

МАТЕРІАЛИ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«СУЧАСНІ НАУКОВІ ПОГЛЯДИ
НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ»**

(1-2 лютого 2019 року)

Хмельницький
2019

УДК 330.34:001.8(063)
С91

Сучасні наукові погляди на економічний розвиток країни.

С91 Матеріали науково-практичної конференції (м. Хмельницький, 1-2 лютого 2019 року). – Херсон: Видавництво «Молодий вчений», 2019. – 108 с.

ISBN 978-617-7640-40-9

У збірнику представлені матеріали науково-практичної конференції «Сучасні наукові погляди на економічний розвиток країни». Розглядаються загальні питання світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, економіки та управління підприємствами, розвитку продуктивних сил і регіональної економіки, інноваційної та інвестиційної діяльності, бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, маркетингу та інше.

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

УДК 330.34:001.8(063)

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Гельман А.Ю., Чайковська М.А. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ ПОГЛЯДІВ ВАСИЛЯ НАЗАРОВИЧА КАРАЗІНА	6
Mykytas V. CHALLENGES AND RISKS TO THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMIES IN THE CONTEMPORARY GLOBAL SPACE	8

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Юр'єва П.Б. ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЗАГРОЗИ	14
---	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Захарченко А.І. РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ПРОЦЕСИ ПРИВАТИЗАЦІЇ ..	19
--	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Горго І.О. СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	23
Жужев Д.О., Судеркін А.М. ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В ПЛОЩИНІ УПРАВЛІННЯ П=АСОРТИМЕНТОМ ПРОДУКЦІЇ	27
Коропецький О.О. ПОДАТКОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	34
Семенова Л.Ю., Ярова А.С. РОЗРОБКА ТА ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОГРАМИ АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ	37
Шведа С.С. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ	41

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Логвінова О.П.

ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ..... 45

Максименко І.П.

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ
ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ..... 49

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Mostepaniuk A., Mohammadreza Parish

THE ROLE OF HEALTHCARE EXPENDITURES
AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH..... 53

Конет А.В.

МАНІПУЛЬОВАНА ДЕМОКРАТІЯ..... 56

Микитей А.С.

РОЛЬ НАСЕЛЕННЯ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ..... 60

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Кириллов О.О.

РОЛЬ ТА МІСЦЕ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ У ПРОЦЕСІ ФІНАНСОВОГО
АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ 64

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Мискін Ю.І.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ
БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ..... 70

Токарєва К.В.

ПОРУШЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА
В БЮДЖЕТНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ 75

Тютюник І.В.

СТРУКТУРНО-ДЕКОМПОЗИЦІЙНИЙ АНАЛІЗ
ПОНЯТТЯ «ТІНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ»..... 79

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Гавдутьська І.Р.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ
ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ 84

Райнова Л.Б.

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ЗНИЖКИ
НА ЛІКУВАННЯ В УКРАЇНІ..... 87

Тарасенко О.Ю., Онопрієнко А.І.

АНАЛІЗ СТАНУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ..... 90

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Коробченко Г.О.

ЧИННИКИ РИЗИКУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ 94

Онуфрієць Т.С., Алескерова Ю.В.

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ 97

Трут О.О.

МОНІТОРИНГ ТА ЗВОРОТНИЙ ЗВ'ЯЗОК

В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ

ПРАЦІВНИКІВ 100

ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Пазич Т.В.

НЕОБХІДНІСТЬ ВДОСКОНАЛЕННЯ

ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ 105

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Гельман А.Ю.

студентка;

Чайковська М.А.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ ПОГЛЯДІВ ВАСИЛЯ НАЗАРОВИЧА КАРАЗІНА

На початку XIX століття в Україні відбувався розпад феодально-кріпосницького устрою і почали формуватися капіталістичні відносини. Економічна ситуація того часу характеризувалася: промисловим переворотом, занепадом феодально-кріпосницької системи та кріпосницької мануфактури, поширенням товарно-грошових відносин і проникненням капіталістичних відносин в сільське господарство, поглиблення розшарування селянства. У подальшому почали використовувати вільнонайману працю й машини. Поступове формування класів капіталістів та найманих робітників, економічна багатоукладність економіки, взаємодія різних соціальних прошарків визначала розвиток відповідних їх інтересам економічних концепцій і теорій [5].

Визначним діячем свого часу був Каразін Василь Назарович (30 січня 1773 – 4 листопада 1842 рр.) – вчений та економіст. Основою його поглядів на тогочасну економічну ситуацію була дворянсько-ліберальна позиція. Можна визначити основні ідеї Каразіна: намагання обмежити свавілля поміщиків, він не був проти кріпосного права, втім хотів обмежити зловживання ним [1, с. 103]; наголошення на тому, що держава не повинна говорити людям про релігію, відколи вони не мають можливості задовольняти свої потреби в продовольстві [2, с. 64];

залежність добробуту народу від темпів зростання народонаселення [3, с. 185]; надання навчання всім верствам населення, а також виділити економіку в окрему дисципліну [4, с. 74]; торгівля, як фактор, який «оживляє всі частини політичного тіла, весь стан людей приводить у рух: отже, її участь повинна бути дорогоцінна» [4]; розширення землеробства шляхом добровільного переселення селян [1, с. 104]; необхідність скорочення непродуктивних витрат держави та зменшення податкових зборів з населення, поділ податків на декілька видів: перший вид – податок державі, щоб вона захищала громадян, другий – суспільству з метою захисту всередині нього [3, с. 186]; фактори, які впливають на вартість грошей: зменшення внутрішньої вартості монети; збільшення попиту на іноземні товари; зниження числа людей, які витрачають свої гроші за кордоном, у порівнянні з іноземцями, що приїждять в країну і купують товари для своїх потреб [1, с. 59]; потреба у вивезенні вже готової продукції, а не сировини [1, с. 58]; земля в приватному використанні розвиває господарство набагато інтенсивніше, ніж у державному [1, с. 60]; увага до розвитку легкої промисловості [1, с. 55].

З поглядів Каразіна, можна зробити певні висновки щодо його внесків в економічні вчення того часу. Його погляди формували модель капіталістичних відносин між поміщиком та селянином, що створювало умови задля майбутнього звільнення селян і перетворення їх на вільну робочу силу. Взагалі він зробив певне новаторство свого часу, адже описував особливості капіталістичних відносин за пануванням феодальних. Його погляди відображають намагання пристосувати новаторські капіталістичні погляди до реалій тогочасних умов. Неможливо не оцінити вагомий внесок в історію економічних вчень, адже через його статті та листи можна зробити оцінку тогочасним нормам життя. Можна провести паралель між його поглядами та сучасними, адже положення Каразіна є абсолютно реальними для капіталістичного суспільства.

Список використаних джерел:

1. Слюсарський А.Г. В.Н. Каразин его научная и общественная деятельность / А.Г. Слюсарский. – Х.: 1955. – 156 с.

2. Тихий Н. Виновник учреждения университета / Н. Тихий. – Х.: 1905. – 80 с.

3. Петро Пиріг. Великий учений і реформатор Василь Каразін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/73650/19-Pyrih.pdf?sequence=1>

4. «Домоводство» Василя Каразіна – українська паралель фізіократизму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-3542.html>

5. Наддніпрянська Україна в першій половині XIX ст. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://history.vn.ua/book/new/94.html>

Mykytas V.

PhD, Associate Professor,

V.N. Karazin Kharkiv National University

CHALLENGES AND RISKS TO THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMIES IN THE CONTEMPORARY GLOBAL SPACE

In the conditions of global structural changes, the requirement increased in complex effective state economic policy in realization of aims of effective development of economic subjects and state is increased, passing to the market economy of some countries of the world. The system of state support of managing subjects in Ukraine is not effective enough and does not provide to a full degree economic, legal, organizational and informative terms for functioning of institutional environment, what would assist to steady economic development and guaranteed the stable rates of the economy growing. Ukraine, as well as countries with an immature economy, needs, foremost, state economic policy, that would assist to creation of the effective competitive social oriented economy which is able to overcome the challenges of globalization.

Globalization not only strengthens the world economic copulas and international co-operation, assists to development of multinational

corporations, upper state and interregional administrative structures, organs and institutes, intergovernmental public associations, but also results in the change of role of the national state under act of variable and correcting each other processes and phenomena. Such situation not only activates the task of methodological ground of state economic policy but also pulls out a requirement to the criteria of estimation of its efficiency [3].

Globalization has become the result of the functioning of the modern international economy and the scientific and technical, including information, revolution: the global processes taking place between the states and regions of the world, above all, is a consequence of the freedom and the speed of the implementation of international transactions through the computerization, the Internet, mobile communication, etc. [2, p. 12].

Some analysts believe that globalization opens the era of the disappearance of national states: “The era of nation-states began at a time when the political institutions were prioritized over the religious wars that culminated in the Westphalian treaties. This era is coming to an end, and the pessimists have every reason to assert that we may be drawn into a period similar to that which preceded the Westphalian settlement - in the times of the great rigor and religious wars” [1, p. 22]. However, the author does not see anything caused in the events of the late 20th century: “The logic of the emerging world weakens the mediating structures and adds a powerful impetus and influence to individual people and non-state actors (the world scene). For some, this new freedom is an issue of concern, it can lead to religious fundamentalism or fanaticism, they believe. However, such freedom also opens new opportunities for an individual initiative and unlimited increase in the flexibility of the global system. Considerably more active actors make decisions that compete with each other, which then encountering a global scale through attempts and errors, lead to a positive result for everybody” [1, p. 22].

Global risks are intensifying but the collective will to tackle them appears to be lacking. Instead, divisions are hardening. The world’s move into a new phase of state-centred politics, noted in last year’s Global Risks Report [4], continued throughout 2018. The idea of “taking back control” – whether domestically from political rivals or externally from multilateral or supranational organizations – resonates across many countries and many

issues. Regarding to this report all global risks can be divided into 5 groups (Table 1).

Globalization has a contradictory effect on the national economic power of the states manifested in the contradictions between resources generated by globalization and their asymmetric local concentration; between the increasing complexity of tasks in the context of the spread of global challenges and risks and the limited national capabilities in their solution; between the tendencies of socialization and humanization the vector of civilization transformation and the spread of opposite tendencies – the deepening of social inequality, the growth of uncontrolled conflict, massive spontaneous migration.

Table 1

Global risks according to the Global Risks Report 2019

Global risks	
1	2
<i>Economic:</i>	
Asset bubbles in a major economy	Unsustainably overpriced assets such as commodities, housing, shares, etc. in a major economy or region
Deflation in a major economy	Prolonged near-zero inflation or deflation in a major economy or region
Failure of a major financial mechanism or institution	Collapse of a financial institution and/or malfunctioning of a financial system that impacts the global economy
Failure/shortfall of critical infrastructure	Failure to adequately invest in, upgrade and/or secure infrastructure networks (e.g. energy, transportation and communications), leading to pressure or a breakdown with system-wide implications
Fiscal crises in key economies	Excessive debt burdens that generate sovereign debt crises and/or liquidity crises
High structural unemployment or underemployment	A sustained high level of unemployment or underutilization of the productive capacity of the employed population
Illicit trade	Large-scale activities outside the legal framework such as illicit financial flows, tax evasion, human trafficking, counterfeiting and/or organized crime that undermine social interactions, regional or international collaboration, and global growth

Continuation of Table 1

1	2
Severe energy price shock (increase or decrease)	Significant energy price increases or decreases that place further economic pressures on highly energy-dependent industries and consumers
Unmanageable inflation	Unmanageable increases in the general price levels of goods and services in key economies
<i>Environmental:</i>	
Extreme weather events	Major property, infrastructure, and/or environmental damage as well as loss of human life caused by extreme weather events
Failure of climate-change mitigation and adaptation	The failure of governments and businesses to enforce or enact effective measures to mitigate climate change, protect populations and help businesses impacted by climate change to adapt
Major biodiversity loss and ecosystem collapse	Irreversible consequences for the environment, resulting in severely depleted resources for humankind as well as industries
Major natural disasters	Major property, infrastructure, and/or environmental damage as well as loss of human life caused by geophysical disasters such as earthquakes, volcanic activity, landslides, tsunamis, or geomagnetic storms
Man-made environmental damage and disasters	Failure to prevent major man-made damage and disasters, including environmental crime, causing harm to human lives and health, infrastructure, property, economic activity and the environment
<i>Geopolitical:</i>	
Failure of national governance	Inability to govern a nation of geopolitical importance as a result of weak rule of law, corruption or political deadlock
Failure of regional or global governance	Inability of regional or global institutions to resolve issues of economic, geopolitical, or environmental importance
Interstate conflict with regional consequences	A bilateral or multilateral dispute between states that escalates into economic (e.g. trade/currency wars, resource nationalization), military, cyber, societal, or other conflict
Large-scale terrorist attacks	Individuals or non-state groups with political or religious goals that successfully inflict large-scale human or material damage

Continuation of Table 1

1	2
State collapse or crisis	State collapse of geopolitical importance due to internal violence, regional or global instability, military coup, civil conflict, failed states, etc.
Weapons of mass destruction	The deployment of nuclear, chemical, biological, and radiological technologies and materials, creating international crises and potential for significant destruction
<i>Societal:</i>	
Failure of urban planning	Poorly planned cities, urban sprawl and associated infrastructure that create social, environmental and health challenges
Food crises	Inadequate, unaffordable, or unreliable access to appropriate quantities and quality of food and nutrition on a major scale
Large-scale involuntary migration	Large-scale involuntary migration induced by conflict, disasters, environmental or economic reasons
Profound social instability	Major social movements or protests (e.g. street riots, social unrest, etc.) that disrupt political or social stability, negatively impacting populations, and economic activity
Rapid and massive spread of infectious diseases	Bacteria, viruses, parasites, or fungi that cause uncontrolled spread of infectious diseases (for instance as a result of resistance to antibiotics, antivirals and other treatments) leading to widespread fatalities and economic disruption
Water crises	A significant decline in the available quality and quantity of fresh water, resulting in harmful effects on human health and/or economic activity
<i>Technological:</i>	
Adverse consequences of technological advances	Intended or unintended adverse consequences of technological advances such as artificial intelligence, geo-engineering and synthetic biology causing human, environmental, and economic damage
Breakdown of critical information infrastructure and networks	Cyber dependency that increases vulnerability to outage of critical information infrastructure (e.g. internet, satellites, etc.) and networks, causing widespread disruption

Continuation of Table 1

1	2
Large-scale cyber-attacks	Large-scale cyber-attacks or malware causing large economic damages, geopolitical tensions, or widespread loss of trust in the internet
Massive incident of data fraud/theft	Wrongful exploitation of private or official data that takes place on an unprecedented scale

Thus, the influence of globalization on economic position of country is determined by the complex of contradictory factors including by a mestome in the international division of labor, by quality of institutes and others like that. Foreground work for state economic policy is forming of national strategy of socio-economic development, capable, becomes in such terms, using positive possibilities of globalization, to provide the organic plugging of economy of country in global reproductive processes.

References:

1. Dyba O., Osadchy Ie. The influence of globalization on the socio-economic state of Ukraine / O. Dyba, Ie. Osadchy // Market of equities in Ukraine. – 2014. – № 7. – P. 19-28.
2. Global economy: principles of becoming, functioning and development: Monograph / Kutsyk P.O., Kovtun O.I., Bashtianyn G.I. – Lviv: Lviv commercial academy, 2015. – 583 p.
3. Kolodko Grzegorz W. Where the world goes: political economy of the future / G.W.Kolodko; translation from Polish Y. Chainikov. – M.: Magistr, 2014. – 548 p.
4. The Global Risks Report 2019 / [Web resource]. – Access point: <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2019>

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Юр'єва П.Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет
державної фіскальної служби України*

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЗАГРОЗИ

Особливістю сучасного етапу розвитку світової економіки являється посилення глобалізаційних процесів у всіх сферах економіки, поглиблення торговельної та регіональної інтеграції, загострення конкурентної боротьби між усіма суб'єктами міжнародних економічних відносин за обмежені природні ресурси, об'єкти інтелектуальну власність, інформацію та ринки збуту, посилення тенденції до лібералізації міжнародних транзакцій. В таких умовах вирішального значення набуває забезпечення зовнішньоторговельної безпеки країни.

В українській науці питаннями зовнішньоторговельної безпеки займаються такі вчені, А. Васильєва, В. Аранчія, Т. Власюка, Л. Коковського, В. Матвєєвої та ін. Однак, незважаючи на помітне зростання числа публікацій дослідників з проблем зовнішньоторговельної безпеки країни, проблема впливу загострення глобалізаційно-цивілізаційних протиріч на зовнішню торгівлю як складову зовнішньоекономічної безпеки України не знайшла належного висвітлення.

Зовнішньоторговельна безпека є складовою зовнішньоекономічної безпеки країни та характеризує стан соціально-економічної системи країни, та визначається безпекою ринкового бізнес середовища (як внутрішнього, так і зовнішнього) та безпекою безпосередніх суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності в умовах виконання державою подвійної ролі – як регулятора та як референта безпеки.

Економічна безпека країни у зовнішньоторговельній сфері охоплює здатність економіки підтримувати суверенітет країни і геополітичне становище в світі, самостійно визначати її зовнішньоторговельну політику і адаптуватися до нових умов розвитку; системну оцінку стану зовнішньої торгівлі з позиції захисту національних інтересів країни; готовність інститутів влади протидіяти загрозам і викликам економічної безпеки країни в зовнішньоторговельній сфері шляхом підвищення ефективності та результативності управління; створення економічних і правових умов, що виключають криміналізацію зовнішньоторговельної діяльності.

В результаті змін, що відбулись у світовому господарстві на рубежі XX–XXI століття зовнішньоторговельній безпеці стали притаманні деякі особливості, які характеризуються наступним: наступальна спрямованість викликів і загроз; екстериторіальність загроз і об'єктів, що захищаються; систематизація інформації та стандартизація процесів зовнішньоторговельної сфери; зростання інноваційних елементів в товарному потоці; «Віртуалізація» потоків фінансів, наростання їх відособленості від реальних відтворювальних процесів; низька транспарентність (прозорість, зрозумілість, чесність) джерел інтересів; зростанням ролі держави як регулятора зовнішньоторговельних відносин; динамічна природа в умовах глобалізації, що виражається в сутнісній трансформації зовнішньоторговельної безпеки як функціональної системи, викликана об'єктивною необхідністю постійного вдосконалення останньої та зростанням її ролі в системі національної безпеки [1].

Рівень зовнішньоторговельної безпеки можна охарактеризувати з допомогою широкого спектра показників та індикаторів. Аналіз основних з них дозволяє окреслити такі основні тенденції у зовнішньоторговельної безпеки України у 2013-2017 рр. [2-5]:

1) скорочення масштабів зовнішньоторговельних транзакцій. Так обсяги експортних операцій зменшились на 29,74%, а імпорتنих – 33,91%. Товарооборот відповідно зменшився на 31,94%;

2) не однозначність зовнішньоторговельного балансу. Так на початок, так і на кінець аналітичного періоду характер зовнішньоторговельного балансу дефіцитний, а протягом 2014-2016 рр. – профіцитний;

3) різноманітний характер залежності країни від рівня імпорту. 2017 р. та 2013 р. для України є роками підвищеного рівня імпортозалежності, а у 2014-2016 рр. експортні операції повністю перекрыли імпорти, та навіть більше;

4) недостатня диверсифікація зовнішньої торгівлі за товарними ринками. Експорт України складається переважно з товарів з низьким ступенем перероблення. Структуроутворюючим елементом вітчизняного експорту є недорогочінні метали, і в першу чергу, це чорні метали та вироби з них. І якщо у 2013р. на них припадало 28,13% відсоток, то вже у 2017 р. 23,4%. Другою важливою складовою товарної структури експорту України є продукти рослинного походження (зернові) – на них припадає від 14,2 до 22,26%. Стосовно третьої складової українського експорту, то тут у 2013 р. були мінеральні продукти, а у 2017 р. – жири та олії тваринного або рослинного походження.

В українському імпорті домінуючою є частка мінеральних продуктів – палива мінерального; нафти та продукти її перегонки, хоча вона за 5 останніх років зменшилась на 4,16%. Наступною вагомою часткою в імпорті є механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку, на них припадає від 15,63 до 20,1%. Третьою є позиція продукція хімічної та пов'язаної з нею галузей промисловості – це фармацевтична продукція та органічні хімічні сполуки.

5) перевищення показників інтенсивності зовнішньої торгівлі за граничні норми. За показником експортної квоти Україну можна віднести до країн з великою відкритою економікою. Підвищене за межу згідно методикою МВФ значення експортної квоти вказує на високу значущість торгівлі товарами та послугами на світових товарних ринках для національної економіки. Протягом 5 досліджуваних років значення показника змінювалось хвилеподібно, становлячи у середньому 46,79%, а приріст склав – 7,6%. Підвищене значення імпоротної квоти вказує, що економіка України вкрай залежна від імпортних поставок, а її зростання на підвищення ступеня відкритості економіки країни. Зовнішня торгівля мультиплікативно впливає на ВВП і, як свідчать дані

зовнішньоторговельної квоти, вона займає визначальне місце у формуванні ВВП країни.

Першочерговим завданням забезпечення зовнішньоторговельної безпеки України є моніторинг та оцінка внутрішніх і зовнішніх загроз, а також прогнозування розвитку ситуацій, пов'язаних з реалізацією того чи іншого економічного інтересу держави на світовому і внутрішньому ринках. До основних загроз та ризиків у зовнішній торгівлі України можна віднести:

- надмірна відкритість економіки України;
- низька конкурентоспроможність вітчизняних товарів;
- недостатній рівень гармонізації українських стандартів зі світовими;
- погіршення стану і виснаження сировинної бази, скорочення видобутку і запасів стратегічно важливих корисних копалин;
- збереження експортно-сировинної моделі розвитку та висока залежність від зовнішньоекономічної кон'юнктури;
- низька доля інноваційної продукції в експорті країни;
- обмеженість у виборі партнерів, постачальників життєво необхідної продукції;
- зростання цін на імпортовані ресурси та комплектуючі, зниження цін на продукцію, що експортується;
- високий ступінь залежності від поставок енергоресурсів і комплектуючих;
- відставання в розробці і впровадженні перспективних технологій;
- незахищеність національної фінансової системи від дій нерезидентів і спекулятивного іноземного капіталу;
- незбалансованість національної бюджетної системи;
- високий зовнішній державний та валовий борг;
- низька інвестиційна привабливість для іноземного капіталу;
- збереження значної частки тіньової економіки, умов для корупції і криміналізації господарсько-фінансових відносин;
- нерівномірний розвиток регіонів, зниження стійкості національної системи розселення.

Підбиваючи підсумки дослідження, зазначимо, що Україна є країною з кризовим станом зовнішньоторговельної безпеки. Тому нині питання

зовнішньоторговельної безпеки для України стоїть вкрай гостро. Забезпечення зовнішньоторговельної безпеки має охоплювати не лише протистояння впливу ендегенних та екзогенних зовнішніх факторів, а й запобігання та зниження можливих збитків і втрат національного господарства під впливом міжнародної конкуренції та світової кон'юнктури, збереження незалежності національної економіки від впливу ззовні. Для забезпечення зовнішньоторговельної безпеки України необхідно, перш за все, забезпечити сталий економічний розвиток, поліпшити якість конкурентного середовища, як на макро- так і на мікрорівнях, з урахування показники промислово-розвинених країн, а по-друге, розробити національну концепцію міжнародної конкурентоспроможності України, в якій буде враховано національні інтереси та глобалізаційні виклики сучасності.

Список використаних джерел:

1. Мельников А. Б., Свитенко М. А. Сущность и особенности обеспечения внешнеэкономической безопасности РФ в современных условиях [Текст] / А. Б. Мельников, М. А. Свитенко // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2015. – № 11-2, том 1. – С. 53-57.
2. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2015 році [Текст]: стат. зб. – К.: Держ. служба статистики України, 2016. – 155 с.
3. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2017 році [Текст]: стат. зб. – К.: Держ. служба статистики України, 2018. – 147 с.
4. Зовнішня торгівля України у 2015 році [Текст]: стат. зб. – К.: Держ. служба статистики України, 2016. – 101 с.
5. Зовнішня торгівля України у 2017 році [Текст]: стат. зб. – К.: Держ. служба статистики України, 2018. – 85 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Захарченко А.І.

викладач,

Куп'янський автодорожній коледж

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ПРОЦЕСИ ПРИВАТИЗАЦІЇ

Проблема власності – головне питання реформ, що проходили в центральній та східній Європі. Проте, при сучасному стані справ, він далекий не тільки від правильного рішення, але і від правильного діагнозу. На руїнах великого державного господарства відбувається великомасштабний переділ майна і, мабуть, ніякі зв'язані з цим зловживання та соціальні конфлікти не зможуть похитнути впевненість прихильників відновлення приватної власності в тому, що саме перехід контролю над ресурсами та результатами їх виробничого використання в руках приватних осіб – це вирішальна умова зміни мотивації до праці та підприємництва, вільного від державного контролю [1].

Аналіз історичних тенденцій розвитку інституту власності та особливо в сучасній його трансформації в державах з високо розвитою ринковою економікою приводить до інших висновків. Історичний процес суспільного розвитку, особливо в період промислових революцій (починаючи з періоду реформаторства), свідчать про те, інститут власності виник і розвивався як один із головних інструментів виділення виробництва в широкому сенсі з загальної, від самого початку нероздільною по характеру виконуваних функцій, суспільної системи. Він грав службову роль в становленні самостійної економіки, все більш незалежної від свавілля монархів та церкви. Почалась ця боротьба під кінець Священної Римської імперії. Економіка стала набувати все більшу автономність, що, в свою чергу, відкрило дорогу для подальшого

розвитку торгівлі, широкого розділення праці та кооперації призвело до технічним та організаційним вдосконаленням виробництва.

Відповідно, вигоди, які отримує суспільство з автономної економіки, неможна приписувати тільки одному фактору – інституту власності. Розглядаючи, таким чином, функції інституту власності в обмеженому значенні, можна прийти до наступних висновків. По-перше, в ході еволюційного розвитку економіки спосіб реалізації цієї функції може змінюватись (і він дійсно змінюється), а відповідно, не існують раз і назавжди признаних переваг однієї форми власності над іншими. По-друге, оскільки спеціалізація та автономізація економіки є фактом, який відбувся, нашого індустріального суспільства, залишки конструкції старого інституту власності носить вмираючий характер. В зв'язку з цим боротьба окремих груп та політичних партій за кордони такого явища слугує прикриттям іншої боротьби – за шматок державного «пирога».

Ці висновки підтверджуються реальними тенденціями відділення власності від управління на рівні підприємства. В ринковій економіці, що розвивається, функції управління виробництвом все більше доповнюється функцією стратегічного розвитку підприємства. Цій задачі підпорядковується маркетингова або підприємницька політика підприємства. Світовий досвід показує, що організаційне оформлення підприємницької функції у підприємства носить поступовий характер, а в цілому відбувається довгий процес відділення підприємницьких функцій від власності. Ці функції виконуються поза зв'язком з правами власності, а в окремих випадках – в протизаконодавчому їм. Виходить, що торгівля це одне, а виробництво це все інше. Без розуміння необхідності їх сполучення, а також створення умов для цього процесу, важко надіятись на успішну структурну та організаційну перебудову економіки.

До приватизації ці функції не були характерними для вітчизняних підприємств: їх брали на себе більш високі рівні економіки. Після приватизації підприємства, опиняються відрізнаними від них і неспроможними до їх виконання. Тому на приватизаційному підприємстві рівень управління не відповідає новим умовам, тобто не може забезпечити його самостійне виживання та розвиток. Це означає, що на таких підприємствах є необхідність створення особливого роду

структур, які хоча б частково взяли б на себе виконання підприємницької діяльності для підприємств.

Цікавим може з'явитись досвід ПАТ «Одеський завод радіально-свердлильних верстатів» з побудови мережі закордонних представництв [2]. Основна задача цих представництв – збільшення об'ємів продажу, забезпечення споживачів фірмовим сервісом на продане обладнання та запчастинами для них. Паралельно вирішуються і інші задачі: забезпечення проходження платежів, закупка матеріалів і комплектуючих для основного виробництва, участь в машинобудівних виставках на території сусідніх держав.

Спочатку підприємство представляло собою синтез виробничо-економічної діяльності та приватного майнового об'єкта, чому в великій ступені сприяло суміщення в одному лиці підприємця та власника підприємства. Природно, що поки доступ до виробничо-економічної діяльності опирався на володіння майном, різниця цих інтересів була достатньо мала, і робився висновок, що підприємство – це спосіб реалізації інтересів його власників. Проте по мірі розвитку технічного прогресу виявилось, що підприємство в цьому вигляді володіють як виробничо-економічною динамікою розвитку, а їх майнова приналежність становиться гальмуючим фактором. Виникає ситуація, коли інтереси розвитку підприємства починають диктувати необхідність обмежень на вплив власника в управлінні підприємства. Акціонерна форма (як вона розуміється на Заході) – є законним способом управління від майна, тобто можна говорити про сумісність, а не про тотожність інтересів підприємства і її формальних власників-акціонерів. Інакше кажучи, акціонери взагалі не являються власниками підприємства [3, с. 101-102].

Превалюючим в ідеології сучасних реформ являється прагнення створити простір для реалізації «відчуття господаря». Це може бути справедливо для фермерського господарства, де господар являється повним і безумовним розпорядником майна, проте при цьому він повинен рахуватись з інтересами членів сім'ї. В ринковій економіці, а точніше контрактній (договірній) економіці, велике підприємство в принципі не може бути об'єктом власного майна. На наш погляд, контрактна – більш точне визначення ринкової економіки, в чистому

вигляді якої ніколи не існувало. Це те, чого не розуміли економісти-класики різних поколінь (А. Сміт, А. Маршал), про що здогадувались на початку цього століття Т. Веблен і М. Туган-Барановський, а Д. Кейнс побачив (депресія 1930-х років), здивувався і зрозумів. Сучасна економіка з другої половини XIX ст. прийняла корпоративну форму, в основі якої лежить розділення майнових прав на речові та зобов'язальні. Речові права – це права на активи, які належать самому підприємству (корпорації), а зобов'язальні права – це акціонерам. Тому кожен окремий акціонер – це не власник підприємства, а лише вкладник в нього свої власних коштів.

Список використаних джерел:

1. Захарченко В.И. Приватизация и предпринимательская функция / В.И. Захарченко // Машиностроитель. – 1996. – № 6. – С. 29-31.
2. Захарченко В.И. Спасти и сохранить опытом других / В.И. Захарченко // Деловая жизнь. – 1996. – № 7. – С. 22-24.
3. Структура собственности корпоративного предприятия / Под ред. В.И. Захарченко. – Одесса: Наука и техника, 2007. – 112 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Горго І.О.

*асистент відділу продажу України, Молдови,
країн Кавказу, BASF Україна*

СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Управління ризиком в системі ринкових відносин є об'єктивно необхідною категорією, адже діяльність кожного підприємства завжди містить елемент невизначеності та пов'язана з ризиком й можливими втратами, особливо це стосується аграрної сфери. Світовий досвід переконливо доводить, що стабільність розвитку та підвищення ефективності управління неможливі без активного використання системи управління ризиками як складової частини системи управління підприємством.

Так як спочатку теорія ризику була розроблена європейськими та американськими економістами, то і заходи з управління ризиками вперше застосували в західних країнах. Досить ґрунтовно аналіз теоретико-методологічних досліджень зарубіжних наукових шкіл ризик-менеджменту (американської, англійської, німецької, швейцарської, австралійської та японської) наведено у праці [1, с. 165-169]. Проаналізувавши практичний досвід управління ризиками підприємств накопичений в США, Канаді та країнах Західної Європи, ми отримали такі результати.

Найбільший досвід управління аграрними ризиками накопичений в США. У 1948 р. був прийнятий закон «Про товарно-кредитні корпорації», що діє й донині. Найважливішою формою роботи товарно-кредитних корпорацій є програми кредитування під заставу товарів. Вони дозволяють виробникам отримувати короткостроковий кредит під майбутній урожай, оцінений за державними заставними цінами, який і виступає в якості застави при наданні цього кредиту.

У 1991 році була введена програма «Особистий стабілізаційний фонд доходів» для досягнення довгострокової стабільності доходів виробника на індивідуальному базисі. За програмою, виробникам дається можливість щорічного внесення грошової депозиту на їх рахунок в особистий стабілізаційний фонд доходів, в наповненні якого в рівних частках бере участь і держава. Виробник може користуватися засобами, накопиченими на його рахунку в роки, коли його доходи падають нижче встановленого рівня.

З 1998 року діє «Програма допомоги в разі стихійних лих», яка покликана надавати допомогу виробникам у разі катастрофічного падіння доходів в результаті дії факторів ризику поза контролем виробника (природно-кліматичний, катастрофічний ризику), що не покриваються попередніми програмами і ставлять під загрозу саме існування виробника.

Що стосується класичного для ринкової економіки цінового ризику, то основні методи його страхування, придумані ще в XX столітті, добре налагоджені, і протягом багатьох десятиліть активно використовуються аграрними товаровиробниками. Хеджування (тобто страхування за допомогою ф'ючерсних контрактів) активно застосовується як спосіб захисту від цінового ризику ще з 1950-60-х років [2, с. 262-263].

В даний час в аграрній сфері США застосовуються такі методи управління ціновим ризиком:

- введення стабілізаційних програм і фондів;
- розробка маркетингових стратегій, що визначають терміни продажів і закупівель;
- застосування довгострокових контрактів з фіксованими цінами;
- використання форвардних контрактів;
- хеджування за допомогою біржових ф'ючерсів і опціонів;
- проведення операцій «swaps», а також використання кредитів і облігацій, «прив'язаних» до цін на сировину.

У Канаді в рамках стратегії по управлінню ризиками пропонуються дві основні програми:

- 1) канадська програма стабілізації доходів виробників, яка включає заходи щодо стабілізації доходу виробників і надання катастрофічної

допомоги в рамках єдиної довгострокової системи заходів підтримки аграрного сектора;

2) страхування виробництва, яка пропонує цілий набір інструментів, які виходять за рамки традиційних програм страхування сільськогосподарських культур [3, с. 54-55].

Ще одним інструментом управління ризиками в Канаді є страхування аграрної продукції, що передбачає добровільну участь виробників. Страхування культур дозволяє стабілізувати доходи виробників за допомогою мінімізації економічного впливу втрат врожаю, які можуть бути викликані несприятливими погодними умовами та іншими ризиками.

Програма забезпечує страховий захист від ризиків більшості видів аграрної продукції в усіх провінціях (90% культур в Канаді можуть бути застраховані за допомогою субсидованої програми). Від 65% до 70% посівних площ страхуються щорічно. Середній рівень страхового покриття по продуктам в Канаді – 74%.

На додаток до цих програм уряд Канади пропонує фермерам набір програм авансових платежів, як інструментів для управління ризиками. Основні дві програми:

- програма авансових платежів, що надає виробникам фінансові ресурси, що дозволяє довше зберігати продукцію і продавати її в періоди підвищення цін протягом року для отримання максимального прибутку;
- програма весняних авансових платежів, яка дозволяє виробникам своєчасно і в повному необхідному обсязі закупити необхідні ресурси для посіву культур навесні [3, с. 55-57]

У країнах Європейського Союзу основним елементом управління ризиками в аграрній сфері є страхування. Головною відмінністю різних підходів до страхування в сільському господарстві є ступінь участі держави в даному процесі.

У Греції система страхування переважно державна. Держава через свою державну страхову компанію збирає страхові внески, адмініструє функціонування програми і гарантує покриття збитків. У сільському господарстві Італії, Франції, Австрії та Німеччини переважає переважно приватне страхування ризиків, при цьому в кожній країні є своя система надання субсидій страхових премій.

Більш докладно зупинимося на досвіді Іспанії, де система аграрного страхування отримала найбільш ефективний розвиток. Між 1920 і 1970 роками були апробовані різні системи страхування, що розрізняються ступенем участі в них держави. Існуюча система страхування, яка діє з 1978 року, побудована на базі цього досвіду. В Іспанії пропонується три різних типи страхових полісів:

- перший тип покриває тільки один тип ризику (exceptional);
- другий тип покриває безліч ризиків (multiple);
- третій тип забезпечує покриття всіх ризиків поза контролем виробника (all-risk).

Більшість придбаних в даний час полісів відносяться до типу множинного ризику. Поліси можуть купуватися як кожним виробником індивідуально, так і групами – кооперативами фермерів, професійними організаціями та ін. У 2006 році іспанські фермери могли обирати між 58 різними програмами страхування.

Крім аграрних виробників учасниками системи аграрного страхування є:

- державне утворення, що є підрозділом Міністерства сільського господарства, рибного господарства і продовольства. До його завдань належить розробка річних планів аграрного страхування, порядку субсидування страхових премій і контролю за застосуванням страхових програм;
- страховий пул, що складається з 60 приватних страхових компаній, що беруть участь в системі на базі співстрахування. Він здійснює поточний менеджмент системи страхування, тобто збирає і фіксує страхові премії, регулює збитки, виплачує відшкодування, здійснює контроль за діяльністю страхувальників та ін.
- приватне підприємство, що володіє власними активами та працює на ринку як перестраховальник [4, с. 54-55].

Основною особливістю іспанської системи аграрного страхування є застосування підходу співпраці всіх учасників системи, які беруть активну участь у виробленні стратегічних рішень у сфері управління ризиками аграрних підприємств. Система влаштовує всіх завдяки стабільності, яка забезпечується підтримкою держави.

Спираючись на результати аналізу світового досвіду в управлінні ризиками аграрних підприємств, враховуючи особливості, історично характерні для нашої країни, в Україні вкрай необхідні вітчизняні наукові розробки щодо формування дієвої системи управління ризиком на підприємствах, особливо аграрної сфери.

Список використаних джерел:

1. Посохов І.М. Аналіз досліджень зарубіжних наукових шкіл ризик-менеджменту. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 4. С. 164-172.
2. Моисеева А.В. Обзор международных и национальных стандартов в области управления рисками. Молодой учёный. 2017. № 10 (144). С. 261-264.
3. Фостер Д. Канада: обзор программ по управлению рисками в сельском хозяйстве. Агрострахование и кредитование. 2008. № 2. С. 54-57.
4. Санникова М. Разработка и сравнительный анализ индексных схем страхования урожая. АПК: экономика, управление. 2007. № 9. С. 52-55.

Жужев Д.О.

студент;

Судеркін А.М.

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В ПЛОЩИНІ УПРАВЛІННЯ П=АСОРТИМЕНТОМ ПРОДУКЦІЇ

Для розробки деталізованої і ефективної бізнес-моделі управління ефективністю підприємства необхідно знання про стратегічно важливі товари, що виводяться на зайнятий сегмент ринку, причому не тільки в об'ємних виразах, але і в параметрах, що характеризують стабільність збуту або споживання.

Асортиментна політика для підприємства виступає як один з важливих інструментів: збільшення прибутку; зростання обсягів діяльності підприємства; поліпшення становища підприємства на ринку. Правильно обрана асортиментна політика є найважливішим інструментом в конкурентній боротьбі. У цьому випадку варто помітити, що правильна асортиментна політика – це ключ до рентабельності і конкурентоспроможності підприємства.

АВС-аналіз – методика аналізу дозволяє класифікувати ресурси підприємства за ступенем важливості. Суть методу цього аналізу будується на підставі принципу Паретто: «За більшість можливих результатів відповідає відносно невелике число причин», більш відоме зараз як «правило 20 на 80».

Переваги АВС-аналізу: універсальність, простота і наочність, дозволяє з'ясувати, які з напрямків діяльності є найбільш дохідними, а які «тягнуть вниз».

Асортимент та показник виручки реалізованої продукції ПП «Бест» представлений в таблиці 1. З представлених в таблиці даних видно, що найбільший внесок у формування обсягу виручки на підприємстві займають наступні товарні позиції майонез провансаль 67%, майонез провансаль Київський 72% і майонез домашній 50%. Перевірені часом, а також величезний досвід і сучасні технології забезпечують високу якість виробу за доступною ціною.

Після поділу всіх товарів на групи АВС, формуються рішення щодо кожної товарної групи. Основні напрямки висновків, які можуть бути зроблені в результаті проведення АВС-аналізу [1, с. 163]:

Група А - найважливіші ресурси, які приносять максимальну прибуток або продажі. Підприємство буде нести великі втрати при різкому зниженні ефективності даної групи ресурсів, а отже, ресурси групи «А» повинні жорстко контролюватися, чітко прогнозувати, часто моніториться, бути максимально конкурентоспроможними і не втрачати свої сильні сторони.

Група В - група ресурсів, які забезпечують хороші стабільні продажі / прибуток підприємства. Дані ресурси також важливі для підприємства, але можуть моделюватися спокійнішими і помірними темпами.

Таблиця 1

**Результат ABC – аналізу асортименту
підприємства ПП «Бест» на категорії**

№	Асортимент	Виручка, тис. грн.	Частка в загальній виручці, %	Виручка наростаючим підсумком, %	Група
1	Майонез провансаль 67%	22037	37	37	А
2	Майонез провансаль Київський 72%	14294	24	61	А
3	Майонез Домашній 50%	11912	20	81	А
4	Майонез легкий 30%	4169	7	88	В
5	Майонез оливковий	1489	2,5	90,5	В
6	Майонез саатний	1370	2,3	92,8	В
7	Соус сацебелі	1072	1,8	94,6	В
8	Соус чилі	893	1,5	96,1	С
9	Соус шашличний	953	1,6	97,7	С
10	Соус угорський	298	0,5	98,2	С
11	Гірчиця міцна	119	0,2	98,4	С
12	Гірчиця французька зерниста	298	0,5	98,9	С
13	Гірчиця класична	358	0,6	99,5	С
14	Аджика по- домашньому	178	0,3	99,8	С
15	Аджика фірмова	119	0,2	100	С
	Всього	59560	100,0	X	X

Група С – найменш важлива група на підприємстві. Зазвичай ресурси групи «С» тягнуть підприємство вниз або не приносять доходу. При аналізі даної групи необхідно бути дуже уважним і в першу чергу зрозуміти причину низького вкладу.

Аналізувати і прогнозувати стабільність збуту продукції і коливання рівня споживання тих чи інших ресурсів, можна за допомогою статистичного методу – XYZ-аналізу [2, с. 32].

XYZ-аналіз в управлінні товарними запасами. Метод XYZ-аналізу – класифікація ресурсів підприємства, розглянутих при проведенні ABC-аналізу, в залежності від характеру їх споживання і точності прогнозування змін в їх потреби.

Проведення XYZ-аналізу надає чітку картину стабільності попиту на кожен товарну позицію. З його допомогою можна виявити найбільш популярні товари та товари, які з яких-то причин не затребувані постійно. Результати XYZ-аналізу дозволяють оптимізувати роботу ПП «Бест» (табл. 2).

Результат XYZ-аналізу – угруповання ресурсів за трьома категоріями:

1. Категорія X – ресурси характеризуються стабільною величиною споживання, незначними коливаннями в їх витраті і високою точністю прогнозу.

2. Категорія Y – ресурси характеризуються відомими тенденціями визначення потреби в них (наприклад, сезонними коливаннями) і середніми можливостями їх прогнозування.

3. Категорія Z – споживання ресурсів нерегулярно, будь-які тенденції відсутні, точність прогнозування невисока.

ABC-XYZ-аналіз дозволяє провести класифікацію асортименту по 9 групам в залежності від вкладу в виручки підприємства (ABC) і стабільності збуту (XYZ). Для суміщення результатів двох видів аналізів складаємо підсумкову матрицю, яка дозволяє оптимальним чином сформувати асортиментну політику підприємства ПП «Бест» (таблиця 3).

Група AY – це товари, які забезпечують найбільший обсяг продажів підприємства. Так само товари цієї групи користуються досить стабільним попитом і, відповідно, необхідно забезпечити постійна наявність товару, але при цьому не слід створювати надмірний страховий запас. Попит на товари цієї групи стабільний, він добре прогнозується. Тому доцільно скоротити частку товарів групи Z в асортиментній матриці підприємства і тим самим вивільнити кошти, які можна спрямувати на збільшення запасів найбільш важливих і пріоритетних груп.

Таблиця 2

Аналіз стабільності збуту продукції ПП «Бест» за 2015-2017 роки

Асортимент	Виручка			Середнє значення	Коефіцієнт варіації	Група	
	2015 р.	2016 р.	2017 р.				
Майонез провансаль 67%	12209	16592	22037	16192	18,12	Y	A
Майонез провансаль Київський 72%	7919	10398	14294	10381	19,07	Y	A
Майонез Домашній 50%	5609	7964	11912	8087	24,34	Z	A
Майонез легкий 30%	2145	3097	4169	2994	19,96	Y	B
Майонез оливковий	989	1327	1489	1217	8,88	X	B
Майонез саатний	989	1106	1370	1108	9,85	X	B
Соус сацебелі	825	885	1072	891	7,42	X	B
Соус чилі	660	752	893	738	7,91	X	C
Соус шашличний	495	442	953	597	30,14	Z	C
Соус угорський	561	442	298	423	58,55	Z	C
Гірчиця міцна	99	221	119	142	33,02	Z	C
Гірчиця французька зерниста	165	309	298	247	7,49	X	C
Гірчиця класична	66	221	358	203	36,86	Z	C
Аджика по-домашньому	165	354	178	226	41,46	Z	C
Аджика фірмова	99	132	119	113	5,30	X	C
Всього	32998	44247	59560	43564	x		

Товари групи ВУ при високому товарообігу характеризуються недостатньо стабільним попитом. Таким чином, для того щоб забезпечити постійну наявність товару з цієї групи, необхідно збільшити страховий запас.

На товари з групи С припадає 80% асортименту підприємства.

Таблиця 3

Підсумкова матриця ABC-XYZ-аналізу асортименту ПП «Бест»

	A	B	C
X	–	Майонез оливковий, майонез салатний, соус сацебелі	Соус чилі, гірчиця французька зерниста, аджика фірмова
Y	Майонез провансаль 67%, майонез провансаль Київський 72%	Майонез легкий 30%	–
Z	Майонез Домашній 50%	–	Соус шашличний, гірчиця класична, аджика по-домашньому, соус угорський, гірчиця міцна

Для товарів з групи CX можна застосувати систему замовлень з фіксованою періодичністю, а також зменшити страхові запаси таких товарів.

Для товарів з групи CY можливе застосування системи з постійної сумою.

До групи CZ потрапляють в основному, товари-новинки, сезонні товари, товари, які привозили під замовлення. Частина товарів з цієї групи можна виводити з асортименту без особливих переживань. іншу ж частина необхідно постійно контролювати і аналізувати, оскільки товари саме з цієї групи перетворюються в неліквіди, від яких підприємство в подальшому зазнає втрат.

Матриця ABC-XYZ дає хорошу інформацію для стратегічної зміни асортиментної політики підприємства [3].

Підприємству необхідно провести, вивчення ринку збуту товарів з групи CZ і проведення певних маркетингових заходів, які дозволять перемістити ці позиції в групу CY, для якої характерні більш виражені тенденції попиту, що в подальшому, може призвести до переміщенню їх в групу BY. Також необхідно провести більш глибокий аналіз асортименту товарних груп з класу C. Можливо, частина товарів слід

вивести з асортименту підприємства, щоб уникнути подальшого зростання неліквідів, а для частини товарів необхідно змінити маркетингову стратегію з метою збільшення попиту на дані товари і переміщення їх в інший клас.

Таким чином, ABC-XYZ-аналізи дозволяють в повній мірі оцінити весь асортимент підприємства і зрозуміти, як можна управляти тими чи іншими групами і категоріями товарів, які товари необхідно вивести з асортименту, а для яких товарів навпаки необхідно збільшити страховий запас.

В результаті застосування методик ABC- і XYZ-аналізу, а також суміщення отриманих результатів, проведена класифікація асортименту виробленої підприємством продукції на основі критеріїв вкладу товарної позиції в обсяг виручки і стабільності збуту.

Список використаних джерел:

1. Верба В. А. Методичні положення оптимізації товарного портфеля виробничого підприємства / В. А. Верба, С. В. Яковенко // Стратегія економічного розвитку України. – 2013. – Вип. 32. – С. 164-176.
2. Біленький О. Ю. Вдосконалення системи управління асортиментом продукції: напрями та результативність / О. Ю. Біленький // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2013. – Вип. 1/1. – С. 31-37.
3. Глеєва М. Г. Класифікація методів формування оптимального товарного портфеля компанії / М. Г. Глеєва, О. В. Зозульов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://probleconomy.kpi.ua/pdf/2008_16.pdf

Коропецький О.О.

аспірант,

Науковий керівник: Скриньковський Р.М.

кандидат економічних наук, доцент,

Львівський університет бізнесу та права

ПОДАТКОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сучасна теорія [1-8] та практика ведення бізнесу в Україні доводить, що в сучасних умовах господарювання (в системах визначення результативності бізнес-процесів «ефект – результат» та «ціль – засіб – результат») підприємства потребують розробки податкової політики, яка б не тільки враховувала ключові особливості діяльності суб'єкта господарювання та перспективи його розвитку, а й давала можливість оцінити вплив податкових платежів на його фінансовий стан.

Виходячи з результатів аналізу наукових праць Л. Ткачик [1], О. Кузьміна [5], Г. Павловського [6] та Ю. Півняк [7], можна стверджувати, що управління податками на підприємствах реалізують через функції (або функціональні елементи) корпоративного податкового менеджменту, які можна виділити, виходячи із таких загальноуправлінських функцій менеджменту [6; 8]:

- 1) контролювання досягнення результатів;
- 2) планування, виходячи з головної мети;
- 3) дія як форма діяння;
- 4) координація і коректуючі дії (у системі організації праці та виробництва).

Механізм трансформації загальноуправлінських функцій менеджменту у спеціальні функції корпоративного податкового менеджменту наведений на рис. 1.

Поряд з тим, на основі результатів аналізу праці [1; 3] встановлено, що ефективне функціонування корпоративного податкового менеджменту на результат (зниження податкових ризиків, забезпечення оптимального податкового навантаження) можливе при належній організації та узгодженій взаємодії усіх його функціональних елементів

(див. рис. 1), де метою податкового менеджменту є розробка та реалізація податкової стратегії, яка дозволить оптимально поєднати податкове навантаження та максимально досягнуті результати підприємства.



Рис. 1. Трансформація загальноуправлінських функцій менеджменту у функції корпоративного податкового менеджменту

Джерело: сформовано на основі [1; 6-8]

Водночас з'ясовано, що одним із найважливіших (ключових) показників ефективності податкового менеджменту підприємства є максимальна мінімізація податкових зобов'язань шляхом законного використання існуючих протиріч у Податковому кодексі України.

Список використаних джерел:

1. Ткачик Л. П. Особливості функціонування корпоративного податкового менеджменту / Л. П. Ткачик // Бізнес Інформ. – 2013. – № 12. – С. 333-338.
2. Безгубенко Л. М. Синергійні елементи й ефекти податкового менеджменту / Л. М. Безгубенко, О. Ю. Безгубенко // Фінанси України. – 2001. – № 10. – С. 97-101.
3. Гринчук Ю. С. Податковий менеджмент в системі управління підприємством / Ю. С. Гринчук, В. Ю. Гринчук // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 3. – С. 125-129.
4. Лісовий А. В. Податковий менеджмент: проблеми та перспективи розвитку / А. В. Лісовий, Т. А. Лісова // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 2. – С. 267-269.
5. Кузьмін О. Є. Концепція та еволюція процесно-структурованого менеджменту / О. Кузьмін // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 7-16.
6. Павловські Г. Розвиток системи управлінської діагностики підприємства: дисертація ... канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Г. Павловські; Львівський університет бізнесу та права. – Львів, 2017. – 218 с.
7. Півняк Ю. В. Формування та розвиток податкового менеджменту на підприємстві: автореф. дис. .. канд. екон. наук: 08.04.01 / Ю. В. Півняк; Дніпропетровський держ. аграрний ун-т. – Д., 2006. – 21 с.
8. Скриньковський Р. М. Діагностика в системі менеджменту підприємства / Р. М. Скриньковський, Г. Павловські // Проблеми економіки. – 2016. – № 3. – С. 199-205.

Семенова Л.Ю.

кандидат економічних наук, доцент;

Ярова А.С.

студентка,

Університет митної справи та фінансів

РОЗРОБКА ТА ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОГРАМИ АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

В умовах ринку перед будь-якими організаціями встає завдання оптимального використання людських ресурсів в обсязі збалансованих потреб і інтересів як організації, так і кожного працівника [9]. Будь-яка компанія «тримається» на своїх співробітниках – саме від них залежить успіх, прибуток, розвиток та інші необхідні бізнесу складові. В сучасних ринкових умовах проблема підбору кадрів має велике значення для роботодавців, багато компаній активно займаються підбором і навчанням персоналу, але дуже мало приділяють увагу адаптації персоналу. Часто новачком ніхто не займається, в кращому випадку його представляють колективу і запропонують ознайомитися з посадовою інструкцією. Кожна людина, яка приходить в нову організацію чи вперше працевлаштовується, автоматично залучається до системи внутрішньо-організаційних відносин.

Спеціалісти кадрового відділу вважають, що абсолютно кожен працівник – від практиканта до досвідченого фахівця – відчуває певний стрес на новому робочому місці: страх не виконати або припуститися помилки при виконанні завдання, не знайти спільну мову з колегами або з безпосереднім керівником і т. ін. Не кожна людина з першого дня може включитися в роботу і інтегруватися в сформований колектив. Щоб прискорити процес адаптації і направити його в потрібне русло, були розроблені спеціальні методи і програми. Саме через відсутність системи адаптації співробітник може відчувати відчуження і зайняти негативну позицію до компанії з першого дня роботи.

У широкому розумінні адаптація – це процес пристосування працівника до умов зовнішнього і внутрішнього середовища [4]. Процес адаптації та його результативність базується на взаємній погодженості

інтересів працівника і підприємства. Тільки в такому випадку досягають результативності процесу адаптації працівника і поставлених перед підрозділом цілей.

Традиційно виділяється два види адаптації – виробнича і невиробнича. В процесі адаптації зазвичай виділяють чотири основні сторони: професійну, психофізіологічну, соціально-психологічну та організаційну [3].

Адаптація передбачає активну позицію особистості, усвідомлення свого соціального статусу і пов'язаної з ним рольової поведінки як форми реалізації індивідуальних можливостей особистості в процесі вирішення загальних завдань. У її межах відбувається детальне ознайомлення з колективом і новими обов'язками; засвоєння стереотипів поведінки; асиміляція – повне пристосування до середовища і, нарешті, ідентифікація – ототожнення особистих інтересів і цілей із загальними [8].

Управління процесом адаптації персоналу зараз вважається одним з пріоритетних в кадровій політиці організації. Процес адаптації необхідно реалізовувати в разі:

- прийому нового співробітника в штат підприємства;
- переведення працівника на іншу посаду;
- переведення співробітника в інший структурний підрозділ [1].

Процес взаємного пристосування співробітника і організації буде тим успішніше, чим більшою мірою норми і цінності колективу є або стають нормами і цінностями співробітника, чимшвидше і краще він приймає, засвоює свої соціальні ролі в колективі. Виділяються два напрямки адаптації:

- первинна, тобто пристосування молодих співробітників, які не мають досвіду професійної діяльності (як правило, мова йде про випускників навчальних закладів різного рівня);
- вторинна, тобто пристосування співробітників, що мають професійний досвід (як правило, змінюють об'єкт діяльності або професійну роль, наприклад, переходять у ранг керівника) [2].

Успішність адаптації залежить від характеру виробництва, його середовища та самого працівника. Чим це середовище складніше, більше

відрізняється від звичайного на попередньому місці роботи, тим важче проходить процес адаптації [6].

Основними завданнями адаптації є:

- введення співробітника на посаду;
- придбання і закріплення інтересу до роботи;
- накопичення трудового досвіду, необхідного для успішної роботи в компанії, отримати бракуючі професійні знання, освоїти навички, необхідні для даної посади;
- налагодження ділових і особистих контактів з колективом;
- підвищення зацікавленості не тільки в особистих досягненнях, а й досягнення колективу;
- вивчити корпоративні документи, що регламентують діяльність у даній посаді, у відділі, в організації.

Оцінити рівень професійної відповідності співробітника даної посади в даному структурному підрозділі [1].

У зарубіжних компаніях технології адаптації персоналу набагато різноманітніші. В даний час існують різні методи (схеми) адаптації, що враховують різні чинники: посада співробітника, його професійний рівень, сферу діяльності організації [7]. Зокрема, можна відзначити такі ефективні персонал-технології адаптації персоналу, як метод занурення, job-shadowing, buddying, tell-show-do.

Використання різноманітних інструментів для ефективної побудови адаптації дозволяє забезпечити підприємство висококваліфікованим та конкурентоспроможним персоналом, здатним швидко справитися з поставленими завданнями, продемонструвати достатній рівень професіональних компетенцій і досвіду, стати частиною команди та знайти спільну мову з безпосереднім керівником.

Системи найму та адаптації є необхідною на будь-якому підприємстві. Повне вирішення завдань, пов'язаних з проходженням кожним новим співробітником періоду адаптації на підприємстві, може дозволити організації функціонувати на належному рівні, залучати нові кадри, здійснювати успішну внутрішню політику і сприяти згуртуванню колективу.

На сьогодні важливими питаннями для системи найму та адаптації є їхнє вдосконалення за допомогою сучасних персонал-технологій, які б

враховували зовнішні і внутрішні чинники, стратегічну спрямованість, могли пристосовуватись до природної реакції на надмірну стихійність ринку [5].

Отже, в умовах швидкого розвитку ринкової економіки, суб'єктів її ринку, для будь-якої організації важливо формувати ефективну систему адаптації, яка включає комплекс заходів, що дозволяють співробітнику успішно освоїти нову посаду з мінімальними втратами, як для себе, так і для організації. Сучасні системи управління на більшості підприємств повинні характеризуватися новими методами впливу на колектив для досягнення поставлених цілей, Управління процесами адаптації персоналу легше здійснити за допомогою сучасних заходів, які покликані сформувати не лише зовнішню мотивацію, тобто економічну, но і внутрішню, тобто особистісну.

Список використаних джерел:

1. Адаптация персонала как процесс производительности труда / Организационный консалтинг. URL: <https://hrm.help/statii/201-2011-11-09-11-40-14> (назва з екрану).
2. Бикова А. Л. Складові ефективної адаптації персоналу / А. Л. Бикова, Д. Д. Паранько // Молодий вчений. – 2016. – № 12. – С. 640-646.
3. Буценко І. М., Вельгош Н. З. Менеджмент персоналу, 2007. Сайт «Національна енциклопедична служба». URL: <http://vocabulary.ru/dictionary/917>.
4. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация: учеб. пособ. для студентов вузов / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экзамен, 2005. – 416 с.
5. Лобза А. В. Підходи до створення ефективної системи адаптації персоналу на сучасному вітчизняному підприємстві / А. В. Лобза, А. Л. Бикова // Вісник Академії митної служби України. Серія: Економіка. – 2015. – № 2. – С. 93-103. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2015_2_12.
6. Миронова О. М. Основні проблеми адаптації персоналу та методи їх вирішення на підприємствах. URL: <http://economyandsociety.in.ua>.
7. Мшайлова М. І. Інвестування людського капіталу як фактор економічного зростання АПЮ // Регіональні перспективи. – 2015. – № 5-6. – С. 259-260.
8. Никифорова В. Г. Управління персоналом: [навч. посіб.] / В. Г. Никифорова. – Одеса: Атлант, 2013. – 275 с.

9. Семенова Л. Ю. Маркетингові підходи в управлінні персоналом / Семенова Л. Ю. / Науково-практичний журнал «Інвестиції: практика та досвід» № 2 січень 2014. С. 52-56. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/5_2014.pdf#page=51

Шведа С.С.

студент,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

В економічній літературі під механізмом розуміється сукупність методів і засобів впливу на економічні процеси, їх регулювання [1, с. 44]. Стосовно до системного управління якістю такий механізм розглядають як сукупність організаційних, економічних і правових компонентів і ланок, які забезпечують узгоджене функціонування всіх елементів системи управління якістю для досягнення цілей управління. За своїм змістом організаційно-економічний механізм управління якістю (ОЕМУЯ) являє собою сукупність взаємопов'язаних організаційних, економічних, адміністративно-правових та інших важелів і методів цілеспрямованого впливу на об'єкт управління для забезпечення надійного функціонування системи управління якістю.

Наявні роботи з даного питання спрямовані в основному на проектування систем управління якістю як сукупності керуючої і керованої підсистем [1, с. 75] і не відображають комплексних системних підходів до формування ОЕМУЯ.

У роботах інших авторів, що формулюють підходи до формування механізму управління якістю [2, с. 115], не відображена взаємозв'язок із загальною методологією управління якістю продукції. Важливий висновок, полягає в тому, що механізм управління якістю слід розглядати в нерозривному зв'язку з системою менеджменту якості, в

якій даний механізм буде центральним ланкою. Крім цього, необхідно додати, що організаційно-економічний механізм управління потрібно розглядати як цілеспрямований процес вирішення приватних завдань функціонування системи управління на основі стійкої сукупності методів, норм і правил формування і регулювання відносин елементів організаційної структури. На основі всього вище сказаного пропонується наступна графічна модель ОЕМУЯ, розроблена для досліджуваних підприємств хлібопекарської галузі (рис. 1).

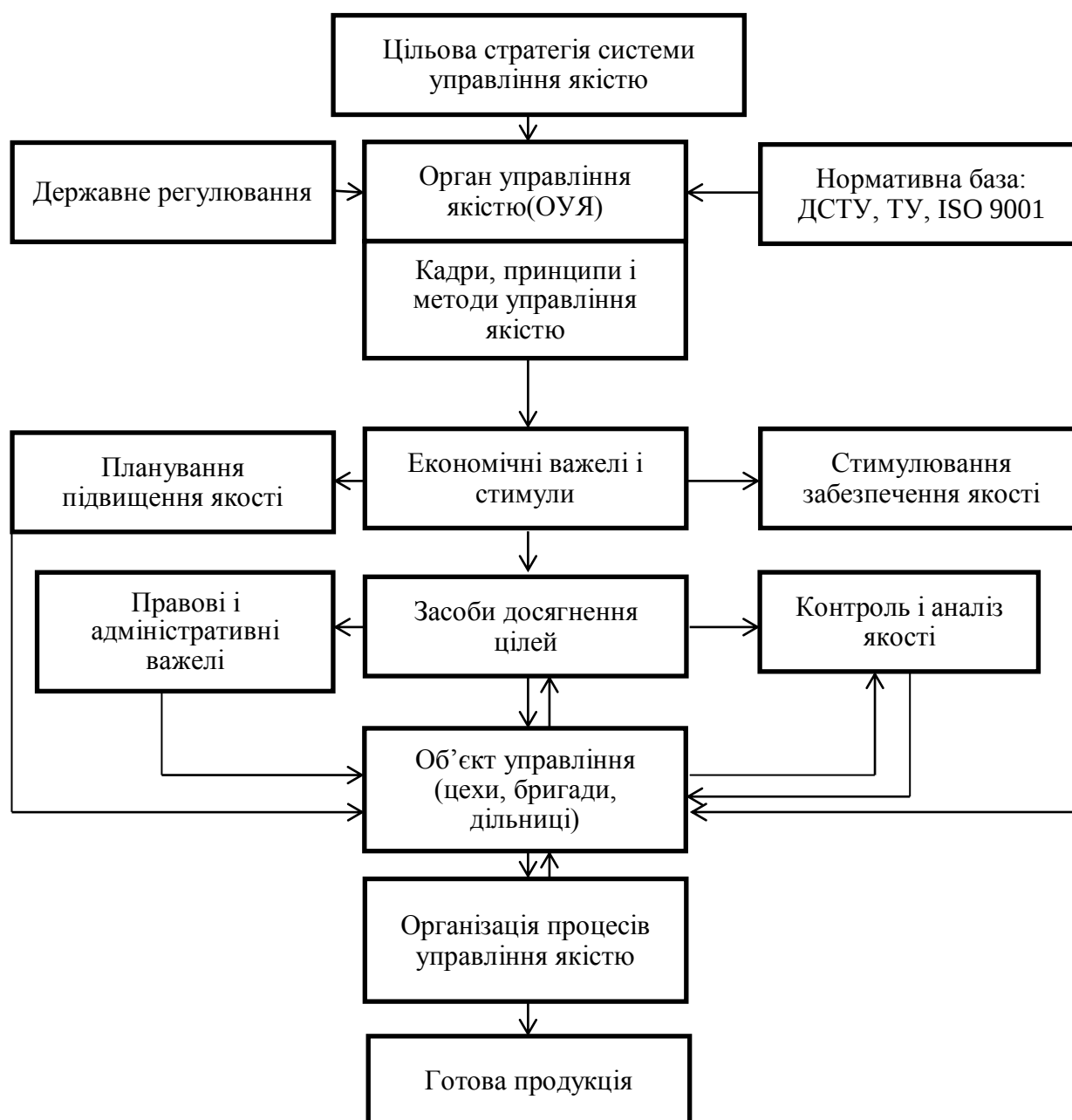


Рис. 1. Схема організаційно-економічного механізму управління якістю продукції [2, с. 117]

В основі даного механізму лежить загальна методологія управління якістю продукції, що передбачає облік сформульованих закономірностей управління якістю, принципів і методів управління якістю, що відбивають специфіку хлібопекарської галузі, і тісно взаємопов'язана з системою управління якістю продукції.

Центром механізму управління якістю є орган управління якістю, який здійснює планування, контроль, облік якості продукції та інші функції управління ним, спираючись на принципи управління якістю, методи контролю і аналізу якості на основі стандартів (ДСТУ, ТУ, ISO 9001) і іншої нормативно-технічної документації. Найважливішими елементами ОЕМУЯ є економічні та правові важелі і стимули, які впливають на об'єкт управління і забезпечують систематичний контроль, облік, аналіз і відповідне регулювання якості. Основу функціонування ОЕМУК становить націленість системи управління на кінцеві результати, приймання та здачу готової продукції на склад або безпосередньо замовнику. Такий ОЕМУЯ забезпечує надійне вплив на систему управління - приведення її у дію і забезпечення ефективного функціонування по досягненню кінцевих результатів з найменшими витратами ресурсів [3, с. 224].

Основними елементами механізму управління якістю є специфічні принципи управління якістю, методи планування і стимулювання підвищення якості продукції, комплексні цільові програми і органи управління якістю, що забезпечують використання економічних законів і закономірностей в практиці управління якістю.

Ключову основу дії механізму управління якістю становить ув'язка цілей і завдань системи управління якістю з методами, засобами досягнення цілей і управлінськими ресурсами, які є елементами механізму управління. Така ув'язка досягається встановленням відповідності загальної стратегії діяльності підприємства системі і елементам механізму управління якістю.

В якості методологічної бази системи і механізму управління якістю виступають науково-технічна документація, економічні закони, закономірності управління якістю, принципи, методи управління виробничим процесом, а також адміністративні, правові та економічні важелі управління і стимули.

Найважливішим елементом у складі механізму управління якістю є орган управління якістю продукції, яким може бути служба або відділ управління якістю, покликаний здійснювати весь комплекс заходів з управління.

Структура служб управління якістю повинна формуватися на основі виділення із загальної системи управління виробництвом функцій, властивих управління якістю і націлених на досягнення необхідного рівня якості з мінімальними витратами.

Список використаних джерел:

1. Магомедов М.Д. Управление качеством в отраслях пищевой промышленности / М.Д. Магомедов, А.В. Рыбин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006. – 192 с.
2. Мишин В.М. Управление качеством / В.М. Мишин. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 463 с.
3. Никифоров А.Д. Управление качеством: Учебное пособие для вузов / А.Д. Никифоров. – М.: Дрофа, 2004. – 720 с.

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Логвінова О.П.

*кандидат економічних наук, доцент, викладач,
Рубіжанський індустріально-педагогічний технікум*

ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Забезпечення стійкого економічного розвитку вітчизняних промислових підприємств потребує активного здійснення ними різноманітних інновацій. Саме інноваційні зміни спроможні забезпечити створення значної доданої вартості, підвищення продуктивності праці персоналу, зростання попиту на продукцію, покращення економічних показників, підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємств; стимулювати позитивні зрушення в національній економіці та зміцнити позиції України на світовій економічній арені.

Огляд спеціальної літератури дозволяє зробити висновок, що в останні десятиліття інноваційна активність вітчизняних підприємств знаходиться на низькому рівні. Спостерігається істотне відставання вітчизняних підприємств за рівнем інноваційної активності від підприємств Європейського союзу. В структурі експорту України переважають сировинні ресурси або товари з низькою доданою вартістю [3; 4].

Пошук можливостей активізації економічного розвитку має базуватися на результатах вивчення основних тенденцій інноваційної діяльності промислових підприємств України.

За даними Держкомстату України впродовж 2008-2016 рр. кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, зменшилася з 1378 од. до 972 од., тобто відбулося зниження за цим показником на 406 од. або на 29,5%. Кількість дослідників, які здійснювали наукові дослідження і розробки, за галузями наук за цей

період зменшилася з 94,1 тис. осіб до 63,6 тис. осіб, тобто відбулося зниження на 30,5 тис. осіб або на 32,4%.

Кількість впроваджених нових технологічних процесів на промислових підприємствах зросла з 1647 до 3489, а кількість впроваджених нових видів продукції – з 2446 до 4139. Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, зросла з 10,8% до 16,6%. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової зменшилася з 5,9% до 2,5%.

Розподіл інноваційно активних підприємств за регіонами нерівномірний. Найбільша частка інноваційно активних підприємств була зосереджена у Харківській, Тернопільській, Миколаївській, Запорізькій, Івано-Франківській, Одеській, Житомирській, Львівській, Чернівецькій, Херсонській областях та м. Києві. За видами економічної діяльності найбільш інноваційно активними були підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, автотранспортних засобів, коксу та продуктів нафто перероблення [3].

Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності зріс з 11994 млн грн до 23229,5 млн грн, отже, відбулося зростання на 11235,5 млн грн або на 93,7%. Але частка загальних витрат на фінансування інноваційної діяльності у ВВП зменшилася з 1,3 до 0,9%.

Обсяг фінансування інноваційної діяльності за рахунок держбюджету зменшився з 336,9 млн грн до 179,0 млн грн, отже, відбулося зниження на 157,9 млн грн або на 46,9%. Частка витрат держави на фінансування інноваційної діяльності у ВВП зменшилася з 0,04% до 0,007% [1; 4].

В структурі джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств впродовж 2008-2016 рр. частка власних коштів зросла з 60,6 до 94,9%. Частка фінансування з державного бюджету скоротилася з 2,8% до 0,8%, дещо зросла частка фінансування з місцевих бюджетів (з 0,1% до 0,4%). Частки вітчизняних і іноземних інвесторів скоротилися відповідно, з 1,4 до 0,6% та з 1,0 до 0,1%. Частка фінансування за рахунок кредитних ресурсів зменшилася з 33,7 до 2,7%. Отже, інноваційна діяльність промислових підприємств здійснюється майже повністю за рахунок їх власних коштів, частка інвестицій із зовнішніх

джерел незначна. Вітчизняна інноваційна сфера є непривабливою для інвесторів і кредиторів.

Найбільші витрати на інноваційну діяльність здійснено підприємствами Дніпропетровської, Харківської, Вінницької областей та м. Києва; за видами економічної діяльності – підприємствами металургійного виробництва, добування природного газу, виробництва харчових продуктів, машин та устаткування, виробництва автотранспортних засобів.

Державна підтримка інноваційної діяльності промислових підприємств в даний час майже відсутня, хоча світовий досвід свідчить, що саме важелі державного впливу здатні активізувати інноваційну діяльність підприємств та створити передумови для їх самостійного подальшого інноваційного розвитку. Найбільш дієвими засобами державного регулювання є державне замовлення, пільгове кредитування, надання цільових грантів, податкових преференцій, надання фінансових гарантій за кредитами та цінними паперами, податкових відстрочок, розстрочок, списання пені і штрафів.

Отже, незважаючи на деякі позитивні зрушення, інноваційна діяльність промислових підприємств України все ще залишається недостатньо активною.

Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств потребує системної стратегії державного регулювання, що передбачає комплекс заходів, які можна згрупувати за наступними напрямками:

- сприяння розвитку інноваційних кластерів;
- формування цивілізованого споживчого ринку й ринкової інфраструктури, розвиток міжрегіональної та міжгалузевої товаропровідної мережі, комерційних зв'язків із країнами близького й далекого зарубіжжя;
- розробка ефективних механізмів стимулювання інвестиційної активності, залучення інноваційних фондів розвитку;
- забезпечення моніторингу ринків, надання консультативної, інформаційної та управлінської підтримки з питань експортної діяльності, кон'юнктури зовнішніх і внутрішніх ринків, якості продукції, рекламної діяльності;

- удосконалення забезпечення матеріально-сировинними ресурсами;
- удосконалення інституціональних умов ведення бізнесу і створення рівноправних конкурентних умов для вітчизняних виробників;
- стимулювання технічного переозброєння підприємств, впровадження сучасних технологій для прискорення модернізації виробництва;
- використання механізмів державно-приватного партнерства з метою залучення інвестицій у галузі, створення лізингових компаній з наданням в оренду устаткування для підприємств промисловості, венчурних фондів;
- формування умов для розвитку НДДКР, розвиток системи підготовки кадрів для науково-технічних робіт [3].

Список використаних джерел:

1. Думанська І. Ю. Інноваційне оновлення промислових підприємств України: проблеми та перспективи // Причорноморські економічні студії. Вип. 9-1. 2016. С. 72-77.
2. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Сіренко К. Ю. Оцінка сучасного стану інноваційного розвитку промислових підприємств України // Науковий журнал Virtus. Січень, Ч. 2, 2018. – С. 184-189.
4. Статистичний збірник Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс] / Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Стратегія інноваційного розвитку на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://krada.gov.ua>.

Максименко І.П.

викладач,

Коледж інформаційних систем і технологій

ДВНЗ «Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана»

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

В Україні наразі активно відбуваються процеси, пов'язані з активізацією співпраці з ЄС, у тому числі в науковій та науково-технічній сфері (НТС). Відбувається поступове наближення вітчизняної науково-технічної та інноваційної діяльності до стандартів ЄС.

Інноваційною діяльністю є сукупність заходів, спрямованих на створення, впровадження, поширення та реалізацію інновацій відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» з метою отримання комерційного або соціального ефекту, які здійснюються шляхом реалізації інвестицій, вкладених в об'єкти інноваційної діяльності [1].

Варто зазначити, що глобальна інтеграція НІС неможлива без створення особливих інституційних умов, впровадження на національному і міжнародному рівнях спеціальних нормативно-правових, організаційних, інформаційних систем та механізмів стимулювання створення та комерціалізації нових знань.

Інституційним базисом формування глобальної системи регулювання науково-технологічного розвитку є установи:

- охорони інтелектуальної власності (ВОІВ, ТРІПС);
- контролю міжнародного переміщення факторів виробництва, товарів і послуг (СОТ, ЮНКТАД, ЮНСІТРАЛ, ЕКОСОР, Міжнародний торговельний центр та ін.);
- сприяння розвитку та співробітництва в сфері науки та інновацій (ПРООН, ЮНЕСКО, ВОІВ, ОЕСР та ін.).

Інструментами стимулювання інтеграції національних інноваційних систем є спільні:

- стратегії інноваційного розвитку;

- плани дій у сфері науки, технологій та інновацій;
- системи наднаціональних регуляторних органів з науково-технічного співробітництва;
- дослідницькі проекти та програми.

Наприклад, Рамкова програма ЄС з наукових досліджень та інновацій «Горизонт 2020», що є найбільшою програмою Європейського Союзу з фінансування науки та інновацій з загальним бюджетом близько 80 млрд євро, розрахована на 2014–2020 роки [2].

Програма сконцентрована на досягненні трьох головних завдань:

- зробити Європу привабливим місцем для першокласних науковців;
- сприяти розвитку інноваційності та конкурентоспроможності європейської промисловості і бізнесу;
- за допомогою науки вирішувати найбільш гострі питання сучасного європейського суспільства.

Відповідно до цих завдань, Програма «Горизонт 2020» поділена на три основні напрямки:

1) передова наука, яка є відкритою для високоякісних індивідуальних та командних дослідницьких проектів в усіх галузях знань, включаючи гуманітарні;

2) лідерство у галузях промисловості, в яких фінансується розробка нових технологій і матеріалів, включно з ІСТ та космічні дослідження; крім того, в межах цього напряму доступні фінансові інструменти для впровадження інновацій у малому та середньому бізнесі;

3) суспільні виклики, з широким спектром дослідницьких проектів від поліпшення якості транспорту, їжі, системи охорони здоров'я та безпеки до питань європейської ідентичності і культурної спадщини.

Стимулювання інноваційного розвитку в країнах ЄС відбувається шляхом:

- створення інститутів регулювання та координації дій на основі спільних ринків знань, технологій, венчурного капіталу та висококваліфікованих фахівців;
- формування інфраструктурного забезпечення міжнародного співробітництва в сфері НДДКР.

Формування інноваційної системи ЄС відбувається через:

- взаємоузгодження стратегічних цілей, програм та проектів у межах флагманської ініціативи «Інноваційний Союз»;
- гармонізацію законодавства країн-членів у сфері інноваційної діяльності;
- створення спільних ринків високотехнологічних товарів, послуг, прав інтелектуальної власності та висококваліфікованих фахівців;
- формування дослідницького простору;
- розвиток дослідницької інфраструктури;
- реалізацію політики на принципі смарт-спеціалізації регіонів (Платформа S3);
- розвиток дослідницької інфраструктури.

Централізацію фінансування досліджень через програму «Горизонт 2020», Структурні фонди ЄС, Європейський інвестиційний банк та Європейський інвестиційний фонд **Інноваційна система ЄС**.

Інтеграція в науково-технічній та інноваційній сферах передбачає:

- уніфікацію підходів і практик у науково-дослідній сфері та наукомістких галузях економіки;
- взаємне збільшення продуктивності науково-технічної та інноваційної діяльності;
- усунення прямих і непрямих перешкод на шляху співпраці у відповідній сфері;
- зниження або повне скасування фінансових витрат, пов'язаних із науково-технічним та інноваційним обміном, і відповідне підвищення продуктивності.
- Активізацію міжнародної наукової діяльності, участь у заходах обміну досвідом та знаннями (конференціях, семінарах), спільні публікації, апроксимація регуляторного середовища, приєднання до рамкових міжнародних програм розвитку НТС не є запорукою інтеграції, тобто набуття українською національною НТС статусу невід'ємної частини європейського науково-технічного та інноваційного простору.

Це можна віднести швидше до наближення українських стандартів НТС до міжнародних стандартів, а не інтеграції. Таким чином, інтеграція

є свідомим вибором, а її глибина залежить від політичної та економічної волі держави та відповідної активної державної політики [3].

Якщо, Україна проводитиме послідовну політику з пошуку ніш, які може заповнювати вітчизняний науково-технічний комплекс у міжнародному розподілі науково-технічних робіт. Вона зможе задовольнити конкретні потреби ринку, та зацікавити провідні компанії, які активно використовують дослідження і розробки. Знаходження та заповнення зазначених ніш уможливить інтеграційні процеси, тобто забезпечить українській НТС дійсний статус невід'ємності в науково-технічній сфері ЄС.

Список використаних джерел:

1. Закон України Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
2. Горизонт 2020. Національний портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://h2020.com.ua/uk/>
3. Майбутнє відносин Україна – ЄС. Чотири сценарії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/10676.pdf>

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Mostepaniuk A.

*Girne American University,
Faculty of Business and Economics*

Mohammadreza Parish

American University of Cyprus, School of Health

THE ROLE OF HEALTHCARE EXPENDITURES AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH

The issue on economic growth is attracting the attention of scientists during last decades, as economic growth is the source of further social and economic development, improvements in welfare, consumption and living conditions in general. Thus, Solow–Swan model of economic growth, developed in 1956, suggested that economic growth can be reached due to some exogenous factors as physical capital accumulation, labour (population growth), and increases in productivity (technological progress) [1; 2].

Later, the concept of human capital was added to economics as a factor of an increase in labour productivity by Gary Becker in 1964 in a book titled “Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education” [3]. According to Becker, human capital mainly includes knowledge and skills and can be accumulated through education, trainings and healthcare expenditures, where each component leads to an increase in overall productivity of labour force.

The relationship between education and labour productivity is quite straightforward as new obtained skills and knowledge can be used in the process of production which will increase the overall efficiency. Thus, any additional year of education or an obligation to take a specific training approved by the government would lead to economic growth as an increase in productivity of labour force contributes to a rise in gross domestic

product (GDP) and an improvement in welfare, expressed as GDP per capita, as the labour force is constant.

Regarding the correlation between health and economic growth, the link, on contrast, is not that obvious, as the improvements in health and /or nutrition cannot be utilized in the process of production. At the same time, current studies proved the importance of health in economic growth through theoretical and empirical analysis.

The nature of the relationship between healthcare expenditures and economic growth can be explained through the following steps (see figure 1):

1. an increase in healthcare expenditures improves the health status, frequently measured by life expectancy, and the level of nutrition;

2. better health conditions of adults lead to a reduction in infant mortality rates, which contributes to an increase in the labour force. Thus, additional labour force would lead to economic growth;

3. at the same time, healthy workers are more productive comparing to unhealthy employees, as sicknesses depress the ability to work productively [4], as a result, the healthier employees are the larger national output will be;

4. finally, there is a reverse causality between economic growth and healthcare expenditures. According to the data presented by The World Bank Group, the amount of investment in healthcare depends on the level of economic development, thus, countries with low income spent on average less on healthcare (around 37 US \$ per capita) comparing to middle income countries, that spent around 256 US \$ per capita and high income countries with 4 874 US \$ per capita in 2015 [5]. As well, the difference can be seen at the micro level, as individuals with higher income tend to spend more on healthcare, better nutrition, recreation etc. , which in turn indirectly leads to an increase in productivity and further growth in income.

To conclude, healthcare expenditures as a factor of economic growth should not be left behind, as it is a vital source of continuous economic growth through the two-sided model. At the same time, it should be mentioned that because of the essence of healthcare sector, investments in health do not give positive return in the short-run, the effect can be seen only in the long-run. Consequently, this type of investments is not widespread within governments and individuals, but it's one of factors providing sustainable growth.

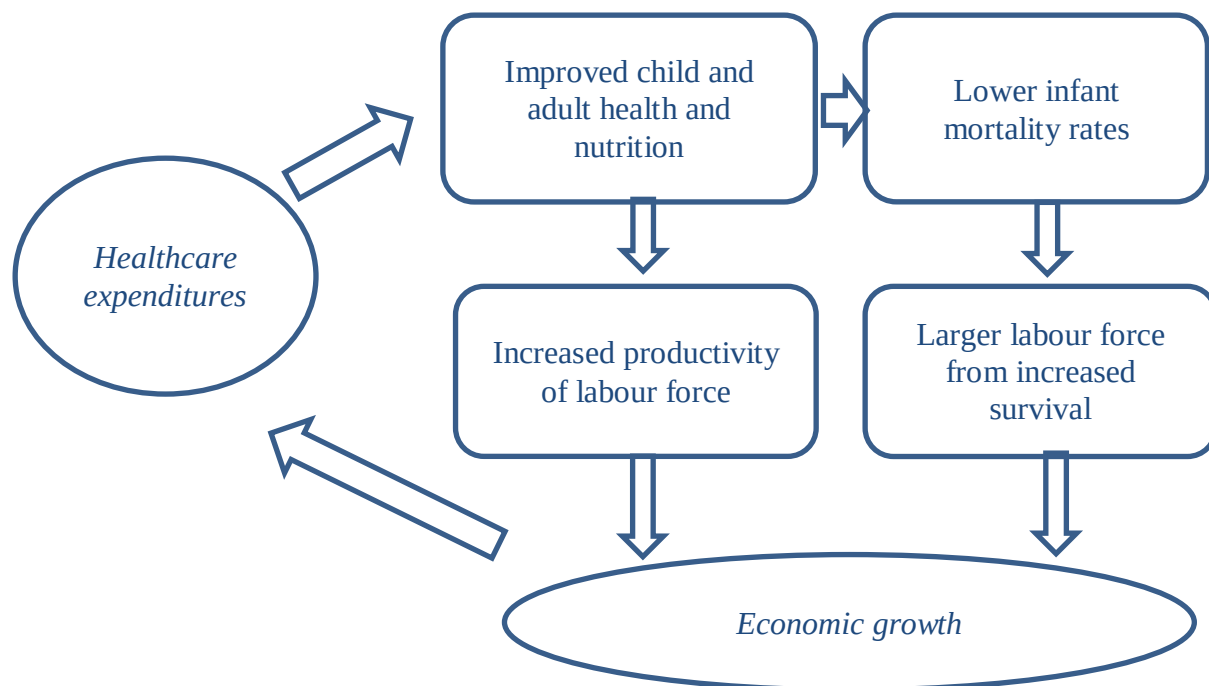


Figure 1. The model of two-sided relationship between economic growth and healthcare expenditures

Source: designed by the authors

References:

1. Solow, R. M. A contribution to the theory of economic growth // Quarterly Journal of Economics. Oxford Journals. – 1956. – N 70 (1). – Pp. 65-94. doi:10.2307/1884513.
2. Swan, T. W. Economic growth and capital accumulation // Economic Record. Wiley. – 1956. – N 32 (2). – Pp. 334–361. doi:10.1111/j.1475-4932.1956.tb00434.x.
3. Becker, G. Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education. – Chicago: The University of Chicago Press, 1964.
4. Bleakley, H. Health, Human Capital, and Development. // Annual Review of Economics. – 2010. – N 2. – Pp. 283–310. doi: 10.1146/annurev.economics.102308.124436
5. World Bank Group. Current health expenditure per capita (current US\$): <https://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.CHEX.PC.CD?end=2015&locations=XM-XD-XP&start=2000>

Конет А.В.

аспірант,

Чернівецький національний університет

імені Юрія Федьковича

МАНІПУЛЬОВАНА ДЕМОКРАТІЯ

Маніпуляція з професійного словника циркачів вже доволі давно перейшла до термінології, мало пов'язаної з мистецтвом рук (франц. *manipulateur* – рухи руки чи обох рук для виконання певного завдання). Вправні рухи кінцівок замінилися не менш філігранними розумовими виправами. Та й мета маніпуляцій ускладнилася – з розважального дійства чи ремісничої праці трансформувалася до намагання вплинути і змінити те, що зовсім не матеріальне – людську свідомість. Асоціативно термін маніпуляція тісно пов'язаний з шахрайством, обманом, приховуванням справжніх мотивів.

Людство сприйняло експансію технологій маніпуляції на практично усі сфери життя приблизно так, як поширення вірусу грипу: ці речі з'являються на певному етапі розвитку цивілізації, уникнути їх неможливо, подолати – поготів, бо з кожною епідемією демонструють дивовижну здатність до мутацій і камуфляжу. Єдиний дієвий спосіб захисту – усвідомлення небезпеки і самозахист, вдатися до яких спроможні не всі, бо це також один із вищих щаблів розвитку людини і суспільства. Стати особистістю, поміж іншим, означає збагнути, що впродовж життя стоїш перед загрозою маніпуляції, і, зрозумівши це, формувати і зміцнювати той внутрішній стержень, який дасть змогу вирізняти маніпулятивні дії і ефективно їм опиратися. У цьому сенсі поява тематичного числа журналу «І», присвяченого маніпуляціям свідомості, попри фіксацію неймовірного збільшення кількості маніпуляцій у найширшому розумінні цього слова, свідчить і про те, що суспільство усвідомлює це явище і готове йому протистояти [1, с. 21].

Маніпуляції багатоликі. Економічні маніпуляції мають найбільш предметний діапазон. Маніпуляції цінами (від ринку зерна та нафти – до тарифів на комунальні послуги), маніпуляції обмінними курсами валют (для прикладу різниця у вартості валюти в Києві та у Львові),

маніпуляції курсами акцій (менш видимі, але від того не менш впливові на економічне становище кожного з нас). Інформаційні маніпуляції опанували сферу засобів масової комунікації. На відміну від економічних, повна легітимація яких хоча б теоретично стримується правовим полем, маніпулятивне управління інформаційним потоком майже повністю безконтрольне. На рівні державних каналів комунікацій цим успішно займаються найвищі посадовці, вважаючи маніпуляцію органічним і необхідним елементом політики та урядування. На рівні приватних ЗМІ розробляють сценарії та смикають за ниточки власники газет, телеканалів, інтернет-сайтів, тому недоречно звинувачувати у жонглюванні інформацією журналістів – вони, в одних випадках, такі ж несвідомі об'єкти маніпуляцій, як і ми, а в інших – лише виконавці наказів роботодавців [1, с. 115].

Певним різновидом інформаційних є адміністративні маніпуляції, що на час виборів набирають назви адмінресурсу, справжні ймення яких – шантаж і зловживання службовим становищем, і з відвагою назвати речі своїми іменами має прийти розуміння того, що вони караються конкретними статтями кримінального кодексу. У цьому випадку найбільша перешкода до обмеження адміністративних тисків – низький рівень юридичної обізнаности, а також та людської, громадянської гідности і відваги кожного, хто стає об'єктом маніпуляцій. Інколи відносини з державою вибудовуються точно за сценарієм дружини алкоголіка. Спершу наллє чарку, в надії, що цього разу благовірний не зірветься, а він, звісно, зривається, потім б'є, і вона плаче, отримуючи емоційну винагороду від усвідомлення, що вона мучениця, яка несе свого чоловіка-алкоголіка як хрест. А треба – не наливати, не навіювати державі, що вона може управляти свідомістю людей, не потакати царству Кесаря [2, с. 95].

З інформаційними межують мовні маніпуляції, що використовуються як один із інструментів перших. Можна, скажімо, повідомити про «епідемію вірусного гепатиту у місті N», а можна про «злочин конкретних посадових осіб комунальних та санітарних служб міста N». Від обраного стилю подачі залежатиме ставлення громадськості до певної події, а отже гіпотетично і її дії. У ситуації існування багатьох альтернативних, залежних від різних об'єктів, джерел інформації

розпізнати мовні маніпуляції неважко. Проблема швидше у тому, що споживачі нерідко консервативні (чи збайдужілі) і за звичкою черпають відомості з одного-двох джерел, не даючи собі труда збільшити коло і порівняти суть повідомлень, стаючи тим самим легкою здобиччю маніпулянтів. На вузлі поєднань економічних, інформаційних, мовних маніпуляцій базуються рекламні. Маючи на меті конкретний економічний зиск, рекламні менеджери є піонерами у створенні і використанні найновіших технологій маніпуляцій, оскільки результат і вигоди від такого втручання у свідомість споживача спрацьовують найшвидше і вимірюються конкретними цифрами росту продаж, прибутків, чи збитків конкурентів, а відтак і винагород авторам техніки впливу [2, с. 125].

Окремо можна виділити і міжособистісні чи побутові маніпуляції. Сімейні тирані, начальники-самодури, акцентуєвані особистості, що намагаються у різний спосіб вплинути на обрану жертву, підкоривши і використавши її – такі психологічні пресинги відомі будь-кому з нас. Незважаючи на те, що такі маніпуляції сфокусовані не на маси, як попередні, а на одну особу (або кілька осіб), ними не можна нехтувати. Гігієна і загартовування психіки, виховання певного імунітету до небажаних і шкідливих впливів на свідомість не менш важливі, ніж турбота про здоров'я фізичне. Переважна більшість найманих убивць чи членів банд, керованих тими, хто заволодів їхньою свідомістю, не скаржаться на самопочуття, однак вони невиліковно хворі на «синдром маніпульованих». Ця недуга інфікує не лише асоціальні типи, але й цілком пристойні, на перший погляд, сім'ї і товариства [2, с. 151].

Усі види маніпуляцій досягають свого апогею у каламутні часи передвиборних перегонів. Мобілізує усі можливі і неможливі, допустимі і недопустимі, законні і незаконні методи і кошти, невелика група людей (а порівняно з мільйонним електоратом – таки справді невелика), намагається в черговий раз переконати нас, що біле є чорним і навпаки, що якщо не він (вони), то нам кінець, що лише з ним (з ними) і правда, і воля, і дармове пиво. І тут важливо не бути байдужим, бо саме байдужі, як стверджує Мирослав Попович, найшвидше піддаються маніпуляціям, їм найлегше прийняти рішення, оскільки процес відбувається «з чистого листа», без вагань, порівнянь, роздумів. Важливо

зберегти відчуття умовності кожного слова, кожного символу, не ставати на шлях сліпого фетишизму чи ідолопоклонства. Слова словами, а реальність реальністю. Поки ми не будемо бачити зв'язку між тим, як ми голосуємо (чи не голосуємо) і тим, як живемо – все буде залишатися по старому. Помилкою було б вважати явище маніпуляцій свідомістю характерним лише для тоталітарних держав чи держав з «керованою демократією», як, скажімо, Україна. Маніпуляції присутні й у країнах з розвиненою і стабільною демократичною системою. Однак там незалежна судова влада, реальні, а не лише декларовані свобода слова, право на отримання правдивої інформації, а також впливові інституції громадянського суспільства є тими стримуючими факторами, що не дозволяють так безконтрольно, відкрито і брутально користатися чорними методами управління громадською думкою, втручаючись у свідомість кожного зокрема [2, с. 174].

Маніпуляція – це гра з вогнем. Коли на телебаченні розгортаються безконечні ігри від спортивних до «поля чудес» і «останнього героя», то варто пам'ятати, що існують й інші забави – у пошуки ворога, у розбудову псевдо-незалежності, у світле майбутнє чи знищення єретиків. Якщо ми не опануємо правилами цієї гри, не будемо свідомими гравцями, то великою є ймовірність, що вона переродиться у набагато небезпечнішу форму гри тоталітарної, гри всерйоз, коли громадська думка заміниться маніпуляцією, четверта влада зростеться з олігархічною, а маніпулянти всіх мастей будуть грати на глибинних і чорних почуттях натовпу.

Список використаних джерел:

1. Лосєв А.Ф. Діалектика міфу [Текст] / Лосєв А.Ф. – Х.: Академічний Проект, 2008. – 303 с. – (Філософські технології).
2. Кара-Мурза С.Г. Маніпуляція свідомістю [Текст] / С.Г. Кара-Мурза. – К.: Ексмо, 2008. – 864 с.

Микитей А.С.

студентка,

Коледж Чернівецького національного університету

імені Юрія Федьковича

РОЛЬ НАСЕЛЕННЯ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Чисельність населення є динамічним показником, який постійно змінюється під впливом різноманітних чинників. Насамперед зміни чисельності населення відбуваються за рахунок його природного руху – народжуваності та смертності. Визначення чисельності населення й особливості його динаміки має практичне значення для механізму взаємозв'язку економічних і демографічних процесів. Знання чисельності населення на певну дату чи період дає змогу оптимально збалансувати плани розвитку народного господарства.

Народжуваність як процес взаємодіє із смертністю, що утворює відтворення населення. Як демографічно-статистична категорія, народжуваність – це кількісний показник, що відображає загальне число новонароджених протягом певного періоду на конкретно визначеній території [1].

Для характеристики цього процесу був розроблений коефіцієнт народжуваності – демографічний показник відношення кількості народжених за рік на 1 тис. жителів до середньої чисельності всього населення.

Вимірюється в промілях (‰) і обчислюється за формулою:

$$n = \frac{N}{P} \times 100,$$

де N – число народжень за даний рік, P – середня чисельність населення за рік.

Сучасний рівень народжуваності в Україні оцінюється як український, як за історичними мірками, так і у міжнародному контексті: і після семи останніх років, протягом яких народжуваність у країні підвищується, її показники залишаються одними із найнижчих на європейському просторі і тим більше у порівнянні з їх рівнями, що мали місце в Україні в осяжній історичній ретроспективі.

Народжуваність в Україні, станом на 2017 рік, дорівнює 10,3‰ (189-те місце у світі). 2012 року середній коефіцієнт народжуваності становив 11,4‰ (народжень на 1000 осіб). Народжуваність у сільській місцевості є традиційно вищою – 12,6‰ проти 10,9‰ у міських поселеннях. Найвищий коефіцієнт народжуваності спостерігається у західних областях – Рівненській (15,9‰), Закарпатській (15,1‰), Волинській (14,8‰). Найнижчий коефіцієнт народжуваності спостерігається у північних та східних областях: Чернігівській (9,4‰), Луганській (9,6‰), Сумській (9,7‰), Донецькій (9,8‰).

Показник смертності – демографічний показник відношення кількості смертей за рік на 1 тис. жителів до середньої чисельності всього населення і може використовуватися як для визначення повного числа смертей у певній країні, так і для певних груп, зокрема виділяють смертність немовлят або малюкову смертність, дитячу смертність, смертність дорослих, материнську смертність, смертність від певних хвороб та інші підгрупи [2].

Вимірюється в промілях (‰) і обчислюється за формулою

$$m = \frac{M}{P} \times 100,$$

де М – число смертей за даний рік; Р – середня чисельність населення за рік.

Смертність в Україні 2017 року становила 14,4‰ (5-те місце у світі). Найвищі показники смертності характерні для північно-східних районів Чернігівської та Сумської областей, де найбільш виражений процес старіння населення і де коефіцієнт смертності перевищує 25 осіб на 1000. Смертність сільського населення перевищує смертність міського населення.

У 1991 році в Україні проживало 51,944 млн осіб, а станом на 1 січня 2018 – 42,386 млн осіб. Найбільше українців було у 1993-му році - 52,244 млн осіб. Саме на цій цифрі базувалася реклама одного із популярних телеканалів, яку й досі пам'ятають більшість українців.

Чисельність українців стабільно зменшується, народжуваність 2017 року становила 10,3‰ (189-те місце у світі), смертність – 14,4‰ (5-те місце у світі), природний приріст – -0,41% (220-те місце у світі) [3].

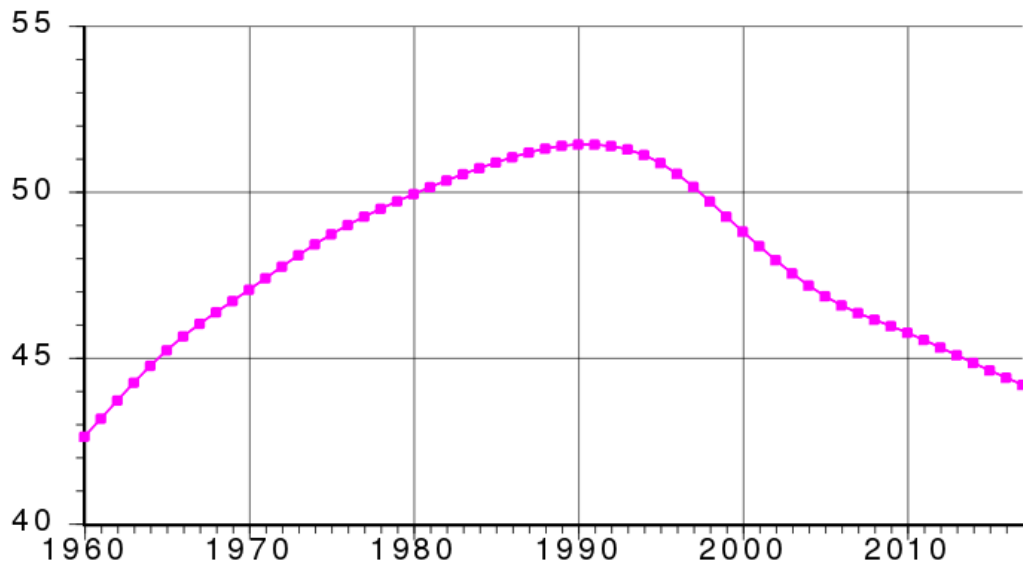


Рис. 1. Населення України

Джерело [4]

Населення разом з природними умовами і ресурсами та способом виробництва матеріальних благ є основою матеріального життя суспільства. Взаємодія людей за допомогою засобів виробництва, з одного боку, та предметів праці - з іншого, забезпечує матеріальний добробут людей, що проживають на певній території. Роль населення як основи суспільного виробництва полягає в тому, що воно виступає споживачем матеріальних благ і, тим самим, зумовлює розвиток насамперед тих галузей, які орієнтуються у своєму розміщенні на споживача. Розвиток економіки будь-якої країни можливий лише за наявності певної кількості її жителів, які здійснюють виробництво товарів і послуг, необхідних для їх життя. Це і є сутністю господарювання людей, без якого існування суспільства неможливе.

Як бачимо, населення і економіка складають єдине ціле: людські потреби викликають появу нових виробництв та послуг, а останні впливають на людей. Оскільки людина є основним творцем суспільного багатства, то чисельність населення, кваліфікації його працездатної частини є чинником, який обумовлює економічний розвиток.

Частина населення, яка зайнята в суспільному виробництві, є найбільш активною і головною продуктивною силою суспільства, що створює матеріальні цінності. Її роль – забезпечити потреби суспільства, підвищити життєвий рівень населення. Споживчий попит залежить від

чисельності населення, зміни його структури. Населення виступає одночасно і як споживач, і як виробник матеріальних благ і послуг. Населення не існує поза економікою, як і економіка не може функціонувати без населення.

Список використаних джерел:

1. Драган О.І. Демографія: [Електронний ресурс]: конспект лекцій для студентів / О.І. Драган., Т.І. Тертична. – К.: НУХТ, 2014. – 132 с.
2. Основи демографії: навчально-методичний посібник / укл. І.І. Шеремет. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2014. – 56 с.
3. Ukrstat.org – публікація документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2018/ds/ds/ds2017.doc>
4. Ukrstat.org – публікація документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/ds/nas_rik/nas_u/nas_rik_u.html

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Кириллов О.О.

студент,

Науковий керівник: Швець В.Г.

доктор економічних наук, професор,

Київський національний університет

імені Тараса Шевченка

РОЛЬ ТА МІСЦЕ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ У ПРОЦЕСІ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В сучасних умовах господарювання розмір прибутку підприємства залежить від рівня забезпеченості зовнішніми фінансовими ресурсами, в тому числі зобов'язаннями. При цьому виникає питання своєчасного проведення розрахунків між суб'єктами підприємницької діяльності. Порушення строків погашення кредиторської заборгованості підприємства призводить до її накопичення та подальшого знецінення майбутніх грошових потоків кредиторів. Саме тому, на сьогодні, актуальним залишається питання раціонального використання позикових коштів з боку підприємства.

Завдання поліпшення використання позикових коштів висувують на перший план необхідність ефективного використання зобов'язань у процесі функціонування підприємства.

Зобов'язання є істотним фактором у формуванні пасиву підприємства, оскільки саме цей об'єкт обліку ідентифікує фінансову стійкість та платоспроможність, можливості на ринку товарів і послуг. Відсутність фінансового аналізу ефективності використання зобов'язань може призвести до непередбачуваних збитків, а також збільшує ймовірність настання банкрутства. Тому розв'язання цих проблем потребує комплексного підходу, сучасної інтеграції аналітичної системи дослідження [1, с. 325].

Фінансовий аналіз зобов'язань і забезпечень підприємства формує основні питання дослідження економічних аспектів господарської діяльності, оцінка впливу факторів, що їх обумовили, розробка раціональних заходів з мобілізації наявних резервів підприємства; підвищення ефективності функціонування підприємства, його підрозділів [2, с. 421].

Функціонування підприємств будь-яких форм власності має на меті постійне використання наявних фінансових джерел, тому виникає питання ефективності їх витрачання.

Вирішення поставленого питання здійснюється за допомогою наступних заходів:

1. Оцінка ефективності використання зобов'язань підприємства у звітному періоді.
2. Порівняльний аналіз показників ефективності звітного періоду з попередніми аналогічними показниками підприємства або середніми по галузі (чи виду діяльності).
3. Виявлення проблемних питань, резервів зростання ефективності використання зобов'язань підприємства.
4. Розробка системи заходів впливу з метою підвищення ефективності використання зобов'язань.
5. Побудова прогнозних показників використання зобов'язань.

Неефективність використання позикового капіталу призводить до зниження рівня платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, що в подальшому може вплинути на його рентабельність. Це обумовлює необхідність і практичну значимість систематичного аналізу зобов'язань підприємства.

Отже, можемо стверджувати, що роль зобов'язань у процесі визначення фінансового стану українських підприємств пов'язана з необхідністю раціонального використання та вчасного погашення заборгованості за ними.

Місце зобов'язань як зовнішнього джерела фінансування пов'язана, безпосередньо, з процесом визначення і оцінки фінансового стану підприємств будь-яких форм господарювання. Реалізація поставленого завдання здійснюється з використанням методології аналізу фінансових коефіцієнтів.

Аналіз фінансових коефіцієнтів (R – аналіз) як різновид аналізу фінансових звітів, полягає у розрахунку співвідношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язку показників [3, с. 541].

Розглянемо на конкретному прикладі процес фінансового аналізу впливу зобов'язань на ключові показники розвитку підприємства. Інформаційною базою фінансового аналізу виступають дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності ПАТ «КиївХліб» за період 2014–2018 рр.

Індикаторами впливу зобов'язань на фінансову діяльність ПАТ «КиївХліб» є наступні групи показників: коефіцієнти ліквідності; коефіцієнти платоспроможності (фінансової стійкості); коефіцієнти оцінки ділової активності; коефіцієнти рентабельності.

Розраховані економічні показники діяльності ПАТ «КиївХліб» за кожним зазначеним напрямком аналітичного дослідження представлені у таблиці 1.

Отже, проаналізувавши ключові елементи функціонування ПАТ «КиївХліб» можна стверджувати, що економічна ситуація за період 2014–2018 рр. характеризується низьким рівнем ліквідності та подальшою спадною тенденцією коефіцієнтів ліквідності. Мала частка дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів призводить до низьких платіжних можливостей щодо погашення поточних зобов'язань. Незначна частка грошових коштів не дає можливості підприємству негайно розрахуватись за цими зобов'язаннями.

Починаючи з 2017 року включно підприємство характеризується як таке, що має підвищений рівень ризику неплатоспроможності у разі спаду ділової активності у країні. Наявна ситуація супроводжується зростанням рівня залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування, тому неможливо усі зобов'язання підприємства покрити за рахунок власних активів. Беручи до уваги всі показники, фінансову ситуацію до 2016 року включно слід вважати стійкою, а після 2017 року – фінансово нестабільною.

Зростання показників оборотності дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості свідчать про швидке перетворення зобов'язань в грошові кошти протягом року.

Таблиця 1

Фінансові коефіцієнти ПАТ «КиївХліб» за 2014–2018 рр.

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Аналіз ліквідності					
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0501	0,0238	0,0161	0,0420	0,0160
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,5179	0,5181	0,6294	0,6285	0,4804
Загальний коефіцієнт ліквідності	0,9157	0,8597	1,0571	0,9359	1,0701
Коефіцієнт співвідношення кредиторської і дебиторської заборгованості (коефіцієнт поточної заборгованості)	1,1593	1,2531	1,0930	1,2957	2,2347
Аналіз платоспроможності					
Коефіцієнт фінансового важелю (фінансового левериджу)	2,2720	1,7878	1,1444	1,4920	4,2750
Коефіцієнт покриття (фінансової стійкості)	0,4401	0,5593	0,8739	0,6702	0,2339
Коефіцієнт Бівера	0,5230	0,6616	0,8998	0,6297	0,3063
Аналіз ділової активності					
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	29,9935	26,3906	25,3691	28,7589	32,3016
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	76,4906	68,4233	60,3259	62,8549	89,3683
Аналіз рентабельності					
Рентабельність власного капіталу	0,1380	0,1729	0,2226	-0,1128	-0,1830
Рентабельність активів	0,0422	0,0573	0,0911	-0,0489	-0,0489
Рентабельність акціонерного капіталу	0,4972	0,6626	0,9740	-0,4999	-0,6936

Джерело: складено автором на основі [4, с. 641; 5, с. 85; 6, с. 127]

Показники рентабельності є низьким (за два останні роки вони є збитковими), тому у цього підприємства відсутні можливості отримувати прибуток виходячи з активів, які є в його розпорядженні. Але потрібно також відмітити, що високорентабельним є підприємство для акціонерів, які отримують дохід у вигляді дивідендів.

Фінансова ситуація підприємства є майже стабільною з низьким рівнем ризику банкрутства, але зменшення рентабельності призведе до зростання ймовірності банкрутства. Аналіз показників дає змогу зробити висновок про недоцільність кредитів для ПАТ «КиївХліб».

Окрім аналізу фінансових коефіцієнтів, при проведенні оцінки впливу зобов'язань на головні аспекти розвитку підприємств України застосовуються такі методи аналізу, як: горизонтальний аналіз (дослідження динаміки зобов'язань протягом певного періоду часу); вертикальний аналіз (кількісне визначення зобов'язань у структурі балансу підприємства) та трендовий аналіз (побудова прогнозних значень розміру зобов'язань підприємства з використанням трендових моделей).

Ефективне функціонування будь – якого українського підприємства неможливо без постійного використання зовнішніх джерел фінансування, при цьому найбільш популярним засобом залучення таких коштів є зобов'язання у формі довгострокового та короткострокового кредиту. На сьогодні в Україні спостерігається ситуація недостатньої величини власного капіталу з метою фінансування діяльності підприємницьких структур, низьке значення окремих індикаторів фінансового стану суб'єктів господарювання.

Отримані результати ретроспективного дослідження діяльності ПАТ «КиївХліб» дозволяють сформулювати пріоритетні напрямки залучення та ефективного використання позикових коштів, а також визначити типові моделі прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень в процесі функціонування підприємства.

Саме тому, процес вдосконалення методології фінансового аналізу підприємства повинен забезпечувати можливість оперативної обробки облікової інформації за відповідний проміжок часу, підвищенню точності та достовірності цієї інформації, а також зростанню якості аналітичних показників фінансової звітності.

Список використаних джерел:

1. Ковтун Н.В. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / Н.В. Ковтун. – К.: Видавничо – поліграфічний центр «Київський університет», 2014. – 527 с.
2. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу: навчальний посібник / Г.І. Купалова. – К.: Знання, 2008. – 639 с.
3. Тринька Л.Я. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / Л.Я. Тринька, О.В. Липчанська. – К.: Алерта, 2014. – 768 с.
4. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / Ю.М. Тютюнник. – К: Знання, 2012. – 815 с.
5. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / О.О. Шеремет. – К.: Кондор, 2005 – 196 с.
6. Шморгун Н.П. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / Н.П. Шморгун, І.В. Головка. – К: ЦНЛ, 2006. – 528 с.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Мискін Ю.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
Університет державної фіскальної служби України*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Осмислення домінант удосконалення бюджетної політики України дозволило визначити 10 концептуальних положень, на які повинно спиратися останнє. Розглянемо їх детально.

1. Підпорядкування бюджетної політики соціально-економічному розвитку України.

Враховуючи, що бюджетна політика, як елемент суперсистеми, може забезпечувати реалізацію широкого спектру різнобічних запитів та інтересів суб'єктів її формування (державних інституцій, підприємницьких структур, політичних партій, класів тощо), стає логічним неоднозначність та суперечливість (часом взаємовиключна) у визначенні її цільової пріоритетності.

Вбачаючи бюджетну політику, перш за все, як елемент системи виконання державою своїх функцій перед суспільством, вважаємо за необхідне та обов'язкове дотримання такої умови – генеральне підпорядкування бюджетної політики забезпеченню соціально-економічного розвитку України.

2. Синталітична єдність цільового, функціонального та наукового підходів до формування та реалізації бюджетної політики України.

Розуміючи саму бюджетну політику як суперсистему, окремі елементи якої у різній конфігурації своїх взаємозв'язків можуть утворювати окремі логічно обґрунтовані холонічні системи, необхідною та обов'язковою умовою забезпечення її цілісності у контексті соціалізації є синергійна єдність цільового, функціонального та

наукового підходів до формування та реалізації бюджетної політики України.

Адже, цільовий підхід забезпечує моніторинг ролі бюджетної політики у системі вищого ієрархічного рівня управління, функціональний – створює передумови для оперативної оцінки ефективності формування та реалізації бюджетної політики України, а науковий підхід – передбачає та забезпечує диктатуру державою правил гри для усіх суб'єктів управління бюджетною політикою.

І лише у єдності дані три підходи забезпечать системність та комплексність соціалізації бюджетної політики України.

3. Забезпечення компромісу інтересів суб'єктів бюджетної політики України з позиції суспільної корисності.

Політика сама по собі передбачає протистояння інтересів різних суб'єктів її формування та реалізації. Виходячи з цього, логічним вбачається об'єктивність наявності взаємодії інтересів усіх суб'єктів бюджетної політики. Така взаємодія може характеризуватися двома станами: «боротьба та протидія інтересів» і «компроміс інтересів».

Звісно, що очікувати на ефективність бюджетної політики за умови боротьби і протидії інтересів суб'єктів її формування та реалізації не приходить. Більш того, за такої ситуації значно підвищуються ризики, пов'язані із порушенням процедури та термінів прийняття бюджету країни.

Відтак, необхідною та обов'язковою умовою ефективності бюджетної політики у контексті її соціалізації є забезпечення компромісу інтересів суб'єктів формування та реалізації бюджетної політики України з позиції суспільної корисності.

4. Ключова роль держави у формуванні та реалізації бюджетної політики в Україні.

У процесі формування і реалізації бюджетної політики держава відіграє подвійну роль. По-перше, на неї покладено функції організації управління бюджетною політикою. По-друге, вона як суб'єкт управління бюджетною політикою представляє інтереси її громадян.

Відтак, цілком логічною є ключова роль держави у формуванні бюджетної політики країни та оцінці ефективності останньої у контексті забезпечення соціально-економічного розвитку України.

5. Управління бюджетною політикою України повинно спиратися на достатньо загальну теорію управління.

Специфіка державного управління бюджетною політикою полягає в тому, що його суб'єкти, які представляють інтереси суспільства: по-перше, знаходяться на виборних посадах і, відповідно, часто та систематично змінюються, по-друге, переважно, не мають фахової підготовки з державного управління, а відтак останнє «у більшості випадків здійснюється в ручному режимі» [1, с. 274].

За такої ситуації логічним є використання такої управлінської технології, яка б мінімізувала негативні наслідки від наведених вище проблем. Такою технологією на сьогоднішній день є достатньо загальна теорія управління.

6. Врахування класифікації потреб населення за ознакою «важливість для соціуму» на демографічно обумовлені та деградаційно-паразитичні, що забезпечує можливість ефективної реалізації регулюючої функції бюджетної політики України через управлінський механізм, в основу якого покладено потенціал моделі міжгалузевого балансу.

Ефективне застосування в процесі формування і реалізації бюджетної політики України потенціалу теорії міжгалузевого балансу можливе лише за умови ідентифікації потреб людини. Розуміючи, що в цілому це надзвичайно складне питання, все ж таки для статистично визначеної орієнтації на базові потреби людини, необхідним та достатнім є врахування класифікації потреб населення за ознакою «важливість для соціуму» на демографічно обумовлені та деградаційно-паразитичні.

7. Підвищення гласності, відкритості та контролю за формуванням та реалізацією бюджетної політики України.

Враховуючи, що ключовими проблемами соціалізації бюджетної політики України є недовіра громадян до суб'єктів управління бюджетною політикою, а також високий рівень корупційних ризиків у діяльності останніх, дотримання гласності, відкритості та забезпечення ефективного контролю в процесі формування і реалізації бюджетної політики України є необхідною та обов'язковою умовою упередження та своєчасного виявлення описаних вище негативних явищ.

8. Запровадження звітності з управління бюджетною політикою України.

Управління бюджетною політикою України, як і будь-який інший управлінський процес, повинно спиратися на зворотний зв'язок, який характеризує взаємодію між управлінським впливом на об'єкт управління та поведінкою останнього.

Відтак, ідентифікація та формалізація управлінського впливу повинна здійснюватися у процесі формування бюджетної політики. А характеристика фактичного стану бюджетної політики як об'єкта управління повинна реалізовуватися через систематичну звітність, яка б включала заповнення чітко визначеної заздалегідь форми із показниками та їх значеннями, що характеризують обрані стратегічні цілі БП України.

9. Пріоритетність підвищення рівня культури державного управління та податкової культури в Україні.

Соціалізація бюджетної політики України передбачає здійснення управлінського впливу у двох напрямках: (1) удосконалення технології державного управління бюджетною політикою та (2) підвищення рівня культури адміністративної діяльності та податкової культури.

Перший напрям тісно пов'язаний з техніко-технологічним наповненням і можливістю здійснення оперативної оцінки кореляцією між його заходами та підвищенням ефективності бюджетної політики України. Другий напрям має більш філософську спрямованість і характеризується довгостроковим лагом прояву ефекту.

Як зазначає професор Андрущенко В.Л.: «дієвий вплив на ефективність справляння податків культура платників справляє лише тоді, коли останні проявляють обумовлену своїм культурним рівнем готовність і дисципліну платити податки. В іншому разі технологічна ефективність (комп'ютеризація, бази даних та ін.) не дасть значного позитивного результату в сенсі росту податкових надходжень» [2, с. 318].

Нами вбачається, що використання моделі соціалізації бюджетної політики, яка ґрунтується на привалюванні підвищення рівня культури адміністративної діяльності та податкової культури над удосконалення технології управління бюджетною політикою, забезпечить довгострокові позитивні зрушення стратегічного спрямування. У протилежному

випадку, соціалізація бюджетної політики буде характеризуватися ситуаційним короткостроковим ефектом із втратою темпів підвищення ефективності бюджетної політики України у майбутньому.

10. Забезпечення превентивної мінімізації корупційних ризиків, які виникають у процесі формування та реалізації бюджетної політики України.

За умови високого рівня корупційної складової в діяльності суб'єктів бюджетної політики втрачається сама логіка формування і використання бюджету як процесу добровільного особистісного відчуження індивідуальних цінностей задля підвищення суспільного блага.

Відповідно соціалізація бюджетної політики України повинна передбачати систему прямих (підвищення рівня відповідальності за корупційні діяння та невідворотність покарання) та непрямих механізмів (запровадження технології, яка б оперативно ідентифікувала корупційні вчинки та формувала усвідомлення у суб'єктів корупційних діянь щодо обов'язкового виявлення останніх) впливу на мінімізацію корупційних ризиків у процесі формування та реалізації бюджетної політики держави.

Таким чином, соціалізація бюджетної політики України на основі запропонованих концептуальних положеннях забезпечить суттєве підвищення ефективності останньої.

Список використаних джерел:

1. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: монографія / В. Г. Дем'янишин. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 496 с.
2. Андрущенко В. Л. Морально-етичні імперативи податків та оподаткування (західна традиція): [монографія] / В. Л. Андрущенко, Т. В. Тучак. – К.: Алерта, 2013. – 384 с.

Токарєва К.В.

*головний судовий експерт,
Кіровоградський науково-дослідний
експертно-криміналістичний центр МВС України
в Кіровоградській області*

ПОРУШЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА В БЮДЖЕТНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Останні роки засвідчили тенденцію до зменшення загальних обсягів втрат бюджетних ресурсів, що є результатом посилення державного регулювання у сфері бюджетних відносин, зокрема, заборона проведення не грошових форм розрахунків, переведення на казначейське обслуговування видатків державного бюджету, посилення державного фінансового контролю. Але рівень правопорушень бюджетній сфері продовжує залишатися значним, основними причинами правопорушень залишаються: неефективне управління бюджетними коштами на різних рівнях бюджетного процесу; нераціональне використання майна держави та бюджетних установ і організацій; низька ефективність попереднього та поточного контролю за упередженням бюджетних порушень; недосконале нормативно-правове забезпечення.

До бюджетного законодавства України входять такі нормативно-правові акти: Конституція України, Бюджетний кодекс України; Закон про державний бюджет України; нормативно-правові акти Кабінету Міністрів України; нормативно-правові акти центральних органів виконавчої влади; рішення органів місцевих державних адміністрацій, органів державного самоврядування.

Засади бюджетної системи держави, її структуру, принципи, правові засади функціонування, основи бюджетного процесу і міжбюджетних відносин та відповідальність за порушення бюджетного законодавства визначає Бюджетний кодекс України від 08 липня 2010 року (далі по тексту БК України) [2].

Бюджетна система України є сукупністю державного бюджету та місцевих бюджетів. Під бюджетом розуміється план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій,

які здійснюються органами державної влади та органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду.

Державний бюджет виконується за розписом, який затверджується Мінфіном відповідно до бюджетних призначень. Міністр фінансів України протягом бюджетного періоду забезпечує відповідність розпису державного бюджету України встановленим бюджетним призначенням (ч. 1 ст. 48 БК України) [2].

Постановою Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2002 року № 228, із змінами та доповненнями, затверджено Порядок складання, розгляду, затвердження та основних вимог щодо використання кошторисів бюджетних установ, згідно з яким усіма бюджетними установами складаються кошториси, які є основним плановим документом, що надає бюджетній установі повноваження щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення цілей, визначених на рік відповідно до бюджетних призначень. Бюджетне призначення є повноваженням, що надане головному розпоряднику бюджетних коштів Законом про Державний бюджет України або рішення про місцевий бюджет, що має кількісні та часові обмеження та дозволяє надавати бюджетні асигнування [4].

Кошторис має дві складові:

1) *загальний фонд*, який містить обсяг надходжень із загального фонду бюджету та розподіл видатків за повною економічною класифікацією на виконання бюджетною установою основних функцій;

2) *спеціальний фонд*, який містить обсяг надходжень із спеціального фонду бюджету на конкретну мету та їх розподіл за повною економічною класифікацією на здійснення відповідних видатків згідно із законодавством, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою основних функцій.

План асигнувань із загального фонду установи – це помісячний розподіл асигнувань, затверджених у кошторисі для загального фонду, за скороченою формою економічної класифікації. Він регламентує взяття установою зобов'язань протягом року. Бюджетне асигнування – це повноваження, надане розпоряднику бюджетних коштів відповідно до

бюджетного призначення на взяття бюджетного зобов'язання та здійснення платежів з конкретною метою в процесі виконання бюджету.

Ст. 116 БК України визначає поняття бюджетного правопорушення: це недотримання учасниками бюджетного процесу встановленого БКУ та іншими нормативно-правовими актами порядку складання, розгляду, затвердження, внесення змін, виконання бюджету чи звіту про виконання бюджету [2].

Безпосередньо у БК України правопорушенням, пов'язаним з недотриманням встановленого порядку виконання бюджету, визнане нецільове використання бюджетних коштів (ст. 119 БК України) [2].

Використання бюджетних коштів у супереч їх цільовому призначенню – це витрачання їх на цілі, що не відповідають бюджетним призначенням, встановленим Законом про Державний бюджет України чи рішенням про місцевий, і виділеним бюджетним асигнуванням. Нецільовим використанням бюджетних коштів є їх витрачання у будь-якій формі (грошовими коштами, шляхом взаємозаліків та розрахунків векселями, наданням податкових пільг чи товарного кредиту) всупереч призначенням, що визначені для цих коштів відповідними кошторисами доходів і видатків, рішенням органів влади або укладеними з кредиторами договорами. Тобто фінансування за рахунок бюджетних коштів видатків, взагалі не передбачених видатковими статтями затвердженого бюджету, або ж фінансування одних статей за рахунок статей видатків.

Головним завданням виявлення порушень, що вчиняються в бюджетній сфері є документальне підтвердження встановлених фактів:

- 1) нецільового використання бюджетних коштів, призначених на реалізацію спеціальних програм;
- 2) зловживання у сфері державних закупівель;
- 3) правопорушень з боку розпорядників бюджетних коштів при розподілі коштів бюджетів різних рівнів та використанні безповоротної фінансової допомоги;
- 4) зайве витрачання бюджетних коштів внаслідок завищення обсягів та вартості виконаних робіт і послуг.

Отже, предметом порушення законодавства в бюджетній системі України є *бюджетні кошти* – доходи бюджетів, що утворюються за

рахунок податкових, неподаткових та інших надходжень на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансфери, дарунки, гранти).

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28 червня 1996 року № 254к/96-ВР.
2. Бюджетний кодекс України від 08 липня 2010 року № 2456-17.
3. Закон України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» від 23 листопада 2018 року № 2629-VIII.
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2002 року № 228.
5. Артус М. М. Бюджетна система України: навч. посіб. / М. М. Артус, Н. М. Хижа. – К.: Вид-во Європ. Ун-ту, 2005. – 220 с.
6. Василик О. Д. Бюджетна система України: підручник / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. – 544 с.
7. Загорський В. С. Бюджетна система та оподаткування в Україні: проблеми розвитку. – Х.: ІНЖЕК, 2008. – 285 с.
8. Запатріна І. В. Бюджетний механізм економічного зростання. – К.: Ін-т соц.-екон. Стратегій, 2007. – 169 с.
9. Пасічник Ю. Б. Бюджетна система України та зарубіжних країн: навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – 495 с.
10. Старостенко Г. Г. Бюджетна система: навч. посіб. / Г. Г. Старостенко, Ю. В. Булгаков. – К.: Центр навч. л-ри, 2006. – 240 с.

Тютюник І.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант, старший викладач,
Сумський державний університет*

СТРУКТУРНО-ДЕКОМПОЗИЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «ТІНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ»

Трансформаційні перетворення, що на сьогоднішній день спостерігаються в Україні, відбуваються під впливом значної кількості факторів екзогенного та ендегенного характеру, котрі з одного боку виступають стимуляторами даних процесів, а з іншого – поглиблюють економічні дисбаланси в країні.

На сьогоднішній день, одним із найбільш впливових факторів впливу є тінізація економіки. Саме тіньові фінансові потоки значно стримують інвестиційні процеси в країні, обмежують темпи економічного розвитку та суттєво нівелюють економічні, політичні та соціальні реформи.

Побудова ефективної політики нейтралізації та мінімізації впливу даних факторів можлива лише за умови ґрунтованого дослідження сутності поняття «тінізація економіки» та всіх його складових.

Зважаючи на той факт, що тінізація є складним з точки зору дослідження явищем, оскільки являє собою систему різноманітних легальних та нелегальних взаємовідносин, учасниками якої є суб'єкти економічної системи всіх рівнів, що реалізуються за рахунок використання широкого спектру правових і економічних схем та інструментів, уніфікований підхід до розуміння сутності даного поняття досі відсутній. При цьому відсутність єдиного розуміння дефініції поняття тінізація економіки зумовлює наявність різноманіття підходів до оцінки її рівня та методів управління нею.

Результати аналізу наукових праць вітчизняних та закордонних вчених даного спрямування свідчать про значну трансформацію підходів до розуміння поняття тінізація доходів. Теоретичне підґрунтя концепції тіньової економіки було сформовано ще за часів стародавньої Греції, шляхом поділу економіки на добросовісну та недобросовісну. Серед причин існування останньої частіше переважали саме морально-етичні

(релігійні уявлення, виховання, етичні норми поведінки), а не економічні.

В умовах капіталістичного суспільства значно поглибились процеси приховування доходів. Активно розвивались нелегальні види виробництва, піратство, незаконні морські перевезення, тощо.

Вперше дані питання були досліджені ще в першій половині XIX століття А. Смітом та Д. Рікардо, які обґрунтували можливість переміщення капіталу та праці в країни з відносними перевагами та прийшли до висновку про неможливість протидії вивезенню коштів з країни. Однією із перших наукових робіт, що стосуються дослідженню питань тінізації економіки та її місцю в розвитку країни є стаття П. Гутмана «Підпільна економіка».

На сучасному етапі дослідження існує значне різноманіття наукових праць, в яких висвітлюються питання сутності та ролі тінізації в економічному розвитку країни, ідентифікації основних схем незаконного виведення коштів, та розробки заходів протидії тіньовим фінансовим потокам.

Аналіз наукових праць, дозволив виділити три підходи до розуміння дефініції тінізація економіки: поведінкового, економічного та облікового.

Відповідно до поведінкового підходу (таблиця 1) тінізацію економіки слід розглядати як спосіб реагування економічних суб'єктів на дії держави (зміни в податковому законодавстві, умовах здійснення інвестиційної, зовнішньоекономічної діяльності, особливостях виробничого процесу).

Відповідно до облікового підходу тінізація економіки – сукупність економічних відносин, що полягають у здійсненні діяльності, котра не обліковується державою. Дана особливість тіньових фінансових потоків може бути зумовлена недоліками в існуючому законодавстві, та не завжди напряду пов'язана з його порушенням.

В Україні, на сьогоднішній день, існує низка нормативно-правових актів, що регулюють різноманітні аспекти економічної діяльності господарюючих суб'єктів. Одним із основних недоліків існуючої правової системи є суперечливість та неузгодженість нормативної бази, причинами чого виступають велика кількість підзаконних актів, внесення значної кількості поправок та змін, що часто суперечать одне одному.

Таблиця 1

**Зміст поняття «тінізація економіка»
відповідно до поведінкового підходу**

Автор	Визначення
Бойко Г., Дулеба Н., Левицька І.	Господарсько-комерційна діяльність, що внаслідок нестабільного податкового законодавства, великої кількості пільг, що порушують принципи рівності і справедливості, намагається уникнути державного обліку і контролю
Богачов В.	Не тільки ті сфери життєдіяльності суспільства, які стоять за межами економіки, а перш за все, порушення законів, відхід від сплати податків, які спостерігаються у всіх сферах підприємництва
Головненко О., Захарченко В.	Сукупність економічних відносин, які навмисно приховуються суб'єктами і спрямовані на отримання прибутку шляхом порушення законодавчих, податкових, адміністративних, трудових, санітарних та ін. законодавчих або моральних норм і які завдають збитку державі і (або) суспільству в будь-якій формі
Данилишин Б.	Діяльність, яка здебільшого характеризується мінімізацією витрат на виробництво товарів, виконання робіт та надання послуг, ухилянням від сплати податків та наданням завідомо хибних даних про діяльність фірми
Фейг Е.	Економічні дії і дохід, отриманий від них, які обходять або ухиляються від урядового регулювання, оподаткування або спостереження; свідомий обхід учасниками економіки специфічного набору встановлених у ній правил

Джерело: [1-4; 9]

Економічний підхід передбачає дослідження тіньової економіки з позиції її впливу на рівень економічного розвитку країни, процеси формування, розподілу та перерозподілу ВВП. Одним із представником даного підходу є Нагребельний В., котрий вважає, що тіньова економіка – це економічна діяльність, яка пов'язана з незаконним привласненням особою або групою осіб частини створеної вартості або частки майна через різного роду викривлення об'єктивної інформації про

рух грошових коштів та матеріальних цінностей, спотворення даних первинного обліку для заплутування джерел походження доходів, а також через реалізацію методом лобіювання відповідних законодавчих норм і нормативів, схем корисливого перетікання капіталів, здійснення яких не підпадає під кримінальну відповідальність, але зумовлює матеріальні втрати державних або підприємницьких структур та окремих громадян [7].

Таблиця 2

**Аналіз дефініції «тінізація економіка»
відповідно до облікового підходу**

Автор	Визначення
Корягіна Т.	Будь-яка діяльність з виробництва товарів або надання послуг, яка не фіксується офіційною статистикою
Латов Ю.	Господарська діяльність, яка розвивається поза державним обліком і контролем, а тому не відображається в офіційній статистиці
Миколаєва М. Шевяков А.	Включає всю економічну діяльність, яка не враховується офіційною статистикою і не відбивається в ВВП
Тацій В.	Економічна діяльність, яка з якихось причин не враховується офіційною статистикою і не потрапляє до валового національного продукту. Вона проявляється у сукупності нелегальних і псевдолегальних операцій, що забезпечують рух речей, прав, дій як у нелегальній, так і в легальній сферах економіки
Френз А.	Діяльність, що не зараховується до ВВП через відсутність методологічної бази обліку нелегального виробництва товарів і послуг; її компоненти - прихована діяльність самозайнятих та прихована діяльність зайнятих, що працюють додатково

Джерело: [4-6; 8; 10]

К. Улибін вважає, що «... тіньова економіка включає в себе всі ті види діяльності, які мають негативний, деструктивний, дефективний характер, які завдають шкоди суспільству і його членам» [12, с. 18].

Таким чином, проведений аналіз засвідчив суттєву диференціацію підходів до поняття тіньової економіки, зміст якого залежить від цілей та рівня дослідження. Однак, впровадження ефективної політики детінізації

в першу чергу залежить від повноти та ґрунтовності вивчення даного поняття та потребує наявності уніфікованого підходу.

Список використаних джерел:

1. Feige E.L. The Underground economies. Tax evasion and information distortion / E.L. Feige. – Cambridge: Cambridge University Press., 2007. – 389 p.
2. Бойко Г.Ф. Тіньова економіка та її вплив на економічну безпеку країни / Г.Ф. Бойко, Н.В. Дулеба, І.О. Левицька // Вісник Національного транспортного університету. – 2014. – № 30(2). – С. 177-182.
3. Варналій З.С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / за ред. З.С. Варналія. – К.: Видво НІСД, 2006. – 576 с.
4. Головченко О.М. Тіньова економіка регіону: підходи, оцінки, сценарії - 4.1. Механізм дії тіньової економіки трансформаційного періоду: Монографія / О.М. Головченко, В.І. Захарченко. – Одеса: м. Роздільна, ТОВ «Лерадрук», 2012. – 135 с.
5. Корягина Т.Н. Теневая экономика в СССР: анализ, оценки, прогнозы / Т.П. Корягина // Вопросы экономики. – 1990. – № 3. – С. 110-119.
6. Латов Ю.В. Теневая экономика: учебное пособие для вузов / Ю.В. Латов, С.Н. Ковалев / Под ред. В.Я. Кикотя, Г.М. Казиахмедова. – М.: Норма, 2006. – 336 с.
7. Нагребельний В.П. Тіньова економіка / В.П. Нагребельний, В.М. Попович // Юридична енциклопедія: В 6 т. / Редкол.: Ю.С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. – К., 1998. – Т. 6. – С. 74-76.
8. Николаева М.И. Теневая экономика: методы анализа и оценки (обзор работ западных экономистов) / М.И. Николаева, А.Ю. Шевяков. – М.: ЦЭМИ АН СССР, препр. ЦЭМИ, 1987. – 53 с.
9. Руденко В. Тіньова економіка - чорне й біле [Електронний ресурс] / В. Руденко. – Режим доступа: <http://www.investadviser.com.ua/ukr/publications/2789.html>
10. Тацій В. Правові засоби детінізації економіки // Вісник НАН України. – 2001. – № 4. – С. 34.
11. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / за ред. З.С. Варналія. – К.: Вид-во НІСД, 2006. – 576 с.
12. Улыбин К. Теневая экономика / К. Улыбин. – М.: Экономика, 1991. – С. 18-41.

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Гавдульська І.Р.

*судовий експерт відділу економічних досліджень,
Львівський науково-дослідний
експертно-криміналістичний центр
Міністерства внутрішніх справ України*

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

У широкому розумінні, місцевий бюджет – це форма наповнення та витрачання коштів, призначених для виконання завдань і функцій місцевих органів влади.

Успішне функціонування місцевого самоврядування залежить від фінансової забезпеченості місцевих громад, економічною основою якої є формування та виконання місцевих бюджетів. Саме дані інститути найбільше впливають на бюджетну забезпеченість, що в майбутньому визначає рівень добробуту громадян. Вирішення проблем, що виникають в процесі формування та виконання місцевих бюджетів є особливо важливими сьогодні, позаяк забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку громад та підвищення якості надання послуг населенню в першу чергу залежить від стану місцевих фінансів.

Однак, на даний момент дотаційних місцевих бюджетів значно більше, ніж самостійних. Це говорить про те, що існує потреба проведення регулярного аналізу якості управління бюджетним процесом. Однією з головних проблем є забезпечення фінансової стійкості місцевого бюджету.

Фінансово-бюджетна стійкість – це характеристика стабільності фінансового стану, бюджетної самодостатності та збалансованості місцевого бюджету, що забезпечується високою часткою власних джерел в загальній сумі бюджетних коштів.

Органи місцевого самоврядування при аналізі бюджету, як правило, використовують економічний аналіз базових бюджетних показників, оцінюючи абсолютну їх величину, зіставляючи частки податкових і неподаткових надходжень, оцінюючи фінансову допомогу і кредиторську заборгованість в загальному обсязі доходів місцевих бюджетів, а також частки різних видів (статей) видатків бюджету в його сукупних видатках, що не дає повної картини про стан місцевого бюджету.

Методики аналізу місцевих бюджетів, опубліковані в науковій літературі значно доповнюють вищезазначені показники [1; 2]. Однак єдиного набору інструментів для оцінки фінансової стійкості не існує ні для державного, ні для місцевих бюджетів. Тому вдосконалення методик та інструментів аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів є актуальним завданням.

Найпоширенішою є методика, яка базується на розбивці показників на групи, що характеризують ступінь фінансової стійкості бюджету. Вона представлена чотирма рівнями. Для визначення рівнів використовуються показники видатків і доходів бюджету, а також бюджетна заборгованість:

1. Абсолютно стійкий бюджет. Вирізняється високою часткою власних доходів в загальних доходах бюджету і можливістю покривати мінімальні видатки бюджету за рахунок власних і регулюючих доходів.

2. Нормальний стан бюджету – баланс мінімальних видатків і доходів бюджету.

3. Нестійкий стан – необхідність інших надходжень (субсидії, дотації) з бюджету вищого рівня для покриття мінімальних видатків бюджету.

4. Кризовий стан бюджету – існування недофінансування мінімальних видатків, навіть при використанні доходів, отриманих з усіх джерел.

Досліджені інструменти забезпечують об'єктивність оцінки фінансового стану місцевих бюджетів, а також виявляють фактори впливу, від яких залежить цей стан. Вони можуть застосовуватися для порівняння показників бюджету за різні періоди часу та для порівняння показників бюджету конкретної території з аналогічними показниками бюджетів інших територій.

Однак така методика не може однозначно характеризувати ефективність управління місцевими бюджетами. Проблемним залишається питання визначення найбільш і найменш стійких бюджетів.

Крім того, незважаючи на різноманітність показників, що використовуються на практиці, можна відзначити, що їх недостатньо для аналізу управління бюджетом. У розглянутій системі показників відсутні показники, що характеризують ефективність діяльності місцевого самоврядування в частині соціальної та інвестиційної активності, тому пропонується доповнити вищезазначений список додатковими показниками:

1. Рівень розвитку соціального підприємництва (дозволяє знизити видатки місцевих бюджетів).
2. Рівень розвитку малого бізнесу (додаткове джерело доходів).
3. Рівень розвитку некомерційних організацій.
4. Рівень залучення інвесторів.
5. Рівень розвитку фінансової грамотності населення.
6. Рівень громадської участі в прийнятті бюджетних рішень.
7. Ступінь відкритості та прозорості публічних фінансів.

Для ефективної роботи органів місцевого самоврядування щодо виконання покладених на них повноважень недостатньо тільки зміцнення фінансової бази, необхідна також грамотна політика місцевих органів влади в галузі управління державними фінансами.

Застосування наведеної системи показників при оцінці ефективності бюджетного регулювання зможе свідчити про об'єктивність і конкретність отриманих результатів, що, в свою чергу, допоможе своєчасно визначати проблеми в системі місцевих фінансів, вчасно виявляти ризики вкладення капіталу в ті чи інші об'єкти, адекватно реагувати на виклики часу, а також зберігати платоспроможність в довгостроковій перспективі, що дозволить підвищити фінансову стійкість місцевих бюджетів загалом.

Список використаних джерел:

1. Голинський Ю. О. Методи наукових досліджень та аналізу процесу виконання бюджетів // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного

університету. Серія: Економіка і менеджмент. – Вип. 15. – Одеса, 2016. – С. 96-100.

2. Голинський Ю. О. Методика та практичні підходи до аналізу виконання бюджету органами Державної казначейської служби України / Ю. О. Голинський // Науковий Вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Серія: Економічні науки. – № 9. – С. 192-195.

Райнова Л.Б.

*старший науковий співробітник,
ДННУ «Академія фінансового управління»*

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ЗНИЖКИ НА ЛІКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Надання податкової знижки щодо всіх передбачених законодавством груп витрат, включених до її складу, і сьогодні залишається проблематичним. Зокрема, ще з 2004 р. до переліку витрат, дозволених до врахування у складі податкової знижки (на той час податкового кредиту) було віднесено вартість платних послуг з лікування платника податку або члена його сім'ї першого ступеню споріднення; зазначену норму було залишено в Податковому кодексі України. Втім, її застосування є можливим лише із наступного року після набрання чинності Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування». Надання компенсації вартості платних послуг з лікування, згідно встановленого переліку, передбачається у розмірах, що не покриваються виплатами з фондів загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування [1]. Звідси, вартість платних послуг з лікування поки що не може бути включено до податкової знижки.

З огляду на зазначене, слід відмітити таке. Проблема реформування вітчизняної галузі охорони здоров'я на сьогодні залишається надзвичайно гострою, зокрема, проблематичним виявляється і питання запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування. Дискусії щодо введення останнього точаться ще

з 2001 р. За умов наявності досить суттєвої кількості підготовлених законопроектів з зазначеного питання, певного єдиного бачення розвитку відповідної системи так і не було сформовано. Жодним законопроектом належним чином не було враховано обмежені можливості бюджету та невисокий рівень платоспроможності досить значної частини населення. Не менш дискусійним виявилось питання щодо поділу сфер впливу на розпорядження фінансовими потоками, які мали акумулюватись в результаті запровадження обов'язкового медичного страхування.

Введенню обов'язкового медичного страхування в Україні, за визнанням багатьох фахівців, має передувати певний період підготовки задля вирішення існуючих численних, вкрай непростих проблем, які накопичились у сфері охорони здоров'я. Без створення відповідних економічних та політичних передумов у суспільстві, його запровадження може створити чимало додаткових проблем, тому і відкладається. Так, однією з головних причин складного становища у системі охорони здоров'я України, зокрема, є значний дефіцит фінансових ресурсів, що є перешкодою формуванню в Україні дійсно ефективної системи медичного страхування європейського зразка, в межах якої в переважній частині населення з'явиться можливість отримання якісної медичної допомоги.

Вирішення проблеми фінансового забезпечення державного сектора охорони здоров'я можливе шляхом застосування двох основних стратегій, які можуть використовуватися як окремо, так і одночасно, взаємно доповнюючи одна одну. Перша з них полягає у перерозподілі фінансових коштів за рахунок інших видаткових статей державного та місцевих бюджетів, а друга – у запровадженні нових або підвищенні чинних податків чи зборів в рамках системи соціального страхування. Тим не менш, залишаються відсутніми як детальний план, так і механізм запровадження даної системи в короткостроковій перспективі (законодавча база, реєстр пацієнтів, структура фінансування).

Варто також відмітити, що обов'язкове державне страхування як правило функціонує у взаємозв'язку з операторами з приватного сектору. Вітчизняний ринок приватного медичного добровільного страхування (поліси ДМС), за даними Національної комісії, що здійснює регулювання

у сфері ринків фінансових послуг, поступово розвивається, втім його частка на сьогодні є вкрай незначною. Добровільне медичне страхування в основному залишається сконцентрованим навколо корпоративних клієнтів (поліси ДМС є частиною соціальних пакетів низки роботодавців) через набагато нижчу вартість корпоративного ДМС в порівнянні із оформленням страхового полісу на окрему фізичну особу. Тобто, більшість зазначених корпоративних клієнтів мають укладені договори не через бажання убезпечити свої ризики, а через те, що поліси ДМС, як вже зазначалось, є частиною соціальних пакетів від роботодавців. Такі працівники отримують можливість оцінити переваги ДМС завдяки корпоративним програмам, часто шукають можливість продовжити своє страхування чи укласти договори страхування членів своєї родини. Вже частіше можна зустріти програми, в яких частину полісу сплачує роботодавець, частину – безпосередньо працівник. Поступові зміни спостерігаються і в ставленні до медичного страхування в Україні. Тим не менш ринок приватного добровільного медичного страхування залишається недоступним та непривабливим для широких верств населення. Висока вартість страхового полісу, відсутність єдиного стандарту щодо базового набору послуг та низький рівень довіри населення до страхових компаній стримують зростання ринку ДМС.

Суттєве підвищення цін на фармацевтичну продукцію, медичні товари та амбулаторні послуги впродовж останніх років, відсутність масової якісної медичної допомоги призводять до невчасного діагностування хвороб, виникнення ускладнень, зокрема, і через самолікування. Як наслідок – спостерігається подальше збільшення частки медичних витрат в загальній структурі витрат населення на тлі зростання числа захворювань. Хоча де-юре медицина залишається безкоштовною та загальнодоступною, де-факто якісною та результативною вона стає тільки з підвищенням рівня доходу людини. Тому до моменту остаточного завершення реформування сфери охорони здоров'я (в тому числі впровадження загальнодержавного обов'язкового медичного страхування) та оптимізації фінансування державних медичних закладів, нагальною є потреба альтернативного забезпечення медичного обслуговування населення, і, насамперед, –

людей із обмеженими фінансовими можливостями. Тому доцільним є забезпечення скасування прив'язки можливості врахування медичних витрат у складі податкової знижки (згідно встановленого чинним законодавством переліку) до часу запровадження системи загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування, визначення величини таких витрат (зокрема, можливим є їх обмеження граничним розміром доходів, що дає право на податкову соціальну пільгу).

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

Тарасенко О.Ю.

кандидат економічних наук, доцент;

Онопрієнко А.І.

студент,

Донецький державний університет управління

АНАЛІЗ СТАНУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

За останні декілька років збільшилась чутливість фінансової складової України до величини державного боргу. Це залежить, як від якості роботи інфраструктури фінансового ринку, так і від його розвитку. Також велику роль в цьому питанні відіграють стан боргових показників за попередні роки.

Згідно статті 2 Бюджетного Кодексу України [1] державний борг представлений загальною сумою боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення.

Відповідно типу кредитора державний борг поділяється на:

внутрішній – заборгованість перед кредиторами всередині держави: Національним банком України; перед іншими банками; перед

юридичними особами; перед іншими органами управління; інша заборгованість;

зовнішній – заборгованість перед кредиторами за межами держави: за позиками міжнародних організацій; за позиками, наданими іноземними державами під гарантії уряду; за позиками, наданими іноземними банками; за позиками, наданими іноземними юридичними особами; інша заборгованість [2].

В таблиці 1 наведено дані щодо державного боргу України за 2013-2018 рр.

Таблиця 1

**Державний та гарантований державою борг України
з 2013 по 2018 рр. (млн грн)**

	Загальний борг		Зовніш- ній борг	Відхи- лення (до попе- редн. року)	Внутріш- ній борг	Відхи- лення (до попе- редн. року)
на 31.12. 2013	584 114,1	-	300025,4	-	284088,7	-
на 31.12. 2014	1100564,0	+88,4%	611697,1	+103,9%	488866,9	+72,1%
на 31.12. 2015	1572180,2	+42,9%	1042719,6	+70,5%	529460,6	+8,3%
на 31.12. 2016	1929758,7	+22,7%	1240028,7	+19,0%	689730,0	+30,3%
на 31.12. 2017	2141674,4	+11,0%	1374995,5	+10,9%	766678,9	+11,2%
на 31.12. 2018	2168627,1	+1,3%	1397217,8	+1,6%	771409,3	+0,6%

Джерело: розроблено автором за даними [3]

Таким чином, загальний борг на 31.12.2013 рік складав 584 114,1 млн грн, а на 31.12.2018 рік – 2 168 627,1 млн грн, тобто збільшився на 1 584 513,0 млн грн. Також спостерігається тенденція до збільшення зовнішнього та внутрішнього боргу. За даними на 31.12.2018 р. зовнішній борг перевищує внутрішній борг на 625 808,5 млн грн.

Граничний обсяг внутрішнього і зовнішнього державних боргів визначається ст. 18 Бюджетного кодексу України, згідно якої величина суми боргу не має перевищувати 60% фактичного річного ВВП України. Згідно з вітчизняними і іноземними дослідженнями економічно безпечний рівень державного і гарантованого державою боргу для України наразі становить близько 70% від ВВП [4, с. 7-8].

Чітко простежується, що рівень економічної безпеки в Україні знаходиться під загрозою. Про це свідчать тенденція до швидкого зростання зовнішнього та внутрішнього боргу.

Отже, проаналізувавши вищенаведені дані, можна сказати, що збільшення державного боргу України призведе до збільшення витрат на те, щоб його обслужити. На нашу думку, довгострокові зобов'язання повинні відігравати ключову роль в даному процесі. Насамперед, потрібно спрямувати більше зусиль на вирішення питання щодо зменшення витрат на обслуговування боргу країни та збільшення терміну погашення заборгованості.

Потрібно покращити вже існуючу структуру державного боргу, за допомогою зниження рівня боргового навантаження, а також розвитком фінансової політики й прийняттям нових економічних реформ. Також потрібно реалізовувати отриманні позики інвестуючи у виробництво, збільшувати доходи українського бюджету.

Таким чином, проблемне питання державного боргу України, можливо вирішити тільки за допомогою комплексного підходу до покращення фінансового стану нашої країни.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 28.01.2019)

2. Державний борг України: поточний стан і ризики, Т. Вахненко, Економіка України. 2008. № 7. С. 37-46.
3. Державний борг України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/2018> (дата звернення: 28.01.2019)
4. Богдан Т. П. Боргова політика держави в умовах глобальної нестабільності, Економіка України. Київ. 2013 р. № 2. С. 7-8.
5. Стан державного боргу України в умовах загострення фінансових ризиків, пов'язаних із гібридною війною. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/derzh_borg-d8023.pdf (дата звернення: 28.01.2019).

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Коробченко Г.О.

викладач,

Рубіжанський індустріально-педагогічний технікум

ЧИННИКИ РИЗИКУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

В останні десятиріччя сфера послуг набуває стрімкого розвитку у всьому світі. Ця тенденція спостерігається і в Україні. Діяльність підприємств у сфері послуг зазнає істотного впливу різноманітних чинників ризику. Але уникнення ризику шляхом відмови від певних видів сервісної діяльності чи її істотного згортання призводить до зростання ризику втрачених можливостей. Отже, слід уникати ризику тільки у разі його високого рівня, неприйняттого для підприємства. Вивчення чинників ризику у діяльності підприємств сфери послуг забезпечує передумови для кількісної оцінки його небезпеки та визначення міри прийнятності, вибору та реалізації рішень з прийнятним рівнем ризику, формування протиризикових заходів тощо.

Основою ризику є невизначеність. У сфері послуг рівень невизначеності вище, ніж у виробництві товарів. Це зумовлено такими властивостями послуг, як невідчутність, змінюваність якості послуг, різний ступінь сприйняття послуг клієнтами. В результаті клієнти можуть зазнавати дефіциту інформації щодо змісту та прийнятності рівня пропонованих послуг, у них можуть виникати труднощі щодо вибору виконавця послуг, невідповідність між очікуваним та фактичним сприйняттям послуги. У сфері послуг клієнти приділяють значну увагу репутації підприємства, тому цей чинник може як активізувати, так і стримувати його розвиток. Для підприємства можуть виникати труднощі щодо проведення стандартизації та оцінки якості послуг. Можливе незадоволення клієнтів рівнем наданих послуг, виникнення претензій і скарг і потреба у роботі з ними, зниження лояльності клієнтів до підприємства, скорочення повторних відвідувань та зменшення кількості

клієнтів. Це призводить до погіршення економічних показників діяльності підприємства та його конкурентних позицій.

Стрімкий розвиток сфери послуг спричиняє загострення конкуренції, необхідність постійного удосконалення всіх аспектів діяльності підприємств цієї галузі, впровадження нових і удосконалених видів послуг і технологій їх надання, зростання потреб у інвестиційних ресурсах, зменшення норми прибутку на вкладений капітал.

Будь-які інновації пов'язані з підвищеним ризиком. Прагнучи надати клієнтам нетрадиційні види послуг або застосувати нетрадиційні технології їх надання, підприємства наражаються на небезпеку того, що не буде досягнуто очікуваного рівня попиту. Отже, не буде отримано очікуваного доходу та прибутку. Уникнення інновацій призводить до погіршення конкурентних позицій підприємства, тому є недоцільним. Але, якщо інновації будуть прихильно сприйняті клієнтами, незважаючи на значні витрати, підприємство зможе отримати значно більший прибуток, ніж при наданні тільки традиційних послуг. Тому особливої уваги потребують чинники комерційного ризику інновацій.

Значні потреби в інвестиційних ресурсах і дефіцит їх джерел також є стримуючим чинником для розвитку підприємства. Як свідчать дані Державної служби статистики України [3], для вітчизняних підприємств найбільш прийнятним джерелом фінансування інвестицій залишаються власні кошти, які вкрай обмежені, а зовнішні джерела фінансування все ще недоступні для багатьох підприємств.

Небезпеку для розвитку підприємств сфери послуг містять некомпетентність та помилки фахівців, які виявляються під час або після надання послуг. Це призводить до зниження якості послуг і невдоволення клієнтів, завдання їм шкоди та необхідність її компенсації, втрати клієнтів та збитки підприємства тощо. Особливу роль у процесі обслуговування відіграє персонал, який безпосередньо контактує з клієнтами. Від його клієнторієнтованості значною мірою залежить задоволення клієнта наданою послугою. Звільнення ключових співробітників або їх перехід до конкурентів, високий рівень плинності персоналу також можуть завдати втрат підприємству. Тому людський чинник відіграє особливе значення у сфері послуг.

До втрат підприємства сфери послуг можуть призвести крадіжки матеріальних цінностей, надзвичайні ситуації природного чи техногенного характеру; несанкціонований доступ конкурентів до інформації, що становить комерційну таємницю; втрати інформації, протиправні дії кримінальних структур, прояви недобросовісної конкуренції. Значну небезпеку містять податкові, валютні, інфляційні ризики і т. ін. [4].

Узагальнено ризики у сфері послуг можна згрупувати за ймовірністю настання (явні або латентні погрози), за величиною збитків (допустимі, критичні, катастрофічні); за природою виникнення (політичні загрози, загрози з боку конкурентів, кримінальні погрози, погрози з боку контрагентів), за можливістю прогнозування (прогнозовані або непрогнозовані), за об'єктом посягання (погрози інформації, погрози фінансам, погрози персоналу, погрози репутації), за місцем виникнення (внутрішні та зовнішні) [4].

Можливо виокремити специфічні чинники ризику за видами послуг, що надаються (наприклад, побутові послуги, соціальні послуги, страхові послуги, банківські послуги, туристичні послуги, готельні послуги та ін.).

Отже, чинники ризику у діяльності підприємства сфери послуг дуже різноманітні, тому їх найбільш повне врахування дозволить підприємству успішніше функціонувати за умов конкурентного середовища.

Список використаних джерел:

1. Бурменко Т. Д. Сфера услуг: экономика, менеджмент, маркетинг [Электронный ресурс]: электрон. учеб. курс / под ред. Т. Д. Бурменко. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2008. Режим доступа: <http://economics.studio/ekonomicheskies-voprosyi-obschiie/291-pokupatelskoe-povedenie-pokupatelskie-68650.html>
2. Закаткина Д. В. Система управления рисками предприятий сферы услуг // Молодой ученый. – 2014. – № 4.2. – С. 125-127. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL <https://moluch.ru/archive/63/10164/>
3. Сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Соколова С. В. Предпринимательские риски в сфере услуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.studio/ekonomicheskie-voprosyi-obschiie/291-pokupatelskoe-povedenie-pokupatelskie-68650.html>

Онуфрієць Т.С.

магістр;

Алескерова Ю.В.

доктор економічних наук, доцент,

Вінницький національний аграрний університет

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Страхова справа має особливості, що відрізняють її від інших видів господарювання. Ці особливості полягають у наступному: страхова діяльність визначається в Україні як виняткова діяльність і регламентується Законом України «Про страхування».

У країнах з розвиненою ринковою економікою страховики значну частину прибутку одержують не від страхової діяльності, а від інвестиційної. Головне завдання для страховика – збільшити кількість страхувальників і використати зібрані страхові премії для інвестиційної діяльності. Усе це стає можливим завдяки продуманій і зваженій політиці управління. Саме тому страховики повинні виважено підходити до питання прийняття ризиків, ефективно використовувати можливості перестрахування, більше уваги приділяти превентивним заходам.

Питанням вивчення проблематики фінансового менеджменту страхових компаній присвячені праці таких вітчизняних учених, як Ю.В. Алескерова, О.Л. Польова, О.В. Марценюк-Розарьонова та ін.

Метою є аналіз стану страхового ринку України, виявлення основних проблем в управлінні страховими компаніями, що мають бути вирішені на рівні тактичного менеджменту страхової компанії для досягнення нею фінансової стабільності попри ризики сучасного страхового ринку України.

Фінансовий менеджмент – це управління фінансами господарюючих суб'єктів, фінансовий аналіз, планування, а також знаходження і розподіл капіталу. Він охоплює всі основні сфери фінансів, розповсюджується на всі сегменти фінансового ринку і є складовою частиною управлінської діяльності.

Страховий менеджмент, як загальний, так і фінансовий, вимушений мати справу з ризиком браку зібраної страхової премії і сформованого страхового фонду на майбутні виплати за укладеними договорами страхування, тобто з ризиком неплатоспроможності. Цей ризик є специфічним для страхового бізнесу.

З урахуванням цієї специфіки фінансовий менеджмент в страховому бізнесі можна визначити як управління залученими і власними фінансами для досягнення стратегічної мети бізнесу при дотриманні нормативних вимог до фінансової стійкості страхової компанії.

Інший об'єктивний ризик – втрата інвестиційного доходу і інвестиційних вкладень унаслідок кон'юнктурних коливань ринку і економічних криз. Але цей ризик є загальним для всього фінансового підприємництва. Ця мета через найважливішу соціальну роль страхування повинна враховувати не тільки інтереси власника бізнесу, але і інтереси суспільства і держави.

Практика корпоративного управління, що склалася в розвинених країнах, показує, що стратегічні цілі бізнесу формулюються в місії корпорації. В цілому місію страхового бізнесу можна сформулювати як задоволення суспільної потреби в надійному страховому захисті.

Фінансовий менеджмент реалізується у властивих йому функціях і має виражену специфіку – управління грошовими потоками, тому його функції зумовлені завданнями фінансів страхової компанії.

Разом з традиційними методами планування, калькуляції, бюджетування, фінансового аналізу і контролю, фінансовий менеджмент в страховому бізнесі повинен застосовувати методи математичної статистики, теорії вірогідності і дослідження операцій. Особливу роль у фінансовому менеджменті страхового бізнесу відіграють експертні висновки за оцінкою ризиків, що приймаються на страхування, і оцінці збитку від страхових випадків, що складаються технічними, медичними, фінансовими і юридичними експертами.

Найважливішою особливістю інструментарію фінансового страхового менеджменту є системність його вживання, оскільки тільки поєднання різних методів і інструментів дасть змогу одержати об'єктивну інформацію для ухвалення фінансового рішення.

Список використаних джерел:

1. Алескерова Ю.В. Перестрахування майна підприємства / Ю. Алескерова, Н.Л. Вільчинська, Д.О. Житкевич / Причорноморські економічні студії. – 2018. – Вип. 26. Ч. 2. С. 81-84.
2. Алескерова Ю.В. Аутсорсинг в управлінні інноваціями страхової компанії / О.М. Черній, Ю.В. Алескерова / Зб. тез доповідей ХХІ Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. «Літні наукові дискусії» (м. Вінниця, 15 черв. 2018 р.) Ч. 1. – Вінниця, 2018. – С. 73.
3. Алескерова Ю.В. Моделі страхової політики при сільськогосподарському страхуванні / Ю.В. Алескерова // Міжнародний науково-виробничий журнал Економіка АПК № 10 за 2014 рік, Київ 2014. – С. 45-54.
4. Марценюк-Розарьонова О.В. Фінансові ресурси страхових організацій: специфіка формування та напрямки розміщення / О.В. Марценюк-Розарьонова // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Кібернетичне управління економічними об'єктами в умовах глобалізації» (Вінниця, 19 квітня 2018 р.). – м. Вінниця. – 2018 р.
5. Марценюк-Розарьонова О.В. Забезпечення фінансової безпеки страхової компанії / О.В. Марценюк-Розарьонова, І.В. Руда // Матеріали XIV міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Сучасність. Наука. Час. Взаємодія та взаємовплив» (Київ, 20-22 листопада 2017 р.). – м. Київ. – 2017 р. – С. 5-12.
6. Польова О.Л. Аналіз сучасного стану ринку послуг із страхуванням життя в Україні / О.Л. Польова, В.В. Корчун / Ефективна економіка. – 2018. – № 10.

Трут О.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Львівський торговельно-економічний університет*

МОНІТОРИНГ ТА ЗВОРТНИЙ ЗВ'ЯЗОК В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ПРАЦІВНИКІВ

Управління результативністю організації неперервний процес, який логічно охоплює дії та процедури лінійного менеджера в єдиний ланцюг за логікою осмисленої діяльності: від формулювання цілей до контролю досягнутих результатів. Як зазначає Річард Ю. Зоді у праці «Бюджетування результативності», оцінка результативності є істотним елементом управління результативністю: вона завершує процес, даючи відповіді на ключові питання результативності: «чи добре ми працюємо?» і «чи добре ми попрацювали?». Коли йдеться про фіскальну результативність, для відповіді на ці запитання необхідно провести оцінювання різноманітних даних. Існування даних залежить від ретельності роботи орієнтованого на результат керівника [3, с. 246].

Система оцінювання передбачає постійний моніторинг результативності, який повинен орієнтуватися на узгоджені завдання, плани робіт, розвиток персоналу організації та удосконалення її бізнес-процесів.

Процес постійного моніторингу передбачає проведення неформальних обговорень досягнутих результатів, формальні проміжні перевірки, офіційні атестації. Протягом всього року, особливо під час проміжних перевірок, потрібно переглядати посадові профілі й індивідуальні цілі відповідно до змін у діяльності організації.

Формальні атестації один або два рази на рік необхідні. Це моменти максимального зосередження на найважливіших питаннях мотивації, продуктивності, розвитку співробітників. Атестації дають менеджерам і членам їх команд можливість призупинити коловорот щоденності та поміркувати над найважливішими проблемами особистісного зростання і підвищення власної результативності. Це можливість діалогу – двосторонньої комунікації з приводу прийдешніх справ, під час якої

формується основа майбутніх планів робіт і розвитку персоналу організації. Формальні атестації не замінюють неформальних або проміжних обговорень досягнутого прогресу. Однак, щоб служити їй доповненням і підкріпленням, формальні атестації є важливим елементом управління результативністю. Їх можна порівняти з інвентаризацією: все, що вже відбулося, береться на облік, щоб спланувати майбутнє. Крім того, формальні атестації необхідні, якщо співробітників потрібно ранжувати за результативністю з метою оплати праці відповідно до внеском у спільну справу.

У практиці зарубіжного менеджменту *атестація співробітників за результативністю* переслідує декілька цілей:

- *мотивація*: забезпечення позитивного зворотного зв'язку, визнання і винагорода, створення умов для подальшого професійного зростання; інформування співробітника про очікувані від нього результати; надання працівникам можливості самим контролювати власну результативність та розвиток;

- *розвиток*: створення основи для розвитку і розширення у працівника можливостей виконувати роботу як на нинішній посаді, так і на будь-якій іншій, яку він в перспективі міг би зайняти. Варто зазначити, що цей розвиток може стосуватися його поточної зайнятості, що дозволяє співробітникові розширити і збагатити сферу своєї відповідальності, удосконалити наявні навички і домогтися відповідної винагороди. Цей бік розвитку набуває особливого значення в плоских організаційних структурах управління, де кар'єрна драбина коротка, і будь-яке відхилення часто є найшвидшим шляхом наверх;

- *комунікація*: створення двостороннього каналу обговорення посадових функцій, очікувань, взаємин, професійних проблем і прагнень.

Крім того, атестації можуть послужити основою для ранжування співробітників за результативністю, особливо якщо рейтинги потрібні для відрядної оплати праці [1; 4; 6].

Варто зазначити, що аналогічні цілі переслідує і атестація персоналу в українських організаціях та на підприємствах. Проте дещо інакше вони інтерпретуються вітчизняними вченими в царині менеджменту персоналу. Так, в наукових працях російських та українських вчених блок цілей розвитку підмінюється групою цілей адміністративного

характеру, що віддзеркалює пережитки адміністративно-командної системи управління. В працях більшості українських науковців виокремлюють також три групи цілей: адміністративну, інформаційну, мотиваційну. За сутністю вони переплітаються з розглянутими нами вище, проте, на нашу думку, більш правильним є їх трактування в зарубіжному менеджменті, оскільки там вони більш повно віддзеркалюють призначення атестації персоналу в процесі управління результативністю.

Досягнення цілей атестації можливо тільки у разі дотримання менеджерами таких *принципів*, як:

- **об'єктивність** – незалежність результатів оцінювання від приватної думки або окремого судження, що проявляється в прийнятті рішень атестаційною комісією більшістю голосів, у можливості оскарження рішення комісії;
- **доступність** – зрозумілість процесу та критеріїв оцінювання суб'єктом і об'єктом оцінювання;
- **гласність** – широке ознайомлення працівників щодо порядку та методики проведення атестації;
- **результативність** – обов'язкове й оперативне прийняття дієвих заходів за результатами атестації.

Атестаційне оцінювання персоналу організації (підрозділу) – це спеціальні (безперервні або ті, що періодично проводяться) формалізовані заходи, в межах яких оцінюється сам працівник, його праця і результат діяльності, атестаційна оцінка акумулює результати роботи конкретних співробітників за певний період. Тут відбувається не порівняння їх між собою, а зіставлення зі стандартом роботи (порівнювати можна тільки те, наскільки один співробітник більше/менше відповідає вимогам, ніж інший) [5, с. 123].

Система атестаційного оцінювання персоналу складається з трьох *груп даних*:

- що оцінюється (результати, поведінка, успіхи);
- як оцінюється (процедури);
- за допомогою чого оцінюється (методи).

Проблему вибору істотних і несуттєвих якостей, меж прийнятності та неприйнятності дозволяють вирішити розроблювані кадровими службами *основні процедури та методи оцінювання персоналу*. Суттєвим аспектом є використання загальних принципів під час розробки нормативних методичних матеріалів та обробки інформації.

Атестаційна оцінка дає можливість вирішити такі кадрові завдання в процесі управління результативністю:

- оцінити потенціал для просування і зниження ризику висування некомпетентних співробітників;
- оптимізувати витрати на навчання;
- підтримувати у співробітників почуття справедливості та підвищувати трудову мотивацію;
- організувати зворотний зв'язок зі співробітниками (інформувати їх про якість їхньої роботи);
- розробляти кадрові програми навчання і розвитку персоналу.

У фаховій науковій літературі з менеджменту персоналу вченими достатньо системно і ґрунтовно висвітлені питання щодо процедури та алгоритму оцінювання результативності персоналу. Так, російський науковець В. Веснин рекомендує для організації ефективної *системи оцінювання результативності* праці лінійним менеджерам:

- встановити стандарти результативності праці для кожного робочого місця та критерії її оцінювання;
- виробити політику проведення оцінювання результативності праці (коли, як часто і кому проводити оцінювання);
- зобов'язати певних осіб здійснювати оцінювання результативності праці;
- зобов'язати осіб, що проводять оцінювання, збирати дані про результативність праці;
- обговорити оцінку з працівником;
- прийняти рішення і задокументувати оцінку.

Алгоритм оцінювання, зокрема, передбачає:

- виявити досягнення і проблеми працівників;
- визначити їх сильні і слабкі сторони, а також якості (знання, навички, здібності, тип поведінки тощо), що впливають на виконання

службових обов'язків, і ступінь їх відповідності вимогам посади (робочого місця);

- дати рекомендації для подолання наявних розбіжностей, про способи заохочення (покарання), посадові переміщення, підвищення кваліфікації і розвиток.

Під час процедури оцінювання менеджерам варто дотримуватися *принципів* об'єктивності, справедливості, ясності, науковості, систематичності, комплексності, стратегічній орієнтованості [2, с. 47].

Традиційні схеми оцінювання досягнень працівників спираються на ідеї **програмно-цільового управління**. Співробітники спільно з менеджерами встановлюють цільові результати і показники ефективності і в ході систематичних перевірок оцінюють і обговорюють прогрес, порівнюючи проміжні результати з цільовими. Головний наслідок еволюції управління результативністю за останнє десятиліття – це увага не тільки до цілей, але і до засобів. Рух в цьому напрямку диктувався простим міркуванням: підвищення результативності та розвиток персоналу неможливі без розуміння не тільки того, **що?** потрібно зробити, але і **як?**

Список використаних джерел:

- 1 Армстронг М. Управление результативностью: Система оценки результатов в действии / М. Армстронг, А. Берон; [пер. с англ.]. – М.: Альпина Паблишер, 2014.
- 2 Веснин В. Р. Управление персоналом / В. Р. Веснин. – М.: Проспект, 2008. – 688 с.
- 3 Зоді Р. Ю. Бюджетування результативності / Р. Ю. Зоді, С. М. Лоуренс, Д. П. Лейсі. – К.: Інститут державного управління, Політехнічний інститут і Університет штату Вірджинія, Блексбер, 2011. – 147 с.
- 4 Измерение результативности компании / [пер. с англ.]. – [2-е изд.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 220 с. – (Классика Harvard Business review).
- 5 Кибанов А. Я. Управление персоналом организации / А. Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 483 с.
- 6 Мотивация и стимулирование трудовой деятельности / А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева, Е. А. Митрофанова, М. В. Ловчева. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 524 с.

ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Пазич Т.В.

студентка,

Київський національний університет харчових технологій

НЕОБХІДНІСТЬ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ

В даний час, кажучи про сучасний розвиток підприємств, не можна залишити поза увагою питання про його логістичні системи, які безпосереднім чином впливають на весь характер функціонування даної організації. Логістика в широкому сенсі охоплює всі процеси, які служать для переміщення ресурсів підприємства в часі і просторі, інакше кажучи, логістика – це планування, управління і контроль складування і транспортування матеріальних потоків всередині і поза підприємством [1].

Вітчизняний комплексний логістичний бізнес знаходиться на початку шляху. У більшості компаній ще є потенціал зниження витрат, безпосередньо пов'язаних з виробництвом чи збутом. Багато з них мають своє «натуральне» логістичне господарство у вигляді складської мережі і транспорту і не збираються з ним розлучатися. Крім того, сьогоdnішній ринок логістичних посередників має вузьке співвідношенням «ціна – якість». Однак в Україні є всі шанси для стрімкого розвитку логістичного ринку.

При поліпшенні логістичної системи зазвичай переслідуються дві основні мети:

- підвищення рівня обслуговування клієнтів;
- скорочення логістичних витрат.

Безсумнівно, їх досягнення підвищує прибутковість бізнесу і зміцнює становище підприємства на ринку.

Типова логістична система складається з п'яти блоків – закупівлі, виробництва, транспорту, складу, розподілу, – і кожен з них може мати свої проблеми [3]. Їх рішення, побудова прозорого логістичного

ланцюжка, що допомагає сформувати взаємини як з зовнішніми контрагентами та постачальниками логістичних послуг, так і всередині підприємства.

Процес поліпшення логістичної системи зводиться до послідовності декількох кроків.

Перший з них – свого роду логістичний аудит, який передбачає вивчення нормативних документів і отриманих від персоналу підприємства відомостей, проведення аналізу операційних процесів і виявлення недоліків і проблем в технологічному ланцюжку. Тут дуже важливо опитати різні категорії співробітників: керівників вищого і середнього рівнів управління, бригадирів, робітників.

На другому кроці необхідно розробити карту і дерево процесів верхнього рівня, а також показники оцінки логістики. Їх потрібно узгодити і затвердити для чіткого і ясного уявлення – що і де саме буде поліпшуватися, яким чином це буде виміряно.

Кожен процес має бути описаний, названий, мати регламент або робочу інструкцію, відповідального виконавця і власника.

Позитивного результату можна досягти за рахунок застосування таких рекомендацій щодо поліпшення логістичної системи:

1. Проведення аналізу системи логістики підприємства.
2. Опис логістичних процесів.
3. Розробка регламентів (робочих інструкцій, положень, пам'яток).
4. Визначення показників оцінки логістичної діяльності (тимчасових, об'ємних, якості, продуктивності).
5. Встановлення норм і нормативів за показниками.
6. Побудова системи збалансованих показників.
7. Розробка пропозицій по мотивації логістичного персоналу.
8. Впровадження удосконалень.
9. Оцінка результатів.

Отже, впровадження зазначених поліпшень в повсякденну практику дозволить усунути непотрібні і дубльовані функції, перепроєктувати роботи відповідно до нових регламентами, скласти посадові та робочі інструкції, адекватні реально виконуваний роботі, розробити форми для оцінки логістичного персоналу і нові мотиваційні схеми.

Поліпшення логістичної системи призведе до середньостатистичного поліпшенню показників, що характеризують досягнення поставлених цілей, а саме:

- скорочення транспортних витрат на 10-20%;
- зниження загальних логістичних витрат на 18-35%;
- прискорення обороту матеріальних ресурсів на 20-40%;
- зниження запасів матеріальних ресурсів і готової продукції на 50-100%.

Правильно вибудована логістична система забезпечує успішне планування виробництва і збут продукції, визначає сукупні витрати постачальників, обумовлює економію сировинної бази, вірне координування обсягів продажів і випуску, надійну і логічно правильно вибудований взаємозв'язок між діяльністю підрозділів організації, забезпечує збільшення іміджу підприємства і, як наслідок, збільшення прибутку.

Список використаних джерел:

1. Кальченко А. Г. Логістика: підручник / А. Г. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2003. – 284 с.
2. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії: підруч. для ВНЗ / Є. В. Крикавський; Нац. ун-т «Львівська політехніка». Л.: Інтелект-Захід, 414 с.
3. Логістика: теорія та практика / В. М. Кислий, О. А. Біловодська, О. М. Олефіренко, О. М. Соляник: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
4. Пономарьова Ю. В. Логістика: навч. посіб. / Ю. В. Пономарьова. – Центр навч. літ-ри, 2003. – 192 с.
5. Сергеев В. И. Логистика в бизнесе / В. И. Сергеев. – М.: ИНФРА – 2001. – 608 с.

Наукове видання

**СУЧАСНІ НАУКОВІ ПОГЛЯДИ
НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ**

**МАТЕРІАЛИ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

Матеріали друкуються в авторській редакції

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна
Верстка: О. Данильченко

Контактна інформація організаційного комітету:
73021, 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 08.02.2019. Формат 60х84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 6,28. Тираж 100. Замовлення № 0219/03.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавництво «Молодий вчений»
Україна, м. Херсон, вул. Паровозна, буд. 46-а
Телефон: +38 (0552) 39-95-30
E-mail: info@molodyvcheny.in.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 5761 від 09.11.2017 р.