних // Держава і економіка. – 2012. – № 11. – С. 39-41.
4. Мних М.В. Медичне страхування та необхідність його запровадження в Україні / М.В. Мних // Економіка та держава. – 2014. – № 2. – С. 40-41.
5. Москаленко В.Ф. Принципи побудови оптимальної системи охорони здоров'я: український контекст : монографія / В.Ф. Москаленко. – К. : Книга плюс, 2013. – 320 с.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Атаманюк Р.І.

студент;

Базалійська Н.П.

старший викладач,

Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ НА ВИПАДОК БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Актуальність проблеми. У міру загострення соціально-економічної кризи в країні, у середовищі економістів, політиків та широких кіл громадськості поширюється думка про необхідність зменшення податкового навантаження на бізнес, зокрема щодо єдиного соціального внеску, частка якого спрямовується у Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття.

Проблемі страхування на випадок безробіття присвячені праці таких вчених, як: С. Бандур, В. Васильченко, Е. Лібанова, І. Петрова, американські економісти К. Макконнелл і С. Брю, П. Семюельсон, Р. Еренберг і Р. Сміт [1-5]. У працях цих та інших економістів досліджуються практичні проблеми та інструментарій соціального страхування на випадок безробіття, окремі методичні підходи до його удосконалення. Однак у публікаціях не аналізуються особливості організації цього виду соціального страхування в умовах економічних криз і рецесій, вони не пов'язуються із процесами, що відбуваються у таких ситуаціях на ринках праці, а його зміни – із наслідками для соціально-трудової сфери.

Метою нашого дослідження є опрацювання методології державного соціального страхування на випадок безробіття в умовах сучасних викликів ринку праці України та розробка прикладних проблем підвищення його ефективності.

Соціальне страхування не лише захищає працюючих, а й служить механізмом суспільних інвестицій, доходи від яких повертаються у вигляді покращання якості життя населення, стабільності суспільства, формування спонукальних мотивів до праці, освіти й підвищення кваліфікації. Воно стало важливим засобом досягнення соціальної злагоди в суспільстві, запобігання й зниженні рівня бідності. Право працюючих на це страхування набуло значення одного з найважливіших прав людини і громадянина [1, с. 78]. Виділяють два основних напрями соціально-економічної діяльності держави щодо безробіття: регулювання рівня й тривалості безробіття і соціальний захист людей від безробіття.

Перший напрям передбачає перетворення реального безробіття в приховане і за рівнем, і за тривалістю. Стимулювання державою попиту допомагає пом'якшувати циклічний рух суспільного виробництва й тим самим утримувати в допустимих межах масштаби резервної армії праці (безробіття). В іншому випадку неконтрольоване зростання безробіття в періоди криз загрожує соціальними конфліктами, які можуть підірвати економічний розвиток країни.

Другий напрям передбачає визначення форм і методів соціального захисту (допомоги по безробіттю, гарантованого мінімуму зарплати і т.д.), а також способів його розподілу.

Правові засади здійснення соціального страхування визначаються Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок

безробіття» [2]. Цей Закон розроблений відповідно до Конституції України та Основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Він визначає правові, фінансові та організаційні засади загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття. Стаття 1 Закону зазначає, що загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття являє собою систему прав, обов'язків і гарантій, що передбачає матеріальне забезпечення на випадок безробіття з незалежних від застрахованих осіб обставин та надання соціальних послуг за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття. Видами забезпечення за Законом є:

- допомога по безробіттю, у тому числі одноразова її виплата для організації безробітним підприємницької діяльності;
- допомога по частковому безробіттю;
- матеріальна допомога у період професійної підготовки, перепідготовки або підвищення кваліфікації безробітного;
- допомога на поховання у разі смерті безробітного або особи, яка перебувала на його утриманні.

На сучасному етапі державна служба зайнятості діє як єдина цілісна система органів виконавчої влади з трирівневою структурою (базовий, обласний і верхній рівні). Послуги, пов'язані із забезпеченням зайнятості населення, надаються державною службою безкоштовно. Її діяльність фінансується за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття [3].

Доходна частина бюджету Фонду формується за рахунок:

- страхових внесків страхувальників – роботодавців, застрахованих осіб;
- асигнувань державного бюджету;
- сум фінансових санкцій, застосованих до підприємств, установ, організацій та фізичних осіб за порушення встановленого порядку сплати страхових внесків та використання коштів Фонду, недотримання законодавства про зайнятість населення, а також сум адміністративних штрафів, накладених на посадових осіб і громадян за такі порушення;
- прибутку, одержаного від розміщення тимчасово вільних коштів Фонду, у тому числі, резерву коштів Фонду, на депозитному рахунку;
- благодійних внесків підприємств, установ, організацій та фізичних осіб;
- інших надходжень [4].

За рахунок коштів Фонду останніми роками здійснювалося профорієнтаційне та профконсультаційне обслуговування безробітних, проводилися семінари для роботодавців і безробітних із пошуку роботи та орієнтації на підприємницьку діяльність, семінари-тренінги, ярмарки вакансій тощо. Ці заходи були спрямовані на інформування незайнятих громадян про ситуацію на ринку праці та професії, що користуються попитом, на допомогу молоді у свідомому виборі професій, які відповідають як потребам особистості, так і суспільства. Для поступового досягнення європейських стандартів надання послуг клієнтам служби зайнятості, забезпечено відкритість для всіх шукачів роботи та роботодавців загальноукраїнської бази вакансій, яка оновлюється щоденно. Запроваджено сучасні методи інформування населення: Інтернетпортали, Інформаційно-довідкову інтерактивну багатоканальну телефонну систему державної служби зайнятості України, засоби мобільного зв'язку (sms- сервіс «Пошук роботи») [4; 5].

Підводячи підсумки, слід зазначити, що наслідки світової фінансової кризи негативно вплинули на стан економіки України, збільшили пропозицію вільної робочої сили на ринку праці. Система соціального страхування на випадок безробіття виявилася неспроможною адекватно реагувати на зростання навантаження, пов'язаного зі збільшенням числа безробітних, які потребують соціального захисту [1, с. 82]. Тому основні напрями вирішення проблем безробіття

мають включати цілу низку заходів, зокрема: приведення законодавства України у відповідність до міжнародних норм і принципів, запровадження механізмів захисту внутрішнього ринку праці, реалізацію Державної та регіональних програм зайнятості, сприяння стабільній діяльності стратегічно важливих підприємств, забезпечення збереження ефективно функціонуючих робочих місць та створення нових, створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу та підприємницької діяльності безробітних, легалізацію тіньової зайнятості тощо [5].

Отже, система державного соціального страхування на випадок безробіття в Україні, продемонструвала свою ефективність. Зменшення фінансового навантаження на бізнес полягає не у його ліквідації або зниженні планки соціального захисту безробітних, а в легалізації зайнятості та оптимізації витрат на здійснення політики зайнятості, перш за все – наданні соціальних послуг безробітним.

Важливе значення для підвищення ефективності страхового фонду на випадок безробіття, недопущення випадків крадіжок і шахрайств має забезпечення його більшої прозорості, зокрема через систематичну публікацію в засобах масової інформації, включаючи інтернет-ресурси, детальнішої інформації про надходження і витрати коштів фонду. Відсутність такої інформації не дає змоги суспільству, громадськості, у т.ч. учасникам фонду, аналізувати ефективність витрат, породжує недовіру серед реальних і потенційних платників внесків до його діяльності, стимулює їх відхід у тіньову економіку.

Список використаних джерел:

1. Сільченко С.О. Соціальне страхування: реалії та перспективи правового регулювання / С.О. Сільченко // Проблеми законності. – Х. : Нац. юрид. акад. України, 2009. – Вип. 102. – С. 78-86.
2. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття : Закон України від 2 берез. 2000 р. № 1533-ІІ І [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
3. Про результати аналізу та виконання бюджету фонду Загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття у 2007 р. // Електронний ресурс: <http://www.ac-rada.gov.ua>
4. Звіт про виконання бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття за 2007 рік // Виконавча дирекція Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, 05.05.2008 р., Електронний ресурс: <http://www.dcz.gov.ua>
5. Бабчук К.Л. Проблема безробіття в Україні: шляхи та перспективи її вирішення [Електронний ресурс] / К.Л. Бабчук. – Режим доступу : <http://intkonf.org>.

Бобейко І.О.

студентка,

Науковий керівник: Савченко С.М.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ЗАЙНЯТІСТЬ ОСІБ З ОБМЕЖЕНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ В УКРАЇНІ

Станом на початок 2016 року в Україні нараховується близько 2,6 млн. людей з інвалідністю, майже 80% з яких дієздатного віку. У той самий час працевлаштовані близько 600 тис. осіб [1]. Особливої актуальності тема набула на фоні бойових дій в зоні АТО, внаслідок яких багато людей отримали інвалідність.

Право на працю осіб з обмеженими можливостями перш за все гарантує Конституція. Крім того Україна ратифікувала ряд міжнародних актів, які повинні попередити дискримінацію інвалідів у сфері праці. Зокрема це Конвенція МОП № 159 «Про професійну реабілітацію інвалідів», № 173 «Про захист вимог працівників у випадку неплатоспроможності роботодавця», Декларація ООН «Про права розумово відсталих осіб», «Про права інвалідів», «Про стандартні правила забезпечення рівних можливостей для інвалідів» тощо.

Вітчизняне законодавство регулює особливі режими та умови праці. Наприклад, роботодавець повинен створювати для таких працівників умови праці у відповідності з їх індивідуальною програмою реабілітації, організувати навчання, перекваліфікацію і працевлаштування осіб з обмеженими можливостями відповідно до медичних рекомендацій, встановити за їх вимогами неповний робочий день або неповний робочий тиждень [2]. Робітники з I і II групою інвалідності мають право на 30-денну оплачувану та 60-денну неоплачувану відпустку. Також відповідно до закону «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» таким особам надається право працювати на підприємствах і в організаціях, а також займатися підприємницькою та іншою діяльністю, яка не забороняється законом. У той самий час цей закон зобов'язує підприємства, де працюють від 8 до 25 людей, мати у своєму штаті хоча б одного працівника з особливими потребами. Якщо підприємство більше – тоді таких робітників повинно бути не менше 4% [3].

Варто зазначити, що в цілому за останні декілька років Верховна Рада України зверталась до питання працевлаштування осіб з інвалідністю не один раз. Про це свідчить велика кількість законопроектів, що спрямовані на вирішення даного питання. Але на практиці їх реалізація залишається доволі складним процесом, а деякі норми й надалі створюють багато бюрократичних перешкод для інвалідів і залишають «лазівки» для недобросовісних роботодавців.

Особи з інвалідністю намагаються працевлаштуватись, як правило, в Державній службі зайнятості, оскільки на вільному ринку зробити це значно складніше. Одним із головних документів для оформлення працевлаштування інваліда є рекомендація медично-соціальної експертної комісії (МСЕК). Якщо у ній вказано, що людина з інвалідністю є непрацездатною, то центр зайнятості не може взяти його на облік [4]. Тому саме на цьому етапі усі гарантовані вищезазначеними законодавчими актами права нівелюються. Варто додати, що МСЕК досить часто звинувачують у корупції. За останній час були зафіксовані випадки затримання посадовців комісії при отриманні хабарів у багатьох містах України. У більшості випадків мова йде про вимагання грошей за оформлення необхідних документів, не дивлячись на очевидну інвалідність людини (наприклад, відсутність ноги з народження або руки у ветерана АТО). Найчастіше у довідках МСЕК вказано, що особи з інвалідністю можуть виконувати роботу без фізичного і психоемоційного навантаження, зі скороченим робочим днем або вдома. У 90% випадків це стосується I та II груп інвалідності і це значно зменшує шанси людей на успіх у пошуках роботи. Саме таким чином формується практика, коли люди з особливими потребами або не можуть працювати за законом взагалі, або їм пропонують вакансії, які не потребують високого освітньо-кваліфікаційного рівня. Відповідно і заробітна плата за таку роботу нижча.

Досить часто роботодавці, які повинні закрити квоти для людей з інвалідністю, звертаються до різних профільних організацій з проханням просто знайти людину та «покласти» її в трудову книжку з виплатою мінімальної заробітної плати. Це зазвичай виявляється набагато дешевшим, ніж, наприклад, обладнання пандусів.

Можна також припустити, що частина осіб з інвалідністю працюють у тіньовому секторі, який за різними оцінками складає третину ринку праці.

Як було зазначено вище, Верховна Рада має декілька законопроектів щодо зміни принципів працевлаштування осіб з обмеженими можливостями, які апелюють європейському досвіду. Проект № 4578 підкреслює необхідність

диференційованого підходу до квотування робочих місць, що перш за все захищає інтереси роботодавців. Він включає пропозицію про створення єдиного реєстру осіб з інвалідністю, які шукають роботу, і саме ця пропозиція може стати досить ефективною. В іншому проекті № 0931 пропонується залишити пенсію по інвалідності для людей з обмеженими можливостями II групи навіть якщо вони продовжують трудову діяльність подібно до шведської практики. Проте потрібно зазначити той факт, що витрати на реабілітацію, навчання і обладнання життєвого простору для людей з інвалідністю в європейських країнах значно вищі, ніж в Україні [5]. Таким чином, сподіватись на ефективність прийнятих рішень після «копіювання» їхнього законодавства, але без додаткових витрат, не варто.

Список використаних джерел:

1. Звіт рахункової палати за 2015 рік – С. 171-181.
2. Лесько О.Й. Забезпечення зайнятості та професійної орієнтації осіб з обмеженими фізичними можливостями // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України. – 2002. – Вип. 7. – С. 260-266.
3. Закон «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні».
4. Закон України «Про охорону праці».
5. Врегулювання проблемних питань працевлаштування та захисту прав інвалідів у сфері праці : практ. посіб. / уклад. О.В. Бабак, І.В. Гладка, Н.М. Малиновська, В.Й. Скаковська, 2007. – 156 с.

Корчага М.О.

студент,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ПРОБЛЕМИ ФРІЛАНСУ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день все більшої актуальності набуває заробіток в інтернеті, а саме його різновид – фріланс (freelance). З кожним днем все більше людей починають працювати на відстані, що обумовлено розвитком технологій та систем оплати. Головним питанням даних тез буде проблема оплати праці та не досконалі її оптимізація в Україні.

Почнемо з того, що існує загальна проблема з переводами коштів за допомогою різного роду електронних ресурсів. Наприклад, якщо казати про платіжні системи, то наразі маємо постанову, яка сильно погіршує стан фрілансу в між спеціалістами України та іншими державами. Загалом, існує проблема отримання заробітної плати за виконану фахівцем роботу через вище вказані законодавчі постанови, що негативно впливає на економіку країни, адже кошти отримані за кордоном та перераховані до України, дозволять поліпшити економічний стан країни за рахунок залучення іноземного капіталу. Доволі часто можна зустріти використання такої платіжної системи як PayPal, яка наразі використовується в країні нелегально, адже була заборонена у 2016 році, через невідповідність українським стандартам щодо валютно-електронних систем. Дане твердження є абсолютно нерозумним та незрозумілим багатьом фахівцям та підприємцям які працюють на міжнародному рівні, адже цей акт сповільнює оборот капіталу та навіть може призвести до погіршення економічної кризи. Також 7 листопада 2016, було заборонено користуватися такими платіжними системами як: Яндекс Деньги, QIWI wallet, Wallet One, що також негативно вплинуло на фріланс в

СНГ секторі, що обумовлено популярністю даних систем та їх довготривалим знаходженням на ринку [1].

Як же вийти з проблемної ситуації та продовжити працювати на фрілансі за таких умов? Звичайно, існують певні «класичні» розрахункові системи такі як VIA Payoneer або LiqPay які дозволяють отримувати кошти українським робітникам, проте існують певні недоліки в роботі з цими системами. Наприклад VIA Payoneer потребує доволі значних затрат на утримання картки та рахунку (близько 60-100\$ за рік) та високий відсоток комісії при знятті коштів в Україні (до 4%). Більшість людей які працюють на фрілансі все ж таки надавали б перевагу PayPal, проте на разі це неможливо. Окрім того, існують значні проблеми з виводом грошей з інтернету на банківські рахунки та отриманням готівкових коштів. Це виражається в обмеженнях ліміту виводу грошей та переведення їх, наприклад на сьогоднішній день фізичні особи можуть переводити до 500 гривень в день при ліміті в 4000 гривень на місяць [2].

Відповідно до даних обмежень, стає дуже важко отримувати високу заробітну плату як працівнику фрілансу, адже з фактичними 4000 гривень (які на сьогоднішній день складають близько 20х мінімальних заробітних плат в Україні) призводить до виводу грошей нелегальним шляхами, що негативно впливає на економіку держави та фінансовий стан населення вцілому.

Звичайно, такі обмеження негативно впливають на робітників фрілансу, що робить дану діяльність дуже складною, а інколи й неможливою. Також важливо буде зазначити проблему з податками на даний вид діяльності. Через те, що роботодавці далеко не завжди є українськими компаніями, податки на доходи, прибутки та інші їх види в Україні вони не сплачують. До того ж, на даний момент в Україні не існує такого податкового законодавства, яке б регулювало електронну комерційну діяльність в мережі інтернет, що звичайно призводить до ухилення від сплати податків працюючим у сфері фрілансу населенням. На сьогоднішній день держава поступово починає займатися цим питанням і можливо в найближчі роки нас можуть чекати певні зміни в даному напрямку оподаткування.

Як наслідок, як фріланс-працівник можу зазначити наступні заходи санації стану фрілансу в Україні:

- допущення на ринок України;
- внесення змін до чинного законодавства стосовно виводу, ліміту та отримання електронних грошей;
- створення зрозумілої та обґрунтованої податкової політики стосовно електронних грошей та заробітної плати в інтернеті;
- проведення антикорупційної політики щодо користування електронними грошима тощо.

Отже, за проведеним аналізом проблем фрілансу в Україні можна зазначити, що всі вони можуть бути вирішені за правильно вибудованої політики держави (а точніше безпосередньо Національного Банку України та його діяльності). Якщо НБУ спрямує свою діяльність на введення нових адекватних стандартів щодо обігу електронних грошей в Україні та дозволить вільно користуватися даними коштами, можливі значні покращення життєвого рівня населення, його економічної активності. Через зростання цих показників відбудеться зростання як ВВП, так і заробітних плат, що за відомими законами економіки призведе до економічного зростання та підвищенню активної діяльності всіх економічних суб'єктів. Також, заробітну плату з-за кордону можна умовно назвати певного роду міжнародними інвестиціями, адже вона буде певного роду надходженням іноземного капіталу в економіку.

Список використаних джерел:

1. Заборона платіжних систем (www.unian.ua) // НБУ нагадав про заборону випуску електронних грошей небанківськими установами // <http://economics.unian.ua/finance/1611912-nbu-nagadav-pro-zaboronu-vipusku-elektronnih-groshey-nebankivskimi-ustanovami.html>

2. Інформація про ліміти переводів (www.ain.ua) // НБУ обмежив переводы электронных денег между физлицами до 4000 грн в месяц // <http://ain.ua/nbu-ogranichil-perevody-elektronnykh-deneg-mezhdu-fizlicami-do-4000-grn-v-mesyac>

Мельничук Н.О.

студентка;

Гут Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,

завідувач кафедри,

Чернівецький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ

Сучасний розвиток України та її євроінтеграція вимагає, щоб соціально-економічна політика держави та дії уряду щодо її реалізації були направлені на досягнення європейських стандартів якості життя. Надійний соціальний захист населення один із визначальних чинників суспільного добробуту.

Незважаючи на зроблені урядом України останніми роками заходи щодо вдосконалення соціальної політики, більшість громадян, як показують численні соціологічні опитування, стурбовані тими процесами, які продовжують відбуватися в соціальній сфері. Більше того, ряд вже здійснених або таких, що знаходяться в процесі реалізації реформ, викликає негативну реакцію з боку населення. Тому, удосконалення системи соціального захисту повинно базуватись на покращенні організаційних, нормативно-правових, фінансових заходів, передбачених відповідними державними програмами, що повинні бути направлені на розвиток економіки та піднесення рівня життя населення.

Питання соціального захисту та забезпечення соціальних стандартів досліджували такі іноземні та вітчизняні вчені, як О. Макарова, В. Опарін, С. Синичук, В. Бурак, В. Скуратівський, О. Палій, П. Шевчук та ін.

Метою статті є дослідження сучасної структури соціальної політики України, аналіз її стану, характеристика сучасних процесів, що протікають в соціальній сфері.

У Конституції незалежної України визначено, що громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених цим законом [1, с. 381].

Соціальна політика є складовою загальної політики, головним призначенням якої виступає розробка та втілення необхідних заходів щодо соціального захисту населення, підвищення рівня добробуту.

Соціальний захист населення – це багатогранна система взаємопов'язаних з усіма законодавчими і виконавчими рішеннями різних рівнів економічних, правових і соціальних гарантій реалізації найважливіших соціальних прав кожного члена суспільства незалежно від його місця проживання, працездатності, статі, віку. У широкому розумінні соціальний захист – це система організаційних, правових та економічних заходів щодо забезпечення основних соціальних прав громадянина в державі [2, с. 53].

Соціальний захист в Україні реалізується через матеріальне забезпечення економічно активного населення (шляхом соціального страхування); пенсійне забезпечення; соціальну допомогу найбільш вразливим категоріям; матеріальну

допомогу сім'ям з дітьми; компенсації, індексації та пільги населенню; соціальне обслуговування тощо. Таким чином, соціальний захист здійснюється за допомогою соціального забезпечення та соціальної допомоги. Заходи соціального захисту мають подвійну спрямованість. В одних випадках вони покликані надавати пасивну підтримку тим членам суспільства, які з певних причин опинились у скрутному становищі. Пасивна підтримка надається у вигляді соціальної допомоги – допомоги суспільства особі або сім'ї, яка не має достатніх засобів існування. Соціальна допомога по суті є адресною, адже вона надається лише тим, хто її потребує. Через соціальну допомогу соціальний захист виконує лікувальну, реабілітаційну функцію, яка полягає в тому, щоб допомогти людям, які потрапили у скрутну життєву ситуацію, зубожіли, вийти з цього стану і не опинитися на узбіччі суспільства. Соціальний захист виконує превентивну, запобіжну функцію, захищаючи особу та її сім'ю від втрати доходу, що пов'язано з безробіттям, старінням, хворобою або смертю, і поліпшення добробуту сім'ї через соціальні служби та за рахунок грошової допомоги на виховання дітей. Система соціального захисту включає соціальне страхування, програми зайнятості, охорони здоров'я тощо.

Важливою складовою соціальної політики держави було і залишається пенсійне забезпечення громадян. За даними Пенсійного фонду України середній розмір пенсії разом з цільовою грошовою допомогою станом на 1 січня 2016 року становив 1699,5 грн., що на 7,46% більше від розміру середньої пенсії станом на 1 січня 2015 року (1581,5 грн.) [3].

За даними Міністерства соціальної політики України за 2015 р. рівень бідності за відносним критерієм (75% медіанних сукупних витрат населення) склав 23,8% (2014 р. – 23,5%); рівень бідності за відносним критерієм крайньої бідності за 2015 р. становив 10,3% (2014 р. – 10,1%); рівень бідності за абсолютним критерієм (доходи нижче прожиткового мінімуму) знизився на 2,2 в.п. і склав 7,3% (2014 р. – 9,5%); рівень бідності за вартістю добового споживання на рівні 5 доларів США склав 3,0% (9 місяців 2014 року – 1,2%); рівень бідності серед працюючих за відносним критерієм становив 18,8% (9 місяців 2014 року – 18,5%); рівень бідності серед дітей до 18 років за відносним критерієм знизився на 1,2 в.п. і склав 29,9% (2014 р. – 31,1%). Отже, рівень бідності населення майже не змінився у 2015 році порівняно з 2014 роком, а це свідчить про те, що не відбувається ніяких зрушень у реформуванні системи соціального захисту в Україні, соціальні програми не дають очікуваних результатів [4].

На сьогоднішній день в Україні у сфері соціального захисту та соціального забезпечення присутня непрозора система пільг і соціальних виплат. Держава утримує громіздку мережу комунальних та державних закладів соціальних служб та соціального захисту, натомість реальне соціальне обслуговування населення залишається на низькому рівні. Система адміністрування пільг та обліку категорій громадян, які мають право на отримання пільг, є настільки складною, що присутня велика кількість зловживань. Наприклад, громадяни мають можливість безпідставно отримати документи, які дають можливість користуватися пільгами, на які вони не мають права (безкоштовне користування громадським транспортом), але ці порушення в Україні здебільшого залишаються безкарними. З іншого боку, не всі особи, які мають право на отримання пільг, фактично ними користуються (наприклад, пенсіонери, які проживають у сільській місцевості, можуть мати пільги на оплату транспортних послуг, але вони не використовують ці пільги, тому що не подорожують). Рівень надання соціальних послуг в Україні на сьогодні не є ефективним, що зумовлено рядом недоліків у функціонуванні системи соціального захисту, зокрема: занижений рівень мінімальної зарплати зумовлює бідність не лише працюючих, але і соціально незахищених верств населення; більшість соціальних виплат в Україні прив'язано до розміру прожиткового мінімуму, рівень якого занижено; низькою є адресність соціальних пільг, що призводить до перевитрачання коштів з бюджету і, водночас, до низького забезпечення пільгами,

тих, хто їх потребує; здійснюються постійні, несистемні і необґрунтовані зміни у тарифах на комунальні послуги, зміни у податковій системі, у соціальному та пенсійному забезпеченні.

Важливою складовою в удосконаленні системи соціального захисту населення є проблема підвищення рівня соціальних інститутів, і перш за все за допомогою інформаційної політики, спрямованої на роз'яснювання мети діяльності та заходів, які приймаються. Населенню в складних умовах трансформаційних змін необхідно відчувати турботу держави та її органів управління за стан життя, бути впевненим, що труднощі минуться. Спостерігається значна дистанція між задумами і їх практичним втіленням. Згідно з міжнародними стандартами головним завданням соціальної політики є пом'якшення негативного впливу чинників, що виникають під час здійснення соціальних та економічних реформ, на найбільш соціально незахищені категорії населення. Для вирішення цього завдання необхідні:

а) зміна пріоритетів щодо форм соціального захисту. Має відбутися поступовий перехід від переважання натуральних трансфертів (передусім пілґ) до грошових трансфертів;

б) вміщення у центрі системи соціального захисту первинного та основного осередку суспільства – сім'ї, яка і є головним бенефіціаром соціальних послуг, споживачем державної соціальної допомоги та ланкою системи соціального забезпечення;

в) реформування системи соціального захисту в напрямі запровадження системи раннього виявлення осіб і сімей, які перебувають у складних життєвих обставинах, модернізація системи їх соціального обслуговування, підвищення адресності та якості надання соціальних послуг за місцем проживання.

Таким чином, зазначені проблеми механізму реалізації соціального захисту потребують вирішення у найближчій перспективі. На нашу думку, необхідно переглянути соціальну політику держави в частині посилення контрольних функцій державних інститутів за процесом формування та розподілу витрат від національного до місцевого рівнів управління, що зумовлює вкрай необхідну розробку методології та концептуальних основ системи соціального захисту в Україні.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. // Відом. Верхов. Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141. – С. 381–417.
2. Соціальний захист населення України / за заг. ред. В.М. Вакуленка, М.К. Орлатого. – К. : НАДУ; Фенікс, 2010. – 212 с.
3. Звіт Міністерства соціальної політики України. Інформація щодо основних показників рівня життя населення у 2016 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mlsp.gov.ua>
4. Звіт Міністерства соціальної політики України. Інформація щодо основних показників рівня життя населення у 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mlsp.gov.ua>
5. Цілі розвитку тисячоліття. ПРООН в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home.html>

Петров Д.О.

студент,

Науковий керівник: Савченко С.М.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

КОВОРКІНГ ЯК НОВИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ

Термін коворкінг запозичений з англійської мови і у дослівному перекладі означає «спільно-працюючі». Коворкінг це відносно нова модель організації праці людей з різним типом зайнятості у спільному просторі.

У вузькому розумінні цей простір можна назвати колективним офісом (англійською *coworking space*), який обладнаний усім необхідним для ведення бізнесу або відповідною роботою [1].

Робочі місця розміщуються у так званих коворкінг-центрах, офісних приміщеннях спеціально призначених для цього типу діяльності. Нерідко такі центри займають будівлі, які втратили своє колишнє призначення: заводські цеха, будівлі шкіл і навіть церков.

Передумовами виникнення коворкінгу як підходу до організації праці стали як економічні фактори так і збільшення ролі креативного класу і технічної інтелігенції одночасно з тенденцією популяризації аутсорсингу. Перший коворкінг-центр організував один американський програміст із фрілансерами у 2005 році. З того часу явище набуває все більшу популярність у світі. І вже на сьогоднішній день в Україні відкрито близько 23 коворкінг-центри [2].

Як відомо, оренда або навіть купівля офісу при відкритті нового бізнесу потребує значних витрат. Саме для вирішення подібних проблем потрібен коворкінг.

Такий тип організації праці знайшов прихильність у фрілансерів і починаючих підприємців.

Коворкінг являє собою щось середнє між роботою на дому і у офісі. Коворкінг-центри обладнані усім тим, що ми можемо зустріти у звичайному офісі. Вони обладнані спеціальними конференц-залами та залами для ведення переговорів, комп'ютерною та офісною технікою, високошвидкісним інтернетом. У таких центрах є місця для прийому їжі, кулера для води, каво машини, також не рідко там можна знайти ігрові кімнати, кімнати для відпочинку. Іноді у коворкінг-центрах розташовуються навіть спальні, такі центри працюють цілодобово [2].

Відмінність від звичайних офісів полягає лише у тому, що в коворкінг-центрах одночасно працюють і ведуть свій бізнес абсолютно різні люди, діяльність яких ніяк не пов'язана між собою.

Що стосовно ціни, то вартість оренди робочого місця сильно залежить від строку оренди: чим більший строк, тем менше ціна і навпаки. Якщо взяти місячні ціни на коворкінг, то вони коливаються від 50\$ до 500\$ в залежності від територіального розміщення, від технологічно оснащення і т.д. [2].

Також, як правило, усі коворкінг-центри зацікавленні у регулярному проведенні різноманітних профільних заходів. Запрошуються спеціалісти різних сфер, які виступають із своїми лекціями, семінарами, мастер-класами. У якості доповідача можуть бути і самі учасники коворкінгу. Все це сприяє обміну корисними знаннями, досвідом та зародженню нових ідей [3].

До основних переваг цієї моделі організації праці можна віднести: мінімальні витрати на оренду та підтримку офісного приміщення; відсутність необхідності купувати та обслуговувати офісне обладнання; таке як: принтер, сканер, факс та ін.;

відсутність оплати комунальних послуг, телефону, інтернету та охорони офісу.

Ще однією перевагою є спілкування з іншими людьми, яке має дуже велику цінність в сучасному суспільстві. У цьому і полягає особливість коворкінгу: людина не залишається на одинці, а працює серед інших професіоналів. Робітник може спілкуватися, знаходити однодумців. Спільний офіс сприяє взаємодопомозі, нові знайомства перетворюються в бізнес-контакти, нескінченний обмін ідеями і досвідом. Зібрати команду під новий стартап у такому офісі дуже легко. Коворкінг-спільнота дозволяє знаходити практичну допомогу та безкоштовні поради за найрізноманітнішими аспектами роботи [3].

Список використаних джерел:

1. Коворкінг [Електронний ресурс] // Вікіпедія – Режим доступу до ресурсу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Коворкінг>.
2. Белый К. Что такое коворкинг? Коворкинг-центры [Електронний ресурс] / Константин Белый // Финансовый Гений. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://fingeniy.com/chto-takoe-kovorking-kovorking-centry/>.
3. Коворкинг-центры: что это, для чего это, как найти [Електронний ресурс] // Wezom. Агентство системных интернет-решений. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://wezom.com.ua/news/kovorking-tsentry-v-ukraine>.

Половинкіна А.О.

студентка,

Науковий керівник: Савченко С.М.

кандидат наук, доцент,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ ТА ЗАХОДИ ЗАПОБІГАННЯ

Інтелектуальна міграція – явище дуже поширене у сучасному світі, і безперечно має позитивний вплив, що проявляється у процесі обміну знаннями, який отримав назву «циркуляція інтелекту», а також у сприянні глобальному соціально-економічному і науковому розвитку [1]. Однак у випадку одностороннього руху «умів», як відбувається в Україні, що вже отримала статус донору інтелектуальних кадрів, всі ці переваги повністю нівелюються. Висококваліфіковані працівники, інтелектуали – є рушійною силою, що забезпечують розвиток країни у всіх напрямках. А Україна втрачає цей потенціал.

Причиною інтелектуальної міграції є насамперед процеси, що ніяк не пов'язані з наукою безпосередньо, а мають загальносуспільний характер: кризи економічних, соціальних, політичних і культурних відносин [2]. Інтелектуальні кадри залишають країну більшою мірою не в пошуках високорозвиненої наукової бази, а з метою забезпечення собі гідного рівня життя. Низька оцінка праці і відповідний рівень заробітних плат, незатребуваність високих інтелектуальних та професійних здібностей, неможливість реалізувати свій потенціал – ось ряд основних, проте далеко не усіх, факторів, що зумовлюють «відтік умів» з України.

Така ситуація має ряд негативних наслідків для країни. Перш за все вимивання умів призводить до вимивання людського капіталу. Країна втрачає висококваліфікованих кадрів і потрапляє в замкнене коло деградації, коли кожному наступному поколінню доводиться вчитися у людей зі все нижчою кваліфікацією. Як результат відставання країни від світових темпів розвитку, не

конкуреноспроможність її на міжнародному ринку, гальмування у всіх сферах діяльності за всіма параметрами [3]. Крім того, варто взяти до уваги той факт, що досить часто висококваліфіковані працівники, що вдаються до еміграції, працюють в інших країнах на посадах нижче, ніж вони займали на батьківщині, або взагалі не за спеціальністю. Таке явище отримала назву «витрачання умів» [4].

Дуже поширеним наразі є явище, яке дуже влучно, на мою думку, описує словосполучення «латентна інтелектуальна міграція», коли висококваліфіковані українські працівники працевлаштовуються на іноземні підприємства, що дислокуються на території України. Хоча вони і сплачують податок в державну казну, в глобальному сенсі плоди такої праці пожинають інші країни.

Засобами попередження «відтоку умів» є забезпечення, в першу чергу, належних умов життя, адекватна оцінка інтелектуальної праці і відповідна, адекватна її оплата. Ще одним важливим моментом є мотивація працівників і заохочення наукових досягнень. Бо усі працівники, незалежно від рівня їх кваліфікації, це перш за все люди, яким важливо знати, що їх цінують і що їх старання не були марними.

Також не менш важливим є залучення державних інвестицій в науку і інтелектуально-технологічне переорієнтування вітчизняних підприємств. Це не тільки створить сприятливі умови для науковців та інших висококваліфікованих працівників, надасть їм можливість реалізувати свій потенціал, а й призведе до прискорення темпів розвитку як окремих підприємств, так і економіки країни взагалі.

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що інтелектуальні кадри є рушійною силою світового науково-технічного прогресу. Тому «відтік умів» значно гальмує розвиток країни-донора, робить її не конкурентоспроможною на міжнародному ринку, призводить до загальної деградації. Тож держава та керівники вітчизняних підприємств мають забезпечити усі умови для того, щоб зберегти інтелектуальний потенціал країни.

Список використаних джерел:

1. Николаєвський В. М., Прохоренко Н. Є. Сучасні тенденції інтелектуальної міграції в Україні / Николаєвський В. М., Прохоренко Н. Є. // Збірник науковий праць. – 2010. – С. 492-496.
2. Ткаченко О.В. Інтелектуальна міграція: причини, прояви, наслідки. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://maupbc.in.ua/news/scient/33-migratzija>
3. Недорізанюк Т.С. Які позитиви і негативи несе економіці України еміграція кваліфікованих кадрів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://managment.crimea.edu/entr/pdf/veb_konf_4.pdf
4. Телефанко Н.Б. Інтелектуальна міграція з України в умовах міжнародної економічної інтеграції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=71600>

Фатальчук.В.С.

студент,

Науковий керівник: Савченко С.М.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ЗА РАХУНОК РОЗУМІННЯ ПРИРОДИ МОТИВАЦІЇ ТА АНАЛІЗУ ІМПЛІЦИТНИХ ЦІЛЕЙ ПРАЦІВНИКІВ

Мотивування є невід'ємною частиною праці. Без правильно організованого процесу мотивування підприємство зіткнеться з такими проблемами як: низька продуктивність праці, проблеми в колективі, припинення розвитку підприємства.

Двома основними рушійними силами мотивації (крім інстинкту розмноження і тому подібних) вважаються:

1. Просування вперед: експансія, проходження вперед, боротьба, завоювання та інше.

2. Захист: запобігання, уникнення втрат і тому подібні дії [2, с. 48].

Ці дві мотиваційні сили глибоко інтегровані в структурі особистості. Вони сформувалися ще у древніх людей, які могли вижити, тільки якщо вступали в сутичку (йшли вперед) або рятувалися втечею (захищалися).

Зрозуміло, людська мотивація набагато складніше, ніж тільки що було представлено. Різні науки, такі як афективна нейробіологія і психологія мотивації, підтверджують, що, крім прагнення до просування вперед і захисту, існують три універсальних мотиву людської природи.

1. Безпека. У афективної нейробіології цей механізм називається паніка і страх, і його мета – уникати небезпеки і прагнути до турботи і прийняття в соціумі (прихильність, довіру, турбота, традиції та інші людські потреби). Головна мета функціонування цієї системи – уникати небезпеки, змін, невпевненості, зберігати статус-кво, прагнути до стабільності і не витратити енергію даремно [1, с. 1].

2. Автономність, або незалежність. Ця система налаштована на уникнення ураження і служить для отримання вищого положення (за статусом, ефективності роботи) в ієрархії, подолання опору (міць, продуктивність, боротьба і т. п.). За аналіз цієї системи швейцарський фізіолог Уолтер Гесс, який вивчав роботу мозку, отримав Нобелівську премію. Один з найважливіших для даної системи гормонів – тестостерон. Згідно з дослідженнями, в момент виграшу рівень цього гормону підвищується. Головна мета цієї системи – бути краще за інших, утвердитися, посилити свій вплив, розширити територію, отримати і зберігати контроль [1, с. 3].

3. Збудження. Метою цієї системи є уникнення нудьги, прагнення до стимуляції, змін, нововведень. З цим механізмом також пов'язана мотивація гри. З точки зору еволюції, ця система виникла для того, щоб стимулювати людину залишати свій притулок і відправлятися на пошуки нового, головним чином нових генів для продовження роду. Мабуть, тому вона дуже активна в підліткові роки і підживлює різні цілі, від покупки наркотиків до модного одягу, стимулюється дофамином – гормоном, що грає важливу роль когнітивної діяльності. Головна мета цієї системи – шукати нові і незнайомі стимули, порушувати хід звичного, досліджувати навколишнє середовище, шукати різноманітності, уникати нудьги і відрізнятися від інших [1, с. 5].

Системи збудження і автономності досягають піку розвитку до 20-30-річного віку, а система безпеки максимально активна на початку і в кінці життєвого шляху [1, с. 6].

Отже, можна виділити постійні і зручні для управління системи імпліцитних цілей, що складаються з шести секторів мотивації, за допомогою яких ми можемо систематично їх аналізувати.

1. Безпека: турбота, впевненість, близькість, безпеку, тепло...
2. Задоволення: розслаблення, безтурботність, відкритість, задоволення...
3. Збудження: життєва сила, веселощі, цікавість, креативність, зміни...
4. Пригоди: свобода, сміливість, бунт, відкриття, ризик...
5. Автономність: гордість, успіх, влада, перевага, визнання...
6. Дисципліна: точність, порядок, логіка, здоровий глузд... [3, с. 474].

В цих шести групах імпліцитних цілей відображені основи людської мотивації, незалежно від місця проживання. Другий важливий принциповий момент полягає в тому, що система закінчена в тому сенсі, що в ній враховано усе важливе, коли справа стосується аналізу мотивуючих сил.

Аналізуючи імпліцитні цілі кожного працівників підприємства можна корегувати існуючу або створити нову систему мотивації яка надасть змогу підвищити продуктивність праці що в свою чергу збільшить головний показник ефективності діяльності підприємства – прибуток.

Список використаних джерел:

1. Внесок людської мигдалини і орбітофронтальної кори до мотивації стимулювання і вибору мети / [Ф. С. Арана, А. Паркінсон, Е. Хінтон та ін.] // Журнал *Neuroscience*. – 2003. – № 23. – С. 1–6.
2. Кастерс Р. Несвідоме: як прагнення до мети діє поза свідомого розуміння / Р. Кастерс, Х. Артс // *Наука*. – 2010. – № 329. – С. 47–50.
3. Артс Х. Цілі, увага, і (не)свідомість / Х. Артс // *Річний огляд психології*. – 2010. – № 61. – С. 467–490.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Барецька І.В.

студент;

Вінічук М.В.

кандидат економічних наук,

старший викладач,

Львівський державний університет внутрішніх справ

ОСОБЛИВОСТІ ПОРЯДКУ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ КУПІВЛІ ІНОЗЕМНОЇ ВАЛЮТИ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

Процеси інтеграції України до світового економічного простору вимагають від неї побудови надійної фінансово-економічної основи для забезпечення належного функціонування усіх сфер економіки та суспільного життя. Зважаючи на стійку нестабільність економічної ситуації на внутрішньому ринку України у більшості вітчизняних підприємств виникає необхідність переорієнтуватися на зовнішній ринок, що, своєю чергою, вимагає ведення операцій у зовнішньоекономічній діяльності в іноземній валюті. На сучасному етапі існує низка особливостей відображення в обліку операцій щодо купівлі іноземної валюти в Україні, чим і актуалізується тема дослідження.

В бухгалтерській термінології іноземна валюта визначається як валюта готівкою, грошові знаки (банкноти, білети державної скарбниці, монети), що знаходяться в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені або ті, що вилучаються з обігу, але підлягають обміну на грошові знаки, які знаходяться в обігу; платіжні документи у грошових одиницях іноземних держав та міжнародних розрахункових одиницях, кошти у грошових одиницях іноземних держав, міжнародних розрахункових одиницях та у діючій на території України валюті з вільною конверсією, які знаходяться на рахунках та вкладах у банківсько-кредитних установах на території України та за її межами [1].

В Україні законодавчо визначений порядок придбання іноземної валюти суб'єктами підприємницької діяльності для здійснення розрахунків з метою виконання своїх зобов'язань перед контрагентами, який регламентується Положенням про порядок та умови торгівлі іноземною валютою, затвердженим Постановою Правління НБУ 10.08.2005 р. № 281 [3], згідно з яким торгівлю іноземною валютою на міжбанківському валютному ринку України дозволяється здійснювати виключно НБУ та уповноваженим банкам, які мають відповідну ліцензію НБУ. Купівлю іноземної валюти в Україні банк здійснюється на Міжбанківському валютному ринку за відповідним курсом валюти. Особливістю такої операції є обов'язкове зазначення в заяві на купівлю суми інвалюти, яку необхідно придбати, а також списання з поточного гривневого рахунка необхідної суми гривень і попереднього їх зарахування на окремий аналітичний рахунок балансового рахунка 2900 «Кредиторська заборгованість за операціями з купівлі-продажу іноземної валюти, банківських та дорогоцінних металів для клієнтів банку». Відповідно до Постанови Правління НБУ від 03.03.2016 р. № 140 купити іноземну валюту банк зможе не раніше четвертого операційного дня із дня зарахування гривень на рахунок 2900 [4, с. 19]. У випадку недостачі гривневих коштів через зміну курсу банк має право додатково зарахувати на 2900 рахунок необхідну додаткову суму. Уповноважені банки за купівлю на користь суб'єкта господарювання іноземної валюти мають право брати комісійну винагороду, яка, як

правило, визначається у розмірі встановленого відсотка від обумовленої суми придбання іно валюти.

Операції купівлі і продажу іноземної валюти на території України здійснюються як резидентами, так і нерезидентами через уповноважені банки та інші кредитно-фінансові установи, які отримали ліцензію НБУ на проведення таких операцій.

В Україні визначений порядок документування операцій з купівлі іноземної валюти та визначений перелік документів, які є підставою для купівлі іно валюти на Міжбанківському валютному ринку України (МВРУ) при розрахунках з нерезидентами за торгівельними операціями, а саме: (1) договір з нерезидентом або інший документ, що, відповідно до чинного законодавства України, має силу договору; (2) вантажна митна декларація, якщо товар завезено на територію України; (3) акт про приймання-передачі, акт виконаних робіт (наданих послуг) або інший документ, що підтверджує одержання, надання послуг, виконання робіт; (4) акредитив, інкасо; (5) оригінал і копія реєстраційного свідоцтва, у якій резидент зареєстрований як платник податків; (6) оригінал реєстраційного свідоцтва або індивідуальної ліцензії НБУ на отримання резидентом кредиту в іноземній валюті від іноземного кредитора з відміткою уповноваженого банку, що обслуговує кредит, про обсяг фактично одержаного резидентом від нерезидента кредиту; (7) довідка уповноваженого банку із зазначенням даних про суму фактично одержаного резидентом кредиту, стан погашення заборгованості за кредитом та обсяг раніше придбаної іноземної валюти на погашення заборгованості за кредитом; (8) договір про інвестиційну діяльність тощо [5].

На оригіналах документів, на підставі яких була куплена іно валюта, проставляється оцінка уповноваженого банку про обсяг придбаної валюти. Копії цих документів із зазначеною оцінкою завіряються печаткою і підписом керівника суб'єкта господарської діяльності чи нотаріусом і зберігаються в уповноваженому банку.

Операції з купівлі іноземної валюти здійснюються за договірним курсом купівлі й продажу. Одночасно враховується курс валютної біржі за попередній день.

В Україні операції з купівлі іноземної валюти відображаються в обліку за курсом НБУ на дату її зарахування на валютний рахунок підприємства за дебетом 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті» рахунка та кредитом 334 «Грошові кошти в дорозі в іноземній валюті» рахунка. Для відображення курсової різниці використовують субрахунок 942 «Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти», якщо різниця між ціною придбання іноземної валюти та її балансовою вартістю додатна та субрахунок 711 «Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти», якщо різниця між ціною придбання іноземної валюти та її балансовою вартістю від'ємна. Варто зауважити, що курсові різниці, відповідно до стандартів бухгалтерського обліку виникають на дату проведення операції, або на дату складання бухгалтерської звітності і лише за монетарними статтями.

Таким чином, систематизувавши усе вищезазначене, можна зробити висновок, що відображення в обліку операцій з купівлі іноземної валюти має свою специфіку та особливості. Зважаючи на прагнення України до міжнародного співробітництва і участі нашої держави у зовнішньоекономічній діяльності, необхідно зосередити увагу на гармонізацію вітчизняної та міжнародної системи обліку із застосуванням міжнародних стандартів в національній системі бухгалтерського обліку, що досі залишається дискусійним та не знайшло вичерпного відображення як серед науковців, так і серед практиків.

Список використаних джерел:

1. Іноземна валюта. Словopedia. Словник термінів, уживаних у чинному Законодавстві України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: slovopedia.org.ua/48/53382/355656.html.2007р.

2. Кадуріна Л. О. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Навчальний посібник. – К.: Видавничий Дім «Слово», 2006. – 288 с.

3. Постанова Правління НБУ від 10.08.2005 р. № 281 «Про затвердження нормативно-правових актів Національного банку України». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/z0950-05.

4. Літвінчук І.М., Кричун П.М. Операції в іновалюті: покрокова інструкція обліку. Бухгалтерський практикум. – К.: «ТАКС КОНЕКШНС ГРУП», 2016. – Серія «Справжня бухгалтерська література». – 96 с.

5. Порядок купівлі та продажу іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України. Електронний ресурс]. – Режим доступу: pidruchniki.com/.../porjadok_kupivli_prodazhu_inozemno.

Белік Ю.В.

студентка,

Таврійський державний агротехнологічний університет

СУТНІСТЬ ПІДХОДІВ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Зміни та коливання зовнішнього і внутрішнього середовища мають найвагомий вплив на формування економічної безпеки та функціонування підприємства. Саме ці трансформації спричиняють цілий ряд проблемних питань пов'язаний із забезпечення захисту облікових даних підприємства та характеризуються нестабільністю і потребують швидкої адаптації підприємств до сучасних умов господарювання з урахуванням чинників невизначеності та нестійкості економічного середовища. Для вирішення даних питань перед керівниками підприємств постає складна задача захисту економічних інтересів підприємства від різноманітних внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечення його стабільного розвитку та підвищення ефективності функціонування. Для досягнення розв'язання даної задачі і слугує систематична оцінка і аналіз економічної безпеки.

Сьогодні в науковій літературі питанням оцінки й аналізу рівня економічної безпеки підприємства приділяється велика увага. Вагомий вклад у розвиток даного питання в своїх публікаціях зробили такі вітчизняні і зарубіжні науковці: Андрощук Г., Отенко, Г., Жихор О., Клопов І.О, Гнилицька Л., Олейников Є., Ковальов Д., Плетникова І., Реверчук Н., Ілляшенко С., Козаченко А., Ляшенко А., Шлемко В., Бінько І., Покропивний С. Однак, зміна умов економічного стану спричинила за собою появу цілком нових проблем, що потребують теоретичного осмислення, узагальнення та наукового вирішення.

Економічна безпека підприємства – це комплексна характеристика, під якою розуміють рівень захищеності всіх видів потенціалу підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз, що забезпечує стабільне функціонування та ефективний розвиток і потребує управління з боку керівництва підприємства [5]. Створення необхідних умов для забезпечення економічної безпеки має базуватися на ефективній системі заходів оцінки та аналізу економічного стану підприємства.

У наш час не вироблено єдиного комплексного методичного підходу до оцінки та аналізу економічної безпеки на рівні підприємства. Зазвичай використовується декілька підходів для визначення кількісного рівня економічної безпеки підприємства (рис. 1) [1; 2; 4].



Рис. 1. Інтеграція підходів та методів до оцінки економічної безпеки підприємства

Один із найбільш поширених є індикаторний підхід (пороговий), що полягає у встановленні рівня економічної безпеки в результаті порівняння фактичних показників діяльності підприємства з індикаторами, що виступають пороговими значеннями цих показників і відповідають певному рівню безпеки. Під пороговими значеннями індикаторів фінансової безпеки розуміють їх граничні величини, недотримання яких призводить до формування негативних тенденцій (виникнення загроз) у сфері фінансової безпеки підприємства [2]. За такого підходу найвищий рівень фінансової безпеки підприємства досягається за умови, що вся сукупність індикаторів знаходиться в межах порогових значень, а порогове значення кожного з індикаторів досягається не на шкоду іншим. Даний підхід дозволяє визначитись з категоріями: безпечно або небезпечно; кризовий, критичний, передкризовий нормальний стан економічної безпеки підприємства.

Слід звернути увагу на те, що не існує єдиного підходу щодо вибору індикаторів оцінки економічної безпеки, виділяються різні показники, які включають в себе таких аспектів діяльності підприємства: фінанси, ділова активність, виробництво, управління, економіка. Отже використання індикаторного підходу передбачає ідентифікацію економічного стану підприємства.

Недоліком у використанні цього підходу є те, що оцінка фінансової безпеки залежить від визначення порогових значень, котрі, у свою чергу, є плинними в залежності від стану зовнішнього середовища, до якого підприємство має пристосовуватися і на який майже не може впливати.

На сьогодні у науковій літературі та світовій практиці досить чітко та широко розкрито процес інтегральної оцінки економічного стану підприємств. У якості мінімального критерію стійкості фінансового стану підприємства, як правило, використовується імовірність банкрутства. До основних моделей визначення імовірності банкрутства відносять: модель Альтмана, модель Ліса, метод Депаляна, метод Таффлера, метод Спрингейта.

На сьогодні українськими вченими вже розроблені такі моделі, як дискримінанта інтегральної оцінки фінансового стану підприємства (О. Терещенко), яка базується на застосуванні методології дискримінантного аналізу на основі фінансових показників вибіркової сукупності вітчизняних підприємств і комплексна оцінка фінансового стану підприємства. Цей метод оцінки дозволяє виявити тенденції у динаміці фінансового стану підприємства [3].

Також найбільш поширеним є ресурсно-функціональний підхід. Відповідно до нього економічна безпека підприємства забезпечується запобіганням зовнішнім та внутрішнім загрозам підприємству на основі досягнення його основних функціональних цілей [2]:

- входження підприємства в фазу стабільності та безперервності виробничої діяльності;
- досягнення підприємством фінансово-економічної стійкості;
- підвищення ефективності використання ресурсів;
- адаптація до змін зовнішнього середовища;
- забезпечення постійного розвитку підприємства.

Отже, ресурсно-функціональний підхід передбачає визначення рівня економічної безпеки за допомогою оцінювання ефективності використання ресурсів підприємства. При застосуванні цього підходу оцінювання рівня економічної безпеки підприємства ототожнюється із аналізом стану його фінансово-господарської діяльності. Такий підхід є найбільш вживаним, адже фінансова безпека оцінюється на базі сукупного критерію, що визначається з урахуванням усієї діяльності підприємства.

Зазвичай на підприємствах оцінку економічної безпеки підприємства проводять по кожній функціональній складовій економічної безпеки, а потім експертним шляхом визначають інтегральний показник. Однак основним недоліком даного підходу є те, що рівень економічної безпеки можна визначити лише порівнюючи з такими ж рівнями за декілька періодів, тобто в динаміці [3].

До менш популярних та непоширених підходів відносять підхід на основі теорії економічних ризиків, а також програмно-цільовий підхід.

Сутність підходу на основі теорії економічних ризиків полягає у визначенні різних загроз підприємству та розрахуванні збитку. Збиток порівнюється з величиною прибутку, доходу та майна. У рамках даного підходу проводиться оцінка ймовірності банкрутства підприємства. Такий підхід є дещо вужчим, ніж інші підходи. «Класичною» методикою даного підходу є модель Альтмана (Z-рахунок Альтмана)

Програмно-цільовий підхід або комплексний базується на інтегруванні показників, які визначають рівень економічної безпеки підприємства [2]. Основним недоліком зазначеного методу є те, що значну увагу необхідно приділити відбору показників та визначенню методів їх інтегрування при використанні даного підходу, також складності виникають при встановленні коефіцієнтів значущості на основі методів експертних оцінок.

Отже, основууючись на методичних, теоретичних та практичних знаннях світової економіки, було розглянуто підходи до оцінки економічної безпеки

підприємства та визначено їхні недоліки. Разом з цим необхідно розуміти, що оцінка економічної безпеки лише перший етап забезпечення надійного ступеня стану економічної безпеки підприємства. Аналіз проведений на базі даної оцінки є фундаментальною основою розробки комплексу заходів, спрямованих на протидію загрозам і підвищення рівня економічної безпеки підприємства. Актуальним питанням по даній сфері може бути обґрунтування використання конкретних показників економічної безпеки підприємства за окремими її складовими та розробка комплексної карти аналізу показників безпеки підприємства.

Список використаних джерел:

1. Андрощук Г. А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны / Г. А. Андрощук, П. П. Крайнев. – К. : Видавничий Дім «Ін Юре», 2000. – 398 с.
2. Економічна безпека підприємства : навчальний посібник / укл. І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012.
3. Жихор О.Б., Куценко Т.М. Економічна безпека: Навчальний посібник. – Харків: ХІБС УБС НБУ, 2013. – 144 с.
4. Клопов І.О. Управління економічною безпекою промислового підприємства. Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vznu/eco/2011_1/043-52.pdf
5. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства [Текст] : монографія / Л. В. Гнилицька; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : ХНЕУ, 2012. – 305 с.

Говда Г.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний лісотехнічний університет України*

ПОВНОВАЖЕННЯ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ АУДИТОРСЬКОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ ЩОДО БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ

Державна аудиторська служба України (Держаудитслужба) створена шляхом реорганізації на базі Державної фінансової інспекції України відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2015 року № 868 «Про утворення Державної аудиторської служби України» [1].

Такі зміни проведено з метою оптимізації системи центральних органів виконавчої влади та на виконання постанови КМУ «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» № 442 від 10 вересня 2014 р. [2].

Цією постановою вирішено утворити Державну аудиторську службу України як центральний орган виконавчої влади, діяльність якого спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів, реорганізувавши Державну фінансову інспекцію шляхом перетворення.

Держаудитслужба у своїй діяльності керується Конституцією та законами України, указами Президента України та постановами Верховної Ради України, прийнятими відповідно до Конституції та законів України, актами Кабінету Міністрів України, іншими актами законодавства.

Державна аудиторська служба України є юридичною особою публічного права, має печатку із зображенням Державного Герба України та своїм найменуванням, власні бланки, рахунки в органах Казначейства.

Держаудитслужбу очолює Голова, який призначається на посаду та звільняється з посади Кабінетом Міністрів України в установленому порядку. Права та обов'язки Голови Держаудитслужби визначено «Положення про Державну аудиторську службу України» [3].

Голова Держаудитслужби має двох заступників, у тому числі одного першого, які призначаються на посаду та звільняються з посади Кабінетом Міністрів України в установленому порядку.

Граничну чисельність державних службовців і працівників Держаудитслужби затверджує Кабінет Міністрів України.

Структуру апарату Держаудитслужби затверджує Голова Держаудитслужби, як і штатний розпис та кошторис апарату Держаудитслужби (за погодженням з Мінфіном).

Схематично структуру Державної аудиторської служби України представлено на рис. 1.

Основними завданнями Держаудитслужби є:

- забезпечення формування і реалізація державної політики у сфері державного фінансового контролю;

- здійснення державного фінансового контролю, спрямованого на оцінку ефективного, законного, цільового, результативного використання та збереження державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, досягнення економії бюджетних коштів;

- надання у передбачених законом випадках адміністративних послуг.

Напрямки діяльності Державної аудиторської служби визначено відповідно до поставлених завдань. Насамперед це узагальнення практики застосування законодавства з питань, що належать до її компетенції, розроблення пропозицій щодо вдосконалення законодавчих актів, актів Президента України та Кабінету Міністрів України, нормативно-правових актів міністерств та подання їх в установленому порядку Кабінетові Міністрів України.

Іншим важливим завданням Держаудитслужби є здійснення контролю у тих об'єктах, які отримують (отримували у періоді, який перевіряється) кошти з бюджетів усіх рівнів, державних фондів та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування або використовують (використовували у періоді, який перевіряється) державне чи комунальне майно, а також у інших суб'єктах господарської діяльності, незалежно від форми власності, за судовим рішенням, ухваленим у кримінальному провадженні.

Шляхами реалізації державного фінансового контролю є здійснення державного фінансового аудиту, перевірки державних закупівель, інспектування (ревізії), моніторингу закупівель та контролю за станом внутрішнього аудиту.

За їх допомогою проводиться контроль за цільовим, ефективним використанням і збереженням державних активів та фінансових ресурсів; досягненням економії бюджетних коштів і результативності в діяльності розпорядників бюджетних коштів; цільовим використанням і своєчасним поверненням кредитів (позик), отриманих під державні (місцеві) гарантії.

До завдань Держаудитслужби також відноситься перевірка достовірності визначення потреби в бюджетних коштах та відповідністю взятих розпорядниками бюджетних коштів бюджетних зобов'язань відповідним бюджетним асигнуванням, паспорту бюджетної програми (у разі застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі).

Важливим завданням є контроль за дотриманням законодавства на всіх стадіях бюджетного процесу щодо державного і місцевих бюджетів та законодавства про державні закупівлі.

Держаудитслужба також має повноваження контролю за належним веденням, станом і достовірністю бухгалтерського обліку, а також складенням фінансової і бюджетної звітності, паспортів бюджетних програм та звітів про їх виконання, кошторисів; виконанням функцій з управління об'єктами державної власності; станом внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту у розпорядників бюджетних коштів та інших підконтрольних установах.

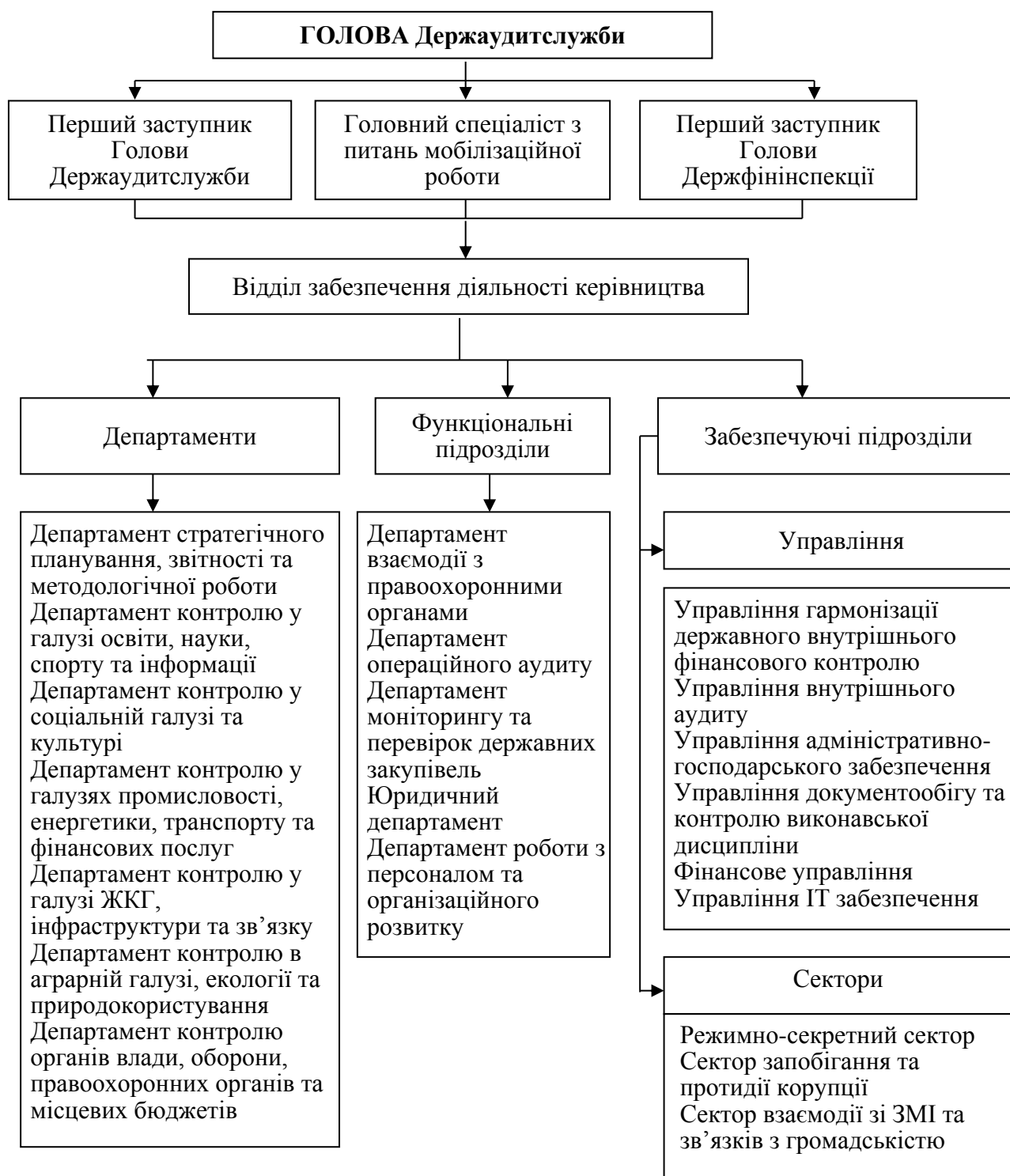


Рис. 1. Організаційна структура Державної аудиторської служби України

Джерело: [4]

У межах своїх повноважень вживає в установленому порядку заходів до усунення виявлених під час здійснення державного фінансового контролю порушень законодавства та притягнення до відповідальності винних осіб, зокрема:

– звертається до суду в інтересах держави у разі незабезпечення виконання вимог щодо усунення виявлених порушень законодавства з питань збереження і використання активів;

– застосовує заходи впливу за порушення бюджетного законодавства, накладає адміністративні стягнення на осіб, винних у порушенні законодавства;

– передає в установленому порядку правоохоронним органам матеріали за результатами державного фінансового контролю у разі встановлення порушень законодавства, за які передбачено кримінальну відповідальність або які містять ознаки корупційних діянь.

Інші напрямки діяльності Держаудитслужби визначено «Положенням про Державну аудиторську службу України», затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 03 лютого 2016 року № 43.

Список використаних джерел:

1. Про утворення Державної аудиторської служби України : Постанова КМУ від 28.10.2015 № 868 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>

2. Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади : Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2014 р. № 442 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>

3. Положення про Державну аудиторську службу України : затв. постановою Кабінету Міністрів України від 03.02.2016 р. № 43 – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>

4. Державна аудиторська служба України : офіційний веб-сайт – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index>

Дарміць І.П.

студент,

Науковий керівник: Сажинець С.Й.

кандидат економічних наук, професор,

Національний університет «Львівська політехніка»

АНАЛІТИЧНИЙ ОБЛІК МАЛОЦІННИХ НЕОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Малоцінні необоротні матеріальні активи, відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [1] (далі – ПСБО), підлягають обліку у складі основних засобів підприємства у групі «Інші необоротні матеріальні активи». Передбачуваний (нормативний) термін використання кожного з об'єктів цієї облікової групи активів є тривалішим за рік, або операційний цикл, якщо він більший одного року. Одиначна гранична облікова (первісна) вартість таких об'єктів встановлюється підприємством самостійно і фіксується у наказі про облікову політику. При цьому, зазвичай, підприємства орієнтуються на ліміт, передбачений Податковим кодексом України [2], який зараз становить 6000 грн.

Бухгалтерський (синтетичний та аналітичний) облік малоцінних необоротних матеріальних активів, відповідно до рекомендацій Інструкції про застосування рахунків бухгалтерського обліку [3], підприємства здійснюють на рахунку 11 «Інші необоротні матеріальні активи» з використанням субрахунку 112 «Малоцінні необоротні матеріальні активи».

Зважаючи на специфіку цієї облікової групи активів, що використовують на підприємствах (надзвичайно велика кількість об'єктів, відносно невисока їх одиначна вартість, значна кількість матеріально відповідальних осіб тощо), надзвичайно важливим завданням є організація ефективної системи їхнього аналітичного обліку, насамперед, в місцях зберігання та використання. З цією метою необхідно підготувати дієву класифікацію зазначених активів, запровадити

єдину систему документування операцій та присвоєння обліковим об'єктам індивідуальних інвентарних номерів тощо.

Для цілей організації аналітичного обліку малоцінних необоротних матеріальних активів від їхньої загальної сукупності доцільно відділити малоцінні предмети. Тобто, слід встановити вартісну межу, до досягнення якої необоротні активи слід вважати малоцінними необоротними активами (малоцінними предметами). Для кожного підприємства вона може бути різною, залежно від обсягів використання таких предметів, обсягів діяльності, облікового забезпечення тощо. Таким лімітом може бути, наприклад, 150 грн. або інша величина. Тоді, кількісно-вартісний бухгалтерський аналітичний облік малоцінних предметів тривалого використання у складі малоцінних необоротних матеріальних активів доцільно здійснювати за кожною із матеріально відповідальних осіб з використанням оборотних відомостей або матеріальних звітів. Облік можна здійснювати за номенклатурними, а не за інвентарними номерами, що не загромождає їх реєстрацію.

Знос малоцінних предметів краще нараховувати у розмірі 100% їхньої вартості при зарахуванні предметів до складу малоцінних необоротних матеріальних активів.

Малоцінні предмети, які видані робітникам для індивідуального постійного використання, матеріально відповідальні особи мають обліковувати у спеціальних картках (паперових або електронних). Для цього можна застосовувати типову форму МШ-2 «Картка обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів». У них необхідно зробити помітку про те, що малоцінні предмети належать до групи необоротних активів.

Облік основної сукупності малоцінних необоротних матеріальних активів необхідно здійснювати за групами, залежно від призначення предметів. Наприклад, для промислового підприємства можна встановити такі облікові групи: інструменти та пристрої загального призначення; спеціальні інструменти, пристрої та змінне обладнання; виробничий інвентар; господарський інвентар; спецодяг, спецвзуття та запобіжні пристрої; столовий посуд та прибори; постільні речі; спортивний та туристичний інвентар; інші малоцінні необоротні матеріальні активи. Кожній групі предметів присвоюють відповідний код, а кожному предмету – інвентарний номер. В якості реєстра інвентарних номерів можна використовувати книгу типової форми ОЗ-7 «Опис інвентарних карток з обліку основних засобів».

Аналітичний облік малоцінних необоротних матеріальних активів у бухгалтерії слід здійснювати у розрізі структурних підрозділів та матеріально відповідальних осіб. В якості облікового реєстра можна використовувати оборотні відомості, формування яких вимагає застосування комп'ютерної техніки.

Для нарахування зношення малоцінних необоротних матеріальних активів ПСБО 7 «Основні засоби» передбачено використовувати або прямолінійний метод, або ж будь-який із двох спеціальних методів. Один з них передбачає нарахування зношення у розмірі 50% вартості при зарахуванні предметів до складу малоцінних необоротних активів, а решту 50% – при їх списанні з балансу. При використанні другого із спеціальних методів – зношення малоцінних необоротних матеріальних активів нараховують у розмірі 100% їхньої первісної вартості при зарахуванні предметів на баланс до складу облікової групи необоротних активів.

Значний обсяг облікової роботи за операціями з малоцінними необоротними матеріальними активами вимушені виконувати матеріально відповідальні особи підрозділів підприємств. Адже, частина предметів постійно має зберігатись у відповідних коморах цехів та в інших підрозділах і видаватись працівникам для короткотермінового використання, а основна їх сукупність видається працівникам для постійного використання у виробничо-господарській діяльності.

В якості облікових реєстрів для загальної сукупності малоцінних необоротних матеріальних активів матеріально відповідальні особи підрозділів можуть використовувати копії оборотних відомостей, які веде бухгалтерія підприємства.

Для зведеного обліку предметів, які зберігаються в коморах та предметів, що видані для постійного використання працівникам – матеріально відповідальним особам доцільно вести окремі оборотні відомості. З цією метою можна використовувати й списки типової форми ОЗ–9 «Інвентарний список основних засобів».

Для обліку предметів, виданих для постійного використання працівникам доцільно використовувати картки типових форм, що затверджені централізовано для обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів.

Таким чином, методика документування та аналітичного обліку операцій з малоцінними необоротними матеріальними активами ще достатньо визначена у спеціальних облікових регламентах і вимагає подальшого розвитку та удосконалення.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затв. наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291.

Жадько К.С.

доктор економічних наук, професор;

Кисельов В.Р.

студент,

Дніпровський університет митної справи та фінансів

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Методологічні засади бухгалтерського обліку та розкриття у фінансовій звітності інформації щодо основних засобів регламентується П(С)БО 7 «Основні засоби», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 року № 92 зі змінами та доповненнями.

З метою раціональної організації ведення обліку основних засобів варто концентруватися на їх оцінці, до того ж зазначимо, що принцип оцінки має бути єдиним. Також варто обґрунтувати доцільність переоцінки. Важливе значення посідає нарахування амортизації, але особлива увага відводиться методу, який має бути економічно доцільним. Звичайно, що також потрібно своєчасно оброблювати та систематизувати інформацію.

На думку авторів, перехід України до ринкової економіки не обійшов змінами й бухгалтерський облік. Хоча б тому, що виникла об'єктивна необхідність в автоматизації інформації, що використовується в бухгалтерському обліку, в тому числі й обліку запасів, також її точність та оперативність.

Враховуючи умови застосування інформаційно-комп'ютерних систем в обліку основних запасів передбачається вирішення наступних задач:

- в довіднику основних засобів сформувані та вести картотеки по інвентарних номерах ОЗ у формі реєстрів аналітичного обліку;
- всі основні засоби, що знаходяться на підприємстві – оприбутковувати;
- вводити в експлуатацію основні засоби за мірою їх надходження;
- нараховувати знос (амортизацію) по основних засобах;
- через реалізацію, ліквідацію та списання основних засобів, виводи їх;
- сформувані реєстри синтетичного та аналітичного обліку основних засобів [1].

Деякі аспекти обліку основних засобів потребують перегляду та реформування, наприклад залишаються невирішеними протиріччя між податковим та бухгалтерським обліком щодо нарахування амортизації, щодо обліку безоплатно одержаних основних засобів, обліку поліпшення основних засобів, що призводить до виникнення різниць в обчисленні податку на прибуток [2].

Дані дві системи містять у собі абсолютно різні інтереси, що стосуються амортизаційних відрахувань. Тому саме цей факт і викликав вище зазначену проблему. Згідно Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», амортизація розглядається як елемент розрахунку бази оподаткування податком на прибуток. В обліково-аналітичній системі амортизація – це витрати, що формують собівартість реалізованої продукції.

Основні засоби невиробничої сфери за податковим методом не є об'єктом амортизації, тому необхідно внести ряд коректив до системи рахунків бухгалтерського обліку. Наприклад, субрахунок 131 «Знос основних засобів» може мати два аналітичних рахунки 131.1 «Знос основних засобів виробничого призначення» та 131.2 «Знос основних засобів невиробничого призначення». Тобто, нарахування амортизації на виробничі об'єкти буде здійснюватися за податковим методом, а на об'єкти невиробничої сфери – за бухгалтерськими методами [3].

На відміну від податкового обліку, фінансовий відображає витрати та операції, що безпосередньо пов'язані з придбанням та виготовленням основних засобів. А от сам податковий облік демонструє відображення операцій, лише під час яких підприємство може здійснити витрати, які підлягають нарахуванню амортизації згідно чинного законодавства України.

Всупереч різним інтересам фінансового та податкового обліку в контексті амортизаційних питань, за останні роки спостерігається тенденція до їх зближення.

На думку авторів, введення системи технологічних (комп'ютерних) бухгалтерських програм, їх єдине розуміння та використання на державному рівні сприятиме значному спрощенню обліку основних запасів. Також відзначимо необхідність доцільного використання Плану рахунків бухгалтерського обліку з метою врахування особливостей податкового обліку основних запасів для системного відображення операцій, що з ними пов'язані.

Список використаних джерел:

1. Бондар М.І., Бабіч В.В. Амортизація основних засобів: облік та оподаткування // Вісник ЖДТУ Серія: Економічні науки. – 2011. – № 1 (55), С. 31-34.
2. Бондар О. Проблеми визнання основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 3. – С. 23-27.
3. Городянська Л.В. Особливості нарахування і використання амортизації в обліково-аналітичній та податковій системах // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2(56). – С. 101-112.

Коваль Л.В.

студентка,

Науковий керівник: Ясишена В. В.

кандидат економічних наук, доцент,

*Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету*

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

На сьогодні одним з найбільш складних і суперечливих питань українського обліку є облік та аналіз дебіторської заборгованості, що пов'язано з існуванням проблеми неплатежів. Суб'єкти господарювання на перший план висувають вирішення власних проблем, а оскільки потім виконання фінансових зобов'язань по платежах перед партнерами. А відсутність майнової відповідальності за невиконання власних договірних зобов'язань дає їм змогу ухилятися від взаєморозрахунків.

Дослідженням проблем обліку та аналізу дебіторської заборгованості займаються вітчизняні науковці, зокрема: І.О. Бланк, Л.В. Городянська, Ю.І. Осадчий, А.П. Неживенко, М.Д. Білик та інші. Враховуючи надбання науковців з обліку та аналізу дебіторської заборгованості, залишаються невирішеними ряд теоретичних та практичних питань.

В сучасних умовах у процесі діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг тощо. У зв'язку з цим у нього виникає дебіторська заборгованість.

Дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, які заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи. Варто зазначити, що вплив на процеси зростання дебіторської заборгованості здійснює облікова політика підприємства у розрахунках з покупцями: неправильне встановлення строків і умов надання товарних кредитів, невраховані ризики, ненадання знижок при достроковій оплаті покупцями рахунків, що також призводить до різкого зростання дебіторської заборгованості. А несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості призводить до неможливості погашення підприємством кредиторської заборгованості та необхідності використання залучених коштів.

Проте на сьогодні існує ряд проблем щодо обліку та аналізу дебіторської заборгованості розрахунків, а саме:

- недостатня розробленість методичних підходів до класифікації та оцінки дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги;
- непристосованість та неефективність методів обрахунку резерву сумнівних боргів, відповідно до П(С)БО 10;
- недостатня розробленість плану рахунків бухгалтерського обліку та інструкції щодо його застосування з обліку розрахунків з покупцями та замовниками;
- погано налагоджена система внутрішнього контролю дебіторської заборгованості на підприємствах;
- нерозвиненість форм рефінансування для ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Тому виникає необхідність у розробленні деяких заходів щодо вдосконалення обліку та аналізу дебіторської заборгованості. Розгляд сучасних підходів до класифікації дебіторської заборгованості дав змогу виявити низку проблем.

Особливої уваги потребує порядок списання простроченої дебіторської заборгованості, оскільки існує прямий взаємозв'язок між списанням такої заборгованості і формуванням оподаткованої бази податком на прибуток. Правильне і своєчасне списання дебіторської заборгованості відіграє важливу роль при формуванні фінансових результатів діяльності підприємства.

В класифікацію П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», необхідно внести зміни в яких чітко були б розмежовані поняття довгострокової та короткострокової дебіторської заборгованостей. Потрібно запропонувати методику класифікації дебіторської заборгованості, що дає можливість здійснювати порівняльний аналіз варіантів групування розрахунків з дебіторами за класифікаційними ознаками. Методику слід проводити у такій послідовності: визначення мети, формулювання завдань, конкретизування користувачів інформації, вибір ознаки класифікації, визначення принципів, надання переліку можливих типів класифікації і відповідно групування дебіторської заборгованості за обраним типом.

Також серед науковців існують пропозиції щодо внесення змін до плану рахунків з обліку розрахунків покупцями та замовниками. Для відображення в обліку поточної дебіторської заборгованості, яка виникає на стадії реалізації товарів (робіт, послуг) призначено активний рахунок 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками».

Синтетичний рахунок 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» має такі субрахунки:

- 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»;
- 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»;
- 363 «Розрахунки з учасниками ПФГ»;
- 364 «Розрахунки за гарантійним забезпеченням».

Неживенко А. П. пропонує доповнити субрахунки рахунка 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» субрахунками 365 «Розрахунки з вітчизняними замовниками» і 366 «Розрахунки з іноземними замовниками» з відповідним корегуванням характеристик субрахунків 361 і 362 [5, с. 165].

На нашу думку, ведення в дію всіх запропонованих нами вдосконалень покращить організацію та облік дебіторської заборгованості та сприятиме ефективному функціонуванню підприємства.

На основі проведеного дослідження можна дійти висновку, що дебіторська заборгованість за своєю суттю є сумою заборгованостей дебіторів підприємства на певну дату, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт, послуг безпосередньо дебіторові та не є фінансовим активом, призначеним для продажу.

Організація обліку дебіторської заборгованості на підприємстві будь-якої форми власності має важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій з дебіторами. А керівнику підприємства з метою отримання повної й оперативної інформації щодо різних видів дебіторської заборгованості, які складають значну частку у структурі оборотних коштів, доцільно забезпечити організацію цієї ділянки обліку із залученням відповідних фахівців.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 25.10.99 р. № 725/4018.
2. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. – К.: 2012. – 528 с.
3. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств/ М.од. Білик // Фінанси України. – Міністерство фінансів України, 12/2014. – № 12. – 203 с.
4. Городянська Л. В Особливості організації обліку дебіторської заборгованості на підприємстві / Городянська Л. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 6. – 411 с.

5. Неживенко А.П. Методика обліку дебіторської заборгованості і основні напрямки її вдосконалення / Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. – 2013. – № 7. – 165-170 с.

6. Осадчий Ю. М. Аналіз результатів розширення виробництва з використання зовнішніх коштів Ю. М. Осадчий / Економіка і управління. – 2012. – № 3. – 506 с.

Лоїк О.І.

студент;

Огнева А.М.

*кандидат технічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет*

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В ОБЛІКУ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Оволодіння новими технологіями, ускладнення процесів управління неможливе без вдосконалення та розвитку інформаційних систем (ІС) та технологій – необхідного інструменту в роботі користувачів. Для прийняття ефективних рішень керівництву необхідно отримувати систематизовану, підготовлену інформацію про фінансово-господарську діяльність підприємства.

Основа діяльності управління будь-якого економічного об'єкта складають інформаційні системи, які мають складну побудову та структура яких залежить від виду діяльності та розміру підприємства. В загальному випадку ІС розглядається як сукупність інформації, апаратно-програмних і технологічних засобів, засобів телекомунікації, баз і банків даних, методів і процедур, персоналу, які реалізують функції збору, обробки, накопичення і обробки інформації для підготовки і прийняття ефективних управлінських рішень [3].

Значну роль в процесі управління відіграє бухгалтерський облік, в якому зосереджено близько 60% всієї інформації підприємства. Функціональна підсистема бухгалтерського обліку – упорядкована система спостереження, вимірювання, збору, реєстрації та узагальнення інформації у вартісному вираженні про активи, зобов'язання і факти господарської діяльності, доходи та витрати організації та їх зміни. Основна ціль функціональної складової ІС – представлення інформаційних ресурсів для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, а також регулярне і своєчасне подання бухгалтерської звітності зовнішнім організаціям. Функціональна підсистема бухгалтерського обліку представлена апаратом бухгалтерії, чисельність і структура якого залежать від розміру підприємства. На малих підприємствах він простий і складається з одного-двох бухгалтерів; на середніх та великих підприємствах в бухгалтерії виділяються окремі ділянки обліку, де організуються АРМ.

В основі інформаційної підсистеми бухгалтерського обліку лежать облікові завдання, об'єднані в комплекси, що виконуються окремими ділянками обліку. Комплекс завдань характеризується певним економічним змістом, веденням затверджених синтетичних рахунків, первинними зведеними документами, взаємопов'язаними алгоритмами розрахунків, а також методичними та нормативними документами конкретної ділянки обліку. Всі бухгалтерські програми реалізують принципи бухгалтерського обліку і різняться тільки дизайном інтерфейсу користувача. Набір додаткових функцій у програмах може бути різним, тому ІС обліку слід розглядати, перш всього:

- 1) за можливостями вирішення завдань всієї бухгалтерії;
- 2) за складом і глибиною розв'язуваних завдань;
- 3) за реалізацією функцій обміну інформацією.

Перспективні типи інформаційних систем поділяються на два основних класи: інтегровані та вузькоспеціалізовані [1].

До інтегрованих належать так звані корпоративні інформаційні системи (КІС). Фахівці компанії Sterling Group виділяють наступні етапи їх впровадження на підприємстві:

- дослідження (інжиніринг) підприємства і створення його економічної моделі;
- аналіз і алгоритмізація фінансових і господарських процесів;
- створення прототипу інформаційної системи на базі моделі підприємства;
- створення технічної інфраструктури (корпоративна обчислювальна мережа);
- встановлення і запуск корпоративної програмної системи;
- супровід системи.

В Україні найбільшого поширення набули наступні КІС: система R3 компанії SAP AG; система «Галактика» корпорації Галактика; BAAN-IV – американсько-голландської компанії BAAN; SCALA шведської компанії Bestlutsmodeller AB; ORACLE Application – пакет бізнес прикладних програм американської корпорації ORACLE; ABD – інформаційна система української фірми «ИНЭК».

Вузькоспеціалізовані інформаційні системи – це фінансово-управлінські системи, призначені для ведення обліку в одному або кількох напрямках. До них можна віднести ІС для фінансового і бухгалтерського обліку, наприклад, ІС: Підприємство, FinExpert, SoNet; ІС в маркетингу, наприклад, Project Marketing; ІС в інвестиційному менеджменті, наприклад, Project Expert [3].

Застосування інформаційних систем дозволяє радикально змінити стиль управління і значно поліпшити показники діяльності компанії. Саме тому важливо сформувати у майбутніх фахівців з управління підприємствами компетенції в галузі побудови та функціонування інформаційних систем і комп'ютерних технологій та можливостей їх використання.

Перспективи розвитку інформаційних систем в обліку та аудиті очевидні. Із застосуванням комп'ютерних технологій значно розширюються можливості аналітичного обліку. Побудова і використання інформаційних систем у середовищі обліково-аналітичного забезпечення управління фінансами передбачає перегляд основних стратегічних та концептуальних принципів ведення обліково-аналітичних робіт на основі автоматизації, а також відповідного організаційно-методичного забезпечення оптимального управління виробництвом у ринковому середовищі [3].

Автоматизація бухгалтерського обліку має значну кількість переваг перед традиційним способом ведення бухгалтерського обліку. Основними перевагами, на нашу думку, є:

- облік будь-яких фінансово-господарських операцій, включаючи валютні, з автоматичним перерахунком курсової різниці;
- повноцінний облік за рахунками, субрахунками і аналітичними кодами;
- можливість налаштування системи на облікову політику різних підприємств, включаючи настройку форми балансу, створення і редагування звітних форм (шаблонів);
- створення, друк та зберігання електронних копій первинних банківських та касових документів;
- отримання різних типів звітів в паперовій формі;
- можливість формування звітних форм для проведення фінансового аналізу підприємства за даними бухгалтерського обліку.

Таким чином, тільки за умови комплексного використання комп'ютерної техніки та професійних програмних засобів облікова інформаційна система може оперативно надавати необхідну інформацію для потреб управління підприємством, що призведе до підвищення ефективності кінцевого продукту управління – прийняття ефективних рішень з метою досягнення поставлених цілей.

Список використаних джерел:

1. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту // Київ, 2003. – 349 с.
2. Огнева А.М. Особливості організації облікового процесу в умовах функціонування автоматизованих інформаційних систем бухгалтерського обліку / А.М. Огнева, Д.Л. Кобець // Вісник ХНУ. – № 2. – Т. – 2012. – С. 251–255.
3. Терещенко Л.О. Інформаційні системи і технології обліку: навч. Посібник / Л.О. Терещенко, І.І. Матієнко-Зубенко. – К.: КНЕУ, 2004. – С. 187.
4. Шквір В.Д. Інформаційні системи і технології в обліку: навч. посіб. / В.Д. Шквір, А.Г. Завгородній, О.С. Височан. – Львів: Львівська політехніка, 2003. – 268 с.

Марчук Ю.А.

студентка,

Науковий керівник: Кузіна Р.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Одеський національний економічний університет

ПИТАННЯ ЩОДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ

В сучасних ринкових умовах господарювання зростає роль оцінки в бухгалтерському обліку. Формування ринкових відносин в економіці України поставило якісно нові умови перед оцінкою, функції якої значно розширилися. Насамперед, вона не сприймається як технічний прийом вартісного вимірника активів і зобов'язань, а стала методологічною основою визначення реальної їх вартості. Оцінка об'єктів інвестиційної нерухомості необхідна для вартісного відображення їх у фінансовій звітності.

Вивченням проблеми обліку інвестиційної нерухомості за національними та стандартами займалися такі вітчизняні вчені-економісти, як С. Голов, Л. Ловинська, В. Верхогляд, В. Коваль, Н. Горицька, О. Миронова, Н. Малюга, В. Веренич, З. Гуцайлюк, І. Супрунова, О. Шаповалова та зарубіжні автори – як О. Тютюнникова, В. Радостовец, Л. Хорина.

Згідно п. 4 П(С)БО 32 інвестиційна нерухомість – це власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельної ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу [2].

Важливим питанням обліку інвестиційної нерухомості є її оцінка на дату балансу. Підприємство має розробити облікову політику щодо оцінки інвестиційної нерухомості після її первісного визнання. П(С)БО 32 передбачає можливість відображати інвестиційну нерухомість у фінансовій звітності за:

- справедливою вартістю, якщо її можна достовірно визначити;
 - первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигод від її відновлення [2].
- Обраний підхід застосовується до оцінки всіх подібних об'єктів інвестиційної нерухомості.

Оцінка інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю означає її постійну актуалізацію на кожен дату балансу. Найкращим свідченням справедливої вартості є поточні ринкові ціни, що існують на активному ринку на подібну нерухомість у тій самій місцевості та в подібному стані за подібних умов угод про оренду або інших контрактів на дату балансу, скориговані з урахуванням витрат на здійснення операцій.

Для визначення поточної ринкової ціни необхідною умовою є розвиненість ринку нерухомості. Проте в Україні на багато об'єктів нерухомості відсутній активний ринок або його функціонування є обмеженим, і навіть за наявності досконалого ринку достовірна оцінка економічної цінності неможлива, оскільки вона передбачається відносно конкретних активів, точних аналогів яким знайти неможливо.

Якщо інформація про ринкові ціни інвестиційної нерухомості відсутня, то її справедлива вартість буде визначатися теперішньою вартістю чистих грошових надходжень від активу.

Супрунова І.В. [4, с. 277] вважає за доцільне внести зміни до розділу «Визнання та оцінка інвестиційної нерухомості» П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» шляхом включення зазначених нижче положень щодо порядку визначення первісної вартості:

- первісною вартістю інвестиційної нерухомості, що внесена до статутного капіталу підприємства, визнається засновниками (учасниками) підприємства їх справедлива вартість з урахуванням витрат, безпосередньо пов'язаних з доведенням інвестиційної нерухомості до стану, в якому вони придатні для використання, передбачених п. 10 П(с)БО 32;

- первісна вартість безоплатно отриманої інвестиційної нерухомості дорівнює її справедливій вартості на дату отримання з урахуванням витрат безпосередньо пов'язаних з доведенням інвестиційної нерухомості до стану, в якому вони придатні для використання, передбачених п. 10 П(С)БО 32;

- первісна вартість об'єктів, переведених до інвестиційної нерухомості з оборотних активів, запасів, товарів тощо дорівнює її собівартості, яка визначається згідно з Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» та 16 «Витрати»;

- первісна вартість інвестиційної нерухомості, отриманої в обмін на подібний актив, дорівнює залишковій вартості переданого об'єкта основних засобів. Якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливу вартість, то первісною вартістю інвестиційної нерухомості, отриманої в обмін на подібний актив, є справедлива вартість переданого об'єкта з включенням різниці до витрат звітного періоду;

- первісна вартість інвестиційної нерухомості, отриманої в обмін на неподібний актив, дорівнює справедливій вартості переданого немонетарного активу;

- первісна вартість інвестиційної нерухомості, придбаної в частковий обмін на неподібний актив, дорівнює справедливій вартості переданого немонетарного активу, збільшеній (зменшеній) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів, що передана (отримана) під час обміну.

Згідно з п. 23 П(С)БО 32 під час визначення справедливої вартості інвестиційної нерухомості підприємства до неї входять усі об'єкти основних засобів, які утворюють з інвестиційною нерухомістю цілісний комплекс і в сукупності генерують грошові потоки [2]. Така інвестиційна нерухомість в обліку відображується як окремий об'єкт, що генерує грошові потоки. Крім того, стаціонарно встановлені об'єкти основних засобів (ліфти, кондиціонери тощо), вартість яких врахована при визначенні справедливої вартості інвестиційної нерухомості, обліковуються на позабалансових рахунках за первісною вартістю.

Для визначення справедливої вартості інвестиційної нерухомості доцільно користуватись послугами оцінювача. Важливим є наявність у нього відповідної кваліфікації та досвіду оцінки інвестиційної нерухомості, яка належить до подібної категорії та знаходиться у подібній місцевості.

Головна відмінність обліку інвестиційної нерухомості, що оцінюється за справедливою вартістю від об'єктів нерухомості, що оцінюються за первісною вартістю, це те, що на дату балансу її необхідно порівнювати з балансовою

вартістю, а зміну вартості (збільшення або зменшення) відобразити відповідно у складі інших операційних доходів (рахунок 719 «Інші доходи від операційної діяльності») або інших операційних витрат (рахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності») [1].

Якщо підприємство вибрало метод обліку інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю, то при переведенні об'єкта операційної нерухомості до складу інвестиційної нерухомості має місце ситуація, коли справедлива вартість перевищує його залишкову вартість у такому випадку різниця відображається у складі додаткового капіталу і відображається на рахунку 423 «Дооцінка активів», якщо ж справедлива вартість інвестиційної нерухомості виявилася меншою за її залишкову вартість, то різниця відображається у складі додаткових витрат на рахунку 975 «Уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій» [1].

Питання оцінки інвестиційної нерухомості на дату балансу залишається достатньо дискусійним, оскільки є певна неузгодженість у П(С)БО 32. Зокрема, незалежно від обраного методу оцінки об'єктів у Примітках до фінансової звітності має наводитись інформація про справедливую вартість інвестиційної нерухомості. Доцільно або спростувати вимогу щодо надання інформації про справедливую вартість таких активів при виборі методу оцінки за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації, або обмежити використання окремих методів оцінки, зокрема на дату балансу оцінки за справедливою вартістю. Адже, як зазначав професор В. Я. Соколов, введення в облік поняття «справедлива вартість» рівнозначно ліквідації бухгалтерського обліку в нашому розумінні [3].

Питання щодо оцінки інвестиційної нерухомості потребують більш поглибленого вивчення вченими та вдосконалення нормативно-правового забезпечення. Необхідно при цьому враховувати набутий за попередні роки досвід, специфіку вітчизняної економіки та особливості інвестиційної діяльності України.

На законодавчому рівні підприємствам, що ведуть облік та складають звітність за національними стандартами, дали змогу самостійно обирати метод оцінки інвестиційної нерухомості. Обґрунтовані оцінки інвестиційної нерухомості забезпечують достовірність бухгалтерської інформації про вартість даного об'єкта необоротних засобів. Це сприяє прийняттю оптимальних управлінських рішень щодо їх використання.

Список використаних джерел:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій // Все про бухгалтерський облік. – 2015. – № 20. – С. 2–20.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість» затвердженого міністерством фінансів України від 2.07.2007 року № 779.
3. Соколов В.Я. Оценка по справедливой стоимости // Бухгалтерский учет. – 2013. – № 1. – С. 50-54.
4. Супрунова І. В. Визнання та оцінка інвестиційної нерухомості в бухгалтерському обліку // Міжнародний збірник наукових праць. – 2015. – № 1(16). – С. 273-283.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Архангельська Т.С.

студентка,

Університет державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Кужелєв М.О.

доктор економічних наук, професор,

академік АЕНУ, директор,

Навчально-науковий інститут фінансів, банківської справи

Університету державної фіскальної служби України

ПРОБЛЕМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Умовою становлення розвиненої ринкової економіки є стабільна і надійна банківська система, завдяки якій банки можуть виконувати свої функції і забезпечувати економіку країни достатньою кількістю фінансових ресурсів.

Нині, в умовах військового конфлікту на Сході України та анексії Криму, накопичення зовнішніх дисбалансів та погіршення ситуації на багатьох світових товарних ринках, банківська діяльність розвивається швидкими темпами, однак цей процес супроводжується кризовими явищами (девальвація національної валюти, інфляція), які загрожують стійкості всієї банківської системи. Так, станом на 01 січня 2016 року співвідношення сукупного капіталу вітчизняних банківських установ до ВВП України становило 89,57%, незважаючи на їх масове виведення з ринку внаслідок неплатоспроможності. Банкрутство 43 українських банків у 2015 році переконує в тому, що існують значні проблеми капіталізації банків. Це зумовлює об'єктивну необхідність пошуку ефективних шляхів і джерел нарощення обсягів капіталізації, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи і збереженню її національних пріоритетів в умовах глобалізації фінансових ринків. Тому актуальним є збільшення капіталізації вітчизняної банківської системи як необхідної умови її розвитку, забезпечення фінансової стійкості та надійності.

У вітчизняній науковій літературі проблеми формування та використання банківського капіталу висвітлювалися такими відомими вченими і практиками, як В.Д. Базилевич, О.Д. Вовчак, А.П. Вожжов, О.В. Дзюблюк, О.І. Кіреєв, А.Я. Кузнецова, Л.В. Кузнецова, І.О. Лютий, С.В. Науменкова, А.М. Мороз, В.О. Онищенко, Л.О. Примостка, М.І. Савлук, Т.С. Смовженко, В.С. Стельмах, А.В. Шаповалов та іншими. Однак, незважаючи на вагомий внесок вітчизняних науковців у розробку проблем формування та використання банківського капіталу, залишається низка невіршених завдань саме щодо збільшення капіталізації вітчизняних банківських установ.

Сьогодні відбувається четвертий етап «відновлення» становлення та розвитку банківської системи, який розпочався у 2010 році.

За даними НБУ видно, що зростають обсяги статутного капіталу банків. Так, у 2015 році статутний капітал банків зріс майже на 26 млрд. грн. Також прослідковується зростання обсягів регулятивного капіталу. Станом на 01.10.2016 р. регулятивний капітал банків складав близько 151 млрд. грн., тоді як на початку 2016 року було зафіксовано регулятивний капітал на рівні 103 млрд. грн. (рис. 1).

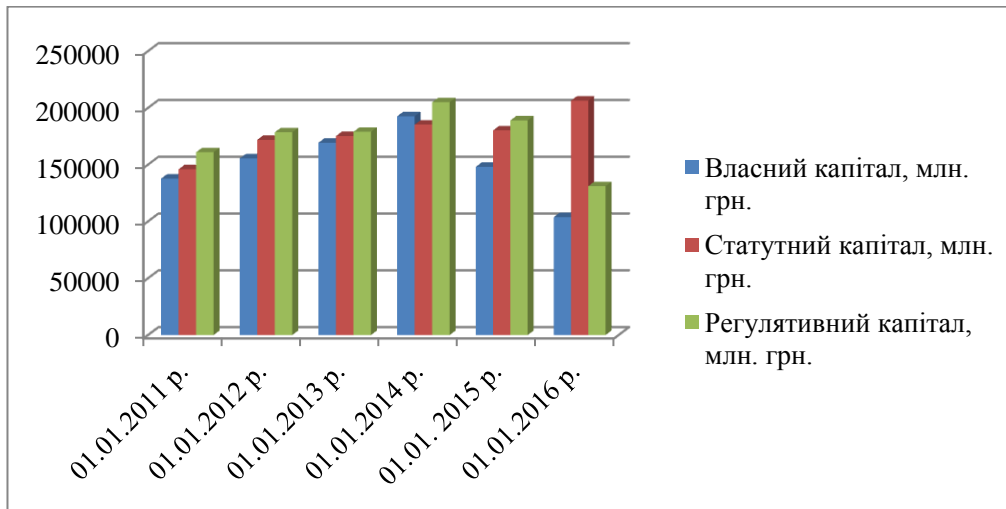


Рис. 1. Динаміка основних показників власного капіталу вітчизняних банків за період 2011–2015 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [4]

Відповідно Постанови НБУ № 368 норматив Н2 повинен бути не менше 10% [1]. Показник достатності (адекватності) капіталу станом на 01.10.2016 року складав 14,22%. На початок 2016 року Н2 складав 12,74%, що перевищує з достатнім запасом мінімальне допустиме значення у 10%. Формально показник дотримується всіма банками і його рівень є достатнім по банківській системі в цілому, але на практиці цього замало.

Достатність капіталізації, що спостерігалась останніми роками, зумовлена тим, що показник капіталізації розраховується за всією банківською системою, тоді як банки 1-ї групи мають куди більші проблеми ніж банки 4-ї групи, а їх вплив на банківську систему є більш ніж відчутним. Саме ці банки здійснюють наймасштабніші операції, а масштаби ризиків, які при цьому виникають, куди вищі ніж обсяги власного капіталу, що сформований відповідно до нормативу, адекватного для стандартних, більш-менш стабільних умов діяльності (рис. 2).

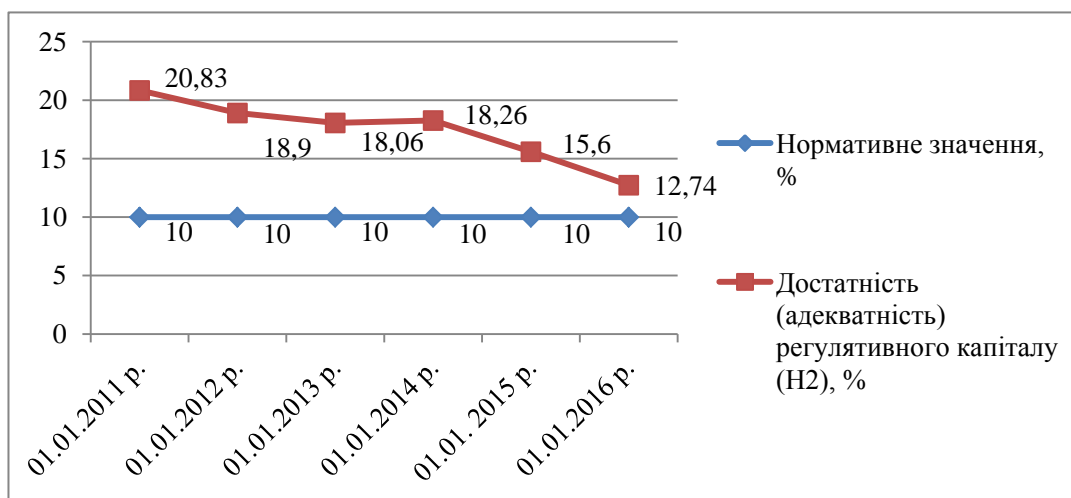


Рис. 2. Рівень достатності капіталу банківської системи України у 2011- 2015 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [4]

Відомо, що банки усіх груп збільшували статутний капітал переважно з метою розширення діяльності або підтримки бізнесу у випадку необхідності, за винятком

деяких банків IV групи, які нарощували капіталізацію з метою виконання законодавчо встановлених вимог щодо мінімального розміру статутного та регулятивного капіталів [2, с. 10].

Варто зазначити, що незважаючи на докапіталізацію, окремі банківські установи протягом 2014 – 2015 рр. були визнані неплатоспроможними. При цьому, окремі банки намагалися збільшити обсяг статутного капіталу шляхом публічного розміщення власних акцій. Втім, розміщення даних випусків було невдалим. Отже, в цілому можна констатувати, що стан банківської системи за показником капіталу є незадовільним.

Вітчизняна банківська система потребує не тільки кількісного збільшення капіталізації, а саме якісного нарощення капіталу банків, для чого має бути створена та введена в дію система стимулювання банків до підвищення власного рівня капіталізації. Вона повинна ґрунтуватися на оптимальному співвідношенні часток іноземного та національного капіталу та враховувати, перш за все, факт того, що у період кризи банки повинні всіляко нарощувати капітал, а не прибутки. Однак, забезпечення наявності первинного фактора, що формує конкурентоспроможність банку – його капіталізацію, сприятиме й отриманню конкурентних переваг при наданні послуг клієнтам, що, зрештою, вирішує результат боротьби за ресурси, а отже, і за прибуток. Але на сучасному етапі розвитку банківського бізнесу для забезпечення конкурентоспроможності банківської установи треба поєднати капітал та інноваційну діяльність щодо впровадження нових послуг, орієнтуючись на потреби і сподівання споживачів та реалії вітчизняної економіки.

З метою вирішення проблеми капіталізації банківського капіталу необхідно вирішити наступні питання:

- формування оптимальної структури капіталу банків, зокрема в частині джерел формування і використання субординованого боргу;
- розробка комплексу обмежень у процесі залучення іноземного капіталу в банківську систему країни;
- забезпечення передового досвіду у банківську систему: новітні технології ведення банківського бізнесу, нових послуг і продуктів, програмного забезпечення, що заохочувало б вітчизняні банки до підвищення рівня обслуговування власної клієнтури;
- залучення зарубіжного досвіду щодо злиття та поглинання;
- застосування системи пільгового оподаткування прибутку, що спрямовується на збільшення банківського капіталу;
- створення належної нормативної бази щодо процедури злиття і поглинання банківських установ без адміністративного тиску на основі об'єктивних економічних потреб тощо [3, с. 8].

Отже, можна зробити висновок, що з огляду на ризики, які виникають у процесі кредитної експансії українських банків та активізації припливу іноземного капіталу до банківського сектору, це зумовлює об'єктивну потребу підвищити його стабільність у національній економіці, насамперед за рахунок забезпечення умов, що сприяють розвитку банківського сектору України, через державне регулювання та стимулювання процесів злиття та приєднання, нарощення капіталізації банків і зростання концентрації капіталу банківської системи, підвищення їх ефективності та вдосконалення діючого законодавства на прикладах високорозвинених країн.

Список використаних джерел:

1. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс] : Інструкція, затверджена постановою Національного банку України від 28.08.2001 № 368. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>
2. Довгань Ж. Капіталізація банківської системи України / Ж. Довгань // Вісник НБУ. – № 11. – 2014. – С. 10-14.

3. Онищенко В. О. Капіталізація банківської системи України у контексті підвищення її надійності та фінансової стійкості / В. О. Онищенко, С. Б. Манжос // Економіка і регіон. – 2013. – № 2. – С. 3-9.

4. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

Барилюк М.-М.Р.

аспірант,

Університет банківської справи

ФУНКЦІОНАЛЬНО-ПРОЦЕСНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

На нашу думку, на макрорівні для забезпечення власної фінансової безпеки комерційним банкам (далі ФБ КБ) доцільно використовувати інструментарій фінансового менеджменту, з позиції функціонально-процесного підходу такими методами є функції управління.

Проаналізувавши та систематизувавши наукові розробки вчених та практиків, вважаємо за доцільне функції управління ФБ КБ розділити на дві групи: функції, що дозволяють забезпечити розробку заходів щодо забезпечення ФБ КБ (аналіз (діагностика), планування (прогнозування), організування) та функція спрямовані на реалізацію заходів забезпечення ФБ КБ (мотивація (стимулювання) регулювання, контроль та контролінг).

Для розробки стратегії фінансової безпеки КБ та оцінки можливості її реалізації необхідний аналіз рівня фінансової безпеки комерційного банку. Таким чином, першою функцією управління є аналіз або діагностика фінансової безпеки КБ, під якою ми розуміємо проведення дій спрямованих на оцінку відповідності рівня ФБ КБ встановленим критеріям.

Основними завданнями аналізу в процесі забезпечення ФБ КБ є: аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування банку з метою визначення загроз його фінансовим інтересам, оцінка загроз за ймовірністю їх реалізації, аналіз фінансового стану КБ та дотримання основних економічних нормативів; на основі визначених критеріїв ФБ КБ, здійснення аналізу загального рівня ФБ КБ; аналіз сильних та слабких сторін КБ в умовах невизначеності та постійної зміни зовнішніх та внутрішніх загроз ФБ КБ;

Аналіз, як логічно пов'язана сукупність емпіричних та теоретичних положень в галузі математики та прикладних наук, дає можливість реалізувати ефективну стратегію, що сприятиме збалансуванню відносин між комерційним банком її підсистемами та зовнішнім середовищем з метою досягнення належного рівня ФБ КБ.

Планування, як функція управління на основі проведеного аналізу, передбачає прогнозування, постановку цілей та завдань і розробку стратегії їх реалізації в контексті забезпечення ФБ КБ. Процес планування в контексті забезпечення ФБ КБ передбачає наступні заходи: планування комплексу заходів (тактичного та стратегічного спрямування) щодо забезпечення ФБ КБ та розробку рекомендацій щодо їх реалізації; планування необхідного обсягу ресурсів для забезпечення реалізації запланованих заходів.

Стратегію забезпечення фінансової безпеки комерційного банку, на наш погляд, доцільно розглядати, як довгостроковий план заходів, в основі якого є ідентифікація та використання сильних сторін банку (репутація, високий рівень капіталізації банку, наявність новітніх банківських продуктів, розвинена мережа філій та відділень) та можливостей зовнішнього середовища (стабільна система

оподаткування, сприятлива кон'юнктура фондового ринку, низький рівень облікової ставки), а також нівелювання слабких сторін банку та нейтралізація впливу загроз зовнішнього середовища в процесі реалізації заходів щодо забезпечення ФБ КБ.

Наступною функцією управління є організація заходів стосовно забезпечення ФБ КБ, яка, на нашу думку, включає функцію стимулювання або мотивації, яка сприятиме ефективній реалізації організаційних заходів на кожному етапі забезпечення ФБ КБ. Завданнями організації в контексті забезпечення ФБ КБ є: побудова організаційної структури забезпечення ФБ КБ та виконання заходів щодо забезпечення її ефективності, визначення повноважень та обов'язків працівників в залежності від цілей та завдання стосовно забезпечення ФБ КБ та відповідальність персоналу при виконанні делегованих повноважень; організація заходів щодо реалізації стратегії забезпечення ФБ КБ. В свою чергу реалізація завдань організації, як функції управління, передбачає використання спонукальних методів стимулювання або мотивації праці персоналу банку шляхом матеріального і морального заохочення, створюючи таким чином умови для професійного «росту», що виступає ключовим психологічним чинником, пояснює поведінку та активність працівника та спонукає на ефективне досягнення поставлених цілей.

Так, О.М. Штаєр та І.О. Губарєва [1], Г.В. Козаченко [3], І.П. Мойсенко [5], В.В. Шликов [6] серед методів управління залежно від специфіки відносин на кожному етапі процесу організації забезпечення ФБ КБ виділяє організаційні, адміністративні, економічні та соціально-психологічні.

На основі аналізу та синтезу наукових праць, нами виділено наступні методи управління в процесі організації заходів щодо забезпечення ФБ КБ: метод департаменталізації (створення департаменту забезпечення ФБ КБ); метод розподілу праці (посадова особа вищого органу управління делегує повноваження підлеглим щодо реалізації заходів забезпечення ФБ КБ); встановлення механізмів координації (встановлення гармонії в процесі організації роботи щодо забезпечення ФБ КБ з метою запобігання дублювання посадових обов'язків та підвищення ефективності процесу розподілу функціональних обов'язків); метод мотивування (використання стимулів).

Наступною групою функцій управління спрямованих на реалізацію заходів забезпечення ФБ КБ є регулювання, контроль та контролінг. Як зазначає О.А. Криклій [4] регулювання – це об'єктивний процес, основою якого є визначення кордонів, яке здійснюється за допомогою різних методів і відповідних їм інструментів для досягнення визначеної мети, що передбачає вплив на об'єкт управління для усунення відхилень від заданих параметрів (графіків, планів, встановлених норм та нормативів). Таке трактування фінансового регулювання є узагальненим і визначає, як підсистему фінансового механізму, що включає цілий набір фінансових інструментів, використання яких забезпечує вплив на різні сфери діяльності КБ, зокрема і на процес забезпечення ФБ КБ, шляхом коригування рівня ФБ залежно від умов функціонування КБ у межах заданих кількісно-якісних параметрах.

Враховуючи специфіку забезпечення ФБ КБ, Т.Г. Болгар [2] виділяє такі функції регулювання: оперативне управління прибутковістю банку; оперативне управління фінансовими ризиками банку; оперативне управління грошовими коштами з метою підтримання необхідного рівня ліквідності. На наш погляд такий перелік функцій слід доповнити: оперативна адаптація діяльності КБ до деструктивного впливу загроз зовнішнього і внутрішнього середовища шляхом здійснення коригування на етапі планування: постійний моніторинг та своєчасний перегляд нормативів, цільових показників залежно від впливу та генерації екзогенних та ендогенних факторів загрозливого характеру; на етапі організування – перерозподіл повноважень, завдань, функцій та відповідальності з метою усунення дублювання функціональних обов'язків; на етапі контролю – перегляд методів, форм, засобів контролю.

Контроль – передбачає застосування комплексу заходів управління фінансовою безпекою КБ за допомогою критеріїв оцінки ефективності досягнення КБ цілей забезпечення ФБ.

Основними завданнями контролю в процесі реалізації заходів забезпечення ФБ КБ є: порівняння фактичних показників ФБ з нормативними, виявлення причин відхилення, що виступає основою для прийняття управлінських рішень щодо коригування завдань забезпечення ФБ КБ; контроль результатів забезпечення ФБ КБ і витрачених ресурсів на організацію процесу забезпечення ФБ КБ; контроль за ефективністю реалізації прийнятих рішень та визначених заходів щодо забезпечення ФБ КБ. Отже, функція контролю спрямована на підвищення ефективності і результативності інших функцій управління, а на основі достовірної оцінки їх ефективності та результативності через механізм регулювання – контроль впливає на функції планування, аналізу та організації.

Однак, на наш погляд, для ефективного забезпечення ФБ КБ, якісної реалізації усіх вище перелічених функцій менеджменту, необхідним є використання альтернативних інструментів забезпечення прийняття управлінських рішень, а саме, контролінгу.

Контролінг, як складова функціонально-процесного механізму забезпечення фінансової безпеки банку – це саморегулююча, відокремлена підсистема менеджменту, спрямована на координацію функцій аналізу, обліку, планування, мотивування, контролю та регулювання в межах забезпечення ФБ КБ та надання відповідних рекомендацій щодо забезпечення фінансової безпеки банку.

Висновки. Так, забезпечення фінансової безпеки комерційного банку повинно ґрунтуватися на ключових постулатах теорії управління, на комплексному аналізі і дослідженні функцій управління, узгоджене виконання яких забезпечить досягнення стратегічних та тактичних цілей фінансової безпеки комерційного банку.

Список використаних джерел:

1. Губарева І.О. Забезпечення управління економічною безпекою банку : монографія / І.О. Губарева, О.М. Штаєр; Міністерство освіти і науки України. – Харків : Інжек, 2013. – 309 с. : табл., схеми.
2. Єпіфанов А.О., Пластун О.Л., Домбровський В.С. та ін. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / за заг. редакцією д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009.
3. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
4. Криклій О.А. Управління прибутком банку : моногр. / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ УАБС НБУ, 2008. – 136 с.
5. Мойсенко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. Посібник / І.П. Мойсенко. – Львів: Л-в, 2011. – 380 с.
6. Шлыков В.В. Экономическая безопасность предприятия / В.В. Шлыков. – Спб.: Спб. Ун-т России, Рязан. Ин-т права и Экономик МВД России, 1999. – 138 с.

Гетьман Є.М.

аспірант,

*Інститут банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи»*

ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ

Державні цільові програми складають важливу частину планування Державного бюджету України і його виконання на рівні вітчизняних органів виконавчої влади як вищого, так і центрального рівнів. На жаль, в Україні ефективність багатьох державних програм є дуже низькою через недостатнє їх фінансування, слабкий контроль, невмілу реалізацію, відсутність механізмів моніторингу, оцінки та аналізу соціального ефекту від їх реалізації, слабого науково-методичного забезпечення. Але сутність державної політики полягає якраз у тому, що остання є діяльністю органів державної влади для досягнення певних цілей і розв'язання суспільних проблем.

Структура, принципи розроблення, оцінка виконання державних цільових програм в Україні регулюються Законом України «Про державні цільові програми» (далі – Закон про державні цільові програми) [1], Постановами Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку розроблення та виконання державних цільових програм» [2] та «Про затвердження Порядку обліку державних цільових програм» [3], наказами Міністерства економіки України «Порядку обміну інформацією між виконавцями державних цільових програм та координації цієї роботи» від 04 грудня 2009 р. № 1367 [4] та «Про затвердження Порядку розроблення та виконання державних цільових програм» від 31 липня 2007 р. № 250 [5] і «Про затвердження Методичних рекомендації щодо проведення оцінки економічної і соціальної ефективності виконання державних цільових програм» від 24 червня 2010 року № 732 [6].

Прийняття у 2004 р. Закону України [1] про державні цільові програми мало на меті впорядкування процесу розроблення і виконання державних цільових програм, скорочення загальної їх кількості за рахунок законодавчого закріплення обов'язкового розроблення і затвердження концепцій програм (з їх відповідним громадським обговоренням), проведення експертизи проектів програм, щорічного аналізу стану виконання державних цільових програм та підготовки пропозицій щодо подальшої їх реалізації, досягнення підвищення ефективності використання бюджетних коштів у результаті усунення дублювання заходів та завдань програм і запровадження конкурсного відбору виконавців програм. Проте відповідними державними органами відмічається, що прийняття означеного Закону України [1] суттєво не вплинуло на поліпшення стану у сфері розроблення та виконання державних цільових програм [8].

Такий стан речей зумовлюється тим, що норми самого Закону України [1] про державні цільові програми не передбачають визнання виняткового значення державних цільових програм для вирішення нагальних проблем державотворення. Так, поняття «найважливіші проблеми», що міститься у дефініції «державна цільова програма» є оціночною категорією, тому належне застосування цієї норми є ускладненим процесом. Одна з найважливіших причин цього – відсутність відповідного законодавчого підґрунтя для ефективного планування розвитку держави як процесу постановки і досягнення чітко визначених, головним чином, стратегічних цілей [8].

Також, вітчизняне законодавство поки що повністю не регулює всі питання, які пов'язані з реалізацією державних цільових програм, тому потрібно внести зміни щодо розроблення та виконання державних програм, оптимізувати їх кількість та

підвищити ефективність державних витрат на виконання пріоритетних завдань соціально-економічного розвитку країни.

Проте, доводиться констатувати, що державні замовники програм, якими є переважно міністерства та інші центральні органи виконавчої влади, не зацікавлені в запровадженні жорсткої системи контролю за їх виконанням, так і в оптимізації кількості державних цільових програм, оскільки це, з одного боку, виключає настання відповідальності чиновників за їх неефективне виконання, а з іншого – дозволяє списувати постійне невиконання програм на їх незадовільне фінансування. Вони, зазвичай, не здійснюють належного контролю за виконанням заходів та завдань програм та не забезпечують проведення активної роботи щодо пошуку небюджетних джерел фінансування, особливо за умови економії бюджетних коштів, та застосовують формальний підхід до виконання вимог чинного законодавства у сфері розроблення та виконання державних цільових програм.

Основною прогалиною законодавчого регулювання державних цільових програм в Україні є наявність дублювання окремих завдань і заходів програм декількома міністерствами та відомствами, при цьому відсутня загальна координація між ними. А також відсутність на законодавчому рівні механізму здійснення контролю розробки та виконання державних цільових програм з боку громадськості.

Також законодавчо не врегульоване питання залучення коштів для реалізації програми з позабюджетних джерел. Адже однією із беззаперечних переваг цільових програм є співпраця державних органів з різними недержавними організаціями та підприємствами з метою виконання спільних проблемних питань, тобто державні програми згідно статті 9 Закону України «Про державні цільові програми» [1] можуть залучати кошти з інших позабюджетних джерел. Тому доцільно зацікавити приватні структури щодо вкладення своїх коштів у програмні завдання шляхом стимулювання їхньої діяльності: наданням пільгових кредитів та пільговим оподаткуванням. Це призведе до виконання пріоритетних завдань держави, підвищить ефективність використання державних коштів та дасть змогу перерозподілити державні кошти на виконання інших завдань [7].

Тому, для вирішення існуючих проблемних питань законодавчого регулювання державних цільових програм в Україні, пропонується скоординувати і узгодити дії всіх владних суб'єктів, які беруть участь в розробці, організації виконання та контролі за фінансуванням державних цільових програм, а також запровадити громадське обговорення концепції державних цільових програм, перед їх затвердженням Кабінетом Міністрів України та поданням на розгляд Верховної Ради України: будь-яка державна програма лише виграє, якщо до її розробки та реалізації буде залучено громадські організації та рухи, а також приватні структури, які мають кваліфікований персонал і фінансові ресурси.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 р. № 1621-IV [Електронний ресурс] // Урядовий портал. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1621-15> – Назва з екрана.

2. Порядок розроблення та виконання державних цільових програм, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 31.01.2007 р. № 106 [Електронний ресурс] // Урядовий портал. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/106-2007-%D0%BF> – Назва з екрана.

3. Порядок обліку державних цільових програм, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 31.01.2007 р. № 106 [Електронний ресурс] // Урядовий портал. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/106-2007-%D0%BF> – Назва з екрана.

4. Порядок обміну інформацією між виконавцями державних цільових програм та координації цієї роботи, затверджений наказом Мінекономіки 04.12.2009 № 1367 [Електронний ресурс] // Урядовий портал. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1251-09> – Назва з екрана.

5. Порядок розроблення та виконання державних цільових програм, затверджений наказом Мінекономіки від 31.07.2007 № 250 [Електронний ресурс] // Урядовий портал. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0944-07> – Назва з екрана.

6. Методичні рекомендації щодо проведення оцінки економічної і соціальної ефективності виконання державних цільових програм, затверджені наказом Мінекономіки від 24 червня 2010 року N 742 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Derzhavni-TsiloviProgrami> – Назва з екрана.

7. Войцехівська В. В. Проблеми законодавчого регулювання державних цільових програм в сучасних умовах / В.В. Войцехівська // Економіка, фінанси, право. – 2013. – № 4. – С. 25–28.

8. Кушнір М. О. Правові засади забезпечення функціонування державних цільових програм (на прикладі Кабінету Міністрів України) / М.О. Кушнір // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 1. – С. 11–15.

Дробіняк М.С.

студент,

Науковий керівник: Горин В.П.

доцент,

Тернопільський національний економічний університет

ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Досягнення та підтримання стабільних темпів економічного зростання є пріоритетним завданням економічної політики уряду будь-якої країни світу. Стабільне зростання економіки неможливе без значного залучення інвестиційних ресурсів, і одним із таких джерел є заощадження домашніх домогосподарств, тобто та частина доходів населення, яка залишається після сплати всіх обов'язкових платежів та здійснення поточних споживчих витрат. Залучення заощаджень домогосподарств до інвестиційних процесів, тобто переведення їх з неорганізованої(готівкової) форми в організовану(вклади у банківських установах; вклади у небанківських депозитних установах; придбання цінних паперів; вкладення у страхові поліси) є важливим питтям для України протягом усього періоду її економічного розвитку [1, с. 160].

Вивчення питань формування та ефективного використання заощаджень домогосподарств присвячені праці М. Алексеєнка, З. Ватаманюка, Н. Дорофєєва, Т. Кізими, С. Панчишина, М. Савлуката інших. Враховуючи нагальну потребу у виробленні дієвого механізму, який забезпечив би зростання заощаджень домогосподарств, на даний час виникає необхідність створення сприятливих умов для підвищення доходів, як наслідок збільшення вільних коштів у населення.

В ринковій економіці існує велика кількість доступних форм вкладень заощаджень та необмежена свобода їхнього вибору. Видами заощаджень, що користуються попитом серед домогосподарств є банківські депозити, нерухомість, дорогоцінні метали цінні папери, вклади в кредитні спілки та недержавні пенсійні фонди. За сучасної інфраструктури яка склалася в Україні, провідна роль у процесах акумулювання заощаджень населення належить банківських установам. Тому перед банками постає актуальне завдання залучення заощаджень населення на банківські вклади із подальшою їх трансформацією в інвестиційні ресурси.

На основі даних НБУ, за 2012-2015рр. обсяг депозитних вкладень домашніх господарств зріс 275,1млрд. грн. до 442 млрд. грн., тобто на 166,9 млрд. грн. або на

60.7%. Дана тенденція однозначно свідчить про постійне зростання ролі банків у залученні коштів населення.

Розглядаючи депозити домогосподарств, які представлені за такими строками погашення: на вимогу, до 1 року, від 1 року до 2 років, більше 2 років, то потрібно сказати, що порівняно з 2010 р., у 2015 р. депозити на вимогу зросли на 46,3 млрд. грн. або на 41,2% депозити до 1 року погашення – на 78,4 млрд. грн. або на 43,9% і, відповідно, депозити від 1 року до 2 років погашення зросли на 14,2 млрд. грн. або на 13,3%. Обсяг депозитів, строком погашення більше 2-х років, за 2010-2015 рр. скоротилися на 1,3 млрд. грн. або на 7,2%. Згідно цих значень впливає, що найбільше зросли депозити сектору домогосподарств строком погашення до 1 року – на 78,4 або 43,9% [3, с. 154].

Якщо вести мову про структуру депозитів, можемо констатувати факт, що у 2015 році питома вага депозитів на вимогу в загальному обсязі депозитів сектору домогосподарств склала 27,3%, депозитів до 1 року погашення – 43,4%, депозитів від 1 року до 2 років погашення – 25,8%, депозитів, строком погашення більше 2 років – 3,8%. На основі цих даних бачимо, що найбільшу частку займають депозити до 1 року погашення – 43,4%, а найменшу склали депозити, строком погашення більше 2 років – всього 3,8%.

Можемо зробити висновок, що домашні домогосподарства віддають перевагу короткостроковим депозитам. Це пояснюється тим, що люди не мають достатнього рівня довіри до банківських установ, особливо у час економічної та політичної нестабільності в країні. Теперішня ситуація в Україні зумовлює негативну тенденцію різкого скорочення обсягів депозитів домогосподарств через нестабільність курсу національної валюти та росту інфляції. Така поведінка домогосподарств може підірвати ефективне функціонування банківської системи загалом. Не менш важливим чинником, який впливає на рішення домогосподарств зберігати свої заощадження в банку є рівень фінансових знань. На сьогоднішній день Україна стикається із проблемою підвищення фінансової грамотності громадян. Найважливішою перепоною, яка ускладнює вирішення проблем підвищення фінансової грамотності українців є вкрай низька затребуваність фінансових знань основною масою населення, що, в свою чергу, не дозволяє домогосподарствам бути потенційним учасником ринку фінансових послуг.

Слід відмітити, що у сфері залучення коштів населення такі інституційні учасники ринку, як пенсійні та інвестиційні фонди, страхові компанії, кредитні спілки не можуть конкурувати з банками через низку причин: високі ризики, відсутність державних гарантій, нерозгалужена мережа, низький рівень достатності власного капіталу та ін.

Реалізація можливостей банків із залучення неорганізованих заощаджень домогосподарств потребує системного підходу до управління, який передбачає одночасне запровадження відповідних заходів на двох рівнях – макроекономічному (державному) та мікроекономічному (рівень окремого банку) [2, с. 83]. Органам державної влади та місцевого самоврядування необхідно вдатися до таких дій:

- стабілізувати політичну ситуацію в країні; всі гілки влади та державні органи повинні діяти узгоджено в інтересах суспільства і проводити виважену однозначну політику;

- відновити довіру населення до фінансово-кредитних установ шляхом здійснення державного контролю їх діяльності;

- підвищити фінансову грамотність населення;

- забезпечити дієвість системи державних гарантій для банківських вкладів населення, а також коштів приватного і малого бізнесу через нарощування фінансових можливостей Фонду гарантування вкладів фізичних осіб;

- надавати своєчасну та достовірну інформацію про діяльність банківських установ та небанківських фінансово-кредитних установ, а також проводити політику підвищення прозорості їх діяльності.

Список використаних джерел:

1. Ключник Л.В. Заощадження домашніх господарств як джерело інвестиційних ресурсів економіки України / Л.В. Ключник // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – Вип. 9. – 2012. – С. 159-165.
2. Примостка Л. Роль банків у формуванні організованих заощаджень населення / Л. Примостка // Банківська справа. – 2013. – № 11-12. – С. 76-84.
3. Статистичні матеріали. Депозити домашніх господарств // Бюлетень Національного банку України. – 2016. – Січень. – 154 с.

Кошеленко А.В.

студентка,

Науковий керівник: Вядрова І.М.

кандидат економічних наук, професор,

Харківський навчально-наукового інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Управління фінансовою стійкістю банків досить складний і багатогранний процес, яких охоплює як макрорівневий аспект, а саме регулятивні заходи держави, так і мікрорівневий аспект – на рівні окремої банківської установи.

Виділяють два основні компоненти впливу держави на функціонування банківських установ. З однієї сторони, держава намагається забезпечити безпеку діяльності банків та стабільність банківської системи, створюючи державну систему гарантування вкладів громадян, підтримуючи ліквідність, безперебійну роботу банківської системи через належне виконання функції «кредитора останньої інстанції» центральним банком. З іншої, – держава здійснює вплив як на окремі банківські установи, так і на банківську систему в цілому через механізм пруденційного регулювання діяльності банків, встановлюючи при цьому вимоги щодо підтримки необхідного рівня показників ліквідності, банківського капіталу, максимальних розмірів ризиків у діяльності банку, а також надаючи органам банківського нагляду повноваження щодо застосування заходів впливу до банківських установ, діяльність яких є надто ризиковою [3].

Управління фінансовою стійкістю банків на мікрорівні полягає у реалізації внутрішньої кредитної політики банку щодо підтримання оптимальної структури кредитного портфеля та ліквідності балансу [2]. У процесі проведення кредитних операцій банківські установи систематично аналізують склад і структуру наданих кредитів, створюють комплексну систему ризик-менеджменту, яка забезпечує надійний процес виявлення, оцінки, контролю та моніторингу кредитного ризику з метою його мінімізації на всіх етапах кредитного процесу.

Визначаючи питання фінансової стабільності банківської системи з погляду активних операцій, доцільним є проведення аналізу показників кредитної діяльності та рентабельності банків України за період 2010-2016 рр. (табл. 1).

Як видно з табл. 1, протягом останнього часу кредитна активність банківських установ в Україні була досить низькою. Станом на 01.10.2016 року частка наданих кредитів в активах банків складала 74,1%, що на 2,8% менше, ніж частка наданих кредитів в активах банків станом на кінець 2015 року.

Таблиця 1

**Динаміка показників кредитної діяльності
та рентабельності банків України за період 2010-2016 рр.**

Назва показника	Період						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
Кількість банків, які мають банківську ліцензію	176	176	176	180	163	117	100
Загальні активи (не скориговані на резерви за кредитними операціями), млн. грн.	1090248	1211540	1267892	1408688	1520817	1571411	1603644
Активи банків, млн. грн.	942088	1054280	1127192	1278095	1316852	1254385	1275943
Кредити надані, млн. грн.	755030	825320	815327	911402	1006358	965093	943062
Темп приросту, %	1,03	9,31	-1,21	11,78	10,42	-4,10	-2,28
Частка наданих кредитів в активах банків, %	80,1	78,3	72,3	71,3	76,4	76,9	74,1
Резерви за активними операціями, млн. грн.	148839	157907	141319	131252	204931	321303	331360
Темп приросту, %	22,00	6,09	-10,50	-7,12	24,64	56,79	3,13
Співвідношення сформованих резервів до сукупного кредитного портфелю банків, %	19,71	19,13	17,33	14,40	20,36	33,29	35,14
Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі, %	11,2	9,6	8,9	7,7	13,5	22,1	25,3
Капітал, млн. грн.	137725	155487	169320	192599	148023	103713	151049
Фінансовий результат діяльності банків, млн. грн.	-13027	-7708	4899	1436	-52966	-66600	-11627
Рентабельність активів, %	-1,45	-0,76	0,45	0,12	-4,07	-5,46	-1,23
Рентабельність капіталу, %	-10,19	-5,27	3,03	0,81	-30,46	-51,91	-11,54

*станом на 01.10.2016

Джерело: складено за даними Національного банку України [4]

При цьому зниження кредитної активності банківських установ було обумовлене обмеженням колом надійних позичальників, скороченням ресурсної бази, погіршенням кредитоспроможності позичальників, високим рівнем невизначеності щодо подальшого економічного розвитку та високою вартістю кредитного ресурсу. Це, в свою чергу, змушує банківські установи більш прискіпливо відноситися до фінансового стану потенційних позичальників або й взагалі призупинити на деякий час кредитування, надаючи перевагу інвестуванню коштів в цінні папери [1].

Частка проблемних кредитів у вітчизняних банках є досить високою. Так, тільки за 2014-2016 рр. прострочені кредити банків України збільшилися в 3,3 разів, а їх частка в загальному обсязі наданих кредитів зросла з 7,7% до 25,3% станом на

01.10.2016 року, проте за даними спеціалізованих агентств рівень проблемності досягає 50%.

Розрахований коефіцієнт співвідношення розміру резерву до сукупної позичкової заборгованості банків демонструє суттєве зростання з 14,40% (станом на 2013 р.) до 35,14% (станом на 01.10.2016 р.) ресурсів, що відволікаються банками на страхування кредитного ризику.

Формування резерву під проблемні кредити негативно впливаю на рентабельність активів і призводить до істотних проблем у ліквідності, оскільки банки замість здійснення вкладень у прибуткові активи несуть витрати на формування резервів за кредитними операціями. Варто відзначити, що, як і після кризи 2008-2009 рр., рентабельність активів і капіталу по банківській системі має негативні значення.

Таким чином, для підвищення ефективності регулювання кредитної діяльності банків, як на рівні держави, так і на рівні окремої банківської установи, потрібно виконати комплекс завдань: впорядкувати банківське законодавство та доповнити його необхідними законодавчо-нормативними актами; забезпечити прозорість діяльності банківських установ в Україні; підвищити стабільність умов функціонування банківської системи; запровадити систему об'єктивної оцінки кредитоспроможності позичальників; стимулювати розвиток довгострокового кредитування; привести у відповідність нормативи та стандарти діяльності банків до світових вимог; створити сприятливі пільгові умови для кредитування малого та середнього бізнесу; підвищити заходи щодо неповернення наданих кредитів; забезпечити диверсифікацію банківських активів; розробити оптимальну для банку організацію кредитування; постійно проводити моніторинг вже існуючих проблемних кредитів тощо. Вирішення вказаних завдань дозволить з одного боку забезпечити належну фінансову стабільність банківської системи, а з іншого – сприятиме більш ефективному використанню кредитних ресурсів у виробничому секторі.

Отже, відповідно до проведеного дослідження можна зробити висновок, що регулювання кредитної діяльності банківських установ є одним з найважливіших аспектів їх діяльності, що в майбутньому впливає на формування прибутку та покращує ліквідність. Слід відмітити, що ефективність регулювання кредитної діяльності банків залежить від системності, адекватності способів оцінки кредитного ризику, методів контролю за ним та своєчасності системи реагування з боку банків та регулятора.

Список використаних джерел:

1. Аналітичний огляд банківської системи України за I квартал 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua>
2. Дзюбалюк О. В. Банківська система України: становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів: Монографія / За ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюбалюка. – Тернопіль: «Вектор», 2012. – 462 с.
3. Москвічова О. С. Державне регулювання кредитних послуг в умовах банківської кризи. – Дисертація канд. екон. наук: 08.00.03, Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. – Львів, 2015. – 200 с.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

Кульчевич О.М.

студент,

Науковий керівник: Чумак Н.В.

асистент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ПРОБЛЕМИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В ЄС

В умовах глобалізації економіки відбуваються якісні зміни процесів міграції людських ресурсів зростає їхній динамізм і масштабність. Враховуючи євроінтеграційні прагнення України, використання надбань європейських країн у сфері регулювання міграційних процесів (відповідно до власних національних інтересів) є однією з ключових умов створення необхідної системи управління міжнародними міграціями. Врахування сучасних підходів, що відпрацьовуються країнами Європи, дадуть змогу уникнути багатьох помилок, полегшити розвиток міжнародного співробітництва, оптимізувати адаптацію українського законодавства та адміністративної практики до стандартів Європи.

Проблеми зовнішньої трудової міграції досліджуються багатьма українськими вченими – істориками, економістами, юристами. Вагомий внесок у дослідження теорії і практики міжнародної трудової міграції зробили Е. Лібанова, О. Малиновська, О. Власюк, В. Геєць, А. Кравченко, Н. Марченко, О. Позняк, І. Прибиткова, І. Марков, С. Мельник та ін. З-поміж зарубіжних дослідників відзначимо таких, як С. Годінгс, М. Левін, Н. Попсон, Ж. Сернік, К. Циммер та ін.

Метою даного дослідження є визначення основних проблем трудової міграції в ЄС.

Проблема трудової міграції – одна з найважливіших і в нашій державі. Вона потребує ретельного аналізу науковців та адекватних дій з боку законодавчої та виконавчої влади. Як відомо, у структурі робочої сили України сформувався багатомільйонний контингент осіб, для яких трудова міграція є основним видом зайнятості й основним джерелом доходів. Тому вирішення цієї проблеми має велике суспільно-політичне та соціальне значення [4, с. 193].

У післявоєнний період у Європі трудова імміграція стимулювалася національними урядами, оскільки існувала необхідність відбудови зруйнованої війною економіки. Іммігранти залучалися до найважчих та найнебезпечніших робіт: розчищення завалів та руїн; зведення будинків і підприємств; працювали в шахтах та на металургійних підприємствах, тощо. Їхня праця в декілька разів була дешевшою за аналогічну працю власних громадян, за іммігрантів не треба було сплачувати внески до пенсійного та соціального фондів [4].

У цілому в Європі ситуація з біженцями співвідноситься з загальносвітовими тенденціями. Кількість шукачів притулку починає зростати в 2010 (+ 600 тис. за п'ять останніх років) і максимально збільшується за останній рік (+ 300 тис.), за даними Євростату. Вже протягом 2016 року до ЄС прибуло 132 791 осіб, 410 особи загинули чи пропали безвісти, станом на 1 березня [2].

Основними країнами-реципієнтами біженців в ЄС стали Німеччина, Швеція, Італія, Франція та Угорщина, в яких було зареєстровано 91% від усіх заявок [1].

Більшість прохачів притулку походять з Сирії, Афганістану, Косово та Еритреї. Значне зростання показали Ірак, Нігерія та Україна. Станом на липень 2015 року, 67% зареєстрованих протягом півроку заявок сирійців були подані в країнах ЄС: у Німеччині (29%), Сербії та Косово (16%), Угорщині (9%), Австрії (7%) та Швеції (6%) [2].

Значно зросла частка прийнятих позитивних рішень щодо надання статусу біженця. За даними Євростату, лише протягом третього кварталу 2015 року було

схвалено 45380 заявок. Для порівняння, за весь період 2014 року таких рішень було прийнято в три рази менше – 13 940. Найбільше позитивних рішень приймають стосовно сирійців, еритрейців, осіб без громадянства, іракців, сомалійців та афганців [3].

Однак політика прийняття рішень не є однорідною. Як свідчать статистичні дані, країни ЄС приймають різні рішення щодо вихідців із тих самих країн. За часткою відносно отриманих і схвалених заявок лідирують Болгарія і Швеція, на останньому місці – Хорватія та Угорщина. А за абсолютною кількістю позитивних рішень серед перших Швеція і Німеччина.

Першопричиною організованої злочинності у сфері міграції є відсутність легальних способів міграції в ЄС. Передусім потрібно реформувати процес об'єднання сімей, покращити схеми трудової мобільності, здешевити і скоротити тривалість адміністративних процедур у посольствах. Неодноразово піднімалось питання відкриття інформаційних центрів в основних країнах походження мігрантів. Там би розповідали про можливості легальної міграції, ризики вибору нелегального шляху, потреби ринку праці в ЄС тощо. Однак відкриття інформаційних центрів відкладене на невизначений час, оскільки спочатку необхідно провести міграційні реформи, впровадження яких гальмується через брак спільного бачення.

Таким чином, проблема трудової міграції в Європейському Союзі остаточно не вирішена і потребує подолання негативних тенденцій. Відсутність єдиної імміграційної політики є своєрідною реакцією на феномен міграції, яка апріорі передбачає певну форму дискримінації, оскільки іммігранти, в першу чергу нелегальні, не охоплюються захистом європейського права.

Список використаних джерел:

1. Van Selm J., Tsolakis E., 2014 'EU Enlargement and the Limits of Freedom'. Migration Policy Institute. Available at: <http://www.migrationpolicy.org/article/eu-enlargement-and-limits-freedom/> [last accessed 29.03.2014].
2. Міграційна криза в ЄС: статистика та аналіз політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cedos.org.ua>
3. Міграція з країн Східного Партнерства до Європейського Союзу – можливості щодо кращого майбутнього [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.case-research.eu/>
4. Міхавчук Л. Політика Великобританії щодо трудової міграції в Європейському Союзі в контексті його розширення / Л. Міхавчук // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2014. – № 5. – С. 192-210.

Мазуренко Р.П.

студентка;

Сусіденко Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В кризовий період кредитування набуває все більшої актуальності, оскільки економіка України розвивається у досить складних умовах та потребує значних обсягів кредитних ресурсів для виходу хоча б на докризовий рівень. Ефективна організація кредитної діяльності банків відіграє важливу роль для банків України,

оскільки більшу частину активів банківської системи представлено саме кредитними вкладеннями. Зважаючи на сучасні проблеми функціонування комерційних банків в умовах виходу з економічної кризи, зростає актуальність питань пов'язаних із банківським кредитуванням, особливо необхідності аналізу та управління кредитним ризиком.

Питання обліку кредитів банку знайшло віддзеркалення в роботах багатьох вчених. Великий вклад до розробки даного питання внесли фахівці бухгалтерського обліку, банківської справи, економісти, такі як Герасимович А.М., Швець В.Г., Бутинець Ф.Ф., Ткаченко Н.М., Чебанова Н.В., Бабіч В.В., Васюта-Беркут О.І., Грабова Н.М. та ін.

Метою даного дослідження є аналіз кредитної діяльності банків в Україні в сучасних умовах.

Виснажена банківська система України через посилення негативного впливу світової фінансової кризи певною мірою спричинила переоцінку кредитних ризиків і зміну механізмів їх виявлення. Кредитна діяльність комерційних банків за останні роки стала більш зваженою, але ймовірність збитковості кредитних операцій ще досить значна, тому важливого значення набуває формування банками в необхідних обсягах резервних фондів з метою підтримання ліквідності і платоспроможності на необхідному рівні. З метою забезпечення фінансової стійкості банківської системи Національний банк вживав усіх необхідних заходів для зниження можливих ризиків. Однак політична і економічна нестабільність ще більше загострили розгортання фінансової кризи, а відтак поставили під загрозу всю банківську систему та економіку загалом.

Загальновідомо, що надання кредитів є найпоширенішою операцією банківських установ, оскільки вони забезпечують банкам основну частину доходу. Відтак комерційні банки повинні організовувати кредитну діяльність таким чином, щоб вони давали максимальний прибуток при мінімальному ризику, який пов'язаний безпосередньо з механізмом надання і погашення кредитів.

Варто зауважити, що вивчення вказаного теоретично-прикладного питання потребує уточнення певних економічних понять. За таких обставин, враховуючи всі позитивні й негативні аспекти сучасних підходів до визначення поняття «кредитні операції банку», більш влучним вважаємо таке визначення: кредитні операції банку – це сукупність дій, спрямованих на забезпечення всіх етапів кредитного процесу і подальше відображення їх результатів у бухгалтерському обліку банку. Слід зазначити, що через реалізацію кредитних операцій відбувається безпосереднє відтворення кредитних послуг банку, однак їх здійснення не може бути розпочато без створення відповідних організаційно-технологічних і матеріально-технічних умов, забезпечення яких передують здійсненню кредитних операцій [1, с. 46].

Банківський кредит надається для забезпечення, розвитку і розширення сфери виробництва і обігу, задоволення споживчого попиту населення, інших напрямків господарської діяльності. Надання кредитів здійснюється в межах наявних кредитних ресурсів за умови обов'язкового дотримання економічних нормативів діяльності.

Важливо розуміти, що від виваженої кредитної діяльності значною мірою залежать показники дохідності, прибуткової та ліквідності банківської установи, а також економічні коефіцієнти та нормативи банківської справи, які покликані забезпечити фінансову стійкість банку на грошовому ринку.

Загалом прибутковість банку оцінюється показниками ROE –прибутковість капіталу та ROA – прибутковість активів, а показником ризику банку слугує мультиплікатор капіталу. Показник мультиплікатора капіталу (МК) – це відношення середніх активів до власного капіталу банку, що вищим є значення мультиплікатора капіталу, то вищим буде й ризик. Залежність між прибутком і ризиком описується формулою:

$$ROE=ROA*MK \quad (1)$$

Він вказує на співвідношення власних та залучених коштів. Що вищий прибуток, то ризикованішою є структура банківського балансу.

Оцінка ефективності кредитної діяльності банку визначається дохідністю кредитного портфеля та прийнятим банком кредитним ризиком, рівень якого суттєво може збільшитись у періоди економічних криз. Його недооцінка призводить до зростання проблемної заборгованості, переоцінка знижує прибутковість за рахунок надмірного резервування. Тому в сучасних умовах важливе практичне значення має ефективна організація управління проблемними активами банків [1, с. 43].

Обсяг проблемних кредитів у кредитному портфелі банків є головним показником його якості, проте тут постає проблема його адекватної кількісної оцінки. Оскільки визначення, що використовується НБУ, включає в себе лише «прострочену» частину кредитів і не включає реструктуризовані та пролонговані кредити, реальний обсяг проблемних кредитів значно більший. Оцінку сукупного проблемного кредитного портфелю банків України можна отримати лише шляхом експертних оцінок. Міжнародне рейтингове агентство Fitch Ratings вважає, що поки що українським банкам не вдалося досягти помітного прогресу в скороченні обсягів проблемних кредитів, частка яких у портфелі банків залишається на рівні 45-50%, а наприклад у Standard & Poor's вважають, що обсяг проблемних кредитів становить близько 40% сукупних кредитів.

Варто зауважити, що значний вплив на зміну обсягу активів БСУ має динаміка курсу гривні відносно основних світових валют. Так, частка валютних кредитів в кредитному портфелі залишається високою і станом на 01.04.2016 р. відповідала 59% (57% станом на 01.01.2016 р.). З огляду на девальвацію національної валюти та враховуючи суттєву частку валютних кредитів в клієнтському кредитному портфелі банків, обсяг простроченої заборгованості протягом 2015 року збільшився на 57% (77,43 млрд. грн.) та станом на початок поточного року складав 213,29 млрд. грн., що відповідало 22,1% клієнтського кредитного портфеля [3].

Зважаючи на значний рівень макроекономічної невизначеності, досить високу вартість кредитного ресурсу та продовження бойових дій на сході України, вірогідно, тенденція триватиме у 2016 році.

За результатами I кв. 2016 р. середнє значення відсоткової ставки за кредитами, наданими суб'єктам господарювання, складало 20,6% в національній валюті та 8,5% в іноземній валюті (20,6% та 6,9% відповідно на початку січня 2016 року).

Роздрібний клієнтський кредитний портфель протягом I кв. 2016 року незначно збільшився (на 1,4%) та склав 176,88 млн. грн. Значний вплив на динаміку показника мало визнання неплатоспроможними ряду банківських установ, що володіли значними за обсягами кредитними портфелями, в тому числі роздрібними [2].

Основною складовою роздрібного клієнтського кредитного портфеля є споживчі кредити (в т.ч. «кешові» кредити). Обсяг іпотечних кредитів, наданих фізичним особам, станом на 01.04.2016 р. відповідає 36% роздрібного кредитного портфелю. В цілому, низькі темпи розвитку іпотечного кредитування обумовлені доволі низькими темпами відновлення будівельної галузі, обмеженістю та високою вартістю довгострокового ресурсу, а також невисоким платоспроможним попитом населення на довгострокове кредитування.

Отже, для підвищення ефективності кредитної діяльності потрібно виконати комплекс завдань: забезпечення прозорості діяльності банківських установ в Україні; підвищення стабільності умов функціонування банківської системи; запровадження системи об'єктивної оцінки кредитоспроможності позичальників; стимулювання розвитку довгострокового кредитування; приведення у відповідність нормативів та стандартів діяльності банківських установ до світових вимог; створення сприятливих пільгових умов для кредитування малого та середнього бізнесу; підвищення заходів щодо неповернення наданих кредитів; забезпечення диверсифікації банківських активів та ін.. Аналіз досвіду провідних країн світової

спільноти дозволяє дійти висновку, що економічне зростання й забезпечення ефективних умов для стабільного розвитку економіки, покращення соціального захисту та добробуту населення можливе лише за умови ефективного розвитку банківського сектору економіки, насамперед у частині провадження виваженої кредитної політики, що слугує основою результативності банківської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Вовк В. Я. Забезпечення фінансової стійкості банківської системи в умовах кризи / В. Я. Вовк, Ю. В. Дмитрик // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2014. – № 2. – С. 42-50.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Основні показники діяльності банків України: [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>
4. Про банки і банківську діяльність: Закон України прийнятий ВРУ від 31.10.2008 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

Пасс І.Д., Стоколюк В.В.

студенти;

Піменова М.М.

кандидат економічних наук,

старший викладач,

Університет митної справи та фінансів

АНАЛІЗ СТАНУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Державний борг – це сума усіх боргових зобов'язань держави перед своїми кредиторами. Розмір державного боргу, його динаміка і структура, темпи їх росту – це ознаки фінансового стану держави та ефективності державної боргової політики.

Максимум основної суми державного боргу не повинен перевищувати 60% фактичного річного обсягу валового внутрішнього продукту України.

У разі перевищення граничної величини, визначеної частиною другою ст. 2 Бюджетного кодексу, Кабінет Міністрів України зобов'язаний вжити заходів для приведення цієї величини у відповідність з положеннями Кодексу.

Недостатньо розробленим в нашій економічній теорії та практиці є питання проблеми впливу державного боргу на темпи економічного зростання, розподілу боргового тягаря на економічні пропорції, на рівень споживання населення. Особливого значення набуває потреба розробки практичних рекомендацій для мінімізації негативних наслідків державних запозичень, для чого необхідно визначити основні стратегічні завдання боргової політики України.

Негативні явища, які пов'язані зі збільшенням державного боргу бувають такі:

- валютний курс є нестабільним – це може вплинути на можливості виконання завдань у визначений термін;

- невідповідність запозиченої валюти та загальної частини валютних активів суб'єкта господарювання;

- ускладнення з доступом до джерел іноземної валюти – неможливість виконання завдань;

- мала ліквідність світових фінансових ринків – це може знизити можливість реструктуризації заборгованості [3].

За останніми даними Міністерства фінансів України на серпень 2016 року Україна повинна виплатити 1,708 млрд. грн. платежів з обслуговування і погашення

зовнішнього державного боргу. За заборгованістю перед МВФ Україна має виплатити 43,92 млрд. грн. [1].

CIA USA було складено рейтинг відношення державного боргу до ВВП, серед 132 країн, Україна посідає 78 місце. На першому місці – Зімбабве, на другому – Японія, на третьому – Греція (таблиця 1).

Щодо рейтингу за абсолютним значенням валового зовнішнього боргу Україна посідає 35 місце (97,5 млрд. дол. США) серед 199 країн світу.

Використання іноземних кредитних ресурсів Україною призводить до залежності нашої економіки від кон'юнктури ринку світового капіталу та дисбалансів економіки на рівні світу.

Таблиця 1

Відношення державного боргу до ВВП у країнах світу за 2016 рік

№ у рейтингу	Країна	% ВВП
1	Зімбабве	249,65
2	Японія	233,33
5	Греція	148,80
8	Італія	122,04
14	Франція	87,80
16	Єгипет	84,65
19	Німеччина	82,86
23	Великобританія	80,44
27	Іспанія	66,67
36	США	61,93
48	Польща	58,42
78	Україна	45,89

Джерело: [2]

У багатьох країнах світу рівень зовнішнього боргу, розрахований по відношенню до ВВП, суттєво перевищує граничні норми в розмірі 60%.

Інформацію щодо витрат на обслуговування та погашення державного боргу, згідно з останніми даними Міністерства фінансів України, наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Витрати на обслуговування і погашення держборгу в 2016 році

Стаття витрат	Сума витрат, млн. грн.
Загальні виплати за державним боргом:	234 260,5
виплати за зовнішнім боргом	47 414,8
виплати за внутрішнім боргом	186 845,4
Видатки на обслуговування державного боргу:	99 056,3
обслуговування внутрішнього державного боргу	65 512,7
обслуговування зовнішнього державного боргу	35 534,6

Джерело: [1]

Згідно з повідомленнями НБУ, на 30.09.2016р. обсяг золотовалютних резервів України відповідав 15588,74 млн. дол. США, що в повному обсязі покриває всі заплановані на платежі з обслуговування і погашення держборгу.

Впродовж минулого 2015 та початку 2016 років у сфері державного боргу зберігається тенденція до подальшого нарощування обсягів сукупного державного та гарантованого державою боргу України. На період з 01.10.2015-01.01.2016 рр. сукупний борг збільшився на 50,32 млрд грн (показник приросту 34%) в порівнянні з станом на 01.07.2015 року склав 1438,8 млрд грн (68,44 млрд. дол. США).

Взагалі, динаміка загального розміру державного боргу говорить про те, що країни з перехідною, мало розвинутою і стабільною економікою потерпають найбільше від кризових явищ. Також недоцільність і непрозорість розвитку і застосування залучених коштів стали підтвердженням потреби реформування боргової політичної діяльності держави.

Структуру загального держборгу у розрізі валют запозичень та її зміну протягом останнього п'ятиріччя наведено на рисунку 1.

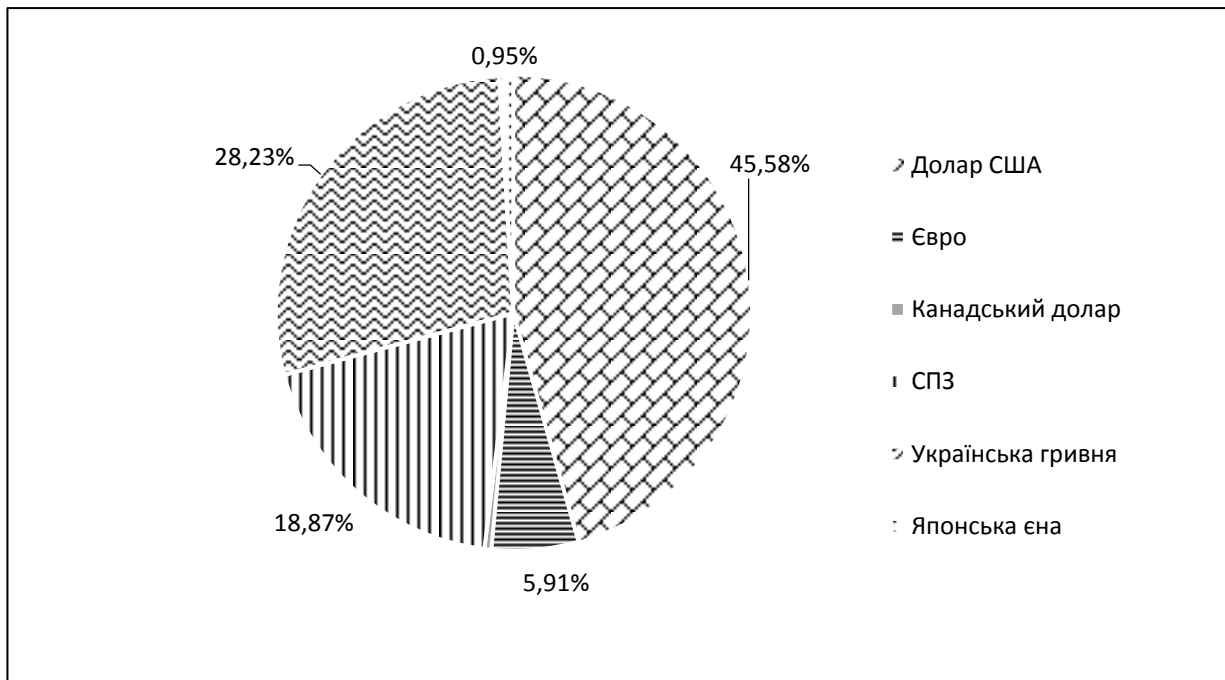


Рис. 1. Структура державного боргу України у розрізі валют погашення на 31.08.2016

Джерело: [1]

В структурі українського держборгу у розрізі валют погашення станом на 31.08.2016 року найбільшою складовою є борг, номінований у дол. США – 45,58%. Вагомою є частка національної валюти – 28,23% та СПЗ (спеціальні права запозичення МВФ) – 18,87%.

В структурі державного та гарантованого державою боргу за групами кредиторів найбільша частка належить власникам державних цінних паперів на внутрішньому ринку (32,26%). Наразі в обігу на внутрішньому ринку перебувають казначейські зобов'язання з різними строками (ОВДП від 12-місячних до 15-річних), а також облігації державних підприємств (НАК «Нафтогаз України», Укравтодор тощо). Сукупний обсяг заборгованості за випущеними цінними паперами на внутрішньому ринку відповідає 553,62 млрд. грн. (21,58 млрд. дол. США в еквіваленті) [1].

Можемо помітити, що в Україні відбувається нарощення державою внутрішнього і зовнішнього боргу, збільшуються витрати на його обслуговування та погашення. Незважаючи на це, прагнення зменшити витрати на погашення державного боргу призвели до збільшення боргового портфеля та неможливості фінансування боргових виплат.

Згідно з підрахунками науковців, у майбутньому державний борг України може сягнути критичної точки по відношенню до ВВП, а однією з причин такої динаміки може стати необхідність реорганізації капіталу банківського сектору. Отже, одним із основних питань є реструктуризація заборгованості у поточному році.

Державний борг, його способи розміщення і погашення здійснюють вплив практично на всі процеси фінансового життя країни, її економічну і національну безпеку, тому дана проблема потребує вирішення.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.minfin.gov.ua/news/borg/statistichna-informacija-schodo-borgu>.
2. Офіційний сайт Міжнародного Валютного Фонду [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/index.htm>
3. Сусіденко Ю.В. Стан державного боргу України у його зовнішньому прояві [Електронний ресурс] / Ю.В. Сусіденко, О. М. Молодцова. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/1880/>.

Пикуленко Т.А.

студентка;

Науковий керівник: Сафонова Л.Д.

кандидат економічних наук, доцент,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТУ МІСТА КИСЬВА ЗА ВИДАТКАМИ: ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ РИЗИКУ

Місцеві бюджети виступають основою місцевих фінансів, і саме за їх сприяння здійснюється фінансування місцевих потреб: фінансування освіти, охорони здоров'я, культури, утримання житлово-комунального господарства, фінансування соціального забезпечення, соціального захисту населення та інше.

За визначенням українських науковців Жихор О.Б. та Кириленко О.П.: «Місцеві бюджети – це фонди фінансових ресурсів, призначені для реалізації завдань і функцій, що покладаються на органи місцевого самоврядування. Як складова бюджетної системи держави і основа фінансової бази діяльності органів самоврядування місцеві бюджети забезпечують необхідними грошовими коштами фінансування заходів економічного і соціального розвитку, що їх здійснюють органи влади і управління на відповідній території» [5].

Видатки місцевих бюджетів є інструментом реалізації соціально- економічної політики регіону, вони виступають фінансовою базою регіону і забезпечують його необхідними фінансовими ресурсами для виконання завдань та функцій, що здійснюються відповідно до актуальних потреб регіону з урахуванням його сучасного стану і наявних проблем. Фінансування заходів, затверджених рішенням про відповідний місцевий бюджет, являє собою сукупність певних процедур і здійснюється в процесі виконання місцевих бюджетів за видатками.

На стадії виконання місцевих бюджетів за видатками виникає багато бюджетних ризиків, що спричинені як внутрішніми, так і зовнішніми факторами.

В науковій літературі поняття «бюджетний ризик» розглянуто у працях багатьох вчених, таких як: Федосов В.М., Юрій С.І., Булгакова С.В., Каючкіна М.А., Лебедева О.І. На нашу думку, найбільш повне визначення дають Федосов В.М. та Юрій С.І., вони розглядають бюджетні ризики у вузькому та широкому значенні, і зазначають, що: «Бюджетні ризики у вузькому значенні являють собою потенційно можливі відхилення бюджетного показника від його запланованого значення під дією ризикоутворювальних факторів. Тобто бюджетні ризики можна розглядати як імовірність зміни бюджетних потоків унаслідок дії ризикоутворювальних факторів, що

відбивається прямо або опосередковано на обсягах бюджетного дефіциту та його фінансуванні. Бюджетні ризики у широкому значенні полягають у вірогідності невиконання заходів бюджетного планування та бюджетної політики у зв'язку з неефективним використанням бюджетних ресурсів та порушенням їх пропорцій» [2].

Причинами виникнення бюджетних ризиків є сукупність внутрішніх і зовнішніх факторів. На думку українського науковця Булгакової С.В., до зовнішніх належать фактори, вплив яких пов'язаний із зовнішнім середовищем, тобто це фактори, що діють незалежно від діяльності суб'єктів бюджетного процесу і не пов'язані безпосередньо з діяльністю держави. Внутрішні фактори бюджетних ризиків такі: внутрішня економічна політика, етапи формування й виконання бюджету, оцінка вірогідності виконання бюджету в цілому та з урахуванням ризиків з окремих видів надходжень і статей витрат, вартісна оцінка можливих втрат від недоотримання запланованих доходів і перевищення статей витрат при виконанні бюджету [1].

За даними таблиці 1 видно, що під дією ризикоутворювальних факторів, у 2014-2015 роках бюджет м. Києва за видатками не виконується відповідно до планових показників: у 2014 році ступінь виконання плану становив – 91,3%; у 2015 році – 96,5%.

Таблиця 1

Дані про виконання планових показників видатків бюджету м.Києва за функціональною класифікацією у 2014-2015 роках

Видатки	2014 рік		Виконання, %	2015 рік		Виконання, %
	План, тис. грн.	Факт, тис. грн.		План, тис. грн.	Факт, тис. грн.	
Державне управління	710874,2	667493,0	93,9	736395,3	704538,7	95,7
Освіта	5579391,5	5047380,8	90,5	6600078,1	6313212,6	95,6
Охорона здоров'я	4179579,4	3881267,1	92,8	8432463,3	8231105,5	97,6
Соціальний захист та соціальне забезпечення	2966441,9	2648399,6	89,3	4305082,1	4187825,1	97,3
Житлово-комунальне господарство	4623104,7	4269848,5	92,3	2202398,8	2145931,8	97,4
Культура і мистецтво	1716102,6	1649032,1	96,1	783949,1	761703,0	97,2
Будівництво	882977,3	653865,8	74,1	1646189,0	1542904,8	93,7
Транспорт, дорожнє господарство	949921,5	904955,0	95,3	1563997,8	1533482,9	98,0
Обслуговування внутрішнього боргу	1411185,9	1312243,3	92,9	1606339,0	1563997,8	97,4
Інше	2420551,4	2194416,9	90,6	1144314,7	1025335,8	89,6
Всього видатків	25440130,4	23228902,1	91,3	29021207,0	28010038,0	96,5

Джерело: складено автором на основі [6]

У 2014 році найбільше профінансовані видатки на культуру і мистецтво (96,1% від планових показників); видатки на транспорт (95,3%); видатки на державне управління (93,9%). Найбільші показники виконання плану у 2015 році були за такими статтями видатків: транспорт – 98,0%; охорона здоров'я – 97,6%; соціальний захист та соціальне забезпечення – 97,3%; житлово-комунальне господарство – 97,4%.

Як видно з таблиці 1, планові показники відрізняються від фактичних за всіма статтями видатків, і це значно знижує ефективність економічної діяльності та не дає

можливості для виконання державою своїх соціальних функцій на необхідному рівні. Відхилення планових показників виконання видаткової частини бюджету м. Києва від фактичних було зумовлено сукупністю внутрішніх та зовнішніх факторів, що вплинули на недофінансування запланованого рівня витрат.

До основних внутрішніх факторів, на нашу думку, належать: недосконала система взаємодії учасників бюджетного процесу; неефективна система контролю за направленням та використанням бюджетних коштів; рівень фаховості та відповідальності працівників органів, що беруть участь в обслуговуванні бюджету за видатками; нереалістичні показники планування бюджету; відсутність прозорості у бюджетному процесі; неналежне законодавче забезпечення бюджетного процесу.

До основних зовнішніх факторів пропонуємо віднести: нестабільну економічну ситуацію у країні; інфляцію; зменшення інвестиційно-інноваційної активності; зростання частки тіньової економіки; корупцію; низький рівень платіжної дисципліни; девальвацію національної грошової одиниці; збільшення тарифів на газ та тепло.

Для мінімізації негативного впливу зазначених факторів необхідно вдосконалити систему обслуговування бюджетів, підвищити ефективність фінансового контролю в країні, забезпечити високий рівень бюджетної дисципліни та налагодити систему управління ризиками на всіх стадіях бюджетного процесу. Запропоновані заходи зможуть підвищити ефективність використання бюджетних коштів та покращити соціально-економічний розвиток регіону.

Список використаних джерел:

1. Булгакова С.В. Фактори бюджетного ризику / С. Булгакова, І. Микитюк // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка. – 2011. – № 2. – С. 132-138.
2. Бюджетна система: підручник / [А. Є. Буряченко, Л. П. Гладченко, С. Я. Кондратюк та ін.]; за наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури; Тернопіль: Економічна думка, 2012. – 871 с.
3. Каючкина М.А. Бюджетные риски в процессе исполнения муниципальных бюджетов: дис. к.э.н.: 08.00.10 / М. А. Каючкина; [Сам. Гос. Эконом. Ун-т]. – С. 1.
4. Лебедева О. И. Бюджетный риск: методические основы оценки и управления: На примере краевого бюджета Хабаровского края: дис. к.э.н.: 08.00.10 / О. И. Лебедева, Хабаровск, 2003. – 179 с.
5. Місцеві фінанси [Текст]: підручник / [О. Б. Жихор, О. П. Кириленко, О. М. Тридід та ін.]; за ред. О. Б. Жихор, О. П. Кириленко; Ун-т банк. справи Нац. банку України. – Київ: УБС НБУ, 2015. – 579 с.
6. Офіційний сайт Київської міської ради (КМДА) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kmr.gov.ua>.

Рибалкіна О.В.

студентка,

Науковий керівник: Доценко І.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Хмельницький національний університет

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ

В умовах низької кредитоспроможності більшості вітчизняних підприємств, інфляційних коливань та знецінення національної валюти, відшкодування кредитного ризику здійснюється здебільшого за рахунок резервів на можливі витрати за кредитними операціями, тому їх своєчасне та еквівалентне наявному ризику формування має вирішальне значення для ефективного функціонування та збалансованої кредитної політики банківської установи.

Питанням визначення сутності та проблематиці управління кредитним ризиком присвячені наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, серед них: А. М. Мороз, О. В. Дзюблюк, І. А. Бланк, У. В. Владичин, В. Н. Гранатуров, В. В. Жаріков, Г. С. Панова, Н. В. Хохлов, та інші.

Метою проведення даного дослідження є дослідження основних методик управління кредитним ризиком банківської установи.

Зростання обсягів кредитних портфелів банків, зниження рентабельності в банківській сфері змушує банки приймати на себе велику кількість кредитних ризиків. Усе це обумовлює актуальність вдосконалення існуючих і розроблення нових методик оцінки кредитного ризику та його прогнозування.

У зарубіжній та вітчизняній економічній літературі, а також в українській законодавчій базі не існує єдиного підходу до формулювання поняття «кредитний ризик». Переважна більшість сучасних науковців дотримуються традиційного підходу і трактують поняття «кредитний ризик банку» як ризик неповернення позичальником основного тіла кредиту та відсотків за ним, при цьому лише конкретизують порушення яких умов кредитування спричиняє виникнення кредитного ризику [1, с. 35]. Кредитний ризик превалює у тих банківських процесах, що пов'язані із проведенням активних операцій з юридичними і фізичними особами та здійсненням операцій на міжбанківському ринку. Підвищення якості та ефективності управління кредитним ризиком банків на будь-якій стадії економічного циклу вимагає формування певного набору дієвих інституціональних та методичних (в тому числі програмних, автоматизованих) компонентів, інтеграційна взаємодія яких дозволить отримувати управлінську інформацію належної якості, необхідну для прийняття адекватних рішень, пов'язаних з ризиком.

Управління кредитним ризиком банку – це сукупність прийомів та заходів за допомогою яких виникає можливість виявлення, оцінки, контролю та моніторингу за кредитним ризиком задля отримання запланованого рівня доходу від здійснення кредитної операції та недопущення ймовірності виникнення негативних наслідків його реалізації і зменшення до прийняттого для банку рівня [3, с. 251]. Управління кредитним ризиком банку здійснюється на двох рівнях відповідно до причин його виникнення – на рівні кожної окремої позички та на рівні кредитного портфеля в цілому.

Найважливішим методом управління кредитним ризиком на рівні кожної окремої позички є аналіз кредитоспроможності позичальника. Також сюди відносять аналіз самої позички, її структури. Оцінювання кредиту полягає у визначенні його реалістичності з ділового та економічного погляду, встановленні відповідності суми та строків позички, а також у виявленні величини ризику, пов'язаного з даною угодою. Слід звернути увагу на ще один важливий метод управління кредитним ризиком на рівні кожної окремої позички, цей метод має назву – документування. Його важливість та суть досить легко пояснити, адже якість документування кредитних операцій великою мірою впливає на кредитний ризик кожної окремої позички та кредитного портфеля банку в цілому. Неточності в оформленні кредитної документації, неконкретизований опис дій, непередбачення певних обставин, відсутність чіткого формулювання обов'язків та відповідальності – усе це фактори підвищення кредитного ризику при недотриманні методів якісного документування.

Сукупний ризик кредитного портфеля залежить від рівня ризикованості кредитів, з яких його сформовано, а тому для визначення портфельного ризику слід аналізувати ризик усіх його складових. Що стосується безпосередньо методів управління кредитним ризиком на рівні кредитного портфеля, то серед них прийнято розрізняти наступні [2, с. 117-118]:

- лімітування, що передбачає встановлення обмежень на видачу окремих різновидів кредиту;
- резервування, тобто створення резервів щодо покриття можливих втрат внаслідок настання ризикових подій під час здійснення кредитного процесу;

- розподіл ризику шляхом його трансферу (перекладання) на інших учасників економічних відносин у процесі кредитування;
- диверсифікація, яка передбачає мінімізацію загального кредитного ризику шляхом нормування його структури за різними групами позичальників, а також відповідний розподіл резерву на покриття можливих втрат між цими групами;
- страхування ризику, яке передбачає його передачу та розподіл між суб'єктами страхового ринку при посередництві страхової компанії.

У загальному значенні управління кредитним ризиком можна розглядати як сукупність заходів, спрямованих на мінімізацію витрат з метою встановлення оптимального співвідношення ризику та доходу. Метою такої діяльності є створення умов захисту кредитора шляхом встановлення певних лімітів та диверсифікації строків позик, провадження належної аналітичної діагностики фінансового стану позичальника, яка повинна передбачати аналіз грошових потоків клієнта та комплексний аналіз його кредитоспроможності, вибір оптимальної форми забезпечення кредиту.

Управління кредитним ризиком у процесі кредитування можна проводити через:

- зміну умов кредитного договору;
- через припинення або обмеження кредитування;
- контроль за рухом коштів по рахунках позичальника в банку, договірне списання коштів з рахунків позичальника;
- встановлення строку погашення кредиту.

Управління кредитним ризиком у банку складається з таких етапів:

- оцінка кредитного ризику;
- моніторинг кредитного ризику;
- регулювання кредитного ризику;
- мінімізація ризику.

В сукупності управління кредитними ризиками в вітчизняних банках передбачає:

- визначення рівня толерантності банків до кредитних ризиків шляхом встановлення різноманітних лімітів, впровадження процедур і регламентів як на операційному, так і портфельному рівнях;
- дотримання регулятивних вимог щодо нормативів кредитного ризику, встановлених НБУ та інших обмежень;
- запровадження єдиної методології виявлення (ідентифікації) та оцінки (вимірювання) кредитних ризиків при проведенні банком кредитних (активних) операцій;
- налагодження ефективної системи підтримки і прийняття управлінських рішень, включаючи моніторинг і контроль кредитних ризиків;
- ефективну взаємодію підрозділів банку на всіх організаційних рівнях у процесі управління кредитними ризиками.

Отже, аналізуючи все вищезазначене, слід відмити, що не існує одного найкращого і універсального підходу до управління кредитним ризиком банку. Розвиток ефективної системи управління кредитним ризиком можливо реалізувати лише ґрунтуючись на системному підході до управління банком, прогнозуючи та мінімізуючи можливий кредитний ризик. Всі методи щодо управління ним повинні застосовуватись комплексно, при цьому кожний метод має застосовуватись на відповідному для нього етапі, коли це буде найдоцільнішим. Управління кредитним ризиком банку – це необхідна частина стратегії, тактики та стабільної діяльності банківських установ.

Список використаних джерел:

1. Д'яконов, К. М. Управління кредитним ризиком комерційного банку [Текст] : дис. канд. економ. наук : спец. 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит : захист 10.06.2011 /

К. М. Д'яконов; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Захищена 10.06.2011. – Суми: [Б. В.], 2011. – 256 с.

2. Управління ризиками банків [Текст] : монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А. О. Єпіфанов, Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко та ін.] / за ред. д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т. А. Васильєвої. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.

3. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент : підручник / В. М. Шелудько. – К. : Знання, 2006. – 439 с.

Ярошевська О.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Класичний приватний університет*

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ОСНОВІ ІНТЕРНЕТ-ТРЕЙДИНГУ

Сучасний фондовий ринок є складною соціально-економічною системою, якій притаманні динамічність, значний вплив зовнішнього оточення та антропогенного фактору, неповнота і асиметричність одержуваної його суб'єктами інформації [1, с. 93]. Поява новітніх інформаційних технологій і процеси фінансової глобалізації загострили конкуренцію на фінансових ринках і привели до розвитку електронних систем торгівлі на його організованому біржовому сегменті. Виникнення електронного кругообігу цінних паперів, стійке зростання обсягів операцій із ними, скорочення часу поширення, обробки інформації істотно впливає на фондові механізми і фінансовий ринок загалом, оскільки робить його доступним для широкого кола суб'єктів ринку.

Інтернет-трейдинг (англ. Internet-trading) – це сучасна технологія укладання угод з пінними паперами, яка дозволяє компанії-брокеру автоматично обслуговувати необмежену кількість клієнтів шляхом спрямування інформації про їхні заявки безпосередньо в торговельну систему біржі [2]. Технології онлайн – трейдингу є способом доступу до торгів на фондовій біржі з використанням Інтернету, які дозволяють управляти грошовими коштами, купувати чи продавати цінні папери за допомогою спеціалізованого для таких цілей програмного забезпечення (ПЗ) і отримання віддаленого доступу до біржових торгів. Поширеним стало встановлення серверів учасників торгів поряд із серверами біржі (колокейшн – англ. collocation), що дозволяє уникнути затримок, викликаних проходженням сигналу по каналах зв'язку між ними та шлюзом біржі. Перспективним напрямком є введення можливості доступу до торгової системи не лише через стаціонарні комп'ютери, а й з мобільних пристроїв.

Інтернет-трейдинг має такі переваги для інвестора: прямий доступ до біржової інформації та інструментарій її аналізу; можливість самостійно виставляти заявки та укладати угоди, моніторити власний портфель активів в онлайн режимі; прийнятна вартість операцій з купівлі-продажу; висока ліквідність; прозорість угод і низькі спреди – різниця між кращими цінами покупки й продажу у той самий момент часу на будь-який актив (акції, ф'ючерси, опціони); швидке відкриття рахунку при мінімальному стартовому капіталі. Доступ до торгів надається онлайн-брокером, який забезпечує своїх клієнтів ПЗ для зв'язку з біржею в процесі проведення торгів і здійснює технічну підтримку даної діяльності.

Онлайн-брокеридж – це послуга, що надається не біржею, а торговцем – професіональним учасником ринку цінних паперів. Прямий електронний доступ до біржових торгів (direct market access – DMA) є подібним до Інтернет-трейдингу за

визначенням, але інший з технологічної точки зору. Ця технологія являє собою високошвидкісний електронний канал («шлюз»).

Інтернет-технології дозволяють брокерам надавати принципово новий набір послуг: дані щодо котирування в режимі онлайн, новини та звіти компаній, спостереження за станом інвестиційного портфеля клієнта (склад, поточна вартість і дохідність активів), дослідження ринку в цілому та його окремих сегментів, кредитування клієнта грошовими та фондовими активами, можливість працювати з похідними фінансовими інструментами тощо. Інформаційна взаємодія між брокером і клієнтами здійснюється через мережу Інтернет, що суттєво збільшує швидкість оформлення та виконання наказів клієнтів.

Лідерами у сфері використання електронних технологій торгівлі цінними паперами є ПАТ «Позабіржова фондова торговельна система» (ПФТС), ПАТ «Українська біржа», ПАТ «Фондова Біржа «Перспектива». На їх сайтах створено простий та зрозумілий інтерфейс для непрофесійних приватних інвесторів, введено режим «віртуальних торгів» (демо-торгів).

Для отримання статусу онлайн-брокера на Біржі ПФТС необхідно: стати учасником біржі, підключитися до шлюзу PFTS Bridge, зареєструвати клієнтські торговельні рахунки на біржі ПФТС. Шлюз PFTS Bridge – програмний інтерфейс для підключення зовнішніх систем до торговельної системи PFTS NEXT [3]. Його функції: підключення брокерських систем (організації Інтернет-трейдингу): отримання у режимі реального часу інформації із торгової системи та здійснення активних транзакцій (виставлення/зняття заявок); автоматизації бек-офісу компанії: отримання у режимі реального часу інформації із торгової системи (угоди, котирування, інструменти), у т.ч. про власні котирування та угоди компанії; налагодження автоматичного отримання у режимі реального часу інформації із торгової системи PFTS NEXT. Отримана за допомогою шлюзу PFTS Bridge торговельна інформація може використовуватися виключно для власних потреб компанії-члена біржі, її розповсюдження можливо виключно після укладання додаткового Договору з ПФТС.

Онлайн-брокерами на біржі ПФТС є: ТОВ «Інвестиційний Капітал Україна», ПрАТ «Інвестиційна фінансова компанія «АРТ КАПІТАЛ». Використовуються сертифіковані брокерські системи: QUIK MP «Брокер» (компанія ARQA Technologies), SmartTrade (компанія IT Invest), NetInvestor (компанія МФД-ІнфоЦентрПлюс), Alor Trade (компанія Алор +).

Українська біржа запустила ринок заявок, Інтернет-трейдинг, он-лайн розрахунок індексу, механізм торгівлі цінними паперами через центрального контрагента шляхом створення ТОВ «Український центральний контрагент» [4, с. 8]. Робоча станція/Термінал є клієнтською частиною ПЗ, яке встановлюється і працює на персональному комп'ютері Клієнта та надає можливість, інтерактивного обміну інформацією про котирування й угоди із цінними паперами.

На Українській біржі заявки можуть прийматися як з робочих станцій, встановлених трейдерам професійних учасників ринку, так і через термінали систем Інтернет-трейдингу, підключених до торгової системи з використанням шлюзу. Невід'ємною складовою є система обліку позицій клієнтів торговця за допомогою даних зберігача. Депозитарій, в свою чергу, зберігає в реєстрі цінні папери, випущені в документальній формі, самостійно веде облік цінних паперів у бездокументарній формі, зберігає грошові кошти в Національному банку [5].

Освоївши програму RTS Plaza, біржа сертифікувала чотири брокерські торгові системи, що дозволило успішно здійснювати торгівлю цінними паперами на сучасному рівні. Одночасно слід зауважити важливість для вітчизняного фондового ринку підключення до торгівлі системи GL NET всесвітньо відомої компанії SUN Gard, технологічне рішення якої відкриває дорогу на вітчизняний ринок зарубіжним інвесторам і дозволяє українським брокерам надавати глобальним інвесторам

можливість торгувати акціями вітчизняних підприємств, а також отримати доступ до торгівлі на всіх електронних ринках світу.

Електронна торгова система (ЕТС) фондової біржі «Перспектива» – це сукупність організаційних, технологічних та технічних засобів, що використовуються Біржею для забезпечення укладання Договорів з цінними паперами та іншими фінансовими інструментами. Обмін інформацією в ЕТС Біржі здійснюється шляхом електронного документообігу. Для участі в Біржових торгах або перегляду інформації про торги на Біржі необхідно отримати доступ до ЕТС Біржі у торговому або переглядовому режимах відповідно. Авторські майнові права на комп'ютерну програму «Система електронних торгів» належать ТОВ «БІТ ПРОДАКШН».

Фондова біржа «Перспектива» має такі термінали: ВІТ eTrade – торговий термінал брокера фондового ринку, ВІТ eTrade Future – торговий термінал брокера строкового ринку, ВІТ eTrade IPO – торговий термінал емітента/андерайтера при первинному розміщенні, аукціоні, ВІТ eTrade Mail – система електронної пошти [6]. За допомогою ЕТС Біржі та Торгового терміналу ВІТ eTrade Учасник Біржових торгів отримує авторизований доступ до Ринків, реалізованих на Біржі. Взаємодія між Учасником Біржових торгів та Біржею щодо подання Заявок, укладання Договорів та отримання інформації про хід Біржових торгів забезпечується за допомогою Торгового терміналу ВІТ eTrade.

Таким чином, використання Інтернет – трейдингу та онлайн – брокериджу має великий позитивний вплив на розвиток фінансового ринку через впровадження віддаленого доступу до торгів цінними паперами, що розширює коло суб'єктів та інструментів операцій, стимулює інвестиційний попит, сприяє формуванню фінансової грамотності населення, яке отримує альтернативу розміщення коштів поза межами банківських установ.

Список використаних джерел:

1. Глушевський В. В. Інформаційно-ентропійний аналіз системи показників торгів на фондовій біржі / В. В. Глушевський, О. М. Ісаєнко, О. О. Ісаєнко // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2012. – Вип. 87. – С. 88-100.
2. Квіта Г. М. Тенденції розвитку торгівлі цінними паперами на фондових біржах [Електронний ресурс] / Г. М. Квіта, К. К. Писанець, Д. С. Бігма. // Технології та дизайн. – 2015. – № 4. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/td_2015_4_18
3. ПФТС (2016): Інтернет-трейдинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfts.ua/uk/int-trade/>
4. Магомедов Р. Кризис – время для новых идей / Р. Магомедов // INternet TRADING. – 2013. – № 8. – С. 6-11.
5. Українська біржа (2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ux.ua/s204>
6. Фондова біржа «Перспектива» (2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fbp.com.ua/EMS.aspx>

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Мегей В.В.

студентка;

Кучер Г.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний торговельно-економічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ІНСТИТУТАМИ

На даному етапі розвитку Україна знаходиться в стані соціально-економічної кризи. Економічна криза демонструє свою глибину та неочікувано високі темпи погіршення стану національного господарства. Недостатність внутрішніх фінансових ресурсів вимагає активних дій з пошуку шляхів залучення іноземного капіталу. Тому одним із шляхів вирішення питання є отримання ресурсів від міжнародних фінансових інститутів.

Свою співпрацю з МФО Україна розпочала після здобуття незалежності і стала членом таких МФІ, як Міжнародний валютний фонд (1992 р.), Європейський банк реконструкції та розвитку (1992 р.), Світовий банк (1992 р.).

Найбільшим кредитором України з-поміж МФО є МВФ. Співробітництво України з МФО розпочалося у червні 1992 року, з прийняттям Закону України № 2402-ХІІ «Про вступ України до МВФ, МБРР, МФК, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій».

За роки співробітництва з МВФ (1994–2016 рр.) Україна отримала близько 16,25 млрд. СПЗ (29 млрд. дол. США) кредитних коштів [4].

У лютому 2015 р. Рада директорів МВФ прийняла чотирирічну програму розширеного фінансування, де було досягнуто згоди щодо надання кредиту у розмірі 17,5 млрд дол. США. Економічні програми уряду, які будуть підтримуватися програмою розширеного фінансування (Extended Fund Facility) будуть побудовані на глибинних реформах в країні. Програма ставить за мету повернути економіку країни на шлях відновлення, відновлення стійкості до зовнішніх факторів впливу, посилення сектору державних фінансів, підтримка економічного зростання, шлях провадження структурних та урядових реформ [8].

EFF покликаний підвищити рівень резервів НБУ, запобігти відтоку капіталу, посилити заходи, прийняті Урядом для стабілізації платіжного балансу країни, та допомогти Україні подолати структурні проблеми в її економіці завдяки проведенню назрілих реформ.

Варто відмітити, що в рамках програми EFF Україна вже здійснила ряд ключових змін у сфері енергетики, банківського сектору, незалежності НБУ, оздоровлення державних фінансів, реформування сектору державних підприємств та боротьби з корупцією.

Перший транш на суму 5 млрд. дол. США було надано у березні 2015 р. і спрямовано на нагальні бюджетні потреби та на відновлення золотовалютних резервів НБУ. 1.7 млрд. дол. США другого траншу, які були перераховані у серпні 2015 р., повністю пішли на поповнення резервів НБУ, що допомогло посилити стабільність на валютному ринку країни [4].

14 вересня 2016 р. Україна отримала 1 млрд. дол. США траншу від МВФ. Висунуті фондом умови Україна виконала не в повному обсязі, але міжнародний

позичальник побачив суттєві реформаційні зрушення. Кошти направлять на поповнення міжнародних резервів.

Станом на 2016 р. Україна винна МВФ 10,65 млрд дол. США, оскільки останній платіж за кредитом 2010 року у розмірі близько 174 млн дол. США було зроблено наприкінці 2015 року.

Розраховуватись за кредитами необхідно буде протягом 10 років. У 2016 році основний борг не підлягає погашенню, а виплачуються тільки відсотки, це може полегшити боргове навантаження країни у кризовий період.

Кредити МВФ надаються Україні за виконання низки критеріїв ефективності, зокрема: дотримання рівня чистих міжнародних резервів НБУ, відповідних монетарних показників та дефіциту бюджету, досягнення макроекономічної стабільності розвитку, проведення реформ в економічній та політичній сферах тощо [2, с. 50].

В обмін на наданий кредит цього року МВФ зобов'язав владу провести ряд реформи в наступних сферах: боротьба з корупцією, упорядкування процесу надання субсидій, продаж державних підприємств, земельне питання і пенсійна реформа. Також передбачається встановлення нового податкового режиму для пенсій, скасування спецпенсій та поступове запровадження накопичувальної системи [6].

Група СБ виступає потужним кредитором. На даному етапі співробітництво України зі СБ здійснюється на основі Стратегії партнерства на 2012–2016 рр. Дана стратегія спрямована на реалізацію економічних реформ, підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки та окреслені вимоги, котрих повинна дотримуватися Україна, зокрема щодо тісних контактів з інвесторами, встановлення незаперечливих форм власності та подолання корупційних проявів.

Стратегія партнерства МБРР і МФК з Україною на 2012–2016 рр. включає два компоненти: поліпшення державних послуг та державних фінансів і підвищення політичної ефективності та економічної конкурентоспроможності.

Програми СБ мають орієнтовані на соціальний, фінансовий, транспортний та державний сектори, особлива увага приділена розвитку електроенергетиці, муніципальній інфраструктурі та агропромислому комплексу. В жовтні 2016 р. в Україні було зареєстровано 4 проекти міжнародної технічної допомоги, що впроваджуються в Україні за підтримки МБРР.

Стратегія МБРР щодо співробітництва з Україною ґрунтується на ключових напрямках підвищення якості надання державних послуг та системи державних фінансів, а також бізнес-клімату. Принциповою зміною у співробітництві є підтримка цим банком кредитування ефективних, самоокупних інвестиційних проектів [1, с. 60].

Україна стала членом ЄБРР 1992 р. ЄБРР не фінансує витрати державного бюджету, а здійснює фінансування тільки інвестиційних проектів розвитку у приватному та державному секторі.

Стратегічними напрямками діяльності ЄБРР в Україні є підвищення енергоефективності та енергетичної безпеки, розкриття сільськогосподарського та промислового потенціалу країни, створення якісної і надійної інфраструктури, подолання наслідків кризи у фінансовому секторі, розвиток місцевих ринків капіталу. На 3 листопада 2016 р. в Україні було зареєстровано 16 проектів міжнародної технічної допомоги, що впроваджуються в Україні за підтримки ЄБРР [3].

Незважаючи на те, що отримання кредитів від МФІ має значний позитивний ефект для країни, взаємодія України з ними чинить негативний ефект для української економіки. До позитивних сторін співробітництва з даними інститутами можна віднести: збалансування платіжного балансу, підтримка курсу національної валюти, поповнення валютних резервів, стимулювання та здійснення інвестицій у вітчизняну економіку, зростання суспільного добробуту населення. Негативними сторонами співробітництва з МФІ є: високе боргове навантаження, тривала

стагнація реального сектора економіки в умовах відсутності дієвих реформ, відтак зниження можливостей залучати кредитні ресурси, низькі суверенні кредитні рейтинги, що визначають рівень ризику, а відповідно до цього і умови надання кредитів, нерівномірний графік погашення кредитів від МФО, що впливає на нерівномірне боргове навантаження у різні періоди часу, умови, за якими надаються кредити від міжнародних фінансових організацій [5].

Впродовж останніх десятиліть кредити МВФ допомагали розв'язувати низку проблем нашої країни, Крім того, кредити від МВФ виступили індикатором для співпраці з іншими МФО та приватними зовнішніми інвесторами.

Увагу економістів привертають до себе вимоги МВФ щодо заходів, які повинна виконати Україна для одержання траншу. Найбільшого резонансу викликали соціальні вимоги: підвищення пенсійного віку для громадян, підвищення ціни на газ для населення, упорядкування пільг тощо. МВФ має право вимагати від країни позичальника усунення тих чи інших фінансових проблем в економіці.

На нашу думку, до проблем використання наданих коштів від даних інститутів можна віднести те, що в Україні у жодного відомства немає зведеної в одну базу інформації про проекти міжнародної допомоги в Україні .

До проблем співробітництва з МФО можна віднести й той факт, що Україна неефективно використовує отримані кредити.

Наприклад, неефективно були використані фінансові ресурси у проекті СБ та Міністерства соціальної політики України «Удосконалення системи соціальної допомоги».

Отже, МФІ відіграють важливу роль у підтримці економічних реформ в нашій країні, надаючи можливість залучення фінансових ресурсів, через недостатню їх кількість на внутрішньому ринку. Співпраця з МФІ є важливим завданням для України, яке вирішує завдання інтеграції у світову економіку і зміцнення економічної безпеки. Співпраця України з МФО сприяє поліпшенню макрофінансових показників стабілізації, формуванню конкурентного ринкового середовища, стабілізації національної грошової одиниці, активізації інвестиційного процесу, розвитку приватного підприємництва. Але фінансова заборгованість перед даними установами робить економіку країни вразливою, залежною від іноземних кредиторів.

Список використаних джерел:

1. Базилюк Я. Б. Пріоритетні напрями підвищення результативності співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями / Я. Б. Базилюк // Фінанси України. – 2014. – № 1. – С. 54–66.
2. Миськів Г.В. Кредити міжнародних фінансових організацій в економіці України / Г.В. Миськів // Фінансовий простір. – 2015. – № 2 (18). – С. 49.
3. ЕБРР в Україні / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine-leaps.rec.org/documents/EBRD.pdf>
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
5. Україна-ЄБРР: перспективи співробітництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/1075?view=material
6. Ціна траншу: чи вдасться уряду виконати нові умови МВФ? / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slovoidilo.ua/2016/09/23/kolonka/aleksandr-radchuk/ekonomika/czina-transhu-chy-vdastsya-uryadu-vykonaty-novi-umovy-mvf>

Цімура М.А.

студентка

Науковий керівник: Пацула О. І.

кандидат економічних наук, доцент,

Львівський державний університет внутрішніх справ

ОПОДАТКУВАННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ, ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ТА ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ

У сучасному бухгалтерському обліку немає інформації щодо доданої вартості, яка створюється на підприємстві. З метою оподаткування податок на додану вартість розраховують як різницю між податковими зобов'язаннями підприємства та його податковим кредитом. Наявність такого методу розрахунку ПДВ зробила його найбільш кримінальним, тому що внаслідок поворотного характеру ПДВ з бюджету шляхом шахрайства вилучаються значні кошти.

Фіскальна служба не може чітко контролювати цей процес у зв'язку з відсутністю в бухгалтерському обліку і звітності інформації щодо доданої вартості. До того ж через те, що прибуток є складовою доданої вартості, він оподатковується і окремо як прибуток, і у складі доданої вартості. Такий підхід потребує додаткового дослідження та вдосконалення як бухгалтерського обліку, так і системи оподаткування [7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що науковці у своїх працях звертають увагу на недосконалість бухгалтерського обліку і звітності з точки зору недостатності їх інформаційної цінності і достовірності. Одні вчені роблять спроби гармонізувати бухгалтерський облік і вимоги фіскальних органів у частині визначення об'єктів оподаткування, інші – пропонують створити парадигму бухгалтерського обліку та бази доданої вартості [3].

На сучасному етапі розвитку країни, коли надходження до Державного бюджету України не відповідають її фінансовим потребам, особлива увага приділяється основним бюджетоформуючим податкам, оскільки вдосконалення процесу їх адміністрування та пошук резервів щодо збільшення надходження податків створюють додаткові можливості стосовно збільшення доходної частини бюджету та, відповідно, задоволення потреб держави [2].

ПДВ – це непрямий загальнодержавний податок, що стягується з суб'єктів підприємницької діяльності, що є платниками цього податку, на суму приросту вартості продукції, створеної цим суб'єктом підприємницької діяльності [6].

Ідея податку на додану вартість народилася у німецького підприємця Сіменса в 20-х рр. ХХ ст. Тоді ж з'явилися і деякі пропозиції щодо організації його справляння, зокрема метод рахунків-фактур, автором якого є Адамс. Сучасна форма цього податку була розроблена й описана французьким економістом М. Лоре, який вважається «батьком ПДВ» [4].

Концепція ПДВ, запропонована Сіменсом, була технічною інновацією, яка удосконалила податок з обороту. Запровадження ПДВ дало змогу підприємцям повертати частину сплачених податків, таким чином уникаючи ряду проблем, що виникають зі стягненням податку з обороту.

Адамс вбачав у податку на додану вартість гідну заміну податку на прибуток підприємств. Адамса турбувало не технічне вдосконалення вже існуючих податків, а створення дієвої альтернативи вже існуючому федеральному прибутковому податку [1].

Перші спроби ввести податок зроблені у Франції і в Японії (американською місією Карла Шоупа). Російський автор В. І.Сорокін зазначає, що першою європейською країною, яка ввела ПДВ була Данія. ПДВ був запроваджений в Україні в 1992 році [4].

В Україні ПДВ був запроваджений Декретом Кабінету Міністрів України «Про податок на добавлену вартість» від 26 грудня 1992 р. № 14-92. До Декрету вносилися численні зміни та доповнення [5].

Декретом про ПДВ керувались біля п'яти років. Він передбачав різний підхід до оподаткування товаровиробника і торгівлі. Усі розуміли, що необхідні зміни [5].

З часу прийняття першого Закону України «Про податок на добавлену вартість» від 20.12.1991 р. видано ще чотири законодавчі акти, якими вносились зміни та доповнення до Закону. Пізніше став діяти Декрет Кабінету Міністрів України від 26.12.1992 р. «Про податок на добавлену вартість», до якого 13 разів вносилися зміни та доповнення [5].

Другий етап розпочався 3 квітня 1997 року, коли було прийнято Закон України «Про податок на додану вартість». Цей закон втратив чинність на підставі нового Податкового Кодексу України від 02.12.2010 року [1].

Введенням в дію Податкового кодексу розпочався третій етап розвитку ПДВ в Україні [1].

Механізм стягнення ПДВ в усіх країнах є таким: податок сплачується підприємцем, коли він купує певні товари. Водночас підприємець одержує цей податок тоді, коли продає свої товари. Різниця між одержаним та сплаченим ПДВ передається Державному казначейству. Оскільки ПДВ закладається у ціну товарів, що їх купують кінцеві споживачі, то саме вони стають фактичними платниками цього податку [4].

Згідно законодавства ставки ПДВ встановлюються у відсотках до бази оподаткування. Для операцій, що є об'єктом оподаткування ПДВ, застосовуються такі ставки податку:

- стандартна ставка;
- знижені ставки;
- нульова ставка [3].

Багато країн Європи використовують податок на додану вартість як один з головних та провідних джерел поповнення державних фінансів та визначають його одним із головних джерел податкових надходжень.

Аналізуючи досвід зарубіжних країн, можна досить конструктивно охарактеризувати різні підходи до встановлення ставок ПДВ та їх обчислення, розмір яких може коливатися від 15 до 25%:

- знижені ставки (5–15%)
- продовольчі, медичні та дитячі товари;
- стандартні (основні) ставки (18–22%);
- підвищені ставки (понад 22%) до предметів розкоші.

Динаміка ставок ПДВ в європейських країнах, %

Країна	Ставка ПДВ	
	2008	2015
Люксембург	15	17
Німеччина	21	19
Франція	19,6	20
Словаччина	19	20
Україна	20	20
Естонія	18	20
Польща	22	23
Італія	20	22
Греція	19	23
Фінляндія	22	24

Джерело: [8]

Останнім часом прослідковується тенденція збільшення ставок податку на додану вартість з метою формування більш стійких джерел поповнення дохідної частини бюджету даних країн у порівнянні з прямим податком (податком на дохід, прибутковим податком). Формування і впровадження якісно нового механізму оподаткування даного податку, а також обліку і контролю за його надходженням і відшкодуванням з боку контролюючих органів, дозволить підвищити його ефективність і створити умови для легального функціонування реального сектора економіки та сприятливого податкового клімату [9].

Список використаних джерел:

1. Братушка, Е. С. Генеза податку на додану вартість в Україні та світі [Текст] / Е. С. Братушка, Є. В. Кононець // Ефективна економіка.–2014. – № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2959>
2. Кулик П. Л. Ефективність адміністрування ПДВ в Україні / П.Л. Кулик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/Збірник/2011-2/Кулик.pdf>
3. Червінська О. С., ПДВ у системі оподаткування України / О. С. Червінська, Я. О. Паранько [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kdu.edu.ua/statti/2007-2%2843%29/86.pdf>
4. Король М. В. Актуальні питання вдосконалення ПДВ / М. В. Король, Д. Л. Кобець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/konfer26/88.pdf>
5. Мариняк М. В. Історичні етапи оподаткування податком на додану вартість в Україні / М. В. Мариняк [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://ic.faaf.org.ua/pdf/104-istorichni-etapi-opodatkuвання-podatkom-na-dodanu-vartist-v-ukraini.pdf>
6. Базалева О. С. Проблемні аспекти бюджетного відшкодування податку на додану вартість в Україні / О. С. Базалева // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 24 (997). – С. 3-8.
7. Голов С.Ф. Футорологія бухгалтерського обліку // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2014. – № 794. – С. 153-157[Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/25257>
8. Офіційний портал Державної фіскальної служби.–[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sta-sumy.gov.ua/>
9. Кміть В.М. Вдосконалення механізму адміністрування ПДВ як запорука фінансової безпеки України / В.М.Кміть // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – 2008. – № 2(2). – С. 113-123.

Ящук О.Й.

студентка

Науковий керівник: Пацула О.І.

кандидат економічних наук, доцент,

Львівський державний університет внутрішніх справ

ВПЛИВ ПОРЯДКУ ОПОДАТКУВАННЯ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Податкове регулювання діяльності підприємств є одним з важливих напрямів державного регулювання. Особливу увагу необхідно приділити питанню податкового регулювання діяльності малих підприємств, адже саме вони виступають рушійною силою розвитку економіки України. Це зумовлено тим, що малі підприємства забезпечують гнучкість національної економіки за рахунок можливості швидко реагувати на зміни ринку [3]. Основним документом, який регулює податкові відносини у сфері малого бізнесу є Податковий кодекс України,

реформа якого розпочалась у 2010 році та продовжується до сьогодні. Таким чином, для дослідження впливу змін в системі оподаткування на діяльність суб'єктів малого підприємництва, необхідно проаналізувати їх з метою факторів, що впливають на їх розвиток.

Названим проблемам присвячено праці С. Гавриша, П. Боровика, І. Шевчука. Дослідники звертають свою увагу на питання створення єдиної системи оподаткування та спрощення звітності, створення стимулів для розвитку малого бізнесу, скорочення податкових платежів [4].

Метою дослідження є оцінка змін спрощеної системи оподаткування починаючи з 2010 року, та вивчення їх впливу на діяльність суб'єктів малого підприємництва.

Більшість малих підприємств в Україні знаходяться на спрощеній системі оподаткування. Спрощена система оподаткування – це особливий механізм справляння податків і зборів, який встановлює заміну окремих податків на сплату єдиного податку з одночасним спрощенням обліку та звітності. Виділяють фізичних осіб-підприємців (ФОП) та юридичних осіб, платників ЄП.

Із набуттям чинності нового Податкового кодексу України з 01 січня 2011 р., відбулись такі зміни: у 2011р. існувало 6 груп платників єдиного податку: 1 – ФОП, які сплачували податок у розмірі від 1 до 10% від мінімальної заробітної плати; 2 – ФОП, які сплачували податок у розмірі від 2 до 20% від мінімальної заробітної плати; 3 – ФОП, які сплачували податок за ставкою 3% від доходу у разі сплати ПДВ, та 5% у разі включення ПДВ до складу єдиного податку; 4 – юридичні особи, ставки податку ті ж, що і для 3-ої групи; 5 – ФОП, які сплачували податок у розмірі 5% від доходу, у разі сплати ПДВ та 7%, у разі включення ПДВ до складу єдиного податку. При цьому суб'єкт малого підприємництва сплачує 43% нарахованого єдиного податку на рахунки відповідного бюджету та 57% нарахованого єдиного податку на рахунки органів Пенсійного фонду України як частину суми єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Ставка ЄСВ становила 34,7%. Протягом 2012–2014 рр. існували ті ж 6 груп, проте 3 та 4 групи сплачували 3% у разі сплати ПДВ і 5% якщо ПДВ включено до складу єдиного податку, а 5 та 6 групи сплачували 7% у разі сплати ПДВ і 10% якщо ПДВ не сплачувалось. Ставка ЄСВ встановлена у розмірі 34,7%. Проте, сума ЄСВ не може бути меншою ніж розмір мінімального страхового внеску (мінімальна заробітна плата * розмір ЄСВ – 1218*34,7). З 01.01 2015 р. внесено зміни до спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності. Замість шести груп платників ЄП запроваджено 4 групи. При цьому збільшується максимальний розмір доходу. Зокрема, ФОП реєструються як платники 1 2 та 3 групи. Платники єдиного податку 3 та 5 груп вважаються платниками єдиного податку третьої групи. Для платників першої групи збільшено обсяг доходу до 300 тис. грн. та ставка до 10% розміру мінімальної заробітної плати; для платників 2 групи обсяг доходу становить 1,5 млн. грн. та ставка до 20% розміру мінімальної заробітної плати. До платників 3 групи належать ФОП та юридичні особи, обсяг доходу яких не перевищує 20 млн. грн. Ставка податку складає 2% у разі сплати ПДВ та 4% – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку. ФОП сплачували ЄСВ у розмірі 34,7% що визначається платниками самостійно. З 01.01.2016 р. змінено ставки податку для 3 групи, а саме – 3% при сплаті ПДВ та 5% якщо ПДВ не сплачується. Розмір ЄСВ становить 22% [1].

Про ефективність діяльності малого бізнесу свідчать такі показники як їх частка в загальній кількості суб'єктів господарювання, їх кількість в розрахунку на 10000 осіб населення, обсяг реалізованої продукції та зайнятість на малих підприємствах [4]. Дані показники подано в табл. 1:

Таблиця 1

Основні показники ефективної діяльності малого бізнесу в Україні [2]

		2011	2012	2013	2014	2015		
Кількість суб'єктів господарювання, в т. ч.		1700961	1599429	1721411	1931664	1973895		
Малі підприємства		354283	344048	373809	324598	327814		
ФОП		1325925	1235192	1328743	1591160	1630878		
Кількість суб'єктів господарювання в розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць		367	347	374	445	457		
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	всього:	6834,3	6607,1	6655,9	6683,3	6157		
	в т.ч. найманих	4102,8	4037	3879,4	3397	2785,3		
Обсяг реалізованої продукції,		1030214	1185951,8	1238734,7	1283085,1	1732059,4		
Суб'єкти господарювання	Юрид. особи:	кількість зайнятих працівників, тис. осіб	всього	4462,9	4329,2	4333,3	4185,1	3866,7
			З неї найманих	3057,3	2994,3	2885,6	2490	2125,8
			Обсяг реалізованої прод. млн. грн.	818998,2	929302,6	954496,6	994042,8	1334586,1
	ФОП:	кількість зайнятих працівників, тис. осіб	Всього	2371,4	2277,9	2322,6	2498,2	2290,3
			З неї найманих	1045,5	1042,7	993,8	907,0	659,5
			Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	211215,8	256649,2	284238,1	289042,3	397473,3

Частка малих підприємств у загальній кількості суб'єктів господарювання протягом 2011–2013 рр. становила 22%, протягом 2014–2015 рр. даний показник зменшився на 5%. Частка фізичних осіб-підприємців протягом 2011–2013 рр. в загальній кількості підприємств становила 77%, протягом 2014–2015 рр. – 83% від всієї кількості суб'єктів господарювання. Кількість суб'єктів господарювання в розрахунку на 10000 осіб наявного населення у 2012 р. зменшилась на 20 од., натомість починаючи з 2013р. даний показник має тенденцію до збільшення. Частка найманих працівників у загальній кількості працівників протягом 2011–2015рр. має тенденцію до зменшення. Обсяг реалізованої продукції суб'єктами малого підприємництва та фізичними особами-підприємцями протягом 2011–2015рр. має тенденцію до збільшення, проте, необхідно врахувати, що значний вплив на обсяги реалізованої продукції в даний період мав темп інфляції.

За результатами опитувань, що проводились Інститутом економічних досліджень, найбільшою перешкодою для бізнесу є нестабільність податкової системи. Нововведення, які стосуються єдиного податку, мають на меті забезпечення більш сприятливих умов для розвитку малого підприємництва та виходу його з «тіні». Разом з тим законодавством обмежено можливість перебування на спрощеній системі оподаткування шляхом встановлення переліку видів діяльності, які дозволяють суб'єктам малого підприємництва бути платником єдиного податку [4]. Збільшення податкового навантаження відбулося за рахунок впровадження єдиного соціального внеску для ФОП та заборони юридичним особам, платникам податку на прибуток, відносити витрати на придбання товарів і послуг у ФОП до складу затрат з метою оподаткування [3].

Переваги застосування спрощеної системи оподаткування:

- спрощення процедури і порядку реєстрації платника податку. Суб'єкти малого підприємництва можуть перейти на сплату єдиного податку як з початку року, так і з початку будь-якого кварталу;

- спрощується ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності;

- різноманітні форми податкової звітності за податками та зборами заміщуються єдиним податком, при цьому заповнюється одна форма звітності – розрахунок сплати єдиного податку суб'єктом малого підприємництва – юридичною особою, що подається до податкового органу раз на квартал;

- надається право вибору сплати ПДВ.

Недоліками спрощеної системи оподаткування є:

- обмеження обсягів виручки суб'єктів малого бізнесу, які дають право використовувати спрощену систему оподаткування;

- суми єдиного податку фізичної особи-платника податку сплачуються авансом за звітний період (квартал). При цьому не враховують, чи буде фактично отримано дохід від здійснення такої діяльності за звітний період [5].

Незважаючи на зміни в Податковому кодексі України протягом останніх років в частині оподаткування малого бізнесу, кількість суб'єктів малого підприємництва та ФОП збільшується з кожним роком. Суб'єкти малого підприємництва забезпечують гнучкість економіки за рахунок можливості швидкого реагування на зміни в економіці. В сучасних умовах функціонування суб'єктів малого бізнесу, з боку держави повинен бути розроблений механізм підтримки малого бізнесу, впровадження пільг в сфері оподаткування та створення фінансових стимулів.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI, Редакція від 20.11.2016 № 2755-17 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>

2. Офіційний сайт Державного комітету статистики. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Гречко А. В. Податковий аспект регулювання діяльності малих підприємств / А. В. Гречко // Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць. – 2012. – № 9. – С. 214–219. – Бібліогр.: 5 назв. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/2977>

4. Маліновська К. О. Податковий аспект діяльності суб'єктів малого підприємництва / К. О. Маліновська // Вісник Сумського національного аграрного університету. Фінанси і кредит. – 2013. № 1. – С. 20-25. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsnau_2013_1_6.

5. Шуляк О. І. Особливості застосування спрощеної системи оподаткування / О.І. Шуляк [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal//soc_gum/ppei/2012_35/Sulak.pdf

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Коляда Ю.В.

кандидат фізико-математичних наук, доцент;

Бондар В.А.

студент,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ РИЗИКУ НА ПІДГРУНТІ МОДЕЛІ СОЛОУ

Отримане Р. Солоу [1, с. 69] нелінійне рівняння неокласичної моделі економічного зростання узагальнено записується [2]:

$$x'(t) = s \cdot f(x(t)) - b \cdot x(t), \quad (1)$$

де змінна $x(t) = \frac{K(t)}{L(t)}$ – капіталозабезпеченість, а $K(t)$ – рівень капіталу, $L(t)$ – чисельність працездатного населення; s – рівень заощаджень; $f(x(t))$ – виробнича функція; коефіцієнт b сумарно ураховує ступінь зносу фондоозброєності, приріст населення і НТП.

Якщо скористатися виразом $f(x) = A \cdot x^\alpha$, де стала A відображає технологічний рівень, коефіцієнт еластичності $0 < \alpha < 1$, класичної виробничої функції Кобба-Дугласа, то нелінійна модель (1) набуває вигляду:

$$x'(t) = s \cdot A \cdot x^\alpha - b \cdot x(t), \quad (2)$$

Рівняння (2) має аналітичний розв'язок:

$$x(t) = x_0 \left((1 - M) \cdot e^{(\alpha-1)bt} + M \right)^{\frac{1}{1-\alpha}}, \quad (3)$$

де константа $M = \frac{sAx_0^{\alpha-1}}{b}$; $x_0 = \frac{K_0}{L_0}$ – початкова (стартова) умова.

Відомо, що рівноважне значення капіталозабезпеченості, при якому економічна виробнича система переходить у стійкий стан рівноваги, тобто $x'(t) = 0$, отримується за допомогою виразу (4).

$$x^* = \left(\frac{sA}{b} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}} \quad (4)$$

Якщо $x(t) < x^*$, то значення моделі (2) будуть зростати з плином часу до того моменту, коли $x(t) = x^*$. За іншої ситуації – $x(t) > x^*$ – значення капіталозабезпеченості будуть поступово спадати аж поки не досягнуть величини x^* . Враховуючи дану особливість неокласичної моделі Солоу, доцільно математично вказати межі допустимих значень $x(t)$, які одночасно охоплюють можливу траєкторію національного продукту, залежно від рівноважного стану x^* , але разом з тим допускають відхилення значень моделі від фактичних даних. Для цього необхідно визначити нижню межу коридору за допомогою мультиплікатора, який постійно зменшується з плином часу, прямуючи до 0. Аналогічним чином,

верхня межа отримується за допомогою зростаючого з часом мультиплікатора. Тоді зазначене вище можна узагальнити у вигляді наступної нерівності:

$$x(t) \times e^{-\gamma t} \leq x(t) \leq x(t) \times e^{\gamma t}, \quad (5)$$

де $0 < \gamma < 1$ – міра місткості коридору допустимих відхилень.

Подвійна нерівність (5) формує експоненційний коридор на динамічному просторі можливих станів у межах результатів моделі (2). Необхідно зауважити, що міру місткості γ варто оптимізувати таким чином, щоб усі статистичні спостереження могли бути охоплені межами коридору.

З метою оцінки міри відхилення фактичних значень від результатів моделювання, скористуємося формулою динаміки ризику (6) [3, с. 157]. Вона визначається як відносне значення різниці відстаней поточних значень величини капіталозабезпеченості від лівої та правої меж коридору. Тобто помітне зміщення фактичної величини $x(t)$ до крайніх значень нерівності (5) є сигналом загрози втрати стабільності системи.

$$r(t) = \left| \frac{x(t) \times e^{\gamma t} + x(t) \times e^{-\gamma t}}{x(t)} - 2 \right| \times 100\%, \quad (6)$$

де $r(t)$ – міра динаміки ризику.

Варто зазначити, що величина $r(t)\%$ вказує на усереднену частку капіталозабезпеченості, яка може бути втрачена у результаті зміни рівноважного стану з x_0^* на x_1^* .

Використаємо нелінійне рівняння Солоу (2) та формулу динаміки ризику (6) для моделювання економіки України та оцінки загрози настання кризових явищ для періоду 2000-2016 рр.. Необхідна статистична інформація зведена у табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка працездатного населення та вартість основних засобів України в період 2000-2013 рр.

Рік	L, тис. чол.	K, млн. грн.*
2000	33310	673291,6
2001	34441	676693
2002	34314	678555,1
2003	34187	668242,6
2004	34060	645586,4
2005	33933	579952,2
2006	33806	621045,9
2007	33679	660513,5
2008	33498	675070,3
2009	33346	575902,3
2010	33216	598647,2
2011	33100	630490,2
2012	33013	632309,8
2013	32940	651886,5

* у цінах 1999 року.

Джерело: складено авторами на основі [4]

Виходячи з класичної виробничої функції, припустимо, що $A = 1$. Беручи за основу аналітичний розв'язок (4), динаміка рівня капіталозабезпеченості України на 2000-2013 рр., може бути змодельована за таких параметрів: $x_0 = 20.213$, $\alpha = 0.256$, $b = 0.0033$, $s = 0.25$. З метою визначення міри ризику, побудуємо межі коридору допустимих відхилень $x(t)$, користуючись

нерівністю (6) для $\gamma = 0.01667$. Результати числових експериментів для періоду 2000-2016 рр. графічного приведені на рис. 1.

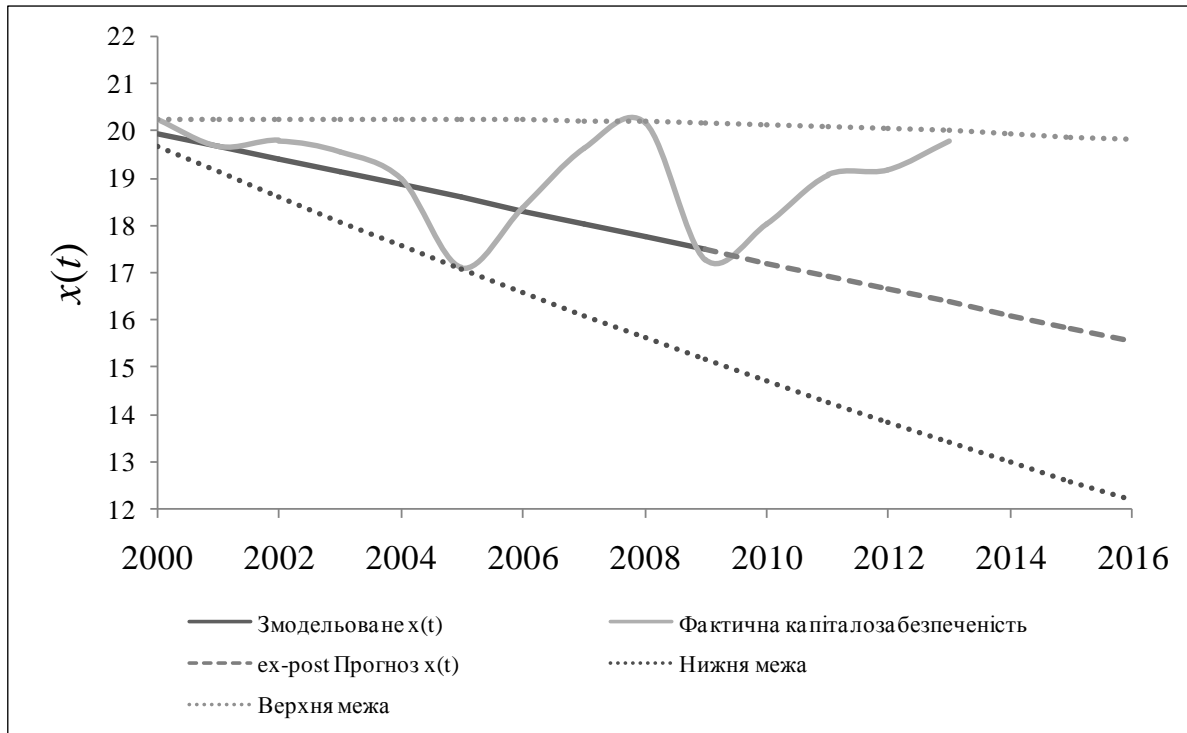


Рис. 1. Результати моделювання української економіки

Врахуємо значення нижньої (лівої) та верхньої (правої) межі нерівності (6) як чисельник формули (7), а її знаменник – як фактичні значення капіталозабезпеченості для періоду 2000-2013, а для 2014-2016 рр. використаємо прогностні результати моделі (4). Тоді отримаємо наступну динаміку ризику, зображену на рис. 2.

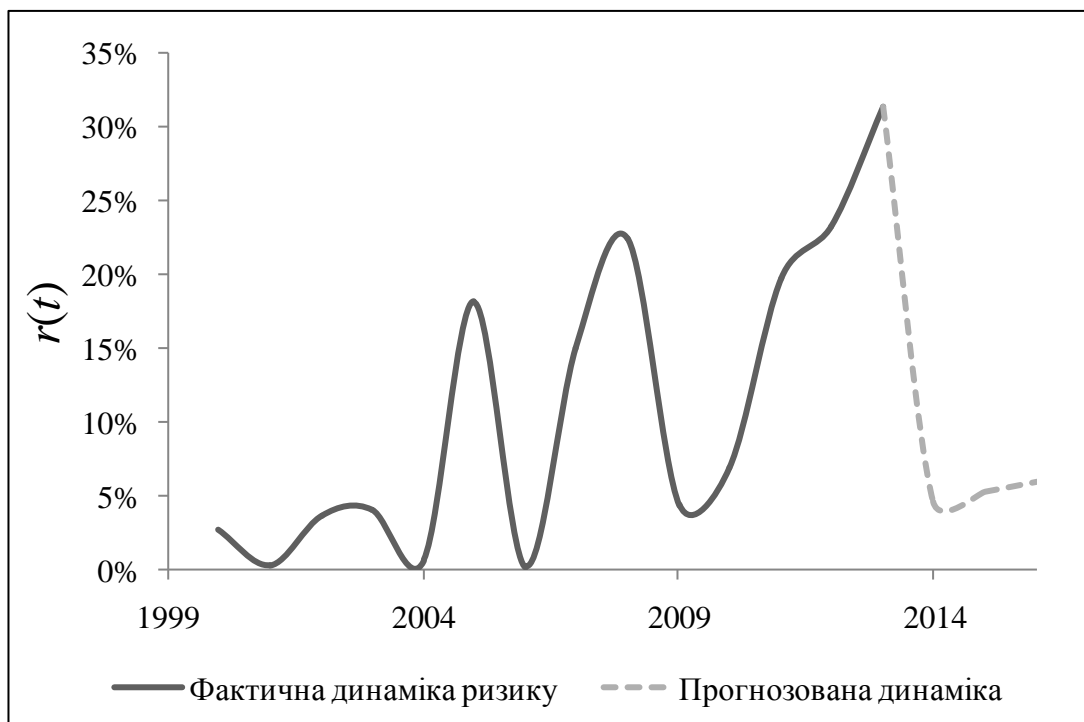


Рис. 2. Динаміка ризику української економіки на основі нелінійної моделі Солоу на період 2000-2016 рр.

Таким чином, з табл. 1 засвідчує довготривале убування капіталоабезпеченості виробництва в економічній системі України паралельно з поступовим зниженням чисельності працездатного населення. Саме це є причиною низхідного тренду (див. рис. 1) числових значень динамічної моделі (2). Через систематичну амортизацію основних засобів національного господарства прогнозовані значення ризиків з рис. 2 у період 2008-2014 передбачили загрозу економічного спаду в 2008 р., а також вказують на поступове відновлення загрози для періоду 2009-2014 рр.

Список використаних джерел:

1. Solow R.M. A Contribution to the Theory of Economic Growth / Robert M. Solow // The Quarterly Journal of Economics. – 70 (1). – 1956. – С. 65-94.
2. Нелінійна парадигма економічної динаміки / Й.Я. Хром'як, Ю.М. Слюсарчук, Л.Л. Цимбал, В.М. Цимбал // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – № 704 (2011). – С. 167-173.
3. Динаміка економічного ризику на основі лагово-фрактальної модифікації рівняння Харрода-Домара [Текст]: матеріали наук.-практ. конф., Хмельницький, 11-12 листопада 2016 р.: тези доповідей / [Ю.В. Коляда, В.А. Бондар]. – Хмельницький. – 2016. – С. 156-159.
4. Филиппова І.Г. Україна: моделі економічного зростання / В.Г. Сумцов, І.Г. Филиппова // Формування ринкової економіки: збірник наукових праць. – Спец. випуск: у 3 т. – Т. 3. – К.: КНЕУ, 2010. – С. 336–346.

Скубіліна А.В.

асистент;

Муркіна Ж.І.

студентка,

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В УПРАВЛІННІ РИЗИКАМИ

Високий темп перетворень змушує стикатися з новими видами ризиків, у зв'язку з чим доводиться освоювати нові фінансові інструменти. На сьогоднішній день ефективна робота більшості фінансових організацій залежить від якості функціонування їх інформаційних технологій. Автоматизація процесів управління ризиками значно підвищує ефективність цієї роботи. Операції управління фінансовим ризиком повинні виконуватися в автоматичному або автоматизованому режимі із залученням засобів обчислювальної техніки. Складна математична оцінка ризиків неможлива без використання сучасних ІТ рішень. Застосування автоматичних та автоматизованих систем, що звільняють людину від участі в процесах отримання, перетворення, передачі і використання енергії, матеріалів чи інформації, істотно зменшує міру цієї участі чи трудомісткість операцій на підприємстві.

Вивченням питання доцільності застосування інформаційних технологій в управлінській діяльності займалися багато науковців таких як Е. Альтан, Д. Камера, Р. Нараянан, Т. Коннолі, Р. Німмо, А. Ресті, П. Лазарсфельда, Д. Даффі та ін. Однак в сучасних роботах учених було приділено недостатньо уваги ролі використанню цих систем в процесі управління саме ризиками підприємства. А сучасні інформаційні технології, які базуються на професійному використанні інформаційного ресурсу, можуть дати змогу менеджерам усіх рівнів ефективно діяти, мінімізуючи ризик.

Автоматизація управлінської діяльності – це об'єктивний процес, який має охопити галузь у цілому, основою якої є створення високоорганізованого середовища, що має охоплювати та об'єднувати інформаційне, телекомунікаційне, програмне забезпечення, інформаційні технології, мережі, бази даних і знань, інші засоби інформації, що дасть можливість на якісно новому рівні проводити як повсякденну оперативну роботу, так і аналіз стану та перспектив діяльності в цілому, приймати науково-обґрунтовані управлінські рішення [2, с. 5].

За останні роки з'явилася велика кількість програмних продуктів та модулів інформаційних систем, призначених для обліку, оцінки й управління ризиками [1]:

1. Великі інформаційні системи, побудовані на програмному забезпеченні (ПЗ), що забезпечує аналітичну обробку статистичних даних. Дані Системи являють собою потужні аналітичні рішення для обробки великих масивів даних і розрахунку аналітичних показників ефективності діяльності, таких як Value at Risk (VAR, ризикова вартість), RAROS (прибутковість економічного капіталу), Cash Flow at Risk (CfaR, ризик фінансових потоків), Economic Value Added (EVA, показник економічної доданої вартості).

2. Програмні комплекси систем електронного моніторингу процесу управління ризиками. Являють собою рішень по веденню онлайн моніторингу процесу управління ризиками. Ці Системи володіють здатністю вести і ранжувати електронні карти ризиків, відстежувати процес управління, генерувати звітність. Однак вони не можуть давати серйозної аналітичної обробки даних за ризиками.

3. Комплексні інформаційно-аналітичні системи на основі розробок. Дані Системи являють собою сукупність перших двох Систем. Вони, як правило, є самописні розробками підприємств.

4. Інформаційні системи, побудовані на програмних додатках Microsoft Office або більш складних багатофункціональних спеціалізованих програмах (SAS Risk Management, Risk Prism чи ризик-менеджмент програми системи SAP) [1].

До найбільш популярних інформаційних рішень відносяться: Пертмастер (Oracle); AlgoSuite (Algorithmics); SAS Risk Dimensions (SAS); SAP GRC (SAP AG) і ін. Ці системи дозволяють виконувати функції консолідації – збір інформації, аналізу – ідентифікація й класифікація інформації та моніторингу ризикових подій. Перераховані інформаційні продукти дають можливості для прийняття управлінських рішень. Але більшість з них розраховані для управління лише фінансовим ризиками.

Основними функціями ІСУ, які повинні забезпечувати системи управління ризиками на підприємствах і підтримувати процес прийняття рішень за ризиками, є [1]:

- інформування в режимі реального часу про зміну параметрів ризику;
- формування та підтримка баз даних за ризиками;
- розрахунок вартості фінансування управління тим чи іншим видом ризику;
- ведення обліку збитків підприємства, викликаних наслідками ризикованих подій;
- розрахунок статистичних показників ризику;
- моделювання процесів компанії з урахуванням ризику;
- генерація аналітичної звітності із ризиків тощо.

Подібна інформаційна система повинна бути частиною загальної інформаційної системи фірми, побудованої на основі локальних мереж, які взаємодіють з віддаленими офісами і робочими місцями, а також баз даних, що створюються та використовуються в процесі ведення бізнесу. Така підсистема збору і обробки інформації з управління ризиками буде, очевидно, будуватися на тих же принципах, що і загальна інформаційна система, тобто враховувати наступні фактори [3, с. 48]:

- особливості архітектури інформаційної технології;
- обмін даними і узгодження форматів, в першу чергу для розподілених баз даних;

– багаторівневий характер і обмеження доступу до інформації по управлінню ризиком. Проте, така інформаційна підсистема буде володіти і специфічними рисами, до яких можна віднести цілі і методи обробки даних, а також частково деякі особливості самої інформації.

Таблиця 1

**Переваги та недоліки використання системи збору
й обробки інформації з управління ризиками**

ПЕРЕВАГИ	НЕДОЛІКИ
<ul style="list-style-type: none"> – можливість швидкої зміни класифікації ризиків і пріоритетності вирішення тих чи інших завдань з управління ризиком; – узгодження аналізу ризику з адміністративною інформацією; – ув'язка аналізу ризику з маркетинговою інформацією; – взаємозв'язок аналізу ризику з економічною та фінансовою інформацією; – можливість оцінки ризику на різних рівнях та у відповідності з різними методиками, що зробить процес управління ризиком більш гнучким за рахунок врахування інтересів різних працівників і менеджерів фірми; – забезпечення інтеграції різних аспектів управління ризиком; – полегшення процесу аудиту і контролю реалізації програми управління ризиком, а також відповідності заходів необхідним обмеженням. 	<ul style="list-style-type: none"> – система управління ризиком сама стає більш вразливою для деяких ризиків (наприклад, неможливо здійснювати управління ризиком при аварії локальної мережі); – вартість збору і обробки інформації підвищується (через необхідність підвищення кваліфікації співробітників і т.д.); – застосування інформаційних технологій в менеджменті вимагає наявності досить формалізованих процесів прийняття рішень, а це може бути деяким перешкодою при вирішенні проблем в умовах форс-мажорних обставин (що і є одним із завдань системи управління ризиком).

Джерело: розроблено авторами за даними [3, с. 48-49]

Таким чином, застосування інформаційних технологій в порівнянні з паперовою інформацією в процесі ризик-менеджменту буде мати явні переваги, тому що воно зробить систему управління ризиком більш ефективною і гнучкою.

Комп'ютерні технології дозволяють автоматизувати процеси управління (розумову працю з управління – по прийняттю рішень в конкретних ситуаціях на основі наявної інформації). А оскільки управління необхідно скрізь, завжди і всім, то і засоби автоматизації управління застосовуються повсюдно. Автоматизація на основі сучасних ІТ дозволяє приймати рішення більш оперативно [2, с. 4] і обґрунтовано, дозволяє враховувати при прийнятті управлінських рішень більший обсяг відомостей, тим самим, підвищуючи якість і ефективність управління.

Таким чином, на сьогоднішній день інформація грає ключову роль в процесі управління ризиками. Без автоматизації управління і використання сучасних інформаційних технологій, діяльність на підприємстві може перетвориться в рутинний і малокерований процес, що завжди позначиться на конкурентній привабливості підприємства. Своєчасне надання особі, що приймає рішення, всієї необхідної інформації є важливою умовою функціонування системи управління ризиком. Отже, в сучасних умовах вектор розвитку систем управління ризиками повинен зміщуватися в бік впровадження інформаційних систем управління, які використовуються в процесах оцінки, аналізу та моніторингу ризиків.

Список використаних джерел:

1. Хачатурян А.А. Роль информационных технологий в управлении рисками на промышленных предприятиях / А.А. Хачатурян, В.А. Синько. – М.: «Серия 1». – 2013. – № 4(6). – С. 76-82.
2. Терещенко, Л. О. Інформаційні системи і технології в обліку : [навч. посібник] / Л.О. Терещенко, І.І. Матієнко-Зубенко. – К.: КНЕУ. – 2004. – 187 с.
3. Иванов А.А. Риск-менеджмент: [Учебно-методический комплекс] / А.А. Иванов, С.Я. Олейников, С.А. Бочаров. – М.: Изд. центр ЕАОИ. – 2008. – 193 с.
4. Бондарев В.В. Введение в информационную безопасность автоматизированных систем: учебное пособие / В.. Бондарев. – М.: Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана. – 2016. – 250 с.

Тульська Ю.В.

студентка,

Науковий керівник: Рядно О.А.

доктор технічних наук, професор,

Університет митної справи і фінансів

МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ ФІРМИ

Теоретичні і практичні аспекти підприємницької діяльності відображені в наукових працях таких вітчизняних учених, як Б. Адамов, Я. Берсуцький, З. Варналій, В. Вітлінський, В. Геєць, М. Єрмошенко, О. Кириченко, Т. Клебанова, К. Ковальчук, Ю. Лисенко, Л. Мартинюк, Л. Матросова, В. Сахаров, О. Стороженко, М. Чумаченко та багатьох інших.

Математичне моделювання виробництва має враховувати як внутрішні умови економічних процесів, так і зовнішні умови, які зумовлюються оточенням підприємства – середовищем прямої дії та середовищем непрямой дії. Це приводить до складного комплексу моделей діяльності підприємства при заданих умовах, за тих чи інших припущеннях. Значну роль тут відіграє увага до раціоналізації поведінки підприємства, а саме: об'єктивний бік оптимізації процесів виробництва, оптимальний розподіл коштів та використання різних факторів виробництва.

Найбільш поширеними є моделі рівноваги фірми, що будуються за такими припущеннями [1]:

1) технологічні умови виробництва описуються виробничою функцією $q = F(x)$, яка має певний набір властивостей;

2) враховується можливість фірми впливати на ціну своєї продукції та на ціни факторів виробництва. При цьому виникають різні моделі, пов'язані як з умовами досконалої конкуренції, так і з різними проявами недосконалої конкуренції;

3) враховується наявність ресурсних обмежень. При цьому розрізняють короткострокові моделі поведінки фірми, коли діють ресурсні обмеження, та довгострокові моделі, коли такі обмеження практично не беруться до уваги;

4) метою діяльності фірми є забезпечення максимальних прибутків або мінімізація збитків.

При побудові конкретних моделей поведінки фірми можуть вводитися також різноманітні додаткові припущення, наприклад, пов'язані з урахуванням фактора часу (і не тільки граничних, а й середніх його величин), технологією виробництва тощо.

Виробники товарів та послуг пропонують свої товари на ринках відповідної продукції, де вони взаємодіють з іншими виробниками аналогічної продукції та зі споживачами. Умови взаємодії учасників та ціноутворення на ринках залежать від ринкової структури, яка визначається певним набором характеристик. Виділяють

такі основні типи ринкових структур – повна конкуренція та повна монополія, олігополія та монополістична конкуренція, моносонія та моносонічна конкуренція. Охарактеризуємо повну конкуренцію.

Повна, або досконала, конкуренція – це такий тип ринкової структури, при якому:

1) частка кожного постачальника і споживача в загальному обсязі ринкової продукції є незначною, ніхто не домінує на ринку, тому ціна на продукцію даної фірми не залежить від обсягу виробництва фірми $p(q) = p$;

2) продукція однорідна;

3) учасники можуть вільно входити на ринок та виходити з нього;

4) ні постачальники, ні споживачі не взаємодіють один з одним, (їхня поведінка не є стратегічною);

5) всі учасники цілком проінформовані для визначення своєї поведінки на ринку.

Порушення будь-якої з цих умов призводить до ринку з неповною конкуренцією.

Звичайно, умови 1) – 5) змальовують певну ідеальну модель. Серед існуючих ринків до умов повної конкуренції наближаються, наприклад, окремі ринки сільськогосподарської продукції.

Фірми, які діють на конкурентному ринку, – це конкурентні фірми. Вони виробляють однорідну або близьку за споживчими якостями продукцію, а їхні інтереси перетинаються на ринку в боротьбі за споживача та при визначенні ринкової ціни з метою максимізації прибутку.

Фірма в результаті продажу своєї продукції на ринку отримує певну виручку. Розглянемо показники виручки, які використовуються в економічному аналізі.

Сукупна виручка (дохід) – це сума грошей, яку отримує фірма після продажу своєї продукції на ринку: $R = R(q) = pq$.

Ще раз наголосимо, що ціна в цьому випадку є сталою, а отже, $R(q)$ є лінійною функцією від обсягу q . Середня виручка – виручка від реалізації одиниці продукції: $AR = R(q)/q = p$.

Гранична виручка – це зміна загальної виручки внаслідок продажу додаткової одиниці продукції: $MR = \Delta R(q)/\Delta q$, або: $MR = dR(q)/dq = p$.

Рівноважна ціна та обсяг продукції на повністю конкурентному ринку, що перебуває у стані рівноваги, встановилася внаслідок взаємодії тисяч конкуруючих учасників як з боку попиту, так і з боку пропозиції. Особливістю такого ринку є те, що жодна окрема фірма не може відхилитися від рівноважної ціни. Це дуже добре видно, коли йдеться про спробу підвищити ціну. Адже на ринку присутні багато продавців абсолютно ідентичної продукції, яка є однаково доступною покупцям, і вони не будуть платити більше за те, що можна купити дешевше. Далі переконуємося, що й знизити ціну, порівняно з рівноважною, на конкурентному ринку теж неможливо, оскільки виробництво при нижчій ціні реалізації буде збитковим для виробника. Окремий виробник не може вплинути на рівноважну ринкову ціну і змінити обсяг своєї пропозиції, оскільки його частка є дуже малою в галузевому обсязі пропозиції.

Отже, конкурентна фірма будь-який обсяг свого випуску може продати лише за ціною ринкової рівноваги p_E . Інакше кажучи, ціна попиту на продукцію окремої конкурентної фірми є сталою для різних обсягів q . Це означає, що мають місце рівності:

$$MR = AR = p_E.$$

Отже, попит на продукцію конкурентної фірми є абсолютно еластичним, а відповідна крива попиту є горизонтальною лінією, що відповідає ціні p_E . Саме з горизонтальною кривою попиту на свою продукцію) стикається кожна фірма на повністю конкурентному ринку. Саме через це фірма на такому ринку називається

цінодержувачем, адже вона зовсім не впливає на ринкову ціну, а одержує її як встановлену ринком.

Прибуток π будь-якої фірми утворюється як різниця між доходом від продажу продукції та її вартістю для виробника:

$$\pi = R - TC. \quad (1)$$

Надалі прибуток будемо розглядати в значенні економічного прибутку.

Задача максимізації прибутку може бути розв'язана в аналітичному та графічному вигляді. Розглянемо наступний приклад. Нехай вартість виробництва продукції задана функцією:

$$TC(q) = 1 + (q - 1)^3 + 0,3q. \quad (2)$$

А дохід є лінійною функцією:

$$R(q) = pq = 1,4q. \quad (3)$$

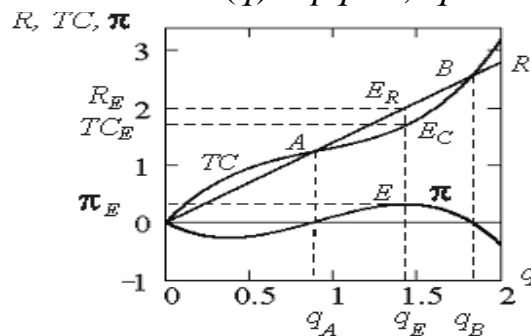


Рис. 1. Прибуток фірми

Джерело: [1]

На рис. 1 зображені розраховані за (1) – (3) лінії доходу R , вартість виробництва TC і прибутку π . Розрахунки приводять до наступних значень: $q_A = 0,877$, $q_E = 1,426$, $q_B = 1,821$, $R_E = 1,96$, $TC_E = 1,652$, $\pi_E = 0,308$.

При малих обсягах випуску (до q_A) фірма матиме збитки, а при обсягах випуску в діапазоні від q_A до q_B – прибутки. Максимальний прибуток досягається при $q = q_E$, а при обсягах випуску, які перевищують q_B , фірма знову матиме збитки.

Аналітичний пошук максимального прибутку полягає, очевидно, в максимізації функції $\pi(q) = R(q) - TC(q)$, тобто:

$$M\pi = \frac{d\pi}{dq} = \frac{dR}{dq} - \frac{dTC}{dq} = MR - MC = 0 \quad \text{при } q = q_E,$$

де $M\pi$ – граничний прибуток. Якщо виконуються і відповідні достатні умови екстремуму, то за обсягу випуску q_E матимемо максимальний прибуток π_E . Отже, умова максимізації прибутку має вигляд: $MR = MC$. Ця умова називається правилом граничного прибутку.

Для мікроекономічних досліджень важливе значення має побудова адекватних виробничих функцій. Виробничі функції визначаються у формі одно факторних і багатофакторних статистичних залежностей – регресійних рівнянь. Можна виділити три основних етапи побудови виробничих функцій: аналіз статистичних даних по вибіркам, кореляційний аналіз даних та регресійний аналіз. При розрахунках доцільно використовувати стандартні функції Excel.

Список використаних джерел:

1. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 408 с.

СТАТИСТИКА

Затулівітер Ю.С.

аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ

Міжнародне співтовариство розглядає показники стану навколишнього середовища як комплексний інструментарій для виміру та репрезентації еколого-економічних тенденцій в країні (табл. 1)

Таблиця 1

Типи екологічних показників

№	Показник	Характеристика
1	Сучасного екологічного стану	Визначають чинні екологічні параметри
2	Впливу(тиску)	Відображають антропогенний вплив на навколишнє середовище
3	Регулятори впливу на навколишнє середовище	Характеризують як різні агенти реагують на специфічний вплив
4	Якісного стану (ступеню забруднення)	Відображають стан забруднення навколишнього середовища

Джерело: розроблено автором на основі [1]

За своїм змістом економічні витрати від забруднення природного середовища являють собою екологічну складову суспільно необхідних витрат, тобто витрат суспільства, що викликані негативним впливом на природні компоненти процесів виробництва та споживання продукції. Це насамперед, витрати, що пов'язані з впливом забруднення на здоров'я людей (недовиробництво національного доходу, додаткові витрати на лікування та профілактику хвороб, виплати із соціальних фондів), додаткові витрати на компенсацію інтенсивного зносу основних фондів промисловості, житлово-комунального господарства та інше [1]. До числа екологічних витрат можна віднести:

- економічна оцінка негативних наслідків забруднення і порушення компонентів цілісного природного середовища (економічні збитки, шкода);
- поточні і капітальні витрати на здійснення природоохоронних заходів;
- платежі за викиди забруднюючих речовин і розміщення відходів у навколишньому середовищі;
- платежі за використання природних ресурсів;
- штрафи за екологічні правопорушення і платежі на відшкодування заподіяних збитків;
- система компенсаційних виплат населенню, що мешкає в несприятливих екологічних умовах.

Теоретичними аспектами оцінювання економічних збитків в економічній науці займалося багато вітчизняних і зарубіжних вчених. Існує багато методичних підходів, які знайшли широке практичне застосування. Найбільш актуальним є взаємодія екологічних і економічних показників, тобто зміна економічних показників в результаті зміни екологічних параметрів середовища. На сьогодні

методичні основи мають багато недоліків, не дивлячись на постійне вдосконалення кількісного обчислення економічного збитку.

При оцінці економічного збитку від забруднення використовуються два основних методологічних підходи: прямий рахунок і непряма оцінка. Оцінка збитку прямим рахунком, вимагає збору і обробки величезного обсягу інформації, внаслідок великої трудомісткості незручна для широкого використання в економічних розрахунках, і, як правило, виступає лише інструментом для створення інформаційної бази при розробці непрямих методів визначення збитку [2].

Аналізуючи існуючі методи оцінки, слід зазначити, що сучасні економічні показники не дозволяють точно оцінити величину як екологічних витрат так і економічних збитків. Економічного результату від зниження екологічних витрат можна досягнути шляхом підвищення екологічного рівня технологій.

Список використаних джерел:

1. Тарасова В.В. Методи екологічних досліджень. Частина 3. Комплексна оцінка стану довкілля: навчальний посібник / В.В. Тарасова. – Житомир: ЖІТІ, 2002. – 250 с.
2. Телиженко А.М. Экономика чистого воздуха: международное управление / А.М. Телиженко – Сумы: ИТД «Универс.книга», 2001. – 326 с.
3. Daly H. E., Towards an Environment macroeconomics. The International Society for Ecological Economics., Washington D.C., 1990. – P. 3-7.

МАРКЕТИНГ

Гаврилова А.С.

студентка;

Науковий керівник: Александрова С.А.

кандидат педагогічних наук, доцент,

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова*

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ПРИ ПЛАНУВАННІ РЕКОНСТРУКЦІЇ ГОТЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі становлення економіки держави розвиток сфери готельного господарства забезпечує спрямування на задоволення споживчого попиту. Для формування високих та стабільних показників конкурентоспроможності, підприємствам індустрії гостинності необхідно зважено планувати асортимент послуг – для задоволення якомога ширшого кола потреб споживачів. Від успішності вибору керівництвом спектру інноваційних послуг, що є актуальними для значної кількості потенціальних клієнтів, залежить збільшення споживацької аудиторії та, відповідно, підвищення показників прибутковості підприємства.

Маркетингові дослідження – це систематичний збір та аналіз, пов'язаних з наявною ситуацією даних щодо маркетингової діяльності підприємства чи організації. Мета маркетингових досліджень – виявити можливості підприємства для оволодіння конкурентними позиціями на конкретному ринку, знизити рівень невизначеності та комерційного ризику, збільшити ймовірність успіху маркетингової діяльності підприємства на ринку. Результатом маркетингових досліджень є обґрунтоване планування маркетингової діяльності підприємства або організації, ідентифікація маркетингових можливостей та загроз, а також формування гнучкої системи реагування на зміни чинників зовнішнього середовища [4, с. 21].

Актуальною проблемою для керівників готелів, які стикаються з ситуацією невдалого вибору інфраструктурних одиниць в готельних комплексах є недостатня інформованість про справжні побажання та потреби гостей під час перебування в закладі розміщення.

З метою визначення ступеню доцільності запровадження нових послуг, а отже і нових інфраструктурних одиниць в готелі (приміщень різноманітного призначення), необхідно проводити якісне маркетингове дослідження. Останнє сприятиме запобіганню невиправданих витрат ресурсів на реконструкцію та реорганізацію готелю і дозволить найбільш точно прогнозувати економічний ефект від запланованих заходів [3].

При плануванні асортименту готельних послуг слід враховувати характеристики основного контингенту, що складає коло споживацької аудиторії. Для визначення певного сегменту клієнтів за вибірковими характеристиками (економічними, демографічними, психологічними) проводиться сегментування ринку споживачів. Це дозволяє створити маркетологам описовий портрет стандартного споживача конкретного готельного закладу і створити перелік потреб, що ним висуваються.

Окрім того, важливим аспектом в процесі прийняття рішення про реконструкцію є загальна спеціалізація готельного закладу. Новостворена інфраструктурна одиниця повинна гармонійно доповнювати загальну концепцію готельного комплексу і відповідати її основній тематиці. Наприклад, готелі ділового спрямування потребують створення додаткових приміщень ділового та бізнес-

призначення (зони коворкінгу, конференц-залів, залів для переговорів) з відповідним матеріально-технічним забезпеченням. В свою чергу, в готелях курортного типу доцільними є приміщення культурно-розважального типу: тематичні бари з естрадою, басейні комплекси та спа, концертні зали тощо [1, с. 32].

Отже, враховуючи загальну концепцію закладу та сегменту гостей готельного підприємства, необхідно визначитись з колом можливих перетворень та нововведень в процесі реконструкції будівлі готелю.

Для уточнення результатів доцільно проводити дослідження побажань колишніх та майбутніх клієнтів методом опитування. Цей популярний метод маркетингового дослідження дозволяє отримати та обробити статистичні дані, на основі яких в подальшому прийняти оптимальне рішення щодо реконструкції готелю. Опитування можна проводити при виїзді гостей з готелю, запропонувавши їм заповнити анкету або відповісти на декілька запитань співробітника рецепції. З метою охоплення більшої аудиторії респондентів, анкетування можна проводити за допомогою глобальної мережі Internet – на сайті готелю або на його сторінці у соціальних мережах. Отримані дані фіксуються співробітниками маркетингового відділу, обробляються та певні висновки передаються вищому керівництву для прийняття ефективних управлінських рішень [2, с. 114].

Таким чином, проведення маркетингових досліджень при плануванні реконструкції готельного підприємства сприяє мінімізації витрат, забезпечує інформативний зворотній зв'язок та комунікації зі споживачами, що позитивно впливає на економічний ефект від основної діяльності та репутацію готелю.

Список використаних джерел:

1. Скибінський С.В., Іванова Л.О., Моргун О.Ф. Маркетинг готельних послуг. Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2000. – 246 с.
2. Войчак А.В., Федорченко А.В. Маркетингові дослідження: Підручник / За наук. Ред. А.В. Войчака. – К.: КНЕУ, 2007. – 408 с.
3. Голубков О.П. Загальна характеристика маркетингової діяльності в готельному бізнесі // Маркетинг. – 2003. – № 1. – 16-18 с.
4. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.

Гайдаржі А.О.

студентка,

Київський національний торговельно-економічний університет

ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ПРОСУВАННЯ ТОВАРУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розглядаючи новітні методи просування товарів і послуг, слід згадати можливості електронної комерції. Стрімкий розвиток інформаційного суспільства сьогодні вводить нові вимоги до рекламної діяльності. Постійне удосконалення засобів НТП, поступове зростання аудиторії мережі Інтернет, поява нових рекламних носіїв і методів ведення рекламної діяльності сприяють росту ринку Інтернет-реклами. Більшість бізнесменів переосмислюють свою комерційну діяльність і починають частіше використовувати можливості Інтернет-простору, який сьогодні є джерелом отримання високого прибутку. Сучасні умови розвитку ринкової економіки піддаються впливу активних маркетингових комунікацій в мережі.

Електронний бізнес набуває більшого поширення завдяки стрімкому зростанню кількості Інтернет-користувачів у світі.

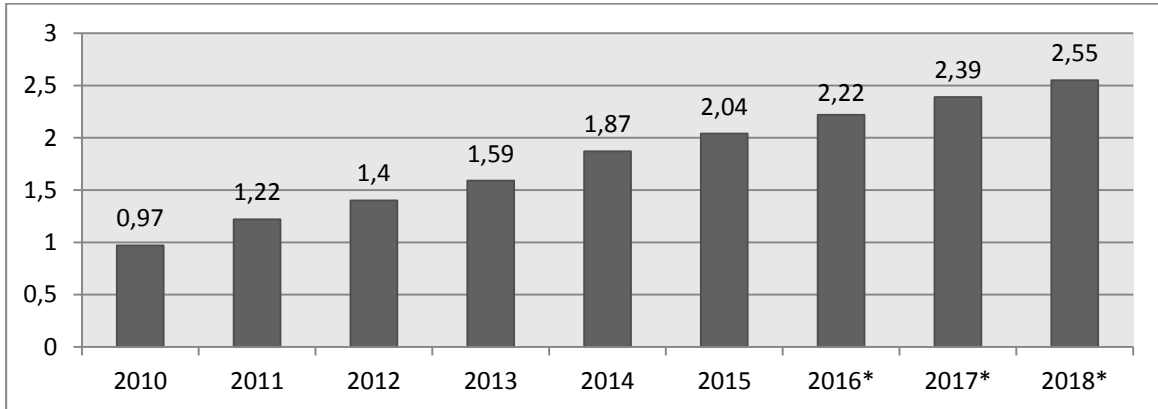


Рис. 1. Кількість користувачів Інтернету у всьому світі за 2010-2018 рр.

Джерело: [34]

За прогнозними даними, кількість споживачів мережі Інтернет збільшиться до 2018 року до 2,55 мільярдів людей. Це означає, що Інтернет-реклама також буде мати тенденцію до зростання.

Інтернет-реклама – це конвергенція брендинга, розповсюдження інформації і продажів – усе в одному місці [1, с. 54]. Інтернет-рекламу також можна визначити, як оплачений учасниками ринку захід з установленням засобами мережі Інтернет двосторонніх комунікацій рекламоодержувача та рекламодавця [2, с. 127]. Найважливішими перевагами Інтернет – реклами в сучасних умовах є:

- легке керування процесами рекламної діяльності і можливість внесення необхідних коректур;
- економічно вигідний спосіб розширення меж функціонування фірми або бізнесу шляхом заощадження ресурсів заміною традиційних засобів реклами на онлайн-трейдинг;
- більш швидкий спосіб привертання уваги потенційних споживачів і можливість надати інформацію відразу;
- найбільш практичний спосіб розрахунку має Інтернет-реклама через зручність використання кредитної картки, повноту інформації, збереження власних зусиль на пошук необхідного товару чи послуги у різних засобах розміщення реклами;
- можливість впливати на всю світову мережу Інтернет, не обмежуючи себе географічними рубежами;
- здатність слідкувати за ефективністю здійснюваної діяльності завдяки електронним системам стеження.

Дані можливості Інтернет – реклами дозволяють підприємцям нарощувати обсяги продажів та збільшувати кількість споживачів своєї продукції.

Інтернет – особливе середовище, де можна ефективно й точно запропонувати будь-який товар або послугу певному колу споживачів, які найбільш цікавлять рекламодавця, та досить швидко і правильно оцінити результат рекламної діяльності. До 2000 року Інтернет був відносно новою ідеєю, яка на той час ще не досягла свого повного потенціалу. Більшість людей отримувала свою інформацію від радіо, газет і журналів. Ці традиційні форми реклами працювали протягом сотень років, але з появою Інтернету світ знайшов найкращий спосіб для створення і обміну інформацією. Доля Інтернет-реклами серед інших традиційних засобів реклами з кожним роком збільшується. За 5 років частка Інтернет-реклами збільшилася в 1,5 рази, що можна побачити в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняння зміни частки рекламних засобів за 2011-2015 рр.

	2011	2012	2013	2014	2015
Інтернет-реклама	16,1%	18,0%	19,8%	21,6%	23,4%
Газети	20,3%	18,9%	17,8%	16,8%	15,9%
Журнали	9,4%	8,8%	8,3%	7,8%	7,3%
Телебачення	39,9%	40,2%	40,1%	40,1%	40,0%
Радіо	7,1%	7,0%	6,9%	6,7%	6,6%
Кіно	0,5%	0,6%	0,5%	0,6%	0,6%
Зовнішня реклама	6,7%	6,6%	6,5%	6,4%	6,3%

Джерело: [40]

В умовах розвитку інформаційного суспільства важливо швидко повідомляти споживачам про появу нового продукту. Використовуючи традиційні методи реклами, це займає цілий день, перш ніж нова інформація друкується в газеті. Радіостанції обновляють інформацію приблизно щогодини. В Інтернеті нова інформація оновлюється протягом декількох секунд, що вважається переважним способом доведення необхідної для підприємця інформації потенційним клієнтам.

Використовуючи Інтернет-рекламу, немає ніяких обмежень для компаній, які хочуть просувати свої товари і послуги. Невелика компанія може, завдяки використанню онлайн-трейдингу, залучити клієнтів з усього світу. Велика компанія може збільшити прибуток на кілька тисяч доларів кожного місяця. Такий вид електронного бізнесу стає більш популярним, тому що дозволяє збільшити обсяг продаж і максимізувати прибуток будь-якого підприємства за короткий проміжок часу. Про розвиток Інтернет-просування товарів свідчить статистика на рис. 2.

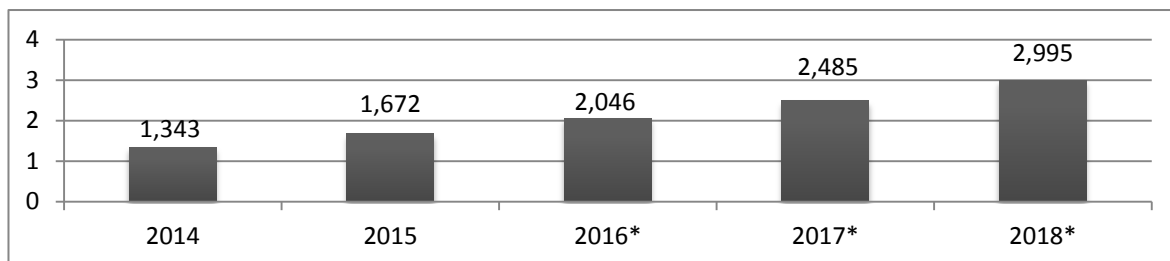


Рис. 2. Роздрібні продажі електронної комерції по всьому світу за 2014-2018 рр. в млрд. дол. США

Джерело: [37]

За статистичними даними продажі в мережах Інтернет збільшуються в 2 рази протягом 5 років, що відповідає зростанню популярності електронних мереж і збільшенню використання Інтернет-реклами в цілях збільшити обсяг запропонованої продукції.

Таким чином, використання можливостей Інтернет-реклами має позитивний вплив на роботу підприємств як великого так і малого і середнього бізнесу. Стрімкий розвиток користувачів Інтернету та поступове удосконалення засобів електронної комерції виводять процес збуту товарів та пропозицію послуг на новий рівень. В майбутньому Інтернет-реклама як метод стимулювання збуту товарів буде покращуватися і давати змогу бізнесменам підвищувати ефективність їхньої діяльності в умовах ринкової економіки.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Підручник [Текст] / За ред. В.Д. Базилевича. – 9-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2014. – 710С. – С. 238-252.

2. Венгер В.В. Конкуренція в ринковій економіці: генезис теоретичних концепцій / В.В. Венгер // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. – С. 20-25.

3. Інтернет-реклама та її значення для підвищення ефективності торговельних процесів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studme.com.ua/16040828/marketing/internet-reklama_znachenie_dlya_povysheniya_effektivnosti_torgovyh_protsessov.htm

4. Number of social network users worldwide from 2010 to 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statista.com/statistics/278414/number-of-worldwide-social-network-users/>

5. Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>

6. 17 Future Digital Advertising Statistics, Trends and Forecast [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://brandongaille.com/17-future-digital-advertising-statistics-trends-and-forecast/>

Кажанова О.І.

студентка,

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»

Сумського державного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Коли на практиці у 60-ті роки ХХ століття почали відбуватися зміни на ринку, з'явився новий підхід до ведення підприємницької діяльності, який отримав назву маркетингу. Окрім ринку продавців, значну увагу почали приділяти ринку покупців і виникла необхідність з'ясувати потреби та бажання споживачів, а також максимальне задоволення їх потреб [1, с. 128].

Концепцію сучасного маркетингу можна вважати новою підприємницькою філософією, яка перш за все орієнтована на потреби споживачів, розрахована на інтегрований маркетинг, мета якого максимально задовольнити бажання клієнтів. Зміни, які відбуваються в навколишньому середовищі, в будь-якому разі порушують рівновагу в бізнесі, тому роль стратегічного маркетингу полягає в забезпеченні такої рівноваги на підприємстві.

Система стратегічного маркетингу являє собою постійний аналіз потреб ринку, який виводить на розробку ефективних товарів, призначених для конкретних груп покупців, що мають особливі властивості і відрізняють їх від товарів-конкурентів, таким чином створюють виробникові стійку конкурентну перевагу [1, с. 5].

Під стратегією бізнесу розуміють визначені цілі і завдання підприємства, які розраховані на довгостроковий час та визначення подальшого розподілу ресурсів, необхідних для досягнення поставлених цілей підприємства. Натомість поняття «стратегія маркетингу» сприймається як більш детальні та сплановані дії задля реалізації маркетингових цілей [2, с. 12].

Перш за все підприємство повинне мати товар, який виходить на ринок, його асортимент та ціну, які підприємство пропонує. Підприємство також має визначити свій сегмент ринку, тобто на якого споживача йому розраховувати.

Послідовність маркетингової діяльності потребує подальшого визначення умов, які необхідно створити, щоб продати певний вид товару. Важливою умовою при цьому є вибір каналів, через які буде відбуватися постачання продукції. Слід також враховувати, хто здійснюватиме обслуговування після продажу товарів. Крім того, підприємство має розрахувати майбутні економічні результати та витрати, які воно понесе. Для цього система стратегічного маркетингу доповнюється певними цілями, які потрібні підприємству для того, щоб воно мало стійку конкурентну

перевагу задля подальшого довгострокового процвітання в досить мінливому економічному просторі.

Система стратегічного маркетингу включає елемент часу, залежно від якого визначається, коли саме потрібно використовувати певну маркетингову стратегію. Однією з необхідних умов є врахування певних змін, які відбулися у зовнішньому середовищі фірми. Причиною цього може стати перенасичення попиту, певні технологічні зміни на підприємстві або ж виникнення на ринку нових конкурентних компаній.

Маркетингова стратегія підприємства повинна включати 4 складові підсистеми [2, с. 222]:

- 1) товарна або асортиментна стратегія,
- 2) цінова стратегія,
- 3) стратегія розподілу і товаропросування,
- 4) комунікаційна стратегія.

Кожна підсистема має своє значення та особливості, але основною задачею залишається те, що всі вони мають на меті постійно досягати конкурентного статусу підприємства.

На практиці існує безліч видів маркетингових стратегій, головне – обрати найбільш вдалу для кожного підприємства. Маркетингова стратегія має відповідати стратегічним цілям, які підприємство поставило для свого ефективного розвитку.

До першочергових кроків, які призведуть до успіху в стратегії маркетингу, можна віднести [3, с. 97]:

- вибір іміджу підприємства, образу, філософії, за допомогою якої його будуть сприймати інші підприємства як конкурента;
- детальний аналіз зовнішнього середовища;
- детальний аналіз конкурентів на ринку;
- дослідження запитів і кола споживачів;
- оцінка ситуації на власному підприємстві;
- визначення позиції підприємства на ринку, тим самим переходу до застосування вибраної стратегії;
- формулювання стратегічної цілі підприємства;
- реалізація маркетингової стратегії;
- розробка маркетингового контролінгу.

Отже, стратегічний маркетинг можна охарактеризувати як специфічний інструмент прогнозування майбутніх параметрів функціонування і розвитку складних систем. Результатом його застосування повинне бути підвищення конкурентоспроможності майбутніх товарів і нововведень, які вироблятиме підприємство, технологій, методів організації виробництва і менеджменту.

Список використаних джерел:

1. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с фр. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
2. Матанцев А.Н. Стратегия, тактика и практика маркетинга / А.Н. Матанцев. – М.: Юрист, 2002. – 378 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.

Ніколайчук Н.П.

студентка;

Поліщук І.І.

кандидат економічних наук, доцент,

завідувач кафедри,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасних умовах ринку, більшість підприємств намагаються подолати наслідки кризових явищ, «вижити» в умовах кризи.

Підприємства шукають антикризовий механізм, який зможе забезпечити нормальне функціонування підприємства та поліпшити існуючу ситуацію. Антикризовий маркетинг є одним із таких механізмів.

Використання маркетингу в Україні, а саме особливості формування маркетингової політики, сучасні тенденції розвитку маркетингу, сучасна концепція маркетингу в кризових умовах, висвітлюється в працях провідних українських вчених, зокрема Буряченка Л., Лиходій В., Максимова Т., Хоменка П., Шульгіна Л., Гонгальського Д., Руденка В.

За даними Всесвітнього економічного форуму, Україна посідає 85 місце у рейтингу країн світу за індексом конкурентоспроможності 2016 (індекс 4.0 бала з 7.0 можливих). Так за два останніх роки Україна втратила опустилась в рейтингу з 73 до 85 місця.

Найгірші позиції серед досліджуваних параметрів індексу є: розвиток фінансового ринку (3,0 бала), розвиток технологій (3,6 бала), інновації (3,4 бала), розвиток бізнесу (3,6 бала), макроекономічне середовище (3,2 бала).

Серед найбільш проблемних чинників для ведення бізнесу, варто відзначити: корупцію (14,0%), політичну нестабільність (13,2%), інфляцію (11,9%), бюрократію (11,4%), обмежений доступ до фінансування (11,2%), нестабільність уряду (8,2%), рівень податків (7,3%), податкова політика (6,8%) [1].

В таких умовах, ведення бізнесу стає дуже складним завданням, для вирішення якого фірма повинна докласти максимум зусиль та знайти найоптимальніші та найефективніші шляхи виходу з кризи.

Для того щоб «вижити» все більше фірм на ринку України впроваджує антикризове управління.

Антикризове управління – це постійно організоване спеціальне управління, в основу якого покладена система методів та принципів розробки та реалізації специфічних управлінських рішень, що приймаються відокремленим суб'єктом в умовах суттєвих ресурсних та часових обмежень, підвищеного ризику, фінансових та інтелектуальних витрат для відновлення життєздатності підприємства та недопущення його ліквідації як господарюючого суб'єкта [2, с. 122].

Маркетинг в антикризовому управлінні є не просто однією з підсистем підприємства, а фундаментом, на якому ґрунтується робота всіх інших його підрозділів.

Без грамотного антикризового маркетингу успішне подолання кризи організацією майже неможливе. Стратегія організації, її цінова політика, обсяги виробництва і випуску продукції, розширення асортименту – це лише мала частина застосування маркетингу. У період кризи, коли так важливо розробити ефективну антикризову стратегію, велику увагу необхідно приділити маркетинговим дослідженням як засобу діагностики ринкових можливостей і позицій організації, її сильних і слабких сторін, а також дослідження можливостей і загроз з боку ринку [3].

В період кризи, на нашу думку, необхідно змінити існуючу маркетингову політику та впровадити специфічний маркетинг, удосконаливши всі інструменти комплексу маркетингу, пристосовавши їх до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Ми вважаємо, що при розробці заходів по виведенню організації з кризи, необхідно особливу увагу звернути на наступні етапи:

1. Аналіз положення організації, ступеня загрози кризи та можливих її наслідків.

Необхідно здійснити ранню діагностику можливостей виникнення кризових явищ в діяльності підприємства, визначити напрями і сили їх прояву.

Дана діагностика спрямована насамперед на аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища організації. На цьому етапі найголовніше визначити сильні сторони організації, які перешкоджають прояву кризових явищ та допомагають їх подолати. Також важливо виділити несприятливі для організації чинники, ймовірність їх прояву та силу впливу. При такій діагностиці, найдоцільніше, на нашу думку, провести SWOT-аналіз кризової ситуації. За його результатами необхідно переглянути стратегії, цілі та напрямки діяльності організації.

2. Переоцінка ринкового попиту та потреб споживачів.

На даному етапі необхідно визначити, що саме приваблює споживачів в умовах кризи: низька ціна, висока якість товару, його широкий асортимент, рівень обслуговування тощо. Оцінка купівельної спроможності організацій і населення дає змогу скорегувати використання окремих інструментів маркетингу. Зокрема, в умовах кризи має місце переорієнтація споживачів на придбання більш дешевих продуктів.

3. Переоцінка позиції у конкурентній боротьбі.

В умовах кризи ситуація на ринку може кардинально змінитися, в залежності від швидкості реакції конкурентів на нові умови та інструментів боротьби з кризою, які вони застосовують. Тому, в даних умовах, необхідно дослідити привабливість бізнесу та конкурентоспроможність організації. Результати такого дослідження дають змогу оцінити перспективи розвитку підприємства, виявити нових конкурентів та оперативно відреагувати на їх дії.

4. Уточнення ринкових сегментів і позиції на ринку.

В кризових умовах необхідно уточнити ринкові сегменти, які обслуговуються і позиції продуктів на цих сегментах. Слід вивчити зміни в структурі і кількості споживачів на окремих ринкових сегментах і перевірити основні принципи за якими відбувалася сегментація (вік, стать, освіта, соціальна приналежність, частота покупки товарів тощо). Можливий пошук нових ринкових сегментів і позицій. Виявлення нових ринкових сегментів передбачає зростання ролі нововведень, більше уваги слід приділяти розробці нових продуктів.

Нові продукти можуть створити нові ринкові сегменти, а на існуючих сегментах допомагають потіснити конкурентів. В результаті переоцінки ринкових можливостей, стану конкурентної боротьби і позиції на ринку відбувається уточнення цілей діяльності організації в умовах кризи, визначення напрямків діяльності, які слід підтримувати або скорочувати.

5. Оптимізація стратегії та комплексу маркетингу.

На вибір маркетингової стратегії, з точки зору антикризового управління впливає безліч факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Тому обрана стратегія повинна бути гнучкою і динамічною, тобто її потрібно постійно допрацьовувати та удосконалювати.

При розробленні товарної політики необхідно виділити групи продуктів, що приносять підприємству найбільший прибуток. Коригування цінової політики підприємства доцільно здійснювати як у бік зменшення норми прибутку, так і у бік зниження витрат своєї діяльності.

Удосконалюючи збутову політику, з метою економії витрат і часу в умовах кризи збільшується роль створення вертикальних і горизонтальних маркетингових систем.

Створення вертикальної маркетингової системи (ВМС) передбачає узгоджені дії виробників, оптових і роздрібних торговців. Створення горизонтальної маркетингової системи передбачає угоду між організаціями одного рівня каналу розподілу (підприємства, що випускають однорідну продукцію; дистриб'ютори; роздрібні торговельні організації) про спільні дії в умовах кризи з метою використання інструментів маркетингу для подолання цих кризових явищ [4].

Що стосується реклами, то під час кризи вона має бути більш цілеспрямованою і менш витратною. Програми створення споживчої лояльності зазвичай орієнтовані на кілька років вперед, в умовах кризи вони будуть короткостроковими.

Отже, в умовах кризи підприємствам необхідно впровадити в діяльність систему антикризового управління. На жаль, вітчизняні підприємства не приділяють достатньої уваги маркетингу, що призводить до поглиблення кризи на підприємстві та унеможлиблює вихід з неї.

Маркетинг є одним із перспективних напрямків підвищення ефективності економічного розвитку підприємств. Дієва маркетингова політика може достатньо швидко вивести підприємство з кризового стану.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт міжнародної організації з державно-приватного співробітництва «Всесвітній економічний форум» (The International Organization for Public-Private Cooperation – The World Economic Forum) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.weforum.org.

2. Ткачук А.М. Антикризове управління як одне з напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства / А.М. Ткачук, С.В. Телін. // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 3. – С. 122–124.

3. Мельник Ю.М. Підходи до визначення поняття антикризовий маркетинг [Електронний ресурс] / Ю. М. Мельник // Економічні проблеми сталого розвитку. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/36427/1/Melnyk_anti-crisis%20marketing.pdf.

4. Никипорець О.Г. Антикризовий маркетинг [Електронний ресурс] / О.Г. Никипорець // Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/6735>.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Анпілогов Д.О.

студент,

Науковий керівник: Ястремська Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

РЕКОМЕНДАЦІЇ З ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ПРИКЛАДІ ROSHEN

Успіх чи невдача підприємства протягом тривалого часу визначається стійким отриманням прибутку за допомогою реалізації споживачам виробленої продукції (послуг) і полягає в умінні домогтися того, щоб покупці в умовах конкуренції віддавали перевагу саме цій компанії.

Наявність привабливого іміджу допомагає клієнтам сприймати компанію як щось відмінне від інших, побачити в ній переваги, відсутні у конкурентів, вибрати її в якості постійного місця для здійснення покупки.

Рекомендації, розглянуті в роботі, є результатом аналізу і узагальнень спеціальних досліджень з проблеми іміджу організації. За своїм змістом вони виступають умовами і факторами ефективності.

1. Вимоги до назви. Формування іміджу організації починається з вибору її назви. Це дуже серйозна і відповідальна робота. Вибір назви тільки на основі творчої інтуїції або під впливом сьогочасної моди може вивести на неефективні, а то й просто помилкові варіанти, що негативно позначиться на всьому іміджі організації. виправити ситуацію буде вже практично неможливо. Вдала назва підвищує корпоративну згуртованість, почуття патріотизму своєї фірми [2; 4].

Назва повинна бути короткою. Довгі й важкі назви можуть заплутати потенційних партнерів або споживачів і, тим самим, негативно вплинути на їхнє ставлення. Практика свідчить, що якщо назва довга або її важко відтворити, то переходять або до безликих скорочень, або незрозумілої аббревіатури. Абстрактні або незрозумілі назви, що не стосуються діяльності організації, викликають насторожене ставлення [1].

Історія бренду Roshen почалася в 2000 році. Виробник спочатку носив громіздке назву «Укрпромінвесткондитер». Створенням нового бренду займалось українське «Бюро маркетингових технологій». Вважається, що назва «Рошен» – похідне від імені власника корпорації, українського політика Петра Порошенка. Мали місце спроби створення корпоративних легенд, що пояснюють походження назви, які так і не увінчалися успіхом. Наприклад, розповідалося про однойменного бога солодоців з деяких древніх міфологій або графа, який дуже любив солодоці. Назва було задумано таким чином, щоб нормально звучати і для зарубіжних клієнтів самих різних країн – однієї з цілей ребрендингу було саме бажання подальшого виходу на закордонні ринки. Одночасно зі зміною назви та стилю була оновлена і велика частина устаткування фабрик (на той момент їх налічувалось чотири).

2. Вимоги до фірмового стилю. Великий вплив на формування зовнішнього іміджу організації надає розроблений фірмовий стиль. Фірмовий стиль – це набір кольорових, графічних, словесних, дизайнерських постійних елементів, що забезпечують смислову та візуальну єдність сприйняття організації, її внутрішнього і зовнішнього оформлення [2; 4].

Наявність фірмового стилю свідчить про впевненість його власника в позитивному враженні, яке він справляє на споживача. Одним із завдань використання фірмового стилю є нагадування клієнту про ті позитивні емоції, які були викликані товарами даної фірми. Відтак, наявність фірмового стилю побічно гарантує високу якість товарів і послуг.

Шоколад Roshen можна завжди впізнати серед тисячі інших, завдяки кольоровим, витонченим дизайнам продукції, з фірмовим логотипом та назвою.

3. Вимоги до фірмової емблеми. Емблема – це умовне зображення чого-небудь (ідеї, поняття, організації або її функцій). Вдала емблема швидко сприяє формуванню позитивного ставлення і ініціює механізм стереотипізації, тобто схильності приписувати позитивні якості [2].

Загальні рекомендації до створення емблеми: простота, логічність і виразність форми, мінімізація деталей і колірних характеристик (це необхідно для того, щоб емблема або знак легко сприймався, розпізнавався і запам'ятовувався); можливість варіювання формою з метою посилення емоційного впливу (гострі кути сприймаються як небезпечна сила; товсті лінії ґрунтовність, надійність; плавні і тонкі – витонченість; симетричне розташування – гармонія тощо); індивідуальність і оригінальність виразних рішень; охороннодатність; адекватність і асоціативність (наприклад, товар, вироблений у місті Токмак з емблемою Ейфелевої вежі, викличе лише здивування); життєздатність (можливість часткової модифікації).

Roshen має свій фірмовий логотип (рис. 1) та слоган, який відображає місію корпорації: «Солодкий знак якості».



Рис. 1. Логотип компанії «Roshen»

Джерело: [3; 5]

Позитивний імідж компанії – це запорука його конкурентоспроможності, розвитку та успіху. Виконуючи ці прості рекомендації, українські компанії можуть створити собі позитивний імідж, який буде приваблювати клієнтів та виділяти переваги поміж конкурентів.

Список використаних джерел:

1. Почепцов Г.Г. Имиджелогия: инструментарий по управлению будущим / Г.Г. Почепцов. – 6-е изд. – М: СمارтБук, 2009. – 575 с.
2. Горчакова В.Г. Имиджелогия: учеб. для гуманитар. вузов / В.Г. Горчакова. – М.: Флинта, 2008.
3. BrandReport. Энциклопедия брендов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.brandreport.ru/roshen/>
4. Шавкун І.Г. Формування іміджу організації: [навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності «Менеджмент»] / І.Г. Шавкун, Я.С. Дибчинська. – Запоріжжя: ЗНУ, 2016. – 111 с.
5. Кондитерська Корпорація ROSHEN. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: roshen.com.ua

Карпуч А.Ю.

Graduate Student;

Sitnitskiy M.V.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

FUNDAMENTAL ANALYSIS VERSUS LONG PESTLE ANALYSIS: THE COMMON AND THE DIFFERENT

Recent developments in global economy have thrown down a challenge to everyone who deals with management and does business. To manage effectively and intelligently, it is vital to assess the factors impacting a modern organization. The instruments which help consider factors from external environment may be the fundamental and the LONG PESTLE analyses.

The purpose of this paper is to show the common and different features of the fundamental and the LONG PESTLE analyses by comparing the involved external factors, and, on this basis, propose the ways of the modernization of fundamental analysis.

Fundamental analysis is a research method for securities markets. It is quite popular among investors and financial analysts.

The term of the fundamental analysis is defined as «the analysis of securities value, which takes into account those factors of macroeconomic, industry and corporate levels that have an influence on the amount of income and the possibility to earn the income in the future» [1, p. 895]. In fact, it can be either a bottom-up or top-down forecasting depending what comes under review first – the level of a company and its securities or the level of the global economy.

This analysis is a powerful tool which helps analysts do the thorough research of business and draw the conclusions about whether or not the chosen securities are attractive for investment. Conducting the fundamental analysis, an analyst seeks for underestimated securities which are likely to growth in the future taking into consideration many different factors.

As a rule, the fundamental analysis takes into account the following external factors:

- growth domestic product rate;
- the levels of employment and unemployment;
- inflation rate;
- interest rates;
- the index of business expectations;
- the level of consumer confidence;
- fiscal and monetary policies;
- political stability, etc.

It may be concluded that this analysis focuses on the political and economic external factors only. It is worth to mention that since the fundamental analysis is a kind of profound investigation, it considers factors of international, national and regional levels.

Considering LONG PESTLE analysis, it may be stated that this is the most extended version of PEST analysis (PEST is an acronym for Political, Economic, Social and Technological external factors).

In its turn, the PESTLE Analysis also includes legal and environmental factors.

The PESTLE Analysis is used to examine the current and future state of the industry an organization belongs to. This helps in the strategic planning and gaining the competitive edge over the other firms in that industry [2].

In case of LONG PESTLE analysis, the mentioned above factors are local, national and global.

The ultimate goal of LONG PESTLE analysis is to develop an appropriate strategy for an organization in order to maximize profits and withstand various stressful situations in the future.

Therefore, this analysis includes:

a) political factors: political stability, government interventions, international trade regulations, tariffs, tax policy, employment law, environmental regulations, monopolies rules, trade restrictions, M&A rules, etc.;

b) economic factors: general economic climate, growth domestic product rate, fiscal and monetary policies, exchange rates, interest and inflation rates, the levels of employment and unemployment, etc.;

c) socio-cultural factors: population rates, health consciousness, the living conditions and lifestyle, the age distribution, the distribution of wealth the level of education, etc;

d) technological factors: the rate of new inventions, the mobile phone and Internet usage rates, government spending on R&D and so on;

e) legal factors: laws and policies; and

f) environmental factors: weather and climate change, limited natural resources, soil erosion, waste disposal, land use, recycling procedures, etc.

As it may be noticed, both fundamental and LONG PESTLE analyses focus on crucial factors which have an impact on the operation of a company or an organization, and their first common feature is the investigation of political and economic factors. But, in contrast to the LONG PESTLE analysis, the fundamental analysis takes into account these two factors only (Fig. 1).

The second similarity is that they are a kind of a comprehensive approach: the analyses examine micro-, meso-, macro- levels and the level of international economy.

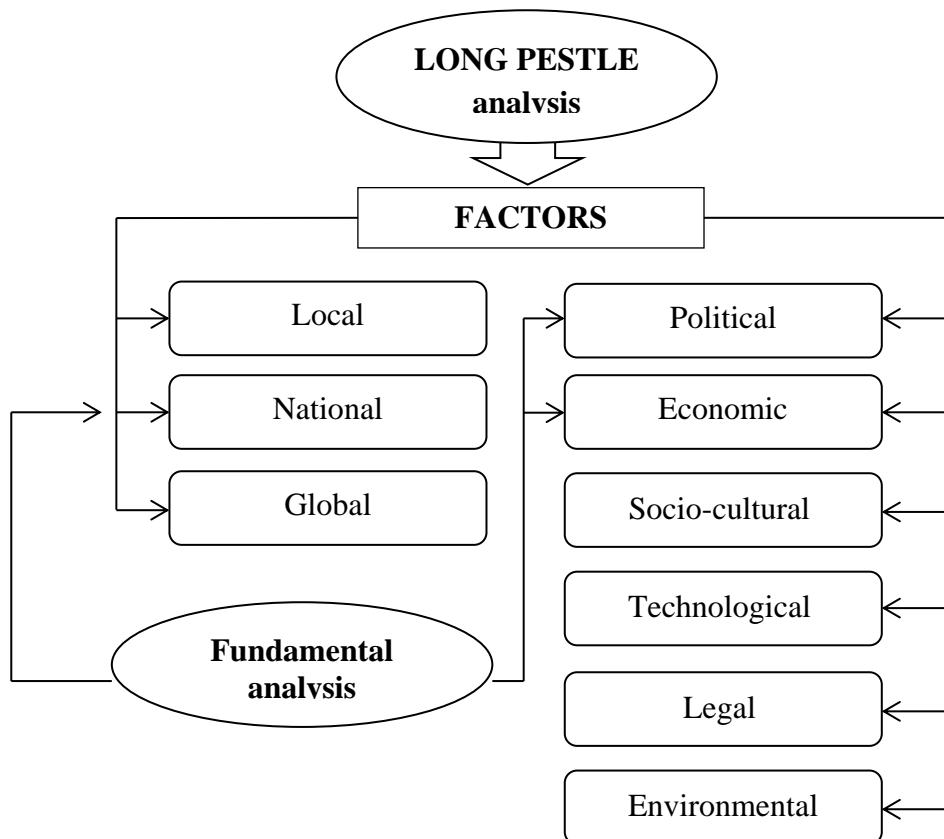


Fig. 1. Factors considering in the fundamental and LONG PESTLE analyses

Source: developed independently by the authors

Also, it is an important fact that the fundamental analysis shows us the state of affairs but we cannot improve anything, we just consider factors and then if they are

unsatisfactory or threatening, we end investigation of a certain country/region/industry/company and move on to another, whose factors are more appropriate. And after the LONG PESTLE analysis, we create the strategy for an organization (Table 1).

Table 1

The similarities and differences of the fundamental and LONG PESTLE analyses

Similarities	Differences	
	Fundamental analysis	LONG PESTLE analysis
<ul style="list-style-type: none"> – Orientation on crucial external factors; – The approach is comprehensive and covers several levels of investigation: from micro level to global. 	<ul style="list-style-type: none"> – It considers political and economic factors only; – Factors is a guide to the right choice of the securities to invest in; – There is no possibility to change the current state of affairs after the analysis. 	<ul style="list-style-type: none"> – It takes into account political, economic, socio-cultural, technological, le-gal and environ-mental factors; – Factors define the strategy of an organization; – After the analysis, the strategy is developed or improved.

Source: developed independently by the authors

In general, therefore, it seems that LONG PESTLE analysis is a much wider research instrument, but each analyst who applies the fundamental analysis is able to develop his own toolkit and then use it during his business investigation.

The choice of factors depends on the specialization of an organization, i.e. when it is an agriculture company, we should pay attention to environmental factors, and in case a company specializes in IT-technologies, we should consider technological factors. But the factors have to be really worth to be involved in the toolkit of fundamental analysis; the analysts should not overload his research with unnecessary information.

Taken together, even despite the fact that the fundamental analysis is used by financial analysts and potential investors to determine the investment attraction of securities and the LONG PESTLE analysis is applied by strategy planners and managers, both of the analyses are aimed at considering external factors influencing an organization. At the same time, the instrument of strategy management is wider that the one for the fundamental analysis, so there is a proposition to include factors of the LONG PESTLE analysis in the fundamental when it is needed.

References:

1. Tsinni papery: pidruchnyk [in Ukrainian] [Securities: textbook] / [V. D. Bazylevych, V. M. Shelud'ko, N. V. Kovtun et al]; edited by V. D. Bazylevych; Taras Shevchenko National University of Kyiv. – Kyiv: Znannia, 2011. – 1094 p.

2. What is PESTLE Analysis? [Electronic resource] // BPMgeek [website]. – Access mode: <http://bpmgeek.com/blog/what-pestle-analysis>. – Name from the screen.

Лазоренко Т.В.

кандидат економічних наук, доцент;

Черножукова А.М.

студентка,

*Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

Діяльність малих та середніх підприємств пов'язана з впливом великої кількості факторів, що виникають внаслідок економічних процесів під час підприємницької діяльності, і нерозривно зв'язані з управлінням персоналом. Необхідність ефективного управління виникає не лише у новостворених підприємств, а й у вже давно працюючих.

На сучасному етапі економічного розвитку Україна надає підтримку малим та середнім підприємствам і вважає це одним з пріоритетних напрямів розвитку. Такий підхід обумовлений тим, що розвиток підприємств є основою для становлення ринкових відносин. Малі та середні підприємства мають величезний потенціал, тому ефективним механізмом вдосконалення їх діяльності вважають поліпшення процесу управління людськими ресурсами. Складнощі, які присутні у подальшому їх розвитку, безпосередньо пов'язані з відсутністю ефективної системи управління персоналом.

В цілому, слід відзначити, що персонал на будь-якому підприємстві відіграє найважливішу роль. Він наділений професійною майстерністю, знаннями, талантом, умінням ризикувати, винахідливістю, організаторськими здібностями – основними характеристиками, які забезпечать успішну діяльність підприємства. Тому підприємцю вкрай важливо вміти розумно та ефективно розпоряджатися цими ресурсами за допомогою системи управління персоналом.

Кожне підприємство малого та середнього бізнесу має такі особливості з точки зору управління в цілому і управління персоналом окремо [1, с. 84]:

1. Між підприємцем і працівником у невеликому колективі існує персоніфікований, особистісний характер взаємин.
2. Між підприємцем і клієнтами присутній особистісний характер відносин.
3. Ключову роль в діяльності підприємства відіграє підприємець-керівник.
4. Наявність значного впливу родинних зав'язків підприємця на кадрову політику.
5. Підприємці та співробітники мають мати високий освітній рівень.
6. Гнучка і неформальна система управління персоналом.

На малих та середніх підприємствах система управління персоналом виділяє дві основні ролі персоналу: стимулюючу та діяльну. Даним ролям характерні певні соціально-психологічні особливості, а саме індивідуальна та групова поведінка на підприємствах.

Колективи малих та середніх підприємств зазвичай володіють соціально-психологічними особливостями, які притаманні малим групам [3, с. 31]. Саме в таких колективах залишається актуальним неформальне спілкування і соціальні контакти. Найголовніше – саме малі та середні підприємства спроможні досягти високих результатів у своїй безпосередній діяльності, якщо колектив являє собою одну сильну команду.

Для того щоб сформувати дійсно трудовий колектив-команду малому або середньому підприємству слід встановити своє призначення, в яке будуть вірити усі члени команди – місія підприємства. Крім того, необхідно визначити тип команди, організаційну культуру підприємства, а також стиль керівника.

Теорія і практика виділяють такі типи команд [2; 4]:

1. Команди, що займаються підготовкою рекомендацій (проектні групи, групи по аудиту тощо).

2. Команди, що займаються безпосереднім здійсненням будь-якої діяльності, виготовленням чого-небудь. Такі групи не мають обмежень в часі.

3. Команди, що керують процесом. Перед ними стоять конкретні цілі, що відрізняються від цілей підприємства.

Незважаючи на те, що персонал в малих та середніх підприємствах може відносити до будь-якої з груп, найчастіше його відносять до другої.

Для створення команди необхідно взяти до уваги такий параметр як організаційна культура підприємства. Вона зазвичай характеризується прийняттям всіма співробітниками однакових правил і норм, зв'язаністю та згуртованістю команди, високим рівнем мотивації членів команди.

Мотивація є основою існування трудового колективу. Тому головною метою менеджерів стає виявлення всіх фізіологічних та психологічних потреб співробітників для пошуку системи мотивації, яка б задовольнила всі ці потреби [5, с. 125]. Звідси виникає необхідність в управлінні процесами мотивації, створенні і реалізації моделі мотивації працівників малих і середніх підприємств.

Отже, розглянувши особливості персоналу на малих та середніх підприємствах, можна зробити висновок, що для більшої ефективності та продуктивності підприємств необхідна наявність таких умов: добре мотивована команда на чолі з керівником, який є лідером і глибоко зацікавлений в успіху справи. Запорукою процвітання підприємств буде створення оптимальної системи управління персоналом, яка б поєднувала у собі особливості стилю керівника та особливості роботи колективу малих та середніх підприємств.

Список використаних джерел:

1. Грибов В.Д. Менеджмент в малом бизнесе : [учеб. пособ.] / В.Д. Грибов. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 127 с.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом: регламентация труда / А.Я. Кибанов, Г.А. Мамед-Заде, Т.А. Родкина. – М. : Экзамен, 2011. – 574 с.
3. Панкратов В.Н. Психология управления людьми : [практ. руковод.] / В.Н. Панкратов. – М. : Изд. ин-та психотерапии, 2001. – 323 с.
4. Смирнов Э.А. Основы теории организации / Э.А. Смирнов. – М. : Аудит: Изд. объединение Юнити, 2009. – 375 с.
5. Уткин Э.А. Мотивационный менеджмент / Э.А. Уткин. – М. : «ЭКМОС», 2005. – 255 с.

Лакуста А.О.

студентка;

Лазоренко Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ФАКТОРИ МОТИВУВАННЯ HR-МЕНЕДЖЕРА

В наш час дуже важко справлятися з плинністю кадрів, адже знайти хороших, кваліфікованих спеціалістів серед великої кількості пропозицій проблемне та надзвичайно важливе завдання. Саме це завдання вирішують HR-менеджери. Вони допомагають компанії знайти потрібних спеціалістів та працювати з існуючими, які в свою чергу допоможуть компанії досягти успіху.

Для ефективної роботи HR-менеджера важливо пам'ятати про мотивацію. Компанія The Society for Human Resource Management виділила 5 основних факторів, які мотивують HR-спеціалістів [2]:

- Відносини з керівником
- Можливість використовувати свої вміння та навички в повній формі
- Сама робота, її сенс
- Автономність в прийнятті рішення
- Комунікації

Розглянемо зазначені фактори більш детально:

- Відносини з керівником

Варто зазначити, що це дуже правильний підхід робити акцент на відносини з керівником. Адже взаємодія керівника та HR-менеджера сприяє розподілу співробітників на відповідні місця, де вони зможуть в повній мірі використовувати свої навички та вміння. Лідери компаній через свої відносини із HR-менеджерами підіймають рівень значимості HR-менеджера, що, в свою чергу, спонукає їх діяти в інтересах компанії без додаткової мотивації. Цей фактор є мало затратним, але високоефективним.

- Можливість використовувати свої вміння та навички в повній мірі

На даному етапі розвитку суспільства спостерігається перерозподілення пріоритетів, для спеціалістів важливо відчувати себе в відповідному місці, бути впевненим в кар'єрному рості, що в перспективі приведе до збільшення заробітної плати. Адже, багато хто наводить в роботі з персоналом більше всього задоволення.

- Сама робота, її сенс

Особливість роботи HR-менеджера полягає у тому, що кожен день несе індивідуальні завдання, нові знайомства. Саме різноманітність роботи дає змогу постійно вдосконалювати свої навички, розвиватись та бути обізнаним в різних сферах.

- Автономність в прийнятті рішення

Це дуже ризикований підхід, адже потрібно знайти точку оптимальності, тобто потрібно надати можливість приймати самостійні тактичні рішення. Це дасть змогу HR-спеціалістам розвинути в собі такі якості, як відповідальність та вміння вибудовувати логічний ланцюг в досягненні поставлених завдань.

- Комунікації

Робота з персоналом передбачає постійне спілкування, тому HR-менеджерів можна мотивувати за допомогою надання можливості в постійному спілкуванні.

Отже, за допомогою різних підходів мотивування можна підвищити продуктивність та якість роботи HR-менеджера, що в свою чергу забезпечить компанію новими високоякісними працівниками та покращеною роботою існуючих спеціалістів.

Список використаних джерел:

1. Ейчар: інструкція з використання / Катерина Разинькова, 2016 // електронний ресурс // Режим доступу: <http://hrsovet.rabota.ua/euchar-instruktsiya-po-primeneniyu/>
2. Де у HR-менеджера мотиваційна кнопка? / Марія Шубцова, 2016 // електронний ресурс // Режим доступу: <http://hrsovet.rabota.ua/gde-u-hr-a-motivatsionnaya-knopka/>
3. Олійник С. У. Теорія та практика менеджменту персоналу. – 2013 – Х., 115 с.

Неволя Р.Д.
студент;

Горшков М.А.
асистент,

*Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

ФУНКЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Для забезпечення ефективного керівництва підприємством важливу роль відіграє правильне розуміння та застосування основних функцій управління. При виконанні тієї чи іншої роботи необхідно заздалегідь визначити, що потрібно в підсумку одержати, як організувати справу, мотивувати і проконтролювати її виконання. Це і є функції управління.

Важливі практичні та теоретичні аспекти з питань впровадження функцій у сфері управління підприємством досліджували вітчизняні науковці, а саме: А. В. Вороніна, В. Матвеева, Є. С. Лазеба, С. І. Терещенко, Т. О. Фролова та інші.

Управління розглядається як сукупність функцій, що сприяють досягненню цілей організації та збільшення прибутку. У дослідженнях, пов'язаних з управлінням, відсутнє єдине визначення категорії «функції управління». Категорія «функція», яка походить з латинського «function» («відправлення», «діяльність»), широко використовується у таких науках як математиці, психології, філософії, соціології, економіці та ін. Вона вживається в значенні обов'язку, певного виду діяльності, властивості, залежність однієї причини від іншої і т.д., а також відображає сутність і зміст управлінської діяльності на всіх рівнях управління.

Функції менеджменту – це види діяльності щодо об'єкту, які зумовлюються кооперацією та поділом виконуваної роботи серед управлінського персоналу. Кожна функція складається із послідовності взаємопов'язаних дій для виконання поставленої ролі управління [1, с. 138].

Досліджуючи та систематизуючи наукові розробки вчених та практиків, вважаємо за доцільне до основних функцій управління відносити планування, організація, лідерство (керівництво) і контроль. Основні функції управління підприємством відображені на рисунку 1.

Функція планування вважається однією з головних. Практично всі науковці в галузі управління визнають її. Планування передбачає прогнозування, постановку цілей та завдань, даючи відповідь на такі питання як: «Що виробляти? Яким чином? Для кого?» [2, с. 45]. Дана функція пов'язана з існуванням у нашому житті певного ряду стихійних процесів, які можуть з'явитися внаслідок природних катаклізмів, можливостей неконтрольованої поведінки особи та інших причин, котрі не залежать від діяльності людини. За допомогою планування ми будемо схему впливу на об'єкт в майбутньому, а тому він не гарантує успіх управлінських рішень стовідсотково.

Організаційна діяльність є головним елементом систем управління. Функція організації – це процес систематичного коригування багатьох завдань і взаємовідносин між людьми, що їх виконують. Функція організації спрямована на реалізацію визначених на попередньому етапі планів.

Тобто, під організацією слід розуміти цілеспрямований вплив на колектив підприємства для створення механізму управління та взаємозв'язків у ній. Організаційна діяльність є головним елементом систем управління.

Керівництво – це феномен, який виникає у системі формальних (офіційних) відносин, а лідерство – феномен, зароджений системою неформальних (неофіційних) відносин. Роль керівника визначена відповідно до цілей організації, а роль лідера виникає стихійно.



Рис. 1. Основні функції управління підприємством [3]

Лідерство в меншій мірі стосується того, що ви робите, а в більшій – хто ви є. Лідер має працювати не на свої інтереси, проявляючи цинізм, а на виконання поставлених завдань підприємства. Лідерство відповідає на питання «Як бути?», а не «Як виконати те чи інше?». Лідер відрізняється від гарного керівника не лише тим, що виконує управлінські функції, але є неперевершеним інтегратором. Лідер повинен створювати мотивацію для своїх підлеглих [3, с. 84]. Вважаємо, що функція лідерства (керівництва) є функціонально необхідною для процесу управління підприємством.

Контроль є необхідним у всіх сферах життя людини. Функція контролю в управлінні визнається багатьма дослідниками. Вона дозволяє виявляти проблеми ще до того моменту, як вони перетворяться на кризові явища. Виділяють встановлення стандартів, виміру досягнутого у порівнянні із запланованим та коректування планів. Під контролем розуміється зворотній зв'язок управлінського процесу, тобто приведення до нормально стану планів, які потерпіли крах.

Контроль є постійною профілактичною діяльністю управлінського процесу для нормалізації його діяльності. Керівник який бореться з порушеннями, шляхом застосування жорстких заходів та звільнення з роботи не є ефективним менеджером. Контроль – це процес забезпечення досягнення цілей організації. Так як планування направлено у майбутнє, то така функція як контроль повинна передбачати та попереджувати зміни. У свою чергу контроль повинен бути об'єктивним, дієвим та систематичним. Доцільно також створення організаційних і соціально-психологічних умов для зменшення потреб контролю. Методами контролю можуть бути – аналіз, перевірка, самоконтроль, обстеження тощо [3, с. 85].

Отже, основні функції управління на практиці тісно взаємопов'язані одна з одною. Їх взаємодія забезпечує успішне функціонування підприємства у ринкових умовах незважаючи на зовнішні чи внутрішні чинники впливу. Так, обґрунтовано, що основними функціями є: планування, лідерство (керівництво), організацій та контроль.

Для ефективного управління підприємством менеджер повинен оперувати всіма функціями, постійно їх вдосконалювати та доповнювати в залежності від специфіки господарської діяльності. Це забезпечить виконання поставлених перед підприємством коротко- та довгострокових цілей.

Список використаних джерел:

1. Фролова Т. О. Еволюція функції менеджменту до умов глобалізації // Бізнес Інформ. – 2012. – № 1. – С. 138-146.
2. Терещенко С. І. Особливості управління в сучасних аграрних формуваннях / С. І. Терещенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2014. – Вип. 8. – С. 43-47.
3. Лазеба Є. С. Основні функції управління підприємством та їх взаємозв'язок / Є. С. Лазеба // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 1, Т. 3. – С. 81-85.

Подгола А.Г.*студентка,**Науковий керівник: Ястремська Н.М.**кандидат економічних наук, доцент,**Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського***ІМІДЖ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАПОРУКА УСПІХУ**

Ринкова трансформація економіки України, насичення ринку товарів і послуг, створення конкурентного середовища актуалізують необхідність використання фірмами певних технологій, одним з елементів яких є формування і зміцнення іміджу компанії.

Питання оцінювання конкурентного стану підприємств досліджували ряд науковців, зокрема таких як Г.Л. Азоєв, Л.Л. Антонюк, О.Є. Кузьмін, І.О. Піддубний, М.Портер, В.І. Савчук, Д.А. Корж.

Імідж – цілеспрямовано сформований (засобами масової інформації, літературою та ін.) образ будь-якої особи, предмета, явища, покликаний надати на кого-небудь емоційний і психологічний вплив у мету реклами, популяризації тощо та імідж – сформоване в масовій свідомості і має характер стереотипу емоційно забарвлений образ кого-небудь або чого-небудь [1].

Створення іміджу підприємства в ринковому середовищі ведеться на основі стратегічного підходу, за допомогою маркетингових комунікацій. Основні теми повідомлень – назва організації, її місія і девіз, фірмовий лозунг (слоган), логотип (яблуко компанії Apple), постійний комунікант (обличчя фірми), корпоративний герой (приклад корпоративного героя – ковбой Marlboro), фірмовий гімн, корпоративна легенда та ін. [2].

Формування образу компанії – справа не тільки фахівців (маркетологів, рекламистів, піарників). Імідж підприємства – це образ організації, який існує у свідомості клієнтів. Тому потрібно, у першу чергу, орієнтуватися саме на споживачів.

Найбільш важливими для виникнення довіри до організації і, відповідно, формування її позитивного іміджу є уявлення людей про наступне: фінансовий стан організації («процвітаюча», «стабільна», «з високими доходами»); історія компанії, її традиції і репутація («існує довгий час», «з традиціями», «з нею мають справу солідні фірми»); особистість керівника («на чолі стоїть солідна і порядна людина», «прогресивний, розумний»); публіциті – рекламна популярність («хороша реклама», «хороші відгуки», «чув багато хорошого»); опікування про персонал («співробітники як члени сім'ї», «багато свободи при високій відповідальності», «персонал спокійний за своє майбутнє»); соціальна відповідальність перед суспільством – якість роботи, рід діяльності, клієнтоорієнтованість («обов'язкова»,

«випускає добротну і потрібну продукцію», «допомагає незаможним»); управління організацією («з честю виходить із складних ситуацій», «прогресивне науково обгрунтоване управління»), фірмовий стиль («солідний офіс», «красива емблема», «яскравий слоган» та ін.); етичність діяльності та відносин («чесна», «відкрита», «не обманює клієнтів») [3].

Привабливий імідж фірми може працювати довгі роки і підтримувати підприємство за складних обставин. Тому при формуванні іміджу слід спиратися, в основному, на ті поняття і матеріальні об'єкти, які асоціюються в уяві споживачів із довготривалими цінностями життя. Позитивний імідж в умовах сучасної висококонкурентної економіки стає часто вирішальним фактором у забезпеченні ефективної діяльності організацій [3].

Тільки те підприємство, що має цілісну філософію, орієнтоване на своїх споживачів, має високі показники у всіх ланках, що у сумі складають цілісний імідж компанії, буде конкурентоспроможним лідером на ринку.

Отже, кожне підприємство повинно дбати про свій імідж на ринку товарів та послуг, що допоможе мати своє постійне коло клієнтів. В умовах інтенсивної конкуренції залучення нових покупців обходиться в кілька разів дорожче, ніж обслуговування постійних. Саме це змушує усвідомити необхідність і зрозуміти особливості створення привабливого іміджу роздрібного торгового підприємства.

Список використаних джерел:

1. Азоев Г. Л., Зав'ялов П. С., Лозовский Л. Ш., Поршев А. Г., Райзберг Б. А. Словарь. – М.: ОАО «НПО «Экономика», 2010. – 362 с.
2. Акмаев А. І., Коваленко Н. В. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації // Проблеми матеріальної культури: економічні науки, 2012. – С. 7-10.
3. Скудар Т. Складові піднесення конкурентоспроможності підприємства: проблеми і складові успіху // Економіка України. – 2011. – № 6. – С. 16-24.

Наукове видання

**РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

**МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

Матеріали друкуються в авторській редакції

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна
Верстка: Н. Кузнєцова

Контактна інформація організаційного комітету:
73005, Україна, м. Херсон, а/с 20,
Науковий журнал «Молодий вчений»
Телефон: +38 (0552) 399 530
E-mail: info@molodyvcheny.in.ua
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 27.12.2016. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 11,39. Тираж 100. Замовлення № 1216-344.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.