

Наукова економічна організація «Перспектива»

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**СТАБІЛЬНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ: ПРОБЛЕМИ
ТА ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

25 травня 2019 року

м. Дніпро

УДК 338.24(063)
С76

Стабільність національної економіки: проблеми та шляхи забезпечення: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 25 травня 2019 р.). – Дніпро: НО «Перспектива», 2019. – 148 с.

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Стабільність національної економіки: проблеми та шляхи забезпечення». Розглядаються загальні питання економічної теорії, фінансів та страхування, банківської справи, міжнародної економіки, менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності.

Призначений для науковців, практиків, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також для широкого кола читачів.

УДК 338.24(063)
С76

**Організатори конференції не завжди поділяють думку учасників.
У збірнику максимально точно відображається орфографія і пунктуація,
запропонована учасниками.**

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ В ЭКСПЕРТОЛОГИИ

СУРЖИК В. Г. 7

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИИ НА МИРОВОМ
РЫНКЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ОДЕССА

ЗЕРКИНА О. О., ЗУБКО М. О. 10

ТЕНДЕНЦІЇ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

МЕЛЬНИК К. О., ТКАЧЕНКО В. Р. 11

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЗА НАДАННЯМ
ТА ВИКОРИСТАННЯМ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ В УКРАЇНІ

БУГАЄНКО Н. М. 14

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

ГУДИМ І. А. 17

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ:
СУЧАСНИЙ СТАН І ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ

ПЕТРУШКІНА М. С., ГОЛЕЙ Ю. М. 18

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
СФЕРОЮ ТУРИЗМУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

ТОНКОШКУР М. В. 20

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ЗЕМЕЛЬНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

ШПАРИК Я. Я. 22

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ВПРОВАДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ЯК СКЛАДОВОЇ
УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

БАРАННІКОВА К. С., БОРИСЕНКО Д. І., ПОЛЗІКОВА Г. В. 25

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СПРОЩЕНОГО ОПОДАТКУВАННЯ
СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

БОНДАРЕНКО Н. М., НІКОЛАЄВА А. В. 28

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ
ВИРОБНИЦТВОМ ЗАЛІЗОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ВОРОБІЙОВ Р. Б. 29

МОТИВИ І ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ КОМПЕТЕНТНОСТІ УПРАВЛІНЦІВ

ДАРМІЦЬ Р. З., ЗИНИЧ Л. В. 32

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ УЧАСНИКІВ СИСТЕМИ ДИСТРИБУЦІЇ

ДИБЧУК Л. В. 35

ПРОЦЕДУРА ПОБУДОВИ ЕФЕКТИВНОЇ ПРОГРАМИ ЛОЯЛЬНОСТІ
ВІДПОВІДНО ДО ІСНУЮЧОГО ВИДУ ЛОЯЛЬНОСТІ

ДУМАНСЬКА М. Р. 38

PECULIARITIES OF FINANCING E-COMMERCE ENTERPRISES KOSTIUK-PUKALIAK OKSANA	41
СТАН ТА ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ МАТВІЙ І. Є.	44
ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА В СФЕРІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ МЕНДЕЛА І. Я.	46
ІНСТРУМЕНТИ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ В СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НІКОЛАЄВА В. М.	48
ПЕРСОНАЛ – ОДИН З НАЙВАЖЛИВІШИХ ЧИННИКІВ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ПАРХОМЕНКО С. О.	50
ДИНАМІКА ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СТРУКТУРІ ВВП УКРАЇНИ САВИЦЬКИЙ А. В.	52
ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ МЕТОДОЛОГІЇ ОЦІНКИ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО СТРІЛЕЦЬ В. Ю.	53
КРИТИЧНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТВОРИДЛО Н. І.	56
ЕТАПИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА ТОХТАМИШ Т. О., ЯГОЛЬНИЦЬКИЙ О. А., ГРАНЬКО К. Б.	59
ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ ТА ОЦІНКА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРОЯНЕНКО Л. І.	62
ЦІНОУТВОРЕННЯ В ЕЛЕКТРОННІЙ ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ ТУНІЦЬКА Ю. М.	64
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ ШАВЛЮК С. Є., ГОЛЕЙ Ю. М.	65
 СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
ПОТЕНЦІАЛ ПРОЕКТІВ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ КОЛМАКОВА В. М., ПАТОКА І. В.	68
ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ РИБІНА Л. О., САМОШКІНА І. Д.	70
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ БІОЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ РИЖЕНКО Н. В.	73
 СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
АНАЛІЗ РІВНЯ ТА ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В АСПЕКТІ ЇХ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НА ТЕРИТОРІЇ КРАЇНИ БАЗАЛІЙСЬКА Н. П., КОНОПКО А. Ю.	76
РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ГНАТЧЕНКО О. В., КАХОВИЧ О. О.	79

РОЛЬ ІКТ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДІДКІВСЬКА О. Г.....	82
ЗАРУБЕЖНИЙ ОПИТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ И КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ КАНДИРАЛ А. А., ФЕДОТОВА Т. А.	84
ПРОБЛЕМА МОЛОДІЖНОЇ ЗАНЯТОСТІ: АНАЛІЗ РИНКУ ПРАЦІ, НАСЛІДКИ, ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ПАТОКА Г. В., ФЕДОТОВА Т. А.	87
НАПРЯМИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ СТАНДАРТІВ INTOSAI ТА ЗМІЦНЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РАХУНКОВОЇ ПАЛАТИ УКРАЇНИ САЛО У. В., ЖМУРКО Н. В.	89
ПРОБЛЕМА ТА МЕТОДИ ПОДОЛАННЯ БЕЗРОБІТТЯ СЕРЕД МОЛОДІ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ ФЕДОТОВА Т. А., ГАЛАЦ П. В.	91
ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ ФЕДОТОВА Т. А., КАПУСТА Є. В.	93
АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ ЦИМБАЛ А. В., ФЕДОТОВА Т. А.	95
СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
РОЛЬ ПОДАКТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ У ФОРМУВАННІ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ БОНДАРЕНКО Н. М., ГРИНЬКО І. С.	97
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ БРИЧКО М. М., ТАРАНЧЕНКО А. О.	99
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ТРАНСПОРТНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ГЛУХОВА В. В., ДУДЧИК О. Ю.	101
THE ROLE OF PUBLIC CONTROL IN THE SOCIETY КОЛОМУΥСНУК NATALIYA.....	104
ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ ПРИХОДЬКО А. С., КОВЕРНІНСЬКА Ю. В.	106
«ВІДМИВАННЯ ГРОШЕЙ»: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ РУПЧЕВА А. О.	107
DIRECTIONS OF REFORMING TAX POLICY IN UKRAINE УАВА А. Е., GOLEY U. N.	110
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ФЕНЕНКО А. В., БУХТІАРОВА А. Г.	112
СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ ХАРУН О. А., ГРИЦИНА Л. А.	114
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ШЕЙКО О. П.	117

ОПТИМАЛЬНА МОДЕЛЬ РЕІНЖІНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У СТРАХОВІЙ КОМПАНІЇ ЮДІНА К. В.	120
---	-----

СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ОСОБЛИВОСТІ ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК АВДЄЄВА А. О.	123
КОНСОЛІДАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА В РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ БЄЛЄХОВА І. М.	125
АУДИТ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ ТА ТИПОВІ ПОРУШЕННЯ, ВИЯВЛЕННІ ПРИ ЙОГО ПРОВЕДЕННІ БОНДАР Л. П.	128
ОБЛІК МИТА БОНДАРЕНКО Н. М., МОРОЗ Н. Ю.	130
MOTIVATIONAL PROFILES AS TOOLS FOR IMPLEMENTING OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AT THE COMPANY KAMINSKA IRYNA	133
РЕІНЖІНІРИНГ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, ЧИ МОЖЛИВО? МЕЛЬНИК К. Г., ЛОБОДЗИНСЬКА Т. П.	134
ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ДЖЕРЕЛО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ РАЙКОВСЬКА І. Т.	137

СЕКЦІЯ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СВІТОВИХ ФОНДОВИХ ІНДЕКСІВ АНДРІЄНКО В. М., ДУБЕНЧУК Ю. О.	140
ВИКОРИСТАННЯ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗУВАННЯ ЗАДАЧ З ВЕЛИКИМ ОБ'ЄМОМ ДАНИХ ШТОГРИН А. М.	143

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ В ЭКСПЕРТОЛОГИИ

СУРЖИК В. Г.

кандидат экономических наук, доцент

*Черниговский научно-исследовательский экспертно-криминалистический
центр Министерства внутренних дел Украины*

г. Чернигов, Украина

Базовым, с точки зрения судебно-экспертной деятельности, в Украине есть Закон «О судебной экспертизе», введенный в действие постановлением Верховной Рады Украины от 25 февраля 1994.

Правовой основой назначения и проведения судебных экспертиз является Закон Украины «О судебной экспертизе», Уголовно-процессуальный (УПК), Гражданский процессуальный (ГПК), Хозяйственный процессуальный (ГПК) кодексы Украины.

В соответствии со ст. 1 «О судебной экспертизе», судебная экспертиза – это исследование на основе специальных знаний в области науки, техники, искусства, ремесла и т.д. объектов, явлений и процессов с целью дачи заключения по вопросам, которые являются или будут предметом судебного разбирательства.

Судебно-экспертная деятельность в Украине основана на принципах, которые четко прописаны в Законе Украины «О судебной экспертизе», а именно: законность, независимость, объективность и полнота исследования.

Ведущее место в современной экспертологии занимает судебно-экономическая экспертиза, которая относится к классу судебной документальной и основывается на исследовании данных учета и закономерности образования в документах информации о хозяйственной и финансово-экономической деятельности предприятий и организаций всех форм собственности [5].

На сегодняшний день практически ни одно уголовное, гражданское и хозяйственное дело, связанное с «экономической преступностью» не может быть качественно расследовано без помощи экспертов-экономистов.

Важным и эффективным компонентом профессиональной компетенции юриста в плоскости успешного решения вопросов изучения и устранения нарушений и злоупотреблений, связанных с экономическими преступлениями, является знание основ бухгалтерского учета и экономического анализа, умение правильно и вовремя назначать документальные ревизии, судебно-экономические экспертизы, анализировать результаты инвентаризаций, ревизий, экспертиз и использовать экономическую информацию. Все эти и другие вопросы рассматривает и изучает специальная дисциплина – судебная бухгалтерия [4].

Судебно-экономическая экспертиза является одним из источников доказательств уголовного производства и поэтому в каждом конкретном случае суд (судья) анализирует возможности экспертизы и целесообразность ее назначения.

Сведения, содержащиеся в выводе – это первичное доказательство, поскольку эксперт-экономист получает их в результате непосредственного восприятия проведенного им самим исследования объектов, представленных на экспертизу.

Оценка вывода судебно-экономической экспертизы осуществляется по тем же нормам, что и оценка других доказательств, но она имеет определенную специфику, так как этот вывод основан на использовании специальных знаний, которых не имеет следствие и суд.

По направлениям исследований экономическая экспертиза делится на:

- исследования документов бухгалтерского, налогового учета и отчетности;
- исследования документов об экономической деятельности предприятий и организаций;
- исследования документов финансово-кредитных операций [5].

Задаваемые вопросы на решение экспертизы, должны быть: изложены в логической последовательности, ясно и четко, что исключало бы их неоднозначное толкование, относиться к компетенции эксперта и быть существенными для дела.

Это возможно лишь при условии осведомленности судебно-следственных органов о возможности экономической экспертизы в содействии доказывания экономических правонарушений. Решение этой задачи зависит от обстоятельств конкретного дела, специфики ведения учета в той организации, где обнаружены признаки экономического преступления, или нарушены права определенных сторон в хозяйственных преступлениях [5].

Судебная финансово-экономическая экспертиза в гражданском и арбитражном процессе назначается при разрешении споров хозяйствующих субъектов, связанных с различными финансовыми операциями: получением и возвратом кредитов, банкротствами, валютными операциями и др. Хотя во многих случаях выводы экспертов-экономистов по гражданскому делу могут служить основаниями для возбуждения уголовных дел, связанных с мошенническими способами получения кредитов, ошибочным банкротством, валютными и другими злоупотреблениями в сфере экономики и финансов [6].

Предметом судебной финансово-экономической экспертизы есть комплекс обстоятельств дела, которые устанавливаются в отношении финансовой деятельности организации, а также фактические данные, характеризующие формирования и использования в организации доходов и денежных средств, негативные тенденции в этих процессах, которые повлияли на показатели хозяйственной деятельности или способствовали совершению правонарушений, связанных с несоблюдением финансовой дисциплины.

Чаще всего финансово-экономические исследования проводятся для анализа финансовых результатов и определения финансового состояния организации или для определения размера неправомерно полученных доходов в результате несоблюдения правил осуществления финансовых операций, скрытой от государства прибыли, необоснованных перечислений денежных фондов и т. д.

Объектом судебно-экономических экспертиз является документация, содержащая финансово-экономические показатели и отражающая их взаимосвязь [4].

Базовым элементом методики судебной экономической экспертизы есть системный экономический анализ доходов и расходов организации и их сопоставление, исследуемых с позиции их образования и влияния на финансовые результаты и финансовое состояние организации. Исследуя итоговые показатели деятельности предприятия, судебно-экономическая экспертиза изучает их содержание, уровень рентабельности, прибыли, структуру показателей и их противоречий. Увеличение количества бизнес-единиц и рост сложности финансово-хозяйственных связей между ними, обусловленное экономическим развитием в государстве, часто приводит к возникновению судебных споров между субъектами предпринимательской деятельности. Кроме того, инициировать возбуждение уголовных производств против субъектов хозяйствования при наличии оснований могут также органы государственной власти.

На стадии досудебного расследования и судебного рассмотрения важная роль принадлежит научным методам сбора доказательств. Одним из таких методов, который применяется в процессе расследования или судебного рассмотрения о хищении и присвоении имущества, другие корыстные хозяйственные преступления, является судебно-экономическая экспертиза [3], которая исследует конфликтные ситуации в финансово-хозяйственной деятельности предприятий различных форм собственности, которые допустили убытки, потери, кражи ценностей и другие негативные явления, которые стали объектами расследования правоохранительных органов с целью предотвращения в будущем [2]. Расследование преступлений на стадии рассмотрения уголовного производства часто требует назначения судебно-экономической экспертизы. Ее применяют, когда возникают вопросы, для решения которых необходимы специальные знания по бухгалтерскому учету и анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Для этого привлекают эксперта-экономиста, который проводит исследования и составляет экспертный вывод, применяя свои специальные знания в сферах бухгалтерского учета, хозяйственного контроля и экономического анализа, которые одновременно являются специальными – несвойственными для следователя или суда. Он может исследовать только те документы, которые есть в производстве и предоставленные ему следователем или судом [1]. Поэтому непонимание следователем или судом задач, которые могут быть поставлены для решения экспертом-бухгалтером, приводит к превышению пределов специальных знаний эксперта или невозможности выполнения отдельных задач.

Таким образом, судебная экономическая экспертиза как наука призвана решать вопрос помощи правосудию в расследовании и раскрытии экономических преступлений, изучать новые способы совершения экономических преступлений на современном этапе развития Украины, в период становления рыночной экономики и правового государства.

Литература:

1. Базась М.Ф. Теоретико-методологические основы судебно-бухгалтерской экспертизы: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / М.Ф. Базась. – К.: МАУП, 2007. – 488 с.
2. Боил Л. Перспективы развития судебно-бухгалтерской экспертизы / Л. Боил, Я. Мех // Научные Записки. – 2010. – № 14. – С. 25-29.
3. Камлык М.И. Судебная бухгалтерия: учебник / М.И. Камлык. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Атика, 2003. – 592 с.
4. Дондик Н.Я., Дондик Г.П. Судебная бухгалтерия. Учеб. пособие. / Н.Я. Дондик, Г.П. Дондик – М.: Центр учебной литературы, 2011. – 208 с.
5. Судебная – экономическая экспертиза. – Режим доступа: https://studme.com.ua/150401136814/pravo/sudebnaya_finansovoeconomicheskaya_ekspertiza.htm.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ОДЕССА

ЗЕРКИНА О. О.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и международных отношений*

ЗУБКО М. О.

*студентка Института права, экономики и международных отношений
Международный гуманитарный университет
г. Одесса, Украина*

Активное участие Украины на мировом рынке туристических услуг будет способствовать росту валютных поступлений, стимулировать экспорт местных продуктов, развитию инфраструктуры, увеличение рабочих мест в отелях, розничных предприятиях, ресторанах и транспорте. Также это даёт возможность улучшить дипломатические отношения.

Вот, к примеру, Западную Европу ежегодно посещает 175 миллионов туристов, которые в свою очередь обеспечивают более 100 миллиардов долларов прибыли. Наиболее популярные среди туристов: Франция, которая занимает первое место в мире, 76 миллионов туристов, Великобритания – 28 миллионов туристов, Австрия – 20 миллионов туристов, Нидерланды – 10 миллионов туристов.

Так как Одесса является туристически привлекательной её ежегодно посещает более 2,5 миллионов туристов, что в свою очередь приносит определенные инвестиции городу. Большой туристический потенциал Одессы при правильном его использовании может обеспечить быстрое развитие рынка туристических услуг. В рамках проекта «Одесса едет в гости» город презентовали в Словакии, Молдове и Белоруссии. Информацию о Жемчужине у моря разместили в журналах, которые распространяются в самолетах турецких авиалиний. Украинских туристов привлекают плакатами «Хочу в Одессу», которые размещают в Киеве, Днепре, Львове и Харькове. Уже разместили 123 подобных плаката [1].

С целью повышения туристической привлекательности Одессы, качества туристических услуг и уровня развития туристической инфраструктуры в 2019 году, наряду с действующими, запланировано внедрение новых проектов, в частности:

- установка уличной мебели;
- установка комплекса туристических информационных панелей с антивандальным покрытием и их техническое обслуживание;
- продвижение Одессы за рубежом посредством размещения внешней рекламы;
- установка копий туристического символа Одессы – скульптуры «Якорь-сердце» в городах-побратимах Одессы: Марселе и Стамбуле.

Увеличилось количество прямых авиарейсов, что позволило расширить туристические возможности Одессы, делая ее более открытой и доступной.

Механизм развития привлекательности территории – комплексная система развития и усовершенствования туристической привлекательности, состоит из: маркетинговой составляющей (плакаты, баннеры, листовки, статьи в журналах и газетах); усо-

вершенствование інфраструктури (музеї); державна підтримка розвитку туризму і т.д. Крім того, механізм регулювання розвитку туризму повинен ґрунтуватися на аналізі тенденцій і об'єктивний прогноз характеристик розвитку ринку туристських послуг [2].

Наприклад, можна розглянути організацію швидкого водного зв'язування, щоб комфортно, якісно і недорого передвигатися по водних маршрутах. Для цього варто вивчити формування собівартості маршруту; більшу частину вартості туристського продукту займає ціна на паливо. Кількість морських пасажирських суден, необхідних для запуску маршруту. Места показу – прив'язка зупинок до достопримечательностей. Організація заправочних комплексів по шляху руху судна, а також організація місць відпочинку. Це повинно привертати не тільки українських туристів, але й іноземних.

Таким чином запропонований механізм буде сприяти розвитку туризму в місті Одеса і в Україні в цілому, що в свою чергу буде позитивно впливати на всі галузі. Тільки при комплексному підході можна буде досягти позитивного результату [3].

Література:

1. Розвиток туризму в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.marshruty.in.ua/index.php/rozvytok-turyzmu-v-ukraini.php>.
2. Статистика туризму в Одесі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://omr.gov.ua/ru/news/101923/>.
3. Перспективи розвитку туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://liber.onu.edu.ua>.

ТЕНДЕНЦІЇ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

МЕЛЬНИК К. О., ТКАЧЕНКО В. Р

студенти

Національний авіаційний університет

м. Київ, Україна

Тенденція застосування цифрових інформаційних технологій і рішень охоплює більшість логістичних компаній світу. Кожна з них намагається очолити рейтинг найкращої.

На основі досліджень останніх років виявлено, що успішність компанії у сфері вантажних перевезень характеризується двома ключовими складовими: прибутком і обсягами вантажообігу. У сучасних ринкових умовах обидві складові залежать від наявності ефективних інформаційних цифрових технологій, які компанії використовують для ведення бізнесу. Електронні та безпаперові операції стають життєво необхідними для оптимізованої та налагодженої роботи компанії.

За останніми статистичними дослідженнями у 2018 р. рейтинг топ-компаній очолюють ті, які інвестували фінансові ресурси у розробку та впровадження інформаційних технологій.

Рейтинг топ-10 компаній представлено у таблиці 1.

Відповідно до наведеного рейтингу перше місце розділили дві провідні компанії сучасного логістичного ринку: DHL Supply Chain & Global Forwarding і Kuehne+Nagel. Вони розробили автоматизовані рішення найвищого рівня ведення бізнес-процесів.

Топ-10 логістичних провайдерів 2018 року

Місце у рейтингу	Логістичний провайдер	Валовий дохід, млн. дол.
1	DHL Supply Chain & Global Forwarding	27,598
1	Kuehne+Nagel	22,574
2	DB Schenker	18,560
3	Sinotrans	9,530
4	DSV	11,374
5	Expeditors	6,921
6	Panalpina	5,621
7	Nippon Express	16,720
8	UPS Supply Chain Solutions	7,981
9	Bollere Logistics	5,012
10	CEVA Logistics	6,994

Джерело: [1]

Отже, основними перевагами впровадження автоматизованих рішень на логістичному підприємстві є:

- оптимізація бізнес-процесів компанії;
- швидке і точне виконання поставлених завдань;
- максимальне уникнення помилок у документах;
- можливість ведення фінансових операцій компанії, зведених до точності.

Незважаючи на переваги, існує ряд недоліків розробки і впровадження інформаційних систем:

- ризики інвестування в технологічні рішення, які не відповідають операціям компанії і запитам клієнтів;
- скорочується кількість необхідних працівників для організації логістичної діяльності.

Таким чином, автоматизація має досить значні недоліки, які можуть суттєво вплинути на зменшення робочих місць та тягнуть за собою інші ризики, пов'язані з впровадженням технологій, які не відповідають операційним вимогам. Це пояснюється тим, що логістика як вузькоспеціалізована сфера діяльності вимагає прийняття оптимальних рішень для ефективного функціонування бізнес-процесів.

Якщо логістичний ринок налічує багато високорозвинутих компаній, то інформаційний ринок цифрових технологій також функціонує на високому рівні і спроможний повністю задовольняти потреби логістичних операторів.

Найпоширенішими інформаційними системами є:

1) Magaya Cargo System: система Magaya Cargo призначена для експедиторських, кур'єрських компаній, та компаній, які надають послуги зі складування вантажів і тих, які потребують повної і точної системи управління складом у поєднанні з повністю інтегрованою системою обліку. Інтуїтивно зрозумілий інтерфейс зменшує обсяг роботи для користувача, усуваючи введення дублікатів даних. Деталі відправлень управляються за допомогою простих робочих процесів. Можна надсилати важливі відомості митним органам і створювати необхідні для перевезень документи, такі як коносамент, авіа накладна та ін. [2].

Magaya Cargo System допомагає здійснювати такі функції:

- отримання запитів на бронювання онлайн;
- консолідація повітряних, морських і наземних вантажів;
- поетапні процедури для виконання вантажних операцій;

- здатність відстежувати свій вантаж по всьому світу за допомогою плагіна LiveTrack.

2) Onfleet є компанією з програмного забезпечення B2B, яка спеціалізується на логістиці доставки «в останній милі».

Onfleet забезпечує мільйони поставок щомісяця для тисяч підприємств у всьому світі. Клієнти Onfleet можуть скористатися послугами починаючи з доставки їжі та напоїв і закінчуючи пранням речей та хімічествою, наданням рецептурних лікарських засобів, доставкою квітів та роздрібних продажів.

Продукт Onfleet включає потужну веб-панель приладів для маршрутизації, відстеження, диспетчеризації та аналітики, інтуїтивно зрозумілі програми для iOS та Android для драйверів, автоматичні сповіщення клієнтів та відстеження драйверів у реальному часі та надійний RESTful API [3].

Onfleet знаходиться в Сан-Франциско, штат Каліфорнія.

3) Zoho Creator – сервіс по SaaS-технології для створення онлайн-додатків за допомогою Drag & Drop з доступними налаштуваннями готових apps. Програмне забезпечення працює тільки через браузер і не вимагає установки на комп'ютер.

Площадка призначена для тих, хто хоче створювати і обмінюватися додатками з іншими користувачами для вирішення поставленої бізнес-проблеми. Також вона призначена для IT-розробників, які створюють програми для оптимізації бізнес-процесів в певній компанії.

Зареєстрованому адміністратору представлений повний доступ до ресурсу. Щоб не починати створювати свій проект з нуля, є можливість в якості основи скористатися напрацюваннями інших користувачів, але тільки якщо вони зробили готові програми загальнодоступними. Для пошуку потрібних по функціональності рішень можна скористатися представленими тегами. Головною сполучною ланкою між додатками є ZOHO Mail, який оснащений календарем і адресною книгою. У свою чергу, офісний функціонал представлений текстовим процесором, редактором електронних таблиць і утилітою для створення презентацій [4].

Таким чином, можна зробити висновок, що логістична компанія може бути успішною за умови не тільки оптимізації бізнес-процесів за допомогою цифрових технологій, а й за умови ведення активної електронної діяльності у бізнес-середовищі, маючи встановлені та запроваджені ефективні інформаційні системи та технології.

Література:

1. Top 25 Freight Forwarders: Strong Growth, Abundant Opportunity [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.logisticsmgmt.com/article/top_25_freight_forwarders_strong_growth_abundant_opportunity.
2. Cargo Management Software Trusted by Freight Forwarders – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.magaya.com/Solutions/Cargo-System>.
3. Onfleet – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.crunchbase.com/organization/onfleet#section-overview>.
4. Обзор Zoho Creator – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://coba.tools/zoho-creator>.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЗА НАДАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ В УКРАЇНІ

БУГАСЬКО Н. М.

*доцент кафедри міжнародного приватного,
комерційного та цивільного права*

*Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

За своєю сутністю захід допомоги (незалежно від форми втілення: субсидії, гарантії, гранти, пільги в оподаткуванні тощо) викривляє умови конкуренції, оскільки в одержувача з'являється «штучна» перевага, тобто порушується рівність умов функціонування певного товарного ринку. За таких обставин дія конкурентних механізмів спотворюється, а суб'єкти господарювання втрачають мотивацію до змагання на товарному ринку. Можна виділити принаймні три види спотворень конкуренції, викликаних запровадженням підтримки. По-перше, створюються умови, які роблять можливим існування неефективних суб'єктів господарювання за рахунок ефективних, через що в останніх нівелюються стимули до підвищення ділової активності, оптимізації витрат; закладаються основи для пошуку урядового «захисту» у відповідь. У довгостроковому періоді такі зміни можуть призвести до зменшення асортименту та зниження якості товару, підвищення його ціни, тобто матимуть негативні наслідки для споживачів. По-друге, зміна стану рівноваги на товарному ринку безперечно викликає небажану з точки зору суспільних інтересів реакцію конкурентів одержувача підтримки, які можуть відповісти шляхом зниження власних продажів та інвестиційних планів (ефект витіснення) та скорочення витрат на дослідження і розробки тощо. По-третє, захід допомоги спотворює конкуренцію між суб'єктами господарювання щодо ринкових вкладень, призводить до неефективного використання коштів. Все вищенаведене свідчить про неоднозначність наслідків запровадження заходу підтримки. Тому фундаментальними завданнями в регулюванні державної допомоги є не тільки встановлення необхідності з точки зору підвищення ринкової ефективності та соціальної справедливості, але й запровадження багаторівневого контролю за наданням та використанням державної допомоги.

Щороку державну допомогу одержують тисячі суб'єктів господарювання на різних умовах, утворюючи розгалужену та складну систему. У розвинених країнах світу контроль за державною допомогою є основним елементом конкурентної політики. Безперечним є той факт, що неефективно боротися з картелями та зловживанням домінуючим становищем суб'єктів господарювання на ринку і в той же час ігнорувати спотворення конкурентного середовища внаслідок необґрунтованого втручання органів влади. Теперішня національна система контролю за наданням та використанням державної допомоги характеризується суттєвими новаціями, а саме: закріплено поняття «державна допомога»; механізми відшкодування неправомірної (незаконно отриманої/використаної) державної допомоги, яка спричинила антиконкурентний ефект; критерії щодо мінімальних обсягів допомоги, порядку її надання, тощо [1; 2]. Однак, експерти констатують слабе економічне обґрунтування регуляторних рішень; розпорошеність інформації щодо програм державної допомоги; відсутність методик вибору прямих і непрямих інструментів державної допомоги, обчислення її обсягів, оцінки результативності державної допо-

моги, її впливу на конкуренцію та розвиток ринків [3, с. 365]. Доведення доцільності, достатності та пропорційності кожного окремого заходу підтримки, здійснення контролю запровадження, співставлення позитивних та негативних його наслідків можливе лише за умови проведення ґрунтовного економічного аналізу на постійній основі (так званого балансового тесту). Концептуальний підхід до вирішення питання полягає у тому, що процедуру здійснення конкретного заходу допомоги доцільно проводити поетапно. Спочатку проводиться аналіз потенційних позитивних наслідків, тобто визначається внесок наданої підтримки в реалізацію поставленої мети. На другому етапі процедури виявляються негативні ефекти запровадження заходу допомоги. І, на завершення, позитивні та негативні наслідки зіставляються між собою. Рішення про запровадження заходу підтримки завжди приймаються на індивідуальній основі й покликані віднайти баланс інтересів держави – одержувача – суспільства. Кожного разу необхідно вибирати між альтернативами, які важко формалізувати та порівняти між собою, наприклад, між мінімізацією спотворення конкуренції та підвищенням економічної ефективності одержувача. Слід зазначити, що такий аналіз стосується численних параметрів різної природи, а саме: показників стану товарного ринку; фінансового становища одержувача; розвитку галузі тощо. У світовій практиці до найбільш суперечливих проблем з цього питання, які залишаються відкритими, належать, зокрема, наступні: обґрунтування вибору належних інструментів державної допомоги та визначення їх порогових значень для конкретної цілі; не завжди можна визначити всі можливі наслідки та встановити об'єктивно, чи є ефект, спричинений заходом підтримки, негативним (або позитивним) і в якій мірі; встановлення кумулятивного ефекту від незначних обсягів допомоги.

Аналіз прогресивного міжнародного досвіду щодо природи, інтенсивності та етапів розвитку системи контролю за державною допомогою дозволяє виділити такі її базові елементи: реєстр державної допомоги; мапа; моніторинг; щорічні національні звіти про державну допомогу; національна інституційна структура [2]. Розглянемо функціональне призначення кожного з зазначених елементів.

Реєстр – комплексна база даних про всі національні заходи державної допомоги, що створюється шляхом узагальнення відповідної інформації від органів державної влади – є основою системи регулювання державної допомоги, а також головною передумовою запровадження ефективного моніторингу. Зазначений документ повинен включати інформацію про заходи державної допомоги, що надаються на всіх рівнях державного управління; про всі цілі та інструменти державної допомоги; про чинну правову базу та обсяги державної допомоги; про одержувачів; забезпечувати зіставлення даних по роках тощо.

Мапа – документ, який містить оцінку економічних потреб кожного регіону на основі детальних статистичних даних та економічних показників; вона дозволяє співвідносити регіональну державну допомогу з рівнем економічного розвитку окремих регіонів та розраховувати максимальний обсяг допомоги. Здійснення процесу «мапування» України полягає у проведенні регіонального розподілу відповідних макроекономічних даних, наприклад, рівня ВВП на душу населення, рівня заробітної плати, кількості працюючих/безробітних у окремому регіоні та визначення економічних секторів, які формують економічний розвиток та загальний стандарт життя. Метою цієї діяльності є виявлення наявної картини та систематизація зазначених показників як на регіональному, так і на місцевому рівнях для вироблення ефективних заходів підтримки збалансованого регіонального розвитку. Зазначений документ також є основою для оцінки реальної та потенційної економічної шкоди від запровадження державної допомоги як на регіональному рівні, так і в цілому по країні.

Моніторинг – це систематична послідовна цілеспрямована діяльність, яка закладає основу для аналізу обраних параметрів, звітування про поточний стан системи державної допомоги в подальшому та, водночас, виступає передумовою контролю. Запровадження щорічного моніторингу необхідне для розв'язання наступних питань:

отримання достовірної загальної картини наданої допомоги (за секторами, регіонами, інструментами, розмірами тощо); ідентифікація джерел видатків фінансових коштів; уникнення проблем, до яких може призвести неконтрольована державна допомога: спотворення конкуренції, поширення протекціонізму у чутливих секторах; можливість додавання або виключення схеми допомоги з базового реєстру державної допомоги, що існує в країні; встановлення та регламентація особливостей політики державної допомоги за часів рецесії; оцінка динаміки процесу надання та використання державної допомоги як складової регуляторної політики.

Щорічний національний звіт – офіційний документ, який містить не лише статистичну інформацію, а й обґрунтування використання основних схем допомоги для розвитку та інших цілей у країні, а також певні пояснення щодо ефективності цих заходів. Звіт, як правило, базується на реєстрі і мапі державної допомоги та містить: назву схем допомоги (правова підстава); галузь економіки; першочергову та другорядну мету; регіон (під час ухвалення допомога може бути призначена виключно для конкретної області чи групи областей); інструмент допомоги та схема його застосування; щорічну суму видатків тощо.

Інституційна структура – система органів влади, між якими ефективно розподілені повноваження щодо регулювання державної допомоги. Моніторинг державної допомоги, ведення реєстру та мапи, підготовки звітів, які є обов'язковими елементами системи державної допомоги, на сьогодні відносяться до компетенції Антимонопольного комітету України.

Врахування розглянутих вище елементів контролю за державною допомогою у вітчизняній практиці дозволить мінімізувати антиконкурентні наслідки з боку органів влади, сприятиме проведенню прогресивних структурних зрушень у національному господарстві, створить умови для раціональної інтеграції України до світової економіки. У зв'язку з цим зростає актуальність розробки дієвих нормативно-правових, організаційно-економічних механізмів державного субсидування. Зокрема, окремим предметом наукових досліджень має бути система показників ефективності державної допомоги, які сьогодні практично не використовуються.

Література:

1. Концептуальні проблеми розвитку системи державної допомоги в Україні : матеріали Міжнарод. конф. [«Гармонізація систем конкуренції та державних закупівель в Україні із стандартами ЄС»] / Л. Ляшенко. – К.: 25.06.09. – С. 1-23.
2. Реєстр державної допомоги: мета, вимоги до створення та застосування : матеріали Круглого столу [«Створення системи державної допомоги в Україні: стимули та перешкоди»] / Д. Беркольде. – К. – 02.12.2009. – С. 1-15.
3. Огляд стану адаптації законодавства України до *acquis communautaire* [Електронний ресурс] / [Ю. Безручко, Д. Блінда, Ю. Гаряча та ін.]. – Режим доступу до док. : <http://193.84.90.197/ecolib/5/1/23.pdf>.

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

ГУДИМ І. А.

студент

Науковий керівник: СКОРИК М. О.

кандидат економічних наук, доцент

Національний університет державної фіскальної служби України

м. Ірпінь, Київська область, Україна

Накопичені за останнє десятиліття проблеми в агропромисловому комплексі України вимагають системного, комплексного підходу до їх вирішення, включаючи заходи економічної, соціальної, екологічної та науково-технічної політики держави. Поряд з традиційними засобами і методами виведення вітчизняного сільського господарства з кризи, підвищується роль і значення нових для вітчизняної економіки інструментів господарювання, включаючи логістику і маркетинг.

Специфіка сфери агропромислового комплексу вимагає серйозної трансформації загальної теорії логістики до організації ресурсозабезпечення сільгоспвиробників. Концептуальні засади логістичної організації ресурсного забезпечення АПК закладені в працях Г.М. Дроздової, А.С. Івженко, К.В. Кобзевої, Р.Р. Ларіної та інших. Аналіз літературних джерел, присвячених логістиці, дозволяє виявити широкий спектр проблем, що залишаються поза увагою вчених.

Логістику агропромислового комплексу ми можемо визначити як науку і практику управління економічними потоками в сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання продукції сільського господарства, включаючи ресурсне забезпечення агропромислового комплексу і збут готової продукції комплексу з метою найбільш повного задоволення потреб і потреб населення і народного господарства в сільсько-господарській сировині і продуктах його переробки.

Оцінка логістичного потенціалу агропромислового комплексу адміністративних районів України повинна спиратися на оцінку логістичного потенціалу комплексу регіону в цілому.

Натомість, логістика підприємства, як основної ланки ієрархічної структури народного господарства повинна бути тільки мікрологістичною. Під мікрологістичною системою сільгосппідприємства слід розуміти системну організацію наскрізного матеріального потоку і пов'язаних з ним потоків інформації і фінансів, починаючи від закупівель матеріально-технічних ресурсів і закінчуючи збутом сільгосппродукції з метою підвищення ефективності та якості всієї виробничо-господарської діяльності сільгосппідприємства.

Логістика як наукова дисципліна і практика менеджменту може стати надійним помічником в удосконаленні діяльності підприємств. Тому в Україні необхідно створити розгалужену мережу логістичних утворень, яка в нинішніх посткризових умовах допоможе підприємствам швидше встановити нові господарські зв'язки. Такі утворення, як ніякі інші, спроможні швидко відновити виробничий ритм, зняти бар'єри в господарських стосунках.

Логістика представляється сьогодні: як сучасна конкурентоспроможна стратегія господарюючих суб'єктів, головним чинником якої є ресурсозберігаючий алгоритм роботи підприємства; як системний підхід, що представляє переміщення і розвиток матеріальних, інформаційних, фінансових і трудових ресурсів у категоріях потоків і запасів; як алгоритм організації раціонального переміщення матеріальних потоків і супутніх ним потоків інформації і фінансів на всіх стадіях відтворювального

процесу; як вид підприємницької діяльності, що спеціалізується на закупівлі, зберіганні і доставці сировини, матеріалів, продукції споживачеві [2, с. 268].

Важливими для логістичного забезпечення агропродовольчого сектора є зростання загальнодержавної логістичної інфраструктури, що формує рівень енергозабезпечення та транспортно-логістичного обслуговування. Зокрема, це стосується збільшення мережі автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям, розвитку будівництва електростанцій, магістральних газопроводів і відводів до них.

Аналіз змісту міністерських програм показує, що при їх наявності сільське господарство в своїй масі з логістикою не знайоме. Необхідно дати чітке розуміння логістичного підходу до побудови ланцюгів доведення сільськогосподарської продукції до споживачів через всіх технологічних ланок її переробки. Функціонально логістика сільськогосподарства повинна включати: системне планування та управління; закупівельну діяльність; транспортування; управління запасами; переробку, виробництво, упаковку; складування, зберігання; розподіл, збут; сервісне забезпечення; інформаційну систему.

Застосування логістики підвищить ефективності проведення зовнішньоекономічних операцій і допоможе у вирішенні таких питань: орієнтація з асортиментом продукції на відповідні ринки, нарощування обсягів доходів на ринках, підвищення конкурентоспроможності, нарощування темпів зростання продуктивності праці працівників, зменшення собівартості продукції та її збут, ефективне використання фінансових ресурсів, одержання оптимального ефекту від використання прибутку від господарської діяльності, укладання ефективних договорів, врахування своєчасної практики ціноутворення [1, с. 86].

Логістичну систему агропродовольчого сектора економіки можна визначити як соціально-економічну мегалогістичну (макрологістичну) адаптивну систему зі зворотним зв'язком, упорядковану множину структурних складових її логістичних функціональних елементів, що включає логістичні підсистеми сільського господарства, харчової (переробної) промисловості та сфери торгівлі продовольством. Однак, для її ефективного провадження необхідне якісне методологічне забезпечення на законодавчому рівні.

Література:

1. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства. – ЦУЛ, 2002. – 106 с.
2. Чорнописька Н.В. Методичні підходи оцінювання логістичної діяльності підприємства / Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 608. – С. 265-271.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ

ПЕТРУШКІНА М. С.

студентка

ГОЛЕЙ Ю. М.

викладач кафедри менеджменту та туристичного бізнесу

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

м. Дніпро, Україна

Успішні інвестиції – це найкращий показник ефективної інвестиційної діяльності регіону та країни в цілому як сприятливого середовища для ведення бізнесу.

Для оцінювання сучасного інвестиційного клімату в Україні слід звернути увагу на міжнародні рейтинги ведення бізнесу та конкурентоспроможності. Про несприятливі умови ведення бізнесу, наявність надмірного регуляторного та податкового тиску на корпоративний сектор свідчить рейтинг «Doing Business 2017», де Україна посі-

ла 80 місце, зайнявши такі місця за складовими індексу: за реєстрацією підприємства – 20; за захистом міноритарних інвесторів – 70; за легкістю отримання дозволу на будівництво – 140; за податковим тягарем – 84 місце [1].

Також, слід відзначити, що у рейтингу агентства Moody's Investors Service Україна покращила свій кредитний рейтинг в міжнародному економічному списку. Він змінився з Саа3 до Саа2, що означає зміна прогнозу зі «стабільного» на «позитивний».

Так, на поліпшення показників вплинуло проведення структурних реформ в Україні, що допомогло країні впоратися з борговим навантаженням і поліпшити позиції на зовнішніх ринках.

Крім того, у рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК) 2017/2018 Україна покращила свої позиції на +4 пункти і зайняла 81 місце серед 137 країн світу, які досліджувались (у ГІК 2016/2017 – 85 місце серед 138 країн) [4].

У 2017 році Україна потрапила до ТОП рейтингу привабливих для інвестицій країн. Згідно з опитуванням, 32% опитаних інвесторів з країни Європи, Близького Сходу і Африки розглядають Україну як першу країну для поїздки з метою вивчення потенційних угод. Найпривабливішим інвестиційним напрямком серед опитуваних інвесторів є сільськогосподарський сектор в Україні [5].

За 2015 рік прямі іноземні інвестиції в Україні зросли і до кінця року склали 3763,7 млн. дол. У 2016 році їх обсяг досяг 4405,8 млн. дол, що на 17,1% більше, ніж у попередньому році. Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України станом на 2017 рік становив 1871,2 млн. дол, що на 57,5 % менше, ніж у 2016 році [3].

За підсумками 2018 року індекс інвестиційної привабливості України знаходиться на рівні 3,1 з можливих 5 балів, що свідчить про позитивні зрушення в першій половині року. Про це свідчать результати дослідження, яке Європейська Бізнес Асоціація (ЄБА) проводить кожні півроку.

Згідно з дослідженням, вже другий рік поспіль індекс тримається на рівні вище 3. Це означає, що він вийшов з негативної площини і перейшов в нейтральну. В кінці 2017 року він становив 3,03, з кінця 2016 – 2,85, наприкінці 2015 – 2,57. Індекс досягав позначки вище трьох в 2011 році і становив 3,39. Це був один з найбільших показників [3].

Крім цього було зазначено, що кількість незадоволених інвестиційним кліматом в 2018 році зменшилася на 20%, в 2017 році кількість становила 58%. Разом з тим 38% інвесторів до сих пір не задоволені бізнес-кліматом.

Найбільша причина невдоволення – високий рівень корупції. Про це говорить 46,1% підприємців. На другому місці – відсутність довіри до судової системи (40,36%), на третьому – відсутність земельної реформи (35,9%) і на четвертому – технічні бар'єри у торгівлі (8,6%).

Оскільки інвестиційний клімат будь-якої країни визначається насамперед стабільністю її економічної та політичної ситуації, цілком зрозумілим є той факт, що Україну визнано однією з найризикованіших країн Східної Європи щодо вкладання інвестицій. Це обумовлено неефективною економічною (і зокрема інвестиційною) політикою держави, низькою привабливістю інвестиційного клімату внаслідок правової нестабільності, корупцією та недостатнім розвитком комунікацій та інфраструктури інвестиційного ринку.

Для покращення інвестиційних процесів та інвестиційного клімату в цілому необхідно обмежити можливості втручання урядовців в господарські процеси, скорочення сфер адміністрування і регулювання. Там же, де вони необхідні, повинні бути розроблені гранично прості і прозорі процедури виконання адміністративних функцій, а також контроль над їх виконанням. Державне регулювання інвестиційного процесу має бути спрямоване не лише на екстенсивне залучення інвестицій і фінансових активів, а й на удосконалення структури інвестицій, на підтримку пріоритетних напрямів інвестування [2, с. 64].

На сьогоднішня українська економіка знаходиться на шляху до повної реалізації свого потенціалу. По-перше, це ресурсний потенціал, по-друге, досить високий рівень

вищої освіти, по-третє, вартість робочої сили є значно нижчою. Отже, інвестиційний процес є невід'ємною складовою відтворення національного капіталу, тому деформація інвестиційних механізмів приховує загрозу суспільному відтворенню й економічній безпеці країни у стратегічному контексті.

Література:

1. Україна поднялась в рейтинге Doing Business на 80-ю позицию [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zn.ua/ECONOMICS/ukraina-podnyalas-v-reytinge-doing-business-do-80-y-pozicii-228279_.html.
2. Малютін О.К. Концепції поліпшення інвестиційного клімату в Україні [Текст]. О.К. Малютін // Фінанси України. – 2014. – № 11. С. 64-65.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Doing business and investing in Ukraine. – жовтень 2017. – 35 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>.
5. Institutional Investor. – серпень 2017. – 46 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.institutionalinvestor.com>.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ТУРИЗМУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

ТОНКОШКУР М. В.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри туризму і готельного господарства

Харківський національний університет

міського господарства імені О. М. Бекетова

м. Харків, Україна

Після отримання незалежності Україною в 1991 році розпочалася нова віха історії розвитку туризму. Цей період розвитку туризму характеризується переходом від адміністративного регулювання туризмом до економічного стимулювання, заснованого на нових українських законах, які стосуються як підприємництва і ринку в цілому, так і туристської діяльності зокрема. Одним із важливих аспектів ефективного функціонування туристської галузі є формування системи державного управління, визначення функцій, забезпечення високого рівня міжгалузевої координації задля активізації розвитку туризму.

Дослідження ефективності управління туризмом в Україні знайшло відображення у працях багатьох українських вчених, зокрема В.В. Абрамова [1], Е.В. Щепанського [2], Л.В. Должикової-Поліщук [3] та ін.

Аналізуючи перші роки незалежності, варто відзначити, що до 1993 року єдиного керівного органу туристською діяльністю створено не було. Фактично питаннями розвитку та функціонування туризму опікувалося декілька організацій, деякі було створено ще за часів СРСР, а деякі було утворено Постановами Кабінету Міністрів України вже за часів незалежності, в першу чергу, це:

– Українська республіканська асоціація по іноземному туризму (асоціація «Укрінтур»), створена у 1989 р. На неї було покладено функції управління іноземним туризмом в УРСР і популяризації України як туристичного напрямку. Організація припинила діяльність у 1993 році у зв'язку із створенням Державного комітету України по туризму;

– Головне управління з іноземного туризму при Міністерстві зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України, створено у 1992 р. На цю організацію фактично було покладено функції державного управління іноземним туризмом. Припинення діяльності у 1996 р. пов'язано із введенням в дію Закону України «Про туризм», ухваленного у 1995 р.

У 1993 році було створено нову державну структуру – Державний комітет України по туризму (Держкомтуризм), який підпорядковувався Кабінету Міністрів України і мав реалізовувати державну політику в галузі туризму і нести відповідальність за подальший його розвиток в країні. Фактично свою діяльність Держкомтур припинив у 2000 році, коли у зв'язку з об'єднанням декількох державних комітетів було створено Державний комітет молодіжної політики, спорту і туризму України (Держкоммолодьспорттуризм України).

У 2001 році у складі Державного комітету молодіжної політики, спорту і туризму було виділено Державний департамент туризму як урядовий орган державного управління.

Практично одночасно (2001 рік) відповідно до ухваленого Закону України «Про курорти» у складі Міністерства охорони здоров'я було утворено Державний департамент з питань діяльності курортів як урядовий орган державного управління.

У 2002 році було створено Державну туристичну адміністрацію України, яка стала правонаступником Державного комітету молодіжної політики, спорту і туризму України в частині наданих їй повноважень у галузі туризму.

У 2005 році була здійснена чергова спроба провести реформу системи управління галуззю туризму – було створено Міністерство культури та туризму України, у складі якого утворено Державну службу туризму і курортів як урядовий орган державного управління.

У 2010 році під час оптимізації системи державних органів влади Міністерство культури і туризму України було реорганізовано у Міністерство культури України, натомість функції з реалізації державної політики у сфері туризму було покладено на Міністерство інфраструктури України, яке було створено відповідно до Указу Президента «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади».

У 2011 році було утворено Державне агентство України з туризму та курортів (Держтуризмкурорт України), діяльність якого спрямовувалася та координувалася Кабінетом Міністрів України через Міністра інфраструктури України, з метою забезпечення реалізації державної політики у сфері туризму та курортів.

Чергові суттєві зміни в системі управління галуззю туризму відбулися у 2015-2016 роках, коли відповідальність за реалізацію державної політики у сфері туризму було передано Міністерству економічного розвитку та торгівлі України. При Міністерстві на початку 2016 року було створено Управління туризму та курортів, яке за півроку було реорганізовано у Департамент туризму та курортів.

Складний процес формування ефективної системи управління сферою туризму в Україні має історичне пояснення. За часів СРСР туризму, як економічній галузі не приділялося достатньо уваги, він розглядався, в першу чергу, як елемент соціально-пропагандистської політики, що призвело до втручання в його розвиток багатьох державних інституцій. В свою чергу, окремі елементи сучасної туристської інфраструктури під час СРСР мали різногалузеве підпорядкування, що до сих пір простежується і в системі управління туризмом сучасної України.

Ефективність функціонування туристської галузі багато в чому залежить від ефективної координації окремих її складових та гармонійного їх розвитку. Постійне перепорядкування органу управління туризмом від одного міністерства до іншого свідчить про невизначеність та нерозуміння державою справжньої сутності туризму, як соціально-економічної комплексної системи, розвиток якої має позитивний вплив не тільки на підприємства галузі, а й на супутню інфраструктуру, у тому числі соціально-гуманітарного спрямування.

Досвід свідчить, що в сучасних умовах неможливо визначити місце туризму в межах окремого міністерства. Проте створення окремого галузевого міністерства проблеми не вирішить, адже окремі інфраструктурні складові занадто міцно закріпилися за певними міністерствами, їх передача в сучасних умовах неможлива.

На нашу думку єдиним ефективним шляхом вирішення проблеми, що склалася є створення вертикалі управління туризмом із введенням посади віце-прем'єр-

міністра з питань розвитку туризму і соціальної політики, до сфери впливу якого мають бути віднесені Міністерство культури, Міністерство інфраструктури, Міністерство охорони здоров'я, Міністерство молоді та спорту, Міністерство освіти і науки України, Міністерство соціальної політики, Міністерство у справах ветеранів. Координація діяльності цих міністерств у сфері туризму дозволить реалізувати соціальні проекти туристської спрямованості такі як:

- медичний туризм;
- реабілітація та санаторно-курортне обслуговування соціально незахищених верств населення та ветеранів;
- спортивний та спортивно-оздоровчий туризм;
- освітній туризм тощо.

Також необхідно створення Державної служби з туризму, організації, яка відповідно до умов адміністративної реформи 2010 року, надає державні послуги громадянам та юридичним особам. Хоча саме такі послуги надаються сьогодні Департаментом туризму та курортів, наприклад, ліцензування туроператорської діяльності та сертифікація закладів розміщення, проте рівень державної значущості та впливу існуючого департаменту не відповідає потребам та амбіційним планам щодо розвитку туризму в Україні.

Література:

1. Абрамов В.В. Історія туризму: підруч./ В.В. Абрамов, М.В. Тонкошкур. – Харків: Видавництво «Форт», 2010. – 286 с.: іл.
2. Щепанський Е.В. Деякі практичні аспекти функціонування туристично-рекреаційної сфери України (1990-2000 рр.) / Е.В. Щепанський // Університетські наукові записки. – 2011. – № 1. – С. 355-362. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap_2011_1_59.
3. Должикова-Поліщук Л.В. Особливості та тенденції управління туристичною діяльністю / Л.В. Должикова-Поліщук // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 9. – С. 103-112. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_9_13.

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ЗЕМЕЛЬНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

ШПАРИК Я. Я.

аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів, Україна

Показник земельного фонду України становить 60354, 9 тис. га (табл. 1), що дає можливість нашій державі, поряд з такими країнами світу як Австралія, Індія, Китай, Росія, США належати до числа країн, які володіють найбільшою площею земель.

Аналіз структури земельного фонду у 2018 р. (табл. 1) засвідчує, що основу її складають землі сільськогосподарського призначення – 68,8 %, які, в залежності від області, займають від 37 до 89 % їх площі.

В той же час, аналіз динаміки площі сільськогосподарських угідь на одного мешканця засвідчив, що загалом цей показник в порівнянні з 1990 р. знизився. Найбільш багатими на сільгоспугіддя в розрахунку на одного жителя є Кіровоградська (1,78 га), Миколаївська (1,37 га) та Чернігівська (1,25 га) області. Найменше сільгоспугідь в розрахунку на одного жителя припадає в Закарпатській (0,14 га), Донецькій (0,24 га) і Львівській (0,26 га) областях. Найбільші темпи скорочення сільгоспугідь спостерігалися у Закарпатській (271 %), Волинській (181 %) і Львівській (180 %) областях. В загальному по Україні, у відповідності до ступеня освоєння земель сільськогосподарського призначення, існує умовний поділ областей на три групи: I – < 60 %, II – 61–80 % і III – 80 % (табл. 2).

Таблиця 1

Структура земельного фонду України та динаміка його змін

	1994		2005		2008		2018	
	Площа, тис. га	%	Площа, тис. га	%	Площа, тис. га	%	Площа, тис. га	%
Сільськогосподарські угіддя	41890,4	69,4	41763,8	69,2	41650,0	69,0	41489,3	68,7
Лісовкриті площі	10331	17,1	10475,9	17,3	10556,3	17,5	10674,9	17,7
Забудовані землі	2386,2	4,0	2458,3	4,1	2476,6	4,1	3597,8	6,0
Відкриті заболочені землі	920,8	1,5	957,1	1,6	975,8	1,6	1089,4	1,8
Відкриті землі без рослинного покриву або з незначним рослинним покривом	1105,6	1,8	1039,0	1,7	1038,2	1,7	–	–
Інші землі	1301,2	2,2	1239,6	2,1	1236,3	2,1	1078,5	1,8
Землі під водою	2419,6	4,0	2421,1	4,0	2421,6	4,0	2425,0	4,0
Всього	60354,8	100,0	60354,8	100,0	60354,8	100,0	60354,9	100

Джерело: дані Державної служби статистики України

У відповідності до географічних зон, найбільші площі сільськогосподарських угідь, більшість з яких – розорані розташовані в степовій і лісостеповій зонах (див. табл. 3).

Таблиця 2

Структура сільськогосподарських земель у 2018 р.

Група земель	Область	Всього с.-г. земель від площі області, %	в т.ч., % від площі с.-г. земель			
			рілля	сіножаті	пасовища	багаторічні насадження
1	2	3	4	5	6	7
I	Закарпатська	37	42	21	30	7
	Івано-Франківська	47	65	12	20	3
	Львівська	60	67	12	19	2
	Волинська	54	64	15	20	1
	Рівненська	47	71	13	14	2
	Чернівецька	60	72	9	13	6
II	Житомирська	64	77	9	12	2
	Чернігівська	68	71	14	14	1
	Черкаська	75	88	4	6	2
	Тернопільська	78	84	3	12	1
	Полтавська	80	84	7	8	1
	Вінницька	78	86	3	8	3
	Хмельницька	78	81	8	8	3
	Сумська	73	77	11	10	2
	Луганська	73	73	3	22	2
	Донецька	78	81	2	14	3
	Київська	64	84	6	7	3
	Харківська	79	81	5	12	2

Закінчення таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7
III	Запорізька	89	85	4	9	2
	Херсонська	82	90	1	8	2
	Дніпропетровська	83	84	1	12	2
	Одеська	83	80	2	14	4
	Кіровоградська	86	87	1	11	1
	Миколаївська	87	84	1	13	2

Джерело: дані Державної служби статистики України

Слід зазначити, що за роки незалежності в структурі земельного фонду нашої держави серед основних землекористувачів та власників землі відбулися деякі зміни. Зокрема, площа земель, які знаходяться у власності чи користуванні сільськогосподарських підприємств, зменшилася на 23903,9 тис. га (39,6 %), в той же час, площа земель, які фактично використовуються громадянами, навпаки збільшилась на 14881,6 тис. га (24,7 %). Крім того, площа земель, якими володіють або користуються заклади, установи, організації, промислові та інші підприємства, підприємства та організації транспорту, зв'язку, частини, підприємства, організації, установи, навчальні заклади оборони, майже не змінилася і у 2017 р. становила 2309,8 тис. га, що на 28,0 тис. га менше в порівнянні на ту ж дату десятирічної давності. Площа земель, які знаходяться у лісгосподарських підприємств, збільшилася на 1666,0 тис. га (2,8 %), а площі земель запасу збільшилися на 7421,8 тис. га (12,3 %) і становлять 10775,7 тис. гектарів. Щодо решти земель – 863,7 тис. га, що знаходяться у власності або користуванні інших землекористувачів, ця площа є майже незмінною порівняно з 1994 р.

Таблиця 3

**Сільськогосподарське використання
земельного фонду України у 2018 р., тис. га**

Природно-кліматичні зони	Всього землі	у тому числі сільськогосподарські угіддя	з них ріллі	Розораність, %	Переводиться у природні кормові угіддя і заліснення	Залишається в ріллі в усіх категоріях господарств	Розораність, %
СТЕП	25019,8	19159,9	15575,3	81,3	4146,8	11428,5	60
ЛІСОСТЕП	20291,4	14580,2	11961,6	82,0	3090,5	8871,1	60,8
ПОЛІССЯ	15043,6	8086,4	5320,6	65,8	1392,2	3928,4	48,6
Всього по УКРАЇНІ	60354,8	41826,5	32857,5	78,5	8629,4	24228,1	57,9

Джерело: дані Державної служби статистики України

Інтенсивне використання чорноземів призвело до втрати можливості їх простого відтворення і як наслідок прогресуючої деградації, серед якої найпоширенішими є: втрата гумусу й поживних речовин; переущільнення; замулення і кіркоутворення; водна ерозія; підкислення; заболочення та багато інших.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ВПРОВАДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ЯК СКЛАДОВОЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

БАРАННИКОВА К. С.

студентка

БОРИСЕНКО Д. І.

студентка

ПОЛЗІКОВА Г. В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів і маркетингу

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

м. Дніпро, Україна

Проблема економічної безпеки підприємств в наш час набуває все більше актуальності. Складні політичні та соціально-економічні умови в Україні вимагають від підприємств постійної готовності до адаптації та відповідних дій по попередженню негативного впливу загроз та по усуненню наслідків їх негативного впливу.

Тому стає необхідним питання постійного моніторингу загроз економічній безпеці підприємств. На сучасному етапі питанням розвитку та вдосконалення системи фінансового моніторингу в Україні приділяється досить мало уваги. Виходячи з цього виникає потреба в детальному розгляді та висвітленні основних напрямів побудови ефективної та надійної системи фінансового моніторингу, яка б була здатна, незважаючи на всі сучасні перешкоди, що існують в нашій країні, здійснювати поставлену перед нею задачу, а саме – сприяти зміцненню економічної безпеки держави, протидії легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, що в свою чергу безпосередньо сприяє на управління економічною безпекою підприємств.

Головними завданнями економічної безпеки є забезпечення захищеності діяльності підприємства від негативних впливів зовнішньої та внутрішньої середовища, швидке реагування та усунення різноманітних загроз або пристосування до зовнішніх умов без негативних наслідків для діяльності підприємства.

Складність та непередбачуваність зовнішнього середовища в якій перебувають сучасні підприємства та висока можливість зростання загроз та ризиків у економічній діяльності зумовлюють необхідність створення служби економічної безпеки підприємства у системі менеджменту.

Важливою вимогою до системи управління економічною безпекою підприємств є її гнучкість, адже її організаційна структура повинна забезпечувати швидке реагування на зміни зовнішнього середовища та мати здатність швидко адаптуватися до них [6, с. 232].

Термін «економічна безпека» в літературі трактується по різному.

Зокрема, науковці стверджують, що «економічна безпека» – це «стан економічної системи, який дозволяє їй розвиватися динамічно, ефективно і вирішувати соціальні завдання», сукупність властивостей стану виробничої підсистеми, яка забезпечує можливість досягнення цілей всієї системи, «здатність підприємства до ефективного функціонування (тепер) і успішного розвитку (в майбутньому)», стан захищеності підприємства від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, дестабілізуючих чинників, за якого забезпечується реалізація комерційних інтересів та цілей статутної діяльності, стан суб'єкта господарювання, за якого реально існують та суб'єктивно відчуються

можливості щодо реалізації його життєво важливих інтересів відповідно до обраної місії тощо. Така розпливчатість і невизначеність є наслідком кількох причин [4, с. 155]:

1. В умовах соціалістичної планової економіки майже всі підприємства базувалися на державній формі власності. Держава жорсткими централізованими адміністративними заходами регулювала економічні процеси. За таких умов промислове шпигунство, рекет, корупція, організована економічна злочинність, тіньова економіка мали значно менші масштаби, ніж тепер. Для боротьби з такими проявами використовувались державна система правоохоронних органів та комітет державної безпеки.

2. Швидке, болюче ламання вже сформованого економічного укладу і перехід до ринку викликали до життя величезну кількість невластивих зрілій ринковій економіці явищ і феноменів, котрі не вкладаються в її закономірності. На цьому тлі спроби сліпого копіювання зарубіжних технологій виявилися непродуктивними, розчаровували, а «доопрацювання» їх під вітчизняні умови давало досить скромні та фрагментарні успіхи.

3. За таких умов механізми економічної безпеки підприємства почали формуватися стихійно, у ході практичної діяльності підприємців – як відповідна реакція на нову, агресивну економічну реальність. Іноді ці механізми відповідали загальноприйнятим у світовій практиці, тобто виявлялися черговим «винаходом велосипеда» [1, с. 124].

Проте часто виникали зовсім нові, самобутні технології – або давно забуті у світовій практиці, або незнайомі їй. Різні автори виділяють також різні складові економічної безпеки підприємства.

Зокрема, найчастіше виділяють такі складові: фінансова – досягнення найефективнішого використання корпоративних ресурсів; інтелектуальна й кадрова складові – збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, ефективне управління персоналом; техніко-технологічна складова – рівень відповідності застосовуваних на підприємстві технологій сучасним світовим аналогам щодо оптимізації витрат ресурсів; політико-правова складова – усебічне правове забезпечення діяльності підприємств, дотримання чинного законодавства; інформаційна складова – ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства (організації); екологічна складова – дотримання чинних екологічних норм, мінімізація втрат від забруднення довкілля; силова складова – забезпечення фізичної безпеки працівників підприємства (перш за все керівників) і збереження його майна [7, с. 107].

Першими ознаками послаблення фінансової безпеки підприємства є: порушення термінів здійснення платежів, зростання дебіторської та кредиторської заборгованості, зниження фінансової стійкості. Саме рівень фінансової стійкості може бути використаний для оцінки фінансової безпеки підприємства. Фінансова стійкість – це стан майна підприємства, що гарантує йому стабільну платоспроможність. Фінансова стійкість підприємства передбачає, що ресурси, вкладені в підприємницьку діяльність, повинні окупитись за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток – забезпечувати самофінансування і незалежність підприємства від зовнішніх джерел формування майна [3, с. 88].

Переважно виділяють такі типи фінансової стійкості підприємства: абсолютна фінансова стійкість – власні оборотні активи повністю забезпечують запаси підприємства; нормальна стійкість фінансового стану – запаси забезпечуються сумою власних оборотних активів та довгостроковими зобов'язаннями, гарантована платоспроможність; нестійкий фінансовий стан – запаси забезпечуються за рахунок власних оборотних активів, довгострокових і короткострокових кредитів та позик, тобто за рахунок усіх основних джерел формування запасів, існує імовірність порушення платоспроможності; кризовий фінансовий стан – запаси не забезпечуються основними джерелами їх формування, і підприємство перебуває на межі банкрутства, існує повна залежність від позикових коштів. Окремі автори виділяють п'ять типів фінансової стійкості і ставлять їм у відповідність рівні фінансової безпеки підприємства: абсолютна фінансова стійкість і абсолютна без-

пека характеризуються мінімальною величиною запасів та витрат і відповідають безризиковій зоні; нормальна фінансова стійкість і нормальний рівень безпеки відповідає зоні мінімального ризику, коли є нормальна величина запасів і витрат; нестійкий фінансовий стан і нестабільний рівень безпеки відповідає зоні підвищеного ризику, коли є надлишкова величина запасів і витрат; критичний стан відповідає зоні критичного ризику, якій характерні надлишкові запаси готової продукції, низький попит на продукцію; кризовий стан відповідає зоні недопустимого ризику, коли спостерігаються надмірні запаси готової продукції, тобто підприємство перебуває на межі банкрутства [4, с. 250].

На сьогодні розроблено численні моделі прогнозування банкрутства суб'єктів господарювання як зарубіжними, так і вітчизняними фахівцями. Вони дають змогу оцінити рівень фінансових ризиків, а, отже, і фінансової безпеки підприємства. Однак недоліком методик, що базуються на показниках фінансової звітності, є те, що ці значення в умовах нашої країни можуть бути викривленими (випадково чи навмисно). Крім того, не можна механічно використовувати методи та моделі для аналізу фінансового стану підприємств в умовах, що характеризуються інформаційною невизначеністю та динамічно змінюються. Зазначені недоліки зумовлюють високий рівень помилковості оцінки фінансової безпеки, ймовірності настання фінансової кризи та банкрутства.

Формування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання має базуватися на виділенні провідної ролі фінансової складової, оскільки саме фінансові ресурси визначають можливі обсяги виробничо-господарської діяльності, конкурентоспроможність та незалежність підприємства і, безперечно, є обмежуючими щодо функціонування інших складових.

Питання ідентифікації загроз економічній безпеці та оцінки їх рівня на сьогодні є дуже актуальними і не повністю дослідженими. Тому подальші дослідження будуть здійснюватися саме в цьому напрямку.

Для забезпечення економічної безпеки підприємства необхідно визначити пріоритетні фінансові інтереси, сформувані цільову програму функціонування, а також визначити систему внутрішніх і зовнішніх загроз економічній безпеці. Саме тому виникає потреба впровадження фінансового моніторингу в управління економічною безпекою як гарантія економічної безпеки підприємства. Система фінансового моніторингу складається з первинного та державного рівнів. Поняття фінансовий моніторинг є законодавчо закріпленим і до того ж найбільш змістовним та конкретизованим [5, с. 220].

Побудова системи моніторингу на підприємстві передбачає визначення:

- сфери спостереження;
- зовнішніх та внутрішніх, суб'єктів та об'єктів даних моніторингу;
- характеру інформації; – систем аналітичної обробки інформації;
- алгоритмів координації, даних для регулювання стану.

Таким чином впровадження фінансового моніторингу у систему управління економічною безпекою підприємства дасть гарантію безпеки від негативних проявів внутрішньої та зовнішньої середовища, адаптацію до змін, прогноз можливих загроз та ризиків, що в свою чергу забезпечить надійність, безпеку та прозорість економічної діяльності підприємства в сучасних економічних умовах України.

Література:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека: монографія. Інститут економічного прогнозування / О.І. Барановський. – К.: Фенікс, 2015.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2014. – 784 с. С. 264
3. Довбня С.Б. Диагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічова // Фінанси підприємств. – 2018. – № 4. – С. 88-97.
4. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К.: ЦУЛ, 2015. – 256 с.

5. Ілляшенко С.М. Економічний ризик: навчальний посібник. – [2-ге вид., доп. і перероб.] / С.М. Ілляшенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2014. – 220 с.
6. Тумар М.Б. Основи економічної безпеки підприємства: навч. посіб. / М.Б. Тумар. – К.: «ХайТек Прес», 2018. – 232 с.
7. Якубович З. Ідентифікація загроз економічній безпеці машинобудівного підприємства / З. Якубович // Галицький економічний вісник. – 2015. – № 3 (28). – С. 107

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СПРОЩЕНОГО ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

БОНДАРЕНКО Н. М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики

НІКОЛАЄВА А. В.

студентка факультету економіки

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

м. Дніпро, Україна

Податкова система в кожній державі є одним із найважливіших регуляторів соціально-економічного розвитку. Здійснюючи податкову політику, держава за допомогою оптимального податкового навантаження на економіку може сприяти зростанню чи спаду господарської активності, регулювати тіньові процеси, створювати сприятливу кон'юнктуру ринку, умови для розвитку пріоритетних галузей економіки, реалізовувати соціальну політику.

Закономірним явищем для України та багатьох інших країн світу є використання пільгових режимів оподаткування суб'єктів малого підприємництва. Варто відмітити, що пільгове оподаткування з одного боку стимулює розвиток малого бізнесу в Україні, з іншого зумовлює нерівномірність податкового навантаження на малих підприємств та підприємців, а також платників податків на загальній системі оподаткування, чим порушує принцип справедливості податкової системи.

Важливим елементом сучасної системи господарювання є мале підприємництво. Сектор малого бізнесу здійснює істотний вплив на економіку країн світу і виступає невід'ємним суб'єктом ринку. Проте, його розвиток в Україні стримується такими факторами як: недосконалість законодавчої бази, високий податковий тиск, недостатня фінансово-кредитна та майнова підтримка, відсутність дієвого механізму реалізації державної політики сприяння малому бізнесу. Тому у порівнянні із зарубіжними країнами суб'єкти малого підприємництва України функціонують у несприятливих умовах і в своїй діяльності стикаються з цілою низкою проблем, які потребують вирішення на різних рівнях. Найбільш вагомою серед них є необхідність удосконалення системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва [2].

Спрощену систему оподаткування використовує значна частина підприємств та ФОП, що належать до малого бізнесу.

Потрібно також взяти до уваги, що зареєстровані ФОП становлять лише частину самозайнятих в Україні. В Україні дуже багато людей працюють не за наймом. Кількість таких осіб перевищує кількість ФОП та юридичних осіб, які подають звітність до державних органів (включаючи як платників єдиного податку, так і тих, що застосовують загальну систему оподаткування). Є кілька пояснень такої розбіжності. По-перше, частина самозайнятих, які не зареєстровані як ФОП, можуть бути селянами, які працюють в особистих господарствах. Відповідно до Податкового кодексу доходи селян, які вирощують

продукцію на відносно невеликих ділянках землі, не обкладаються податком з доходів фізичних осіб, тому реєстрація у якості ФОП їм не потрібна. По-друге, частина самозайнятих проводить свою діяльність неформально (тобто в «тіні») [1].

Спрощена система оподаткування спрямована на створення сприятливих умов господарювання для малого бізнесу і забезпечення можливостей його розвитку та розширення. Протягом усього періоду існування такої системи оподаткування в суспільстві ведеться дискусія щодо її доцільності, ефективності та створення адекватного правового поля для її функціонування.

Слід відмітити, що сучасний механізм справляння єдиного податку з суб'єктів підприємницької діяльності має суттєві недоліки, зумовлені недостатніми фіскальними та регулюючими властивостями цієї податкової системи [3].

Отже, для юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності необхідно запровадити диференційовані ставки єдиного податку залежно від обсягу виручки від реалізації продукції, що буде відповідати принципу побудови системи оподаткування – принципу соціальної справедливості. Прогресивна система оподаткування доходів суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб забезпечить збільшення надходження доходів до місцевих бюджетів, принцип соціальної справедливості, стабілізацію цін на споживчі товари, стимулювання підприємницької діяльності.

Підсумовуючи вище складене, можна зазначити, що незважаючи на недоліки, справляння єдиного податку підприємствами має переваги для нашої держави [4]:

- завдяки прозорості бази оподаткування;
- неможливості та недоцільності ухилення від сплати єдиного податку підприємствами, які законно працюють;
- зростання податкових надходжень до бюджету за рахунок залучення до оподаткування новостворених підприємств, які раніше приховували свої доходи;
- збільшення внутрішніх і зовнішніх інвестицій в економіку України за рахунок створення привабливих умов оподаткування.

Література:

1. Черепанин М.І. Оподаткування суб'єктів малого бізнесу: сучасний стан та напрями реформування / М.І. Черепанин // Молодий вчений. – 2016. – № 12.1 (40). – С. 996-1001.
2. Поліщук Г.О. Державна підтримка розвитку малого підприємництва: вітчизняний та зарубіжний досвід / Г.О. Поліщук // Актуальні проблеми державного управління. – 2017. – № 1 (51). – С.1-9.
3. Пиріжок С.Є. Переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу: обліковий вимір / С.Є. Пиріжок, Л.Г. Олійник // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2015. – Вип. 3 (33). – С. 240-256.
4. Носань Н.С. Особливості застосування та перспективи розвитку спрощеної системи оподаткування в Україні / Н.С. Носань // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Випуск 20. Частина 2. – С. 45-48.

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ ЗАЛІЗОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ВОРОБІЙОВ Р. Б.

здобувач кафедри економіки, організації та управління підприємствами

Криворізький національний університет

м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна

В сучасних кризових умовах ведення підприємницької діяльності особливих складнощів зазнають малопрофільні суб'єкти господарювання, якими по суті є залізорудні

підприємства. Це обумовлює необхідність впровадження механізмів щодо підвищення рівня ефективності їх виробництва та діяльності, відповідності вимогам конкурентного середовища та управління виробництвом з застосуванням сучасних наукових наробок та інновацій. Саме застосування та впровадження в діяльність залізорудних підприємств інноваційних розробок, впровадження новітніх методів й інструментів збалансованого розвитку, орієнтованих на результативність дозволять пережити кризові часи та сформуванню міцний та надійний фундамент для подальшого розвитку.

Стосовно залізорудних підприємств варто зауважити, що економічні показники їх сукупної виробничої діяльності варто розраховувати у розрізі основних видів залізорудної продукції (товарна залізна руда, агломерат, товарний концентрат, обкотиші). Враховуючи досить складну специфіку всього комплексу залізорудної продукції, подальше дослідження нами проводилося з огляду на господарську діяльність наступних провідних вітчизняних гірничо-збагачувальних комбінатів: ПрАТ «ІНГУЛЕЦЬКИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ», ПрАТ «ПІВНІЧНИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ», ПрАТ «ЦЕНТРАЛЬНИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ», ПАТ «ПІВДЕННИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ», ПрАТ «ПОЛТАВСЬКИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ».

Основною виробничою продукцією зазначених підприємств є товарний концентрат та обкотиші. Їх обсяги виробництва прямо пропорційно впливають на їх сукупні обсяги продажів. Нами було проаналізовано динаміку основних економічних показників, що стосуються виробництва й реалізації даних товарів, за сім років [1]. На підставі проведених розрахунків можна зробити наступні висновки. Сукупний збут товарного концентрату й обкотишів в натуральному виразі має помірну низхідну тенденцію. Порівняно з попередніми періодами обсяги реалізації концентрату та обкотишів дещо знизились. Однак, у вартісному вираженні галузеві обсяги збуту обкотишів зросли, в той час як обсяги реалізації концентрату, навпаки, скоротились. Пов'язано це безпосередньо зі зростанням витрат на виробництво обкотишів та підтвердженням нових цін на даний вид залізорудної продукції по договорах на світовому ринку. Що стосується розмежування території продажів на зовнішній та внутрішній ринок, обсяги експорту товарного концентрату й обкотишів в зросли, а галузеві обсяги внутрішнього споживання, навпаки, скоротились.

Одним з головних елементів механізму збалансованого інноваційного управління залізорудними підприємствами є врахування співвідношення цільової орієнтованості збуту продукції на внутрішній та зовнішній ринки.

Враховуючи статистичні дані та загальну тенденцію виробництва й реалізації залізорудної продукції вітчизняними виробниками, нами був розроблений універсальний інструмент збалансованого інноваційного управління виробничими процесами на рівні досліджуваної галузі [1]. Ми переробили його для рівня підприємств. Слід сказати, що найбільш оптимальним базисом для формування такого інструменту є управлінська модель «витрати-випуск» В. Леонтьєва, котра являється класичним методом системного кількісного відображення будь-яких економічних взаємозв'язків між різними галузями економічної системи, а отже може вдало застосовуватися й для мікрорівня.

Таким чином, використаємо сформовану інноваційну модель для розрахунку валових обсягів виробництва досліджуваної залізорудної продукції – товарного концентрату та обкотишів. Матрицю виробничих ресурсів сформуємо на основі даних практичної виробничої діяльності гірничо-збагачувальних підприємств України [2]. В процесі дослідження встановлено, що в середньому для виробництва 1 т товарного концентрату необхідно 1,7 т залізної руди, а для виготовлення 1 т обкотишів – 1,85 т концентрату. Однак, рівень використання основних ресурсів може дещо змінюватись з огляду на кінцеву споживацьку спрямованість. Так, для виробництва 1 т товарного концентрату, орієнтованого на експорт, необхідно 1,75 т залізної руди, а для концент-

рату, спрямованого на національний ринок, – 1,64 т залізної руди. Що стосується обкотишів, ситуація така: для експортованих обкотишів потрібно 1,87 т концентрату, а для таких, що будуть реалізовуватись на внутрішньому ринку – 1,82 т концентрату [1]. Слід зазначити, що для точнішої роботи моделі найбільш оптимальним є використання якомога найнижчих значень, тому побудову матриці виробничих ресурсів будемо здійснювати у розрахунку не на 1 т вихідної продукції, а на 100 кг.

Для формування матриці очікуваної величини галузевого збуту продукції (Y) оберемо прогнозні планові значення обсягів реалізації на основі середніх арифметичних. Таким чином, очікуваними величинами реалізації залізородної продукції на зовнішній та внутрішній ринки можна вважати 23540,8 тис. т і 19584,8 тис. т. відповідно. Отже, систематизувавши основні вихідні дані, представимо їх в більш наглядному вигляді:

$$A = \begin{bmatrix} 0,175 & 0,187 \\ 0,164 & 0,182 \end{bmatrix}, \quad Y = \begin{bmatrix} 23540,8 \\ 19584,8 \end{bmatrix}. \quad (1)$$

Використовуючи наведені вихідні дані, розв'яжемо задачу пошуку оптимальних валових обсягів залізородної продукції вітчизняних виробників, спрямованих на світовий та національний ринки, за допомогою сформованої моделі:

$$(I_{(1)} - A) = \begin{bmatrix} 0,825 & -0,187 \\ -0,164 & 0,818 \end{bmatrix}, \quad (I_{(1)} - A)^{-1} = \begin{bmatrix} 1,270 & 0,290 \\ 0,255 & 1,281 \end{bmatrix}, \quad X = \begin{bmatrix} 35578,1 \\ 31075,3 \end{bmatrix}. \quad (2)$$

За допомогою розробленої економічної моделі збалансованого інноваційного управління залізородних підприємств знайдено максимальні валові обсяги збуту товарного концентрату та обкотишів на внутрішній та зовнішній ринок. Безумовно, одержані величини являються вищими за значення очікуваного збуту, так як вони враховують ймовірність ризиків та конфліктності оточуючого середовища. Для наглядності, представимо результати розрахунків в табличному вигляді (табл. 1).

Таблиця 1

Результати розрахунків за моделлю збалансованого інноваційного управління виробництвом залізородних підприємств

Цільова орієнтованість	Розподіл видів продукції		Очікувана величина збуту, тис. т	Валові обсяги реалізації продукції, тис. т
	Товарний концентрат, тис. т	Обкотиші, тис. т		
Зовнішній ринок (експорт)	6226,2	5811,1	23540,8	35578,1
Внутрішній ринок	5834,8	5655,7	19584,8	31075,3

Отже, проведені розрахунки показали, що збалансоване визначення розмірів продукції, що буде реалізовуватися на зовнішньому та внутрішньому ринках можливе на основі очікуваних прогнозних величин та ризиків зовнішнього середовища, а також здійснення оптимального розподілу основних видів товарів з урахуванням належного співвідношення основних виробничих ресурсів.

Література:

1. Воробйов Р.Б. Макроекономічна модель збалансованого інноваційного управління виробництва в межах залізородної галузі / Р.Б. Воробйов // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. С. 25-28.
2. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.

МОТИВИ І ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ КОМПЕТЕНТНОСТІ УПРАВЛІНЦІВ

ДАРМІЦЬ Р. З.

*старший викладач кафедри менеджменту
і міжнародного підприємництва*

ЗИНИЧ Л. В.

студентка

Інститут економіки і менеджменту

Національного університету «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

В умовах інтенсивного науково-технічного прогресу, зростаючої конкуренції на ринку праці та глобалізаційних тенденцій керівництво будь-якого підприємства зацікавлене у перманентному розвитку персоналу, для чого важливим є створення відповідних передумов та формування/врахування мотивів управлінців. Розвиток компетентності управлінських працівників створює вагомі конкурентні переваги для підприємства, уможливорює повноцінну самореалізацію конкретного управлінця як особистості, що адекватно кореспондується із матеріальним забезпеченням, кар'єрним зростанням тощо.

Передумова – чого, для чого, до чого, яка. Попередня умова існування, виникнення, діяння і т.і. чого-небудь [1, с. 178].

Мотив – це підстава, привід для якої-небудь дії, вчинку; причина [2, с. 810]. Мотиви (лат. *move* – тягти, штовхати) – це переважно усвідомлені спонукання особи до діяльності, пов'язані із задоволенням певних потреб; причини дій і вчинків людини. Мотиви виникають і формуються на основі потреб і майже одночасно з ними [3].

Компетентний – який має достатні знання в якій-небудь галузі; який з чим-небудь добре обізнаний; тямущий. Який ґрунтується на знанні; кваліфікований. Який має певні повноваження; повноправний, повновладний [2, с. 250].

Д. Равен вважає, що «компетентність – це специфічна здатність, необхідна для ефективного виконання конкретної дії в конкретній предметній галузі, яка включає вузькоспеціальні знання, особливого роду предметні навички, способи мислення, а також розуміння відповідальності за свої дії» [4].

Термін «компетентність» (від лат. *competence*) – поняття, яке висвітлює аспекти поведінки людини, пов'язані з виконанням роботи, визначає основну характеристику особистості, яка досягла або здатна досягти високих результатів у діяльності. Компетентність (кмс) – це похідна від компетенції, характеристика індивідуальної специфіки кожного окремого суб'єкта як носія компетенції, вимірюване вміння, здатність, знання або поведінкова характеристика, необхідні для успішного виконання певної роботи [5]. У науковій літературі не існує єдиного погляду на сутність поняття «компетентність». Науковці розглядають цей термін як сукупність, здатність, властивість, готовність, можливість, комплекс, явище тощо. Виділяють окремі складові компетентності, блоки, рівні, класифікації, вектори тощо. Водночас поряд з базовим поняттям існує чимало похідних її видів.

Під професійною кмс менеджера пропонують розуміти особистісні можливості, які дозволяють самостійно та ефективно реалізовувати цілі управлінського процесу [6, с. 71]; професійною кмс менеджера вважають теоретичну, практичну та психологічну його підготовленість до професійної діяльності, що проявляється у творчій здатності та всебічній (особистісній, професійній, психологічній) готовності до її ефективного здійснення та досягнення оптимальних результатів під час виконання посадових обов'язків [7, с. 170].

Розвиток кмс управлінців при цьому значною мірою залежить від низки таких факторів, як:

- можливості підприємства (бюджет, цілі, пріоритети, політика, кадровий потенціал тощо);
- запити і ситуація на галузевому, регіональному, міжнародному ринках праці;
- зміни законодавчо-нормативного характеру, критерії оцінювання;
- соціально-психологічні та мотиваційні характеристики персоналу тощо;
- взаємозв'язок розвитку кмс з матеріальним стимулюванням, перспективами трудової діяльності.

З огляду на вищезазначене, керівництву підприємства важливо локально і стратегічно формувати передумови, які б сприяли розвитку кмс управлінських працівників (рис. 1).

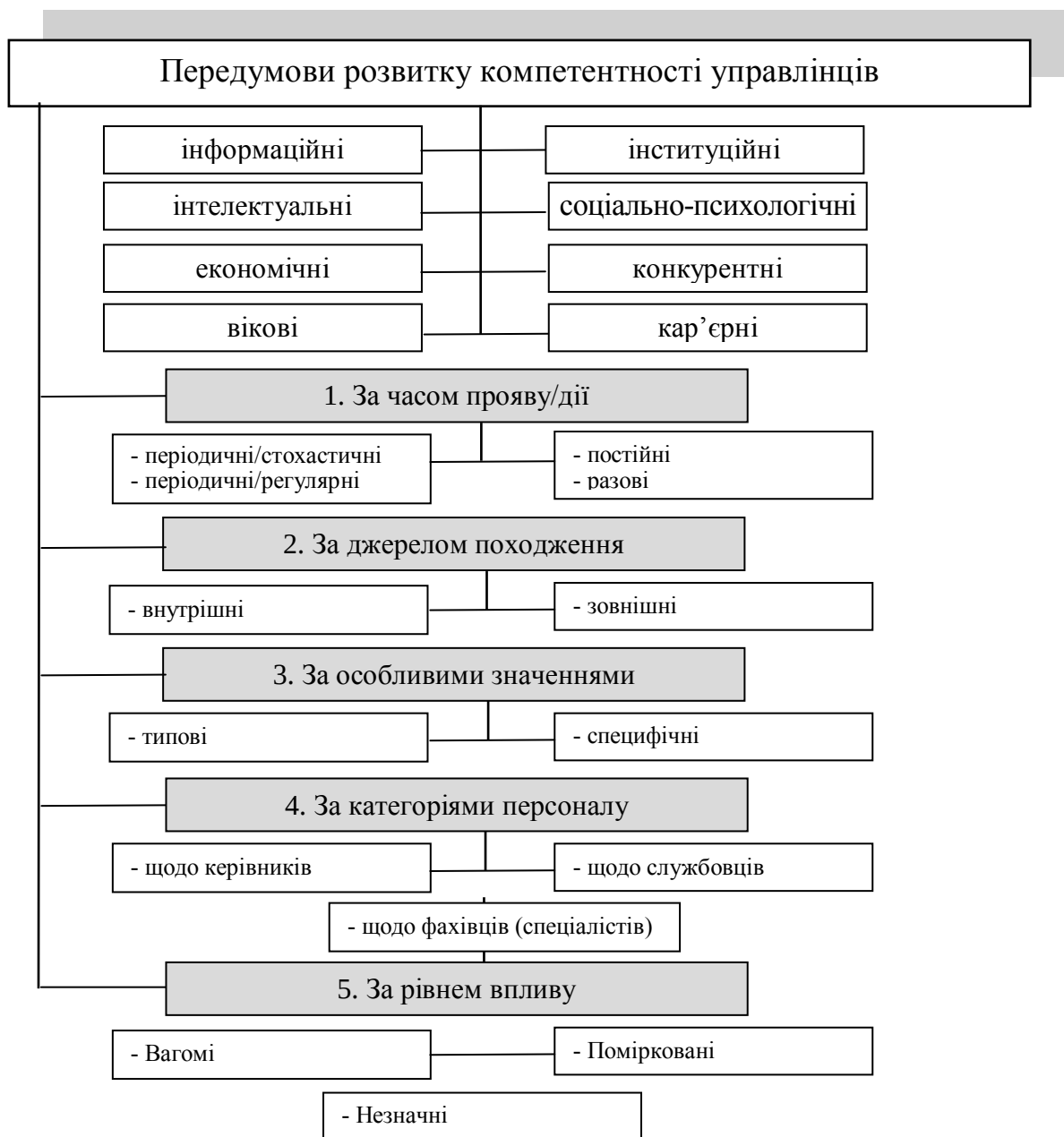


Рис. 1. Класифікація передумов розвитку компетентності управлінців

Інформаційні передумови – визначають доступність і можливість використовувати інформацію, яка пов'язана із розвитком кмс управлінських працівників. Соціально-психологічні передумови – вказують на позитивно сформований мікроклімат як у колективі, так і на підприємстві в цілому, де існує взаємодопомога і підтримка з боку

колективу, керівництва, власників, що сприяє управлінцю впевнено, спокійно і надійно почуватись на робочому місці.

Конкурентні передумови – пов’язані з можливістю управлінця посісти вакантну посаду, випередивши інших претендентів за рахунок досвіду, амбіційності, наполегливості, терпеливості, ентузіазму тощо.

Кар’єрні передумови – пов’язані із зацікавленістю управлінця в постійному розвитку власної кмс, розширенням навичок, самовдосконаленням задля подальшого професійного і кар’єрного зростання.

Інтелектуальні передумови – пов’язані з рівнем розвитку особистості (стратегічне мислення, схильність до аналізу, критичне сприйняття), який дозволяє нагромаджувати, нарощувати, акумулювати додаткові знання, вміння, навички на вже існуючому «базисі». Управлінець з високим рівнем емоційного інтелекту добре розуміє свої емоції та почуття персоналу, а отже швидше розвиває існуючі кмс, оскільки в суспільстві така поведінка більш адаптивна, дозволяє легше досягати цілей у взаємодії з оточенням.

Інституційні передумови – передбачають напрям розвитку підприємства і взаємозв’язок цього напрямку з кадровим забезпеченням. Стратегічний план підприємства вимагає управлінський персонал розвивати кмс в напрямку досягнення цілей, реалізації місії тощо.

Вікові (фізіологічні) передумови – пов’язані з фізичною активністю людини; управлінці розвиваються, самовдосконалюються ефективніше здебільшого до 50 років. Розвиток кмс відбувається швидше впродовж певного періоду (віку), з урахуванням стану здоров’я, трудової активності тощо.

Економічні передумови – передбачають забезпечення фінансовими ресурсами (у бюджеті підприємства) можливостей для стабільного розвитку кмс.

Забезпечення передумов для розвитку кмс не дасть очікуваного (для підприємства) результату без виявлення конкретних і персональних мотивів, які визначають певні очікування управлінців, спонукають до відповідної поведінки, впливають на прийняття управлінських рішень тощо (рис. 2).

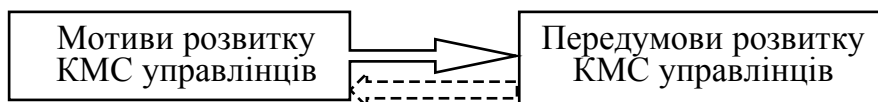


Рис. 2. Взаємозв’язок мотивів і передумов розвитку компетентності управлінців

Отримання системної інформації через соціологічні опитування, анкетування, бесіди, тестування дозволить цільово обирати стимули з арсеналу можливих засобів підприємства, оптимізувати витрати тощо.

На підставі огляду та узагальнення точок зору науковців [8; 9] слід виокремити основні мотиви розвитку кмс управлінських працівників (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація основних мотивів розвитку кмс управлінських працівників

Мотиви				
Самоствердження	Саморозвитку	Самореалізації	Визнання	Влади
Конкурентності	Кар’єрного росту	Грошей	Прагнення реалізувати цілі/мрії	Афіліації
1. За часом прояву:		- постійні	- тривалі	- короткочасні
2. За силою прояву:		- сильні	- помірні	- слабкі
3. За проявом у поведінці:		- реальні	- потенційні	

Створення передумов та постійний моніторинг мотивів управлінських працівників щодо розвитку їх компетентності дозволить керівництву не лише цільово і адекватно обирати відповідний інструментарій для реалізації таких завдань, але й забезпечить гнучку кадрову політику, формування стратегічних конкурентних переваг та високий рівень досягнення цільових показників підприємства.

Література:

1. Словник української мови: [в 11 т.] / АН Української РСР, Ін-т мовознав. ім. О.О. Потебні; редкол.: І.К. Білодід (голова) [та ін.]. – Київ : Наук. думка, 1970-1980., Т. 6. Ред. тому: А.В. Лагутіна, К.В. Ленець. – 1975. – 832 с.
2. Словник української мови : [в 11 т.] / АН Української РСР, Ін-т мовознав. ім. О.О. Потебні; редкол.: І.К. Білодід (голова) [та ін.]. – Київ : Наук. думка, 1970-1980., Т. 4. Ред. тому: А.А. Бурячок, П.П. Доценко. – 1973. – 840 с.
3. Менеджмент: категоріально-термінол. слов. / за ред. Г.В. Щокін, М.Ф. Головатий, О.В. Антонюк та ін. Київ, 2007. – 744 с.
4. Равен Д. Педагогическое тестирование: Проблемы, заблуждения, перспективы / Д. Равен [Пер. с англ.]. – М.: Когито-Центр, 1999. – 124 с.
5. Моделі професійної компетентності менеджера туристичної індустрії як основа конкурентоспроможності галузі / І.В. Саух. // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_2_38.
6. Євтушенко Г.І. Шляхи формування професійної компетентності майбутнього менеджера / Г.І. Євтушенко, Л.О. Вітренко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – С. 69-78.
7. Омельченко Л.М. Проблема формування професійної компетентності майбутніх фахівців енергетичного профілю у сучасних умовах / Л.М. Омельченко, О.М. Керницький // Вісник Кременчуцького державного університету ім. М. Остроградського. – Кременчук: КДУ, 2010. – Вип. 3 (62), ч. 1. – С. 169-172.
8. Гайдученко С.О. Тексти лекцій з навчальної дисципліни «Мотивація персоналу» (для студентів 5 курсу спеціальності 7.03060101, 8.03060101 «Менеджмент організацій і адміністрування») / С.О. Гайдученко; Хар. нац. ун-т. міськ. госп-ва. ім. О.М. Бекетова – Х.: ХНУМГ, 2013. – 111 с.
9. Мотивація і мотиви / Є.П. Іллін; переклад з рос. мови, передмова та примітки Т.В. Тадеєвої. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2013. – 512 с.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ УЧАСНИКІВ СИСТЕМИ ДИСТРИБУЦІЇ

ДИБЧУК Л. В.

*кандидат історичних наук, доцент,
завідувач кафедри маркетингу та підприємництва
Вінницький кооперативний інститут
м. Вінниця, Україна*

Побудова системи дистрибуції товарів (послуг) вимагає формалізації відносин її учасників, що дозволяє прийняття системних оптимізаційних рішень. В свою чергу, функціонування мереж дистрибуції істотно покращує ефективність та продуктивність ланцюгів поставок, підвищує рівень якості обслуговування клієнтів. Проте, надійність, довговічність та ефективність функціонування як дистрибуційної системи загалом, так і її бізнес-суб'єктів в значній мірі залежать від плановості і керованості цього процесу як в коротко-, так і в довгостроковій перспективі. Йдеться передусім про базовий підхід до стратегічного розвитку учасників дистрибуції, в основі якого – узагальнення стратегічних рішень та надання інструментарію обрання найбільш доцільних з них у відповідний момент.

Планування стратегічного розвитку бізнес-суб'єктів системи дистрибуції здійснюється на двох рівнях. По-перше, це мікрорівень, на якому кожним учасником дистрибуційної мережі розробляється та реалізується власна стратегія функціонування. По-друге, це рівень системи, де обґрунтовується спільна стратегія розвитку дистрибуції.

Процес аналізу стратегічних альтернатив та обрання стратегії діяльності суб'єкта господарювання складається із формування загальної (портфельної) стратегії; визначення функціональних стратегій; формування ділової (конкурентної) стратегії. При цьому загальна стратегія є комплексним системним планом забезпечення досягнення довгострокових цілей підприємства, в якому обґрунтовуються рішення щодо того як розвивати бізнес та окремі стратегічні бізнес-одиниці, яке місце займати на ринку та як протидіяти конкурентам. Загальна стратегія учасників системи дистрибуції передбачає розробку стратегій: комбінування, диверсифікаційного, інтегрованого чи концентрованого розвитку. Функціональні ж стратегії мають на меті розробку плану заходів для кожного з напрямів діяльності суб'єктів дистрибуції (маркетинг, комерційна діяльність, інноваційна діяльність, фінансова діяльність, кадрова політика тощо).

Щодо стратегічних рішень, які є спільними для учасників дистрибуційної системи, то тут стратегія являє собою певний чітко визначений план дій і стратегічних альтернатив, орієнтованих на досягнення їх спільних довгострокових цілей і завдань. Це також і процес визначення взаємовідносин між елементами системи дистрибуції всередині, а також системи по відношенню до її зовнішнього середовища з метою побудови діяльності таким чином щоб досягти ефективного перерозподілу і використання ресурсів.

Світовим досвідом розвитку систем і каналів розподілу продукції (товарів, робіт, послуг) напрацьовані як вже усталені, так і специфічні стратегії та моделі функціонування підприємств торгівлі, посередництва, логістики, маркетингу тощо. Так, виділяють стратегії: охоплення ринку, охоплення споживачів, ціноутворення, формування товарного асортименту, обрання та відмови від співпраці, володіння та ін. [4, с. 373-374].

Обрання однієї чи поєднання декількох з цих стратегій є рішеннями, які приймаються на одному з перших етапів стратегічного планування створення, функціонування і розвитку системи дистрибуції. При цьому стратегії охоплення ринку стосуються того, скільки пунктів продажу слід відкрити, і якими є необхідні маркетингові рішення для задоволення потреб наявних і перспективних покупців. Головними типами стратегії охоплення ринку є стратегії: інтенсивного розподілу, вибіркового розподілу та ексклюзивного розподілу.

Стратегії охоплення споживачів використовуються системами дистрибуції та їх учасниками в разі наявності потреби у виокремленні певної групи покупців, виключно на яких буде орієнтуватися збут. Це робиться заради формування тісних зв'язків із найбільш бажаними клієнтами і формування відносин якнайкращого задоволення їх потреб.

Одним із найскладніших стратегічних рішень розвитку учасників системи дистрибуції є узгодження та обрання спільної стратегії ціноутворення. Оскільки встановлення ціни і управління ціновою політикою безпосередньо позначаються на створенні всередині системи доданої вартості з її подальшим перерозподілом між учасниками системи дистрибуції. А це майже завжди конфлікт інтересів та участі в результатах господарювання.

Стратегія обрання та відмови від співпраці стосується того, що для забезпечення ефективного функціонування маркетингових каналів їх учасники мають встановити визначені критерії для відбору потенційних партнерів, а також оцінювання ефективності діяльності кожного учасника відповідної системи розподілу. Різновидністю стратегій обрання та відмови від співпраці є стратегії «pull» (рис. 1) та «push» (рис. 2). При стратегії «pull» виробник надає дистриб'юторам в основному логістичні функції, концентруючи на собі комерційні функції.

Виробник шляхом застосування великої кількості рекламних звернень впливає безпосередньо на кінцевого споживача, мотивуючи його до придбання своїх товарів.

Під впливом реклами кінцевий споживач починає шукати товар у роздрібній торговельній мережі. Під впливом зростаючого попиту споживачів роздрібні торговельні підприємства починають замовляти ці товари у постачальників разом з іншим асортиментом. Гуртові посередники відшукують і забезпечують надходження в роздрібний продаж необхідних товарів (послуг). Таким чином реалізується стратегія «витягування», коли споживач під впливом імпульсу, що йде від виробника, «протягує» товари (послуги) за всіма етапами товароруку системи дистрибуції.

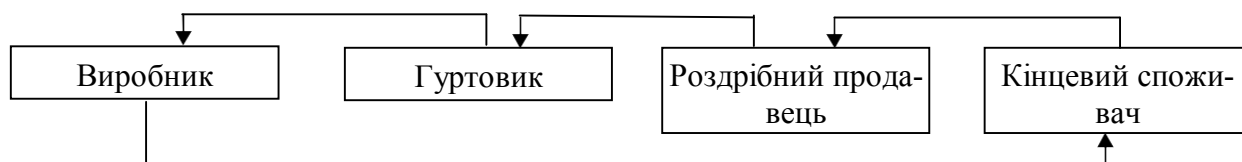


Рис. 1. Схема реалізації стратегії «Pull»

Джерело: [1, с. 93-94]

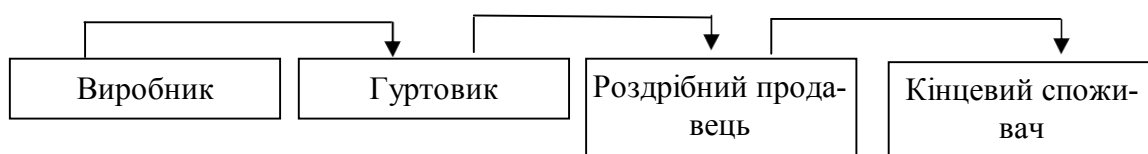


Рис. 2. Схема реалізації стратегії «Push»

Джерело: [1, с. 94-95]

При реалізації стратегії «push» виробник виконує комерційні функції, орієнтовані не на кінцевого споживача, а на дилерів та дистриб'юторів, які вже самостійно звертаються до покупців. Саме так виробник наче «штовхає» свою продукцію (товари, роботи, послуги) в систему роздрібної торгівлі. При такій організації дистрибуції головним суб'єктом системи дистрибуції стає роздрібне торговельне підприємство, від якого в найбільшій мірі залежить те, чи з'явиться в роздрібній торгівлі продукція виробника.

Охарактеризовані напрями та типи стратегій є базовими об'єктами, що підлягають управлінню в рамках стратегічного менеджменту розвитку бізнес-суб'єктів дистрибуції. Рішення в цій сфері основоположні та визначають головні параметри поведінки локальної дистрибуційної системи, відтак складні і потребують наявності адекватного інструментарію їх прийняття [3].

Одним із найбільш дієвих інструментів та засобів є метод SWOT-аналізу, що застосовується, як правило, на першій фазі процесу стратегічного управління, охоплює загальні засади стратегічного аналізу оточення і засобів інтегрованої системи, ефективний при обранні стратегічних рішень відносно конкуренції і зростання. Відповідно до засад аналізу SWOT стратегія розвитку бізнес-суб'єктів дистрибуції окреслюється з однієї сторони на основі співставлення сильних і слабких сторін, засобів і компетенцій, а з іншої – оточення з можливостями (шансами, нагодами) і загрозами [5, с. 28].

Зміни у поведінкових настроях споживачів спонукають посередників до диверсифікації бізнесу, реалізації нових, інколи й не характерних для них функцій, формування нових каналів збуту продукції (надання послуг), а зниження темпів зростання товарообороту – до надання учасниками дистрибуційної мережі переваг подальшого якісного розвитку на протипагу кількісному [2, с. 86].

Практика показує, що дистриб'ютори починають створювати власні роздрібні торговельні мережі (з дещо різними форматами та найменуваннями), збільшувати обсяги інвестування та активніше займатися маркетингом.

Посилення конкуренції, укрупнення посередників та зростання частки продажу товарів крупними роздрібними торговельними мережами змушує бізнес-суб'єктів

дистрибуції до пошуку і реалізації нових стратегічних, маркетингових та комерційно-збутових рішень, до протидії зниженню ролі гуртового та дрібногуртового посередництва, а також зростанню ризику незалежності. Закономірною реакцією стає посилення логістики та будівництво власних терміналів, створення підрозділів із співробітництва з професіоналами, формування штату мерчендайзерів та промоутерів [5, с. 29-30].

Доволі багато стратегічних і тактичних рішень для розвитку локальних інтегрованих систем напрацьовано на сьогодні й провідними консалтинговими компаніями світу. Чи не найбільш наглядним та практичним тут є досвід компанії Бостон Консалтинг Груп, фахівцями якої запропоновано три базові моделі дистрибуції – неконтрольована, коли виробник віддає продукцію першому посереднику і надалі лише спостерігає, але не бере активної участі в організації і фінансуванні процесів товароруку та виведенні товару на ринок; контрольована, коли всі процеси організовуються та чітко моніторяться виробником, і останній має на них достатньо вагомий вплив; власна служба дистрибуції.

Виходячи з обраної моделі та її особливостей, цільових орієнтирів відносно подальшого розвитку дистрибуційної системи, її учасниками може обиратися один з типів стратегії залежно від можливостей та компетенцій щодо реалізації дистрибуційної стратегії, зокрема стратегії «розвивай», «купуй», «захищай», «виділяй», «продавай».

Отже, формування стратегії є важливим етапом, однак лише першим етапом на шляху до її подальшої успішної реалізації і досягнення мети та цілей системи дистрибуції та її бізнес-суб'єктів. Надалі слід провести зовнішній і внутрішній аналіз та оцінювання реалізації стратегії й ефективності функціонування системи і виробити рекомендації щодо удосконалення стратегічних рішень і здійснення для цього необхідних заходів.

Література:

1. Голубин Е.В. Дистрибуция. Формирование и оптимизация каналов сбыта / Е.В. Голубин. – М.: Вершина, 2006. – 136 с.
2. Формування інтегрованої системи дистрибуції товарів і послуг / Л.В.Дибчук // Вісник Хм. Нац. Універ. Економічні науки. – 2017. – № 6, Т. 1. – С. 85-90.
3. Стратегии дистрибуции на рынке потребительских товаров [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.klubok.net/index.php?name=News&file=article&sid=1088&them>.
4. Штерн Л.В. Маркетинговые каналы : пер. с англ. / Л.В. Штерн, А.И. Ель-Ансари, Е.Т. Кофлан. – 5-е изд. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. – 624 с.
5. Pierścionek Z. Formułowanie strategii wg procedury SWOT / Zdzisław Pierścionek // Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw. – 2011. – № 11 (115). – S. 28-30.

ПРОЦЕДУРА ПОБУДОВИ ЕФЕКТИВНОЇ ПРОГРАМИ ЛОЯЛЬНОСТІ ВІДПОВІДНО ДО ІСНУЮЧОГО ВИДУ ЛОЯЛЬНОСТІ

ДУМАНСЬКА М. Р.

студентка

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

м. Київ, Україна

На сьогоднішній день ми спостерігаємо активну дію маркетингу взаємовідносин. Будь-яка компанія не матиме успіху в умовах перенасиченості ринку, якщо не будуватиме міцних довгострокових відносин, заснованими на довірі та якості послуг, з клієнтами. [1, с. 54] Лояльність являється тим самим мірилом, яке допомагає компанії орієнтуватися у тому, яким же є ставлення клієнтів до ринкової діяльності компанії. Для того, щоб ефе-

ктивно керувати лояльністю, кожній компанії необхідно визначити поточний рівень лояльності, який уже сформувався у свідомості споживачів. Після чого можна приступати до побудови програми лояльності для конкретного підприємства з метою досягнення бажаного рівня лояльності. Пропонуємо застосувати наступну процедуру:

I етап. Визначення напрямку прийняття управлінських рішень.

Істинна лояльність: У випадку, якщо за результатами дослідження існуюча лояльність споживачів потрапляє в категорію істинної лояльності (рис. 1), що є найкращою ситуацією для компанії, надалі необхідним управлінським кроком є утримання рівня даного показника. Для цього слід проводити планове періодичне анкетування клієнтів (раз на півроку, рік). Це дозволить контролювати та підтримувати усі комунікаційні процеси зі споживачем та процеси, що стосуються надання послуги на високому рівні для споживача, вчасно вносити корективи у випадку зниження цього рівня та у випадку появи нових тенденцій відповідної ніші. Також важливо відстежувати активність конкурентів, спрямовану на посилення лояльності споживачів та вчасно реагувати на можливі загрози.

Латентна лояльність: Говорить про високу емоційну лояльність та низьку поведінкову лояльність. Можна зробити висновок, що в цілому бренд справляє позитивне враження на споживача, проте взаємодія з ним може бути пов'язана з незручністю, економічною недоцільністю, нестачею додаткових продуктів, незадоволеністю сервісом тощо. Такі проблеми зазвичай вирішуються шляхом поглибленого аналізу слабких місць компанії (виходячи з результатів анкетування) та пошуку варіантів їх покращення. Бажано на цьому етапі залучати до участі у «мозковому штурмі» співробітників усіх рівнів, оскільки вони можуть оцінити властивості послуги з різних сторін.

Фіктивна лояльність: Говорить про низьку емоційну лояльність та високу поведінкову лояльність. Це означає, що споживач скоріше прив'язаний до споживання аніж лояльний і компанія може легко втратити клієнта, якщо її конкурент запропонує вигідніші умови (комерційні чи інші). Необхідно розробити план заходів, впровадження яких призведе до формування емоційної лояльності для споживача. Важливо враховувати психологічні особливості цільової аудиторії. До шляхів формування емоційної складової можна віднести комунікацію, унікальний контент від бренду, створення вау-ефекту та інші.

Відсутня лояльність: Говорить про низьку як емоційну, так і поведінкову лояльність. Загрожує повною втратою клієнтів для компанії. Така компанія має дуже малий рівень конкурентоспроможності, оскільки на ринку послуг ставлення клієнта до бренду має найбільший вплив. Необхідно провести повний аналіз послуги та слідувати рекомендаціям, описаним у двох попередніх пунктах.

II етап. Визначення методів коригування та управління лояльністю.

Можна виділити два напрями управління лояльністю:

1. Зміни внутрішніх та зовнішніх процесів компанії, які мають слабкі показники з точки зору задоволення потреб споживача. На цьому етапі необхідно визначити так звані вузькі місця бізнесу у процесі взаємодії з клієнтом та розробити план дій, спрямований на їх вдосконалення. Таким чином зменшення негативного досвіду у клієнтів вже сприятиме покращенню загальних показників компанії. Це можуть бути зміни у таких сферах: персонал, система маркетингових комунікацій, якість матеріалів для надання послуги, справність CRM-системи, невідповідність ціна-якість, обмежена можливість використання послуги та інші. Такі зміни розраховані на довгострокову перспективу.

2. Запровадження або вдосконалення існуючої програми лояльності. На сьогоднішній день існує безліч програм лояльності. Пропонуємо зробити акцент на тому, що дозволить збільшити сприйману споживачем споживчу цінність. На основі визначених нами раніше напрямів прийняття управлінських рішень в залежності від існуючого виду лояльності та аналізу класифікацій усіх можливих програм лояльності за Кляченко І.О. та Зозульовим О.В. [2, с. 25], сформулюємо рекомендовані заходи, до яких необхідно звернутися компанії у випадку виявлення конкретного виду лояльності споживачів (рисунки 1):

Істинна лояльність	Латентна лояльність	Фіктивна лояльність	Відсутня лояльність
• Комбіновані програми лояльності • Підтримка існуючого рівня • Оперативна реакція	• Цінові програми лояльності (дисконтні, бонусні, дисконто накопичувальні, сертифікати) • CRM-системи для коректного спілкування з клієнтами та відстеження їх поведінки • Персоналізовані програми лояльності, що допоможуть прив'язати клієнта до компанії • Довгострокові програми лояльності • Партнерські програми (коли клієнту надається бонусна карта, де він може накопичувати бали, а потім витратити у партнерських закладах; така програма створює створює відчуття, ніби ви надаєте більшу вигоду та ширші можливості для споживача)	• Нецінові програми лояльності (конкурсні, клуби постійних клієнтів, благодійність) • Персоналізовані програми лояльності, які допоможуть прив'язати клієнта до компанії • Операційні програми лояльності для того, щоб зачепити клієнта та зацікавити • Закриті програми лояльності (оскільки вони являються більш цінними для споживача, підкреслюють його особливості)	• У даному випадку неможливо зосередитися на одному типі програм, оскільки необхідно побудувати власну комплексну програму, що впливатиме на поведінкову та емоційну складову споживача

Рис. 1. Рекомендовані заходи, до яких необхідно звернутися компанії в залежності від існуючого виду лояльності споживачів

Джерело: (авторська розробка)

Комбіновані програми лояльності передбачають використання як цінових, так і не цінових програм лояльності. Перші здійснюють вплив на поведінку споживачів, даючи можливість придбати товар (послугу) на більш вигідних умовах (дисконтні, бонусні, дисконто-накопичувальні, сертифікати). У свою чергу нецінові програми лояльності впливають на ставлення споживача до компанії, формуючи емоційну лояльність (конкурсні, клуби постійних клієнтів). Персоналізовані програми лояльності дозволяють ідентифікувати клієнта, відстежувати його поведінку у клієнтській базі, а також дають змогу вибудовувати ефективну комунікацію шляхом розсилки смс-повідомлень, електронної пошти, дзвінків за потреби. Довгострокові програми лояльності спрямовані на побудову міцних стосунків з клієнтами, формування іміджу компанії, підвищення рівня довіри, операційні ж спрямовані на стимулювання дій, необхідних компанії, вони слугують скоріше як мотивації для клієнта здійснити купівлю. Партнерські програми лояльності передбачають, що клієнт може отримати вигоду не лише безпосередньо у даної компанії, а також у її партнерів, що створює враження ніби завдяки одній компанії споживач отримує значно більшу вигоду, ніж він очікував. Закриті програми лояльності дозволяють залучити найважливіших клієнтів, вони вимагають від клієнта спеціальних дій в обмін на цінні пропозиції для закритого клубу. Такі програми змушують споживачів відчувати себе особливими.

III етап. Відстеження результатів впроваджених заходів з посилення лояльності.

Відстежити результати прийнятих та реалізованих управлінських рішень можна за допомогою наступних показників:

1. Фінансові результати;
2. Результати повторного дослідження, яке необхідно проводити не більше, ніж через півроку після запровадження змін.

Аналізуючи результати, ми можемо зробити певні висновки: наскільки швидко відбулися зміни комплексного показника лояльності клієнтів; якими були результати (наскільки % збільшився або зменшився показник комплексної лояльності, чи відбулися зміни стосовно виду існуючої лояльності після запроваджених заходів); які рішення були більш результативними. Далі за результатами перевірки можливо знову звернутися до системи управлінських рішень 3 етапу та внести відповідні корективи.

Література:

1. Аакер Д. Створення сильних брендів / Д. Аакер ; пер. з англ. – 2-ге вид. – М.: Видавничий дім Гребеникова, 2008. – 320 с.
2. Кляченко І.О. Програми лояльності споживачів до бренду: Актуальні проблеми економіки та управління: зб. наук. праць. – К.: Вид-во НТУУ "КПІ". – 2012. – Вип. 6. URL: <http://probl-economy.kpi.ua/node/263>.
3. Погоржевська І.А., Писаренко Н.Л. Управління лояльністю клієнтів на ринку послуг дошкільного розвитку // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2017. – № 11.
4. Язвінська Н.В. Еволюція в управлінні комплексом маркетингу: застосування моделі "7Р" на підприємствах промислових пралень // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". – 2016. – № 13. – С. 437-445. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2016_13_65.

PECULIARITIES OF FINANCING E-COMMERCE ENTERPRISES

KOSTIUK-PUKALIAK OKSANA

2 year post-graduate student of the Department of Finance

National University "Lviv Polytechnic"

Lviv, Ukraine

Research relevance. Any organization, regardless of whether it is commercial or not, needs funding. E-commerce is no exception here too. This type of activity differs from the others by the way of selling, namely via the Internet. Operating in a specific environment prompts to create special ways of financing, which are practically not used by the enterprises of the traditional form of sales.

The **purpose** of the study is to identify the possible ways of financing a new branch of business like e-commerce and outline directions for their improvement.

The problems of financing economic activity are widely researched both in domestic and foreign scientific literature. Issues of the financial markets' formation were investigated by Shkvarchuk L. [1], Burmaka M. [2], Kovalyova O. [3], Trudova M. [4] et al. However, the issue of e-commerce financing has not been studied at the scientific level. That's why the theme is relevant and requires a more in-depth study.

Presentation of the main material. Creating an ordinary online store does not require spending a lot of money. Significant funds are spent on the construction of unique services that demand not only complex software, but also new ideas and risky solutions. At the same time, the development of any e-commerce project requires funding. The volume of investment usually depends on the scale of the activity and the uniqueness of the project.

The basic capital structure of the e-commerce company can be formed by the value of intangible assets, software and personal computers used for running business.

Initial funding for creating a website is just a small fraction of the funds that are required for the whole activity. As the website develops, its value increases and its cost may include all the expenses on staff dealing with the internal and search optimization.

Of course, it's very good when the business is financed by the owner's funds. However, if they are not enough, it is not a reason to stop the business process, since two alternative financing options still exist:

- financing by investors through their participation in the company's capital;
- financing by credit institutions.

The availability of the own funds is always the best method of financing, since it does not involve regular financial obligations, therefore making the activity of an enterprise less risky. But the main driving force for the enterprise development is external financing, which can be carried out in two forms: crediting or the participation of the third-party investors in the company's capital.

The Ukrainian model of business financing is based on financial crediting, so the corporate culture in the business environment is undeveloped and the economy is dominated by small and medium enterprises that contribute to the lion's share of budget revenues. The main problem domestic entrepreneurs are trying to solve when looking for the sources of financing is to ensure the possibility of capital formation at the expense of their own funds and in case of their shortage – at the expense of external financing, which is usually carried out in the form of a loan.

Nowadays, the IT industry is at the peak of its popularity. Therefore, there is a considerable number of investors in Ukraine who would like to invest in this industry. Typically, investors form a certain part of the equity capital and receive a percentage of profit proportional to their investments. However, the terms of financing may be very different. For instance, an investor can increase the profit percentage of the business initiator in exchange for his active participation in the project. There are various models of the investor's participation in capital, so let's consider them closer.

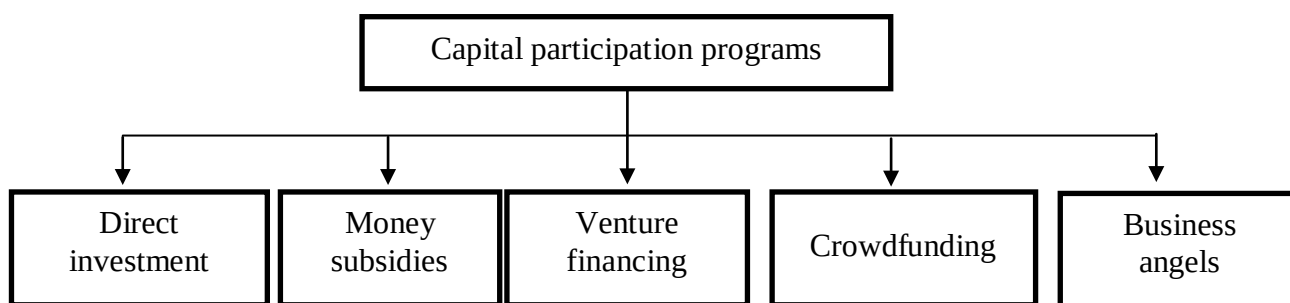


Fig. 1. Types of capital participation programs practiced at e-commerce companies

Direct investment market. Many investment companies or individuals all around the world are willing to invest in the capital of the newly created or operating companies. As a rule, direct investments are the investments in the share capital of the already operating enterprise. Shares of enterprises have their own price, which depends on the company's performance indicators. As of now, the system of financial markets works in such a way that enterprises, having at least minimal profits, may become participants in the stock market and offer their shares for public bidding.

Money subsidies are usually a way to support small businesses. Free financing is carried out by sponsors within the framework of certain social programs or by the government within the framework of a state order execution. Such projects, as a rule, are aimed at improving the welfare of society.

Venture financing. This type of financing is widely practiced in the developed countries and refers to the participation of the investor in the capital of the enterprise in the long-term period (5-7 years) in order to receive a part of the company's profit. The investor may not necessarily participate actively in the business development of the enterprise.

Network of business angels. The concept entered the financial system after the active performance of the platforms under the same name, which facilitate the search for investors who will take an active part in the project development.

Crowdfunding companies. The term stems from the English words “crowd”, i.e. “community, group” and “financing” and the very notion means creating business circles that provide the necessary capital for further investment. This may be the same form as venture financing or the participation of business angels, but the main difference of the crowdfunding is that there may be a lot of investors. Such Internet sites as Kickstarter, Pererbackers and Indiegogo are the bright examples of crowdfunding platforms. There are also accredited investors who can be found at ourCrowd website.

Crediting. This is one of the most available forms of financing practiced in Ukraine. It should be noted that crediting can be carried out not only by banks, but also by third-party organizations or individuals. The main purpose of creditors is to return their money and obtain an economic benefit, i.e. a percentage from the loan amount.

Before issuing a loan, the financial institutions want to minimize all possible risks, so it is necessary to collect a large set of documents, the list of which is established by the banks individually. For example, Credit Agricole Bank issues loans only to a project that has worked for at least a year, has a steady financial position and a positive creditworthiness. The client will also have to open an account in this financial institution for the time of the agreement and carry out cash transactions through it, in proportion to the debt. ProCredit Bank insures its risks by requiring clients to obtain a certificate from the State Register of Moving Property, an extract from the Bureau of Credit Histories, notarial maintenance of the contract, as well as insurance coverage of mortgaged property.

To provide e-commerce companies with a chance to obtain a loan, it is necessary to ensure that the business is stable and profitable. It should also have a transparent organizational structure.

Conclusions and suggestions. Consequently, in the context of the rapid development of e-commerce in Ukraine, it should be born in mind that this activity has a number of specific features with the complexity in external financing. In particular, the main activity of enterprises in this industry is based on the exploitation of intangible assets that are not the object of interest for financial institutions that issue business development loans under the guarantee of the investment objects value (the website). Issuing credits for the development of Internet business is not a widespread practice in Ukraine. In order to launch the own project, one needs to contact banks that are able to offer a loan for five years. Entrepreneurs can count on the amount of up to UAH 1 million. The average interest rate varies from 18 to 25% per annum.

References:

1. Shkvarchuk, L. (2013). Financial market. Kyiv: Znannia. [in Ukrainian].
2. Burmaka M.O. (2014). Stock market in Ukraine. Kyiv: ADS EMK Tsent. [in Ukrainian].
3. Kovaljova O. (2016). Institutional aspects of the Ukrainian stock market development. Scientific Bulletin of Kherson State University. pp.124-127. [in Ukrainian].
4. Turova M. (2016). Innovative Prospects for the Development of the Ukrainian Banking System. Economics and Society. Mukachevo State University. pp. 485-489. [in Ukrainian].
5. Moshenskij S. (2016). Influence of the structure of the financial market on the overall development of the economic system and its security. pp.357-366. [in Ukrainian].

СТАН ТА ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

МАТВІЙ І. Є.

кандидат економічних наук, доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

На сучасному етапі в умовах процесу посилення конкуренції та євроінтеграції України важливим завданням є забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. В цьому контексті, актуальним є активізація інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Адже, інновації та інноваційна діяльність є складовими ефективного функціонування підприємства та важливими інструментами забезпечення конкурентних переваг.

В Україні за останні роки активізація інноваційної діяльності характеризується досить повільними темпами або її відсутністю. Так, питома вага підприємств, що займалися інноваціями за період 2013-2017 рр. не змінилася в позитивному напрямку (2013 рік – 16,8%, 2017 – 16,2% підприємств), питома вага підприємств, що впроваджували інновації за цей період зросла на 0,7% (рис. 1).

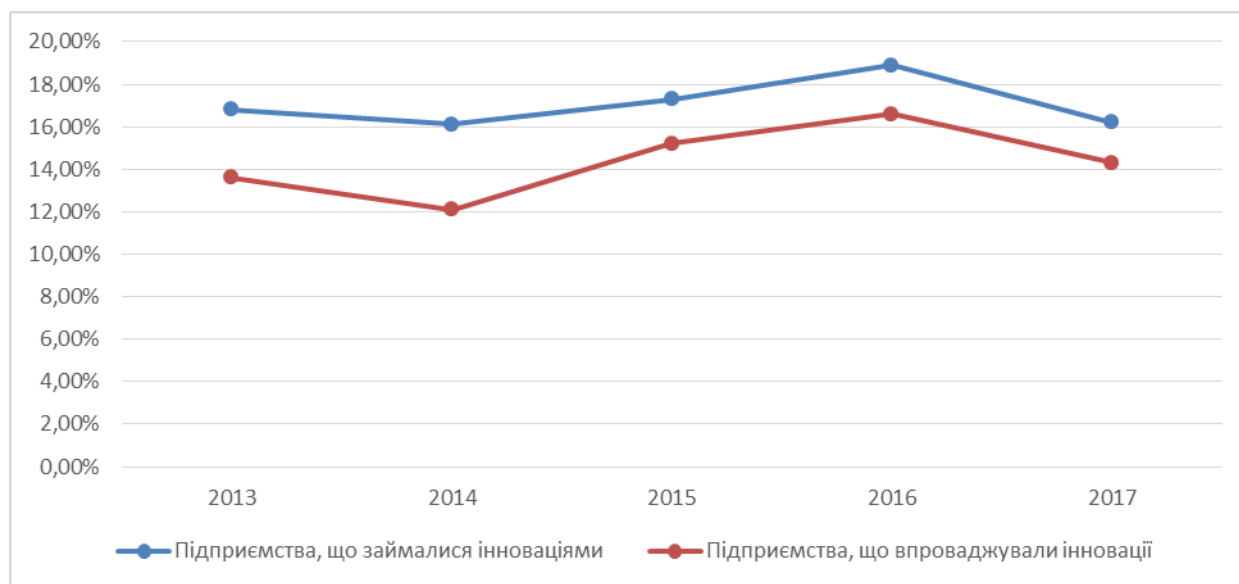


Рис. 1. Динаміка частки інноваційної активності підприємств України

Джерело: [1]

Такі тенденції інноваційної активності вітчизняних підприємств зумовлені, по-перше, низьким попитом на інноваційну продукцію на внутрішньому ринку через невисоку платоспроможність населення України та дуже малу частку державного фінансування інноваційної діяльності, що коливається між 0,26% у 2013 році й 4,47% у 2014 році, по-друге низьким попитом на вітчизняну інноваційну продукцію на зовнішньому ринку, оскільки вона у більшості випадків не може конкурувати з продукцією країн, що відносяться до когорти інноваційних лідерів.

Окрім об'єктивних вище зазначених причин низької інноваційної активності вітчизняних підприємств необхідно вказати інші причини, зокрема:

- недосконалість законодавчого забезпечення інноваційної діяльності [2, с. 117];
- несформованість економічних стимулів щодо залучення інвестиційних ресурсів в інноваційні процеси, в тому числі й доступність кредитних ресурсів;

- відсутність органів публічного управління інноваційною діяльністю;
- відсутність належних умов для розвитку інноваційної інфраструктури (технопарків, технополісів, високотехнологічних інноваційних підприємств, венчурних фондів, центрів трансферу технологій та ін.);
- недосконалість інституційного забезпечення трансферу технологій, невизначеність організаційно-правових засад функціонування кластерів, неналежний рівень організації інформаційного забезпечення, що перешкоджає розвитку науково-дослідної та технологічної кооперації в інноваційній сфері [3, с. 120];
- погано налагоджена співпраця в ланцюжку «освіта-наука-підприємство» (підготовка висококваліфікованих кадрів, виконання наукових розробок на замовлення підприємства тощо);

- низька сприйнятливість підприємницького сектору до інновацій, нестача, або нефаховість менеджерів у сфері управління інноваціями.

Необхідність активізації інноваційної діяльності в Україні є очевидною, що зумовлено потребою переходу до інноваційного типу розвитку, неодмінною умовою входження на рівних у світову економічну систему [4, с. 37].

Основними напрямками активізації інноваційної діяльності є:

- вдосконалення нормативно-правової бази щодо інноваційної та наукової діяльності [5, с. 89];

- активізація діяльності безпосередньо підприємств, а саме: об'єднання зусиль усіх працівників та надання їм автономії у своїй діяльності, вивчення потреб клієнтів, дослідження та обґрунтування інноваційних ідей, органічне впровадження інновацій у стратегію розвитку підприємства;

- стимулювання інноваційної активності підприємств секторів, пріоритетних для української економіки, зокрема, таких як агропромисловий комплекс, ІТ-сфера, машинобудування, туризм та логістика;

- реалізація спеціальних програм інноваційного розвитку;

- формування інноваційної інфраструктури;

- налагодження тісної співпраці між науковими установами та підприємствами на основі комерціалізації;

- розробка та впровадження дієвого алгоритму фінансового забезпечення інноваційної діяльності тощо.

Література:

1. Державна служба статистики України. Наукова та іноваційна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Пухальська Н.О. Сучасний стан інноваційної діяльності вітчизняних підприємств [Електронний ресурс]/ Н.О. Пухальська, Л.М. Гончаренко. – Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/20_2018_ukr/21.pdf.
3. Россоха В. Інноваційні процеси економічного розвитку в контексті інституційного забезпечення / В. Россоха // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6. – С.119-125.
4. Активізація інноваційної діяльності підприємств : монографія / [Колектив авторів], за наук. ред. Т.В. Калінеску. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2014. – 224 с.
5. Поплавський М.В. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної активності підприємств України на сучасному етапі / М.В. Поплавський // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Економіка. – 2017. – Вип. 17. – С. 83-90.

МЕНДЕЛА І. Я.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри готельно-ресторанної та курортної справи факультету туризму

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

м. Івано-Франківськ, Україна

Залежно від стану ринку готельно-ресторанних послуг формується і економічна поведінка закладів готельно-ресторанного бізнесу. Готельно-ресторанні заклади можуть використовувати власну інфраструктуру повністю або частково, надавати усі можливі готельні чи ресторанный послуги або певну їхню кількість, підвищувати або знижувати ціни, пропонувати маркетингові рішення (акції, знижки) тощо. Як показують результати досліджень [3; 4], у конкурентній боротьбі виграють, в першу чергу, ті заклади, які пропонують ринку унікальні послуги високої конкурентоспроможності (належна якість, при економічно обґрунтованій ціні), а також впроваджують інновації у сфері сервісу.

У світі інноваційних проривів створення успішного закладу на ринку готельно-ресторанних послуг залежить від роботи кваліфікованого персоналу, обробки немалої кількості ідей, часу, затрат на ресурси та терпіння. У сьогоднішній час, людей системою бронювання чи оплатою он-лайн не здивуєш, так само, як сонячними чи вітровими електростанціями, люди хочуть чогось нового, чогось своєрідного, а компанії, які займаються інноваціями готові надати їм цей MustHave.

Розглядаючи нові інноваційні прориви в готельно-ресторанному бізнесі, можна виділити декілька, які дійсно варті уваги.

1. Прозоре дерево [7]. Представники Королівського технологічного інституту у Стокгольмі презентували прозоре дерево. Замість лігніну, що відповідає за міцність і забарвлення дерева дослідники додали у пори бальзи акрил, що зберегло структуру дерева і буквально зробило його прозорим. Оскільки акрил не є біорозкладаним і добре поглинає тепло – нове прозоре дерево планують використовувати, як екологічно чистий матеріал для енергоефективних будинків, і замінити таким чином пластик, скло або навіть цемент. 100 грам прозорого дерева може поглинути до 8 тис. джоулів тепла. Це кількість тепла, яку одноватна лампа виробляє за дві години. Нова деревина є напівпрозорою у звичайному стані, і стає повністю прозорою при нагріванні.

Розвиток такого біоматеріалу може допомогти відмовитися від використання матеріалів, що зроблені за допомогою викопного палива, які збільшують рівень викидів вуглекислого газу у атмосферу.

Ця інноваційна ідея буде доцільною для втілення в роботі готельно-ресторанних закладів, що, в першу чергу, допоможе при будівництві і подальшій експлуатації закладу зберігати екологію та навколишнє середовище чистим.

2. Екологічно чистий газ [1]. Компанія Net Power побудувала в США експериментальну газову електростанцію, яка, завдяки новій технології переробки палива, не буде викидати CO_2 в атмосферу. Для спалювання газу використовується турбіна, діаметром у 10 разів менша, ніж на звичайних станціях. Вона міститься в кімнаті площею 5,6 квадратних метрів, тоді як площа усієї електростанції не перевищує розміри футбольного поля.

Так як чимало підприємств готельного бізнесу перейшли на сонячні чи вітрові електростанції, використання екологічно чистого газу стане вдалим рішенням для ведення бізнесу.

3. Оплата обличчям [2]. В Китаї запрацювала система визначення обличчя, що дає можливість здійснювати платежі, давати прохід до робочих приміщень та навіть відстежувати злочинців.

Хоч розпізнавання обличчя існувало десятиліттями, зараз технологія нарешті досить точна, аби брати участь у фінансових операціях. Система, наприклад, може відслідковувати місцезнаходження людини в офісі, а деякі кав'ярні при вході клієнта вітаються з ним по імені, адже алгоритм знаходить обличчя людини в базі.

При цьому обманути систему, показавши їй фото людини, вже не вдасться – треба, аби людина порухалась або заговорила. Щоправда, тут виникає інша проблема – подібна досконала програма ставить під велику загрозу конфіденційність звичайної людини.

Таке інноваційне рішення дасть можливість прискорити обслуговування гостя у декілька разів швидше. Якщо, наприклад, – це постійний клієнт, то у базі даних буде збережена уся інформація (від особистих даних до вподобань клієнта). І це дозволить практично автоматично поселяти гостя у номер, а вже пізніше вирішувати, певні організаційні питання. Адже у готель приїжджають для відпочинку, а вирішення усіх паперових операцій чи електронних змусжує гостя біля реєстраційної стійки і забирає його час для відпочинку.

4. Зарядитися від хуртовини [5]. Вчені з США розробили технологію, яка дозволяє отримувати електроенергію зі снігу.

Система стала можливою через трибоелектричний ефект – створення електричного заряду під час тертя певних матеріалів. Річ у тому, що дрібні частки снігу несуть позитивний електричний заряд, і вченим варто тільки підібрати до них відповідний негативно заряджений матеріал. Таким матеріалом виявився кремній.

Трибоелектричний наногенератор (TENG) дозволяє генерувати невелику кількість електроенергії за рахунок тертя зі снігом. За допомогою такого пристрою можна виробляти електроенергію як і з простого снігопаду, так і кріпити електрод до колеса велосипеда чи підошву взуття.

В майбутньому TENG можна буде встановлювати в сонячні панелі і використовувати його під час снігопадів, коли сонячна активність не така висока.

Через те, що виробляється недостатня кількість напруги від запропонованої технології, то вказане інноваційне рішення не зможе повноцінно забезпечити весь готельно-ресторанний заклад. Проте його можна запропонувати для любителів чогось екстремального, які люблять поєднати себе із природою, ті, кому комфорт, усі зручності не є основною причиною вдалого відпочинку.

У Карпатах можна побудувати різноманітні котеджі, шале чи навіть спеціальне містечко, де вироблятиметься електроенергія із снігу.

5. Навушники-перекладачі [6]. У 2018 році Google випустила гаджет – навушники Pixel Buds, які майже синхронно переводять 40 мов. Поки пристрій стабільно працює тільки в парі зі смартфонами Pixel. Щоб поговорити з носієм іншої мови, користувач повинен надіти навушники, а свій телефон тримати ближче до співрозмовника.

Навушники працюють на базі програми Google Translate, яка за останні два роки значно порозумнішала. За даними Google, нова версія перекладача під назвою Machine Translation Neural допускає на 55-85% менше помилок, ніж попередня.

При відвідуванні туристами з інших країн, їм хочеться поспілкуватися із носіями мови, хоч навіть критерієм для персоналу готелю є знання іноземних мов. Це інноваційне рішення дозволить іноземцям в тій чи іншій країні вийти у місто, відвідати екскурсії, побувати у кафе, ресторанах і не відчувати ніякого дискомфорту при незнанні мови.

Отже, використання розглянутих інноваційних рішень в готельно-ресторанному бізнесі принесе високий економічний ефект. Необхідно здійснювати інноваційну діяльність для того, щоб посилити конкурентоспроможність підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Література:

1. Блог. 10 інноваційних технологій 2018 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://blog.allo.ua/ua/10-innovatsijnih-tehnologij-2018-roku> (дата звернення: 14.05.2019).

2. Блог. У Китаї система відеоспостереження впізнає людину за ходом та зі спини. Режим доступу: <https://blog.allo.ua/ua/u-kitayi-sistema-videosposterezhennya-vpiznae-lyudinu-za-hodoyu-ta-zi-spini> (дата звернення: 14.05.2019).
3. Євдокименко В.К. Рекреація і туризм: управління ендогенно орієнтованим розвитком в умовах глобальних взаємовпливів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/yevdokymenko (дата звернення: 15.05.2019).
4. Наумова С.А. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/books_tourism/naumova (дата звернення: 15.05.2019).
5. Только правда. Зарядитися від хуртовини. Вчені придумали, як видобувати електрику зі снігу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tolkopravda.com.ua/2019/04/19> (дата звернення: 14.05.2019).
6. Укрінформ. Нові навушники Google синхронно перекладають із 40 мов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-technology/2319868> (дата звернення: 14.05.2019).
7. ZIK. Вчені знайшли прозору деревину [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zik.ua/news/2019/04/06/vcheni_znayshly_prozoru_derevynu (дата звернення: 13.05.2019).

ІНСТРУМЕНТИ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ В СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

НІКОЛАЄВА В. М.

студентка економічного факультету

Науковий керівник: ГУМЕННА О. В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

м. Київ, Україна

На сьогоднішній день маркетинг є одним із найголовніших напрямків ведення підприємницької діяльності, який сприяє виживанню, розвитку, конкурентоспроможності та зростанню прибутку бізнесу [1, с. 12].

Маркетинг постійно оновлюється новими характеристиками та доповнюється новими факторами, через що виникають труднощі у формулюванні поняття сучасного маркетингу, які методи є актуальні для реалізації та яка є його орієнтація.

На сьогоднішній день існує велика кількість тверджень, щодо поняття «інновації», оскільки, даною тематикою займаються як і вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Проаналізувавши їх дослідження, можна зробити висновок, що «інновації», у загальному розумінні, означають зміни, які полягають у створенні чогось нового. Деякі вчені розглядають це як результат винахідництва, інші – як процес. На нашу думку, інновація – це результат винахідництва людей, який виникає завдяки кропіткому, креативному, довготривалому та структурованому процесу, та має прямий вплив на покращення фінансового становища підприємства.

У наш час світ дуже активно розвивається, наприклад, кругозір людства максимально розширюється, вже більшість виробничих та невиробничих процесів автоматизувалося, також, зародилося поняття як «штучний інтелект», все можливо розпізнати та відслідковувати, завдяки соціальним мережам можна дізнатися майже будь-яку інформацію і т.д.

У зв'язку зі стрімким розвитком, маркетинг, також, модифікувався за останні роки. Бажання та потреби споживачів змінюються набагато швидше, ніж раніше, тому всім відомих методів як SWOT-, PEST- аналіз, різні опитування, фокус-групи та інших вже недостатньо, а в деяких випадках і недоцільно, використовувати в маркетингових цілях. Оскільки, допитавши споживача про все сьогодні, не можна гарантувати актуальність даних відповідей завтра [2].

На зміну традиційному маркетингу прийшов новий – інноваційний. Інноваційний маркетинг включає в себе різні види маркетингу як нейромаркетинг, когнітивний, сенсорний маркетинг, інтернет-маркетинг, маркетинг подій, також, мобільний, вірусний та партизанський, buzz- і блог-маркетинг та інші. Насамперед, вони являють у собі нестандартні підходи та методи для здійснення цілей підприємства [3].

Сучасні тенденції у середовищі бізнес діяльності змушують підприємства адаптуватися до мінливих умов ринкової економіки. Наразі, рівень конкуренції дуже високий, а нових шляхів завоювання ринку не вистачає. На досвіді різних вітчизняних та зарубіжних підприємств, можна зробити висновок, що поєднання маркетингової та інноваційної діяльності є найефективнішим способом повідомити про товар чи послугу споживачеві, посилити свою конкурентну перевагу та підвищити свій прибуток у теперішній час.

Нами був проведений аналіз використання інструментів інноваційного маркетингу кондитерською компанією «АВК» та визначено, що підприємство дотримується нових тенденцій та застосовує маркетинг подій, Інтернет маркетинг та зелений маркетинг.

Маркетинг подій. «АВК» проводить корпоративні, соціальні, культурні, спортивні та наукові види івентів. Завдяки проекту «Зимова країна», який тривав протягом трьох років, «АВК» отримала охоплення аудиторії в 3 мільйони контактів, за рахунок медіа, за рахунок подарунків, і за рахунок того, що робітники підприємства з Резиденцією Діда Мороза їздили по містах України. Оптимізація бюджету складала 2,1 млн. грн., а це ті гроші, які компанія могла б витратити, якби замовила б приватному агентству доставити подарунки. Така ідея визвала у дітей та батьків, хоча й очікуване, але велике враження, а найголовніше те, що вони відчували святкове диво [4].

Також, також проводився соціальний захід День міста з «АВК» у Дніпрі; Генеральний директор Володимир Авраменко зустрічався зі студентами Києво-Могилянської академії задля того, щоб поділитися з молоддю власним досвідом, розповісти про реальні ситуації та шляхи їх вирішення, які формували місію та цінності «АВК», її корпоративну культуру та стратегію розвитку. Варто додати, що продукцію вітчизняного виробника представляли на найбільшій кондитерській виставці у світі ISM-2018. Крім того, «АВК» співпрацювала з «Platfor.ma» задля проведення соціального проекту «Ранні пташки», метою якого було відкриті юні невідомі Україні таланти [5].

Інтернет маркетинг. Як і всі сучасні люди кондитерська компанія «АВК» також розпочала використовувати Інтернет у своїх маркетингових цілях. Постійні та, можливо, потенційні споживачі найчастіше почали витрачати кошти «он-лайн», тому саме там виробник почав завойовувати цільову аудиторію.

Перше нововведення, яке компанія здійснила у своїй діяльності, це створення Інтернет-магазину, де представлена більша частина асортименту – більше ніж триста сімдесят найменувань. За власними спостереженнями можна зробити висновок, що окрім підтримки власного сайту, розробки та впровадження інтернет-магазину, кондитерська компанія «АВК» веде, також, свою діяльність у популярних соціальних мережах, таких як Facebook та Instagram. У блозі виробник повідомляє про випуск нової продукції, сезонних пропозицій, проведення певних подій (акцій, майстер-класів) та свіжих новин, які пов'язані з діяльністю підприємства. На мою думку, діяльність «АВК» у соціальних мережах є не досить активною, хоча у наш час, коли дана сфера є основним бізнес-майданчиком і користується популярністю у більшій частини людства як і в Україні, так і закордоном, слід зацентрувати велику увагу на цьому та посилити маркетингову діяльність в Інтернеті.

Зелений маркетинг. У 2018 році кондитерська компанія «АВК», не відступаючи від нових трендів, екологічно сертифікувала своїх дванадцять продуктів та отримали міжнародний сертифікат Центру екологічної сертифікації та маркування ВГО «Жива планета». До продуктів, які мають гарний вплив на здоров'я людей та навколишнє середовище, входять сухі вироби «Мажор», «Бам-бук» та «KRESKO», а також шоколадні вироби – «Чорний шоколад «АВК» без цукру», «Молочний шоколад

«АВК» без цукру», шоколад «Молочний 27% молока» та шоколад «Чорний 57% какао» [5].

На основі проведеного аналізу було визначені фактичні можливості підприємства:

- *Розширення зовнішнього ринку* (відкриття точок продажу закордоном в місцях, де проживає українська діаспора);
- *Розширення асортименту* (випуск лінійки тортів, яка не впливатиме на зайву вагу, а навпаки міститиме тільки ті компоненти, які підтримуватимуть баланс вітамінів, жирів, вуглеводів та інших корисних речовин у тілі людини);
- *Зріст попиту на товари* (ведення відео-блогу в Instagram та YouTube про виробництво кондитерських виробів «АВК» та використання ароамаркетингу у нових точках продажу).

Також, були надані практичні рекомендації, щодо активізації інструментів маркетингу в компанії «АВК» у вигляді змін в організаційно-кадрових питаннях, розробки програми з розширення використання інноваційного маркетингу на підприємстві, що дозволить створити нові робочі місця, підвищить позиції компанії на ринку України, а також закордонному, та сприятиме прибутковості та успіху компанії.

Актуальність теми обумовлена необхідністю рухатися одночасно з часом, використовувати інноваційні інструменти маркетингу в стратегії управління підприємством, які базуються на нестандартних методах рішення поставлених маркетингових задач, задля підвищення продуктивності роботи працівників та стрімкого розвитку діяльності компанії. Встановлення чіткої та актуальної маркетингової стратегії є запорукою успішності компанії у теперішні часи.

Література:

1. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: монографія / За ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 615 с.
2. Чем новый маркетинг отличается от классического [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.e-executive.ru/management/marketing/1987788-chem-novyi-marketing-otlichaetsya-ot-klassicheskogo>.
3. Сучасні види інноваційного маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://studme.com.ua/1822061115078/marketing/sovremennye_vidy_innovatsionnogo_marketinga.htm?fbclid=IwAR2Y9Z_s6H-swG1ihmzdSHdcDbR2s2r79eTChWyAYyWJkEldgj761jkBlxI.
4. Ручной маркетинг: как достичь лояльности за один контакт? [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://trademaster.ua/marketing_i_prodazhi/312674.
5. Офіційний сайт АВК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://avk.ua/ua/uk>

ПЕРСОНАЛ – ОДИН З НАЙВАЖЛИВІШИХ ЧИННИКІВ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

ПАРХОМЕНКО С. О.

студент

*Донбаська державна машинобудівна академія
м. Краматорськ, Донецька область, Україна*

Персонал – один з основних і найважливіших чинників, що визначають ефективний розвиток підприємства. Глава американської корпорації «Крайслер» Лі Якокка відзначав, що всі господарські операції можна, у кінцевому рахунку, звести до позначення трьома словами: люди, продукт, прибуток. На першому місці стоять люди. Лі Якокка підкреслював також, що при відсутності надійної команди з інших чинників мало, що вдається зробити [1].

Результати дослідження існуючих підходів до трактувань персоналу підприємства показали їх значне різноманіття і, що найбільш точною є позиція В. Воронкової, яка зазначає, що персонал підприємства – це сукупність працюючих певної організації, що перебувають у взаємодії та виконують окремі функції, які відповідають кваліфікаційному рівню та професійним знанням кожної особи, для досягнення основної мети підприємства [2].

Персонал є одним із важливих ресурсів, який використовується на підприємстві. Тільки працівники зможуть забезпечити і сприяти ефективному використанню інформаційних, матеріальних і фінансових ресурсів. Чимала роль персоналу полягає і стосовно впровадження нових технологій, підвищення рівня інноваційного розвитку підприємства, а також соціальної відповідальності бізнесу.

Слід мати на увазі, що на персонал підприємства, його склад, структуру, мотиваційні чинники та специфіку управління впливають глобалізаційні чинники, пов'язані із кризами державного, регіонального, світового ладу, нестабільністю держав, значними міграційними потоками, економічними, демографічними та політичними рушіями. Вчені відзначають також проблеми, пов'язані з етнічною ідентичністю, транскордонними кримінальними потоками, міждержавними міграційними потоками, потоками біженців внаслідок стихійних лих та з політичних причин [3, с. 106-109].

Аналіз досліджень та публікацій дозволив зробити висновок, що у сучасних умовах триває процес розвитку як самої системи управління персоналом, так і методи та інструменти удосконалення.

З точки зору О.В. Крушельницької управління персоналом – це цілеспрямована діяльність керівного складу організації на розробку концепції, стратегій кадрової політики і методів управління людськими ресурсами. Це системний, планомірно організований вплив через систему взаємопов'язаних, організаційно економічних і соціальних заходів, спрямованих на створення умов нормального розвитку й використання потенціалу робочої сили на рівні підприємства [4, с. 16].

На наш погляд, управління персоналом – це сукупність принципів, методів та засобів впливу на персонал, що забезпечують максимальне його використання при виконанні трудових функцій для досягнення цілей підприємства.

Сьогодні частіше ефективність управління персоналом розглядається не тільки в економічному плані, як прибуток, якість, продуктивність, а й як задоволеність співробітників своєю працею, участю у трудовому колективі організації, високий рівень самооцінки колективу, мотивація персоналу до ефективної праці, тобто в більш широкому контексті й пов'язується з такими поняттями особистісного, психологічного плану.

Зростання ролі людського чинника в діяльності організації обумовило необхідність пошуку шляхів підвищення ефективності використання персоналу.

Література:

1. Лі Якокка. Кар'єра менеджера. Мінськ: Попурі, 2001. 416 с.
2. Філософія управління персоналом : монографія / В.Г. Воронкова [та ін.]. Запоріжжя : ЗДІА, 2005. 472 с.
3. Глобальне управління 2025: вирішальний момент. / пер. з англ. Г. Лелів. Львів: Літопис, 2011. 120 с.
4. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: навч. посіб. К.: «Кондор», 2006. 308 с.

ДИНАМІКА ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СТРУКТУРІ ВВП УКРАЇНИ

САВІЦЬКИЙ А. В.

кандидат економічних наук, доцент

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

м. Хмельницький, Україна

На сьогодні, сучасний стан розвитку виробництва продукції машинобудування залежить від багатьох факторів розвитку виробничих економічних систем за умов розвитку ринкових відносин під впливом інтеграційних процесів, приналежності України до СОТ та правил Зони вільної торгівлі «плюс». Виходячи з цього, для вітчизняних виробників промисловості досить не просто нарощувати обсяги їх продукування, адже лібералізація зовнішньої торгівлі посилює конкуренцію за рахунок більш якісного і водночас дешевшого імпорту. Такі обставини призводять до дисбалансу та обмеженості росту ВВП країни, а для підприємств – зниженням обсягів виробництва та реалізації.

Порівнюючи динаміку виробництва промислової продукції та ВВП (табл. 1), слід зазначити, що якщо звернути увагу на індекси фізичного обсягу ВВП упродовж останніх п'яти років (2014-2018 рр.), їх темпи зростання упродовж аналізованого періоду становлять 110,6%, у той час як, індекси дефлятора ВВП майже залишаються без змін – 99,57%. Головною причиною такої тенденції є те, що не дивлячись на зростаючі показники виробництва промислової продукції в цілому та галузі машинобудування зокрема, для вітчизняних виробників досить не просто здійснювати процеси продукування за сучасних умов інтеграційних процесів, кризових явищ, нестабільності валютних курсів та конкуренції. Якщо прийняти до уваги те, що дефлятор ВВП показує зміни фізичного обсягу виробництва, проте скоригованого на рівень інфляції, слід зробити висновок, що з кожним роком, господарська діяльність та процеси продукування потребують більшого залучення коштів для їх організації, купівлі ресурсів та реалізації. Подорожчання виробництва є негативним чинником зниження та виникнення диспропорцій у зростанні прибутковості підприємств і промисловості в цілому.

Таблиця 1

Динаміка виробництва промислової продукції та ВВП упродовж 2014-2018 рр., %*

Роки/ показник	Індекси фізичного обсягу	Індекси-дефлятори	Промисловість	Переробна промисловість	Машинобудування, крім ремонту та монтажу машин і устаткування
	Валовий внутрішній продукт	Валовий внутрішній продукт			
2014	93,4	115,9	89,9	90,7	79,4
2015	90,2	138,9	87,0	87,4	85,9
2016	102,4	117,1	102,8	104,3	102,0
2017	102,5	122,1	100,4	104,8	107,9
2018	103,3	115,4	101,6	101,1	101,6
Темп зростання	110,6	99,57	113,01	111,47	127,96

Джерело: складено автором на основі: [1; 2, с. 75-81, 112]

Проаналізувавши індекси виробництва продукції та індекси-дефлятори ВВП, слід додати, що не дивлячись на те, що темпи зростання продукції машинобудівних підприємств

ємства у 2018 р. мають спадний характер, обсяги її реалізації мають досить позитивну динаміку до зростання. Найбільші обсяги реалізації продукції упродовж періоду 2014-2018 рр. зафіксовано у виробництві автотранспортних засобів (188,54%), електричного устаткування (174,65%) та машин і устаткування не віднесених до інших угруповань (174,04%). Загалом, темпи обсягів реалізації продукції машинобудівних підприємств випереджають аналогічні показники по промисловості на 3,09% і становлять 178,66% [1].

Крім того, для деталізації окремих аспектів сучасної ситуації виробництва продукції машинобудування, також, слід виділити і те, що велика кількість промислових підприємств, поряд із своїм власним виробництвом, налагоджуючи партнерство із контрагентами зовнішнього ринку, імпортують готові вузли та елементи для кінцевої зборки на внутрішньому ринку. Зазвичай, якщо кінцевий етап продукування відбувається всередині структури вітчизняного виробничого циклу, то комплектуючі елементи готових виробів за своїм походженням відносяться до виробників відомих брендів. Переважно, така діяльність стосується програм розвитку регіональних кластерів, дачальницьких схем виробництва, створення спільних підприємств.

Отже, динаміка виробництва промислової продукції машинобудування у структурі ВВП країни свідчить про те, що якщо упродовж 2014-2018 рр. підприємства зуміли збільшити свої обсяги продукування, в подальшому, така тенденція може набутися спадного характеру. Це пояснюється тим, що за умов посилення трансформаційних процесів та інтеграції, відбувається значне подорожчання ресурсів і виробництва у цілому, що згідно проведеного аналізу підтверджується спадним темпом зростання індексів-дефляторів ВВП (99,57%). З метою підвищення обсягів виробництва продукції та її реалізації як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, для промислових підприємств, необхідно приділити більше уваги альтернативним варіантам залучення ресурсів. Як результат, це сприятиме скороченню витрат. Поряд з цим, доцільно перейти на більш поглиблену спеціалізацію та диференціацію продукції у розрізі асортиментної структури виробництва.

Література:

1. Індекси промислової продукції за видами діяльності за 2013-2018 рр. ВВП у 1990-2017 рр. ВВП у 1990-2017 рр. Зміна дефлятора валового внутрішнього продукту у 2018 р. Зміна дефлятора валового внутрішнього продукту у 2018 р. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010-2018 рр. URL: www.ukrstat.gov.ua. (дата звернення: 20-27.04.2019 р.).
2. Статистичний збірник «Україна в цифрах» / за редакцією І.Є. Вернера. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 241 с.

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ МЕТОДОЛОГІЇ ОЦІНКИ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

СТРІЛЕЦЬ В. Ю.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів та банківської справи

Полтавський університет економіки і торгівлі

м. Полтава, Україна

Враховуючи євроінтеграційні інтереси України актуальним на сьогодні є дослідження практики оподаткування малого бізнесу в країнах ЄС. Для того, щоб дослідити особливості та наявність спільних та відмінних рис у дотриманні податкового законодавства України та зарубіжних країн важливим є застосування якісної методологічної

бази. Враховуючи високий рівень методологічних розробок Європейської комісії у сфері оцінки податкового тягара на підприємництво країн ЄС, нами проведено дослідження теорії та практики застосування такої методології. Так, Європейською комісією запропоновано систему показників, що дозволяють оцінити обсяги витрат суб'єктів малого підприємництва (далі СМП) на дотримання податкових вимог (таблиця 1).

Таблиця 1

**Показники, що використовуються Європейською комісією
для визначення податкового навантаження на малий бізнес**

Показник	Тлумачення показника
Показник відношення податкового навантаження до обороту підприємства	Співвідношення вимірює загальну вартість податкового навантаження за всіма прямими та непрямими податками у відсотках від обороту підприємства.
Показник відношення обсягу сплачених непрямих податків до обороту підприємства	Співвідношення вимірює загальну вартість податкового дотримання всіх непрямих податків у відсотках від обороту підприємства.
Питома вага сплачених СМП податкових надходжень у загальному обсязі податкових надходжень бюджетів	Коефіцієнт вимірює загальну вартість податкового дотримання всіх прямих та непрямих податків у відсотках від загальної суми податкових надходжень, переданих податковим органам. Вона забезпечує широку оцінку витрат, які підприємства зобов'язані витратити на дотримання податкового законодавства, щоб генерувати певну суму податкових надходжень і свідчить про відносну ефективність механізму підвищення доходів.
Коефіцієнт сплати прямих податків до валового прибутку	Співвідношення вимірює відсоток прямих податків у загальному обсязі валового прибутку.

Джерело: [2]

Слід зазначити, що така система показників дозволяє сформулювати висновки щодо існування проблем нерівномірності у оподаткуванні малого бізнесу і за кордоном (таблиця 2).

За показниками співвідношення податкового навантаження до обороту підприємств малого бізнесу можемо зробити висновок, що середнє мале підприємство в 20 країнах ЄС витрачає 2,5% свого обороту на виконання податкових зобов'язань. Слід зазначити, що податкове навантаження має негативну кореляцію з розміром підприємства, тобто тягар дотримання податкових зобов'язань є найбільшим для мікропідприємств (2,6%), та найменшим для підприємств великих розмірів. Такі тенденції можуть бути обґрунтовані використанням великими підприємствами економії від масштабу для вирішення зобов'язань щодо податкового дотримання. Враховуючи різницю у показниках по різних галузях діяльності можна зробити висновок про незначні відмінності у податковому навантаженні. Поряд з цим статистичні дані свідчать про те, що підприємства, які займаються транскордонною торгівлею, мають нижчий відносний тягар порівняно з тими, які діють лише в їхній країні.

Незважаючи на єдність підходів до оподаткування малого бізнесу у країнах ЄС, все ж існують значні відмінності між країнами у виборці. Так, підприємства в Люксембурзі, Ірландії та Словенії несуть найнижчий загальний тягар відносно всіх податків, тоді як Франція, Словаччина та Польща мають найвищий податковий тягар [2].

Показник відношення обсягу сплачених непрямих податків до обороту підприємства є особливо цікавим, оскільки це сфера, де Директивою Ради 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість реалізовані зусилля з гармонізації системи оподаткування ПДВ. Так, визначено застосування до товарів та послуг загального по-

датку на споживання, точно пропорційного ціні товарів і послуг, незалежно від числа операцій у рамках процесу виробництва та збуту до моменту нарахування податку [1]. Проте статистика дослідження (таблиця 2) свідчить, що даний показник є обернено пропорційним до розміру підприємства та визначає найбільше навантаження з непрямих податків на мікро- та мале підприємництво. Проте у розрізі галузей спостерігається незначна варіація показників (0,4-0,6), що свідчить про відносну результативність поставленого Директивою завдання щодо усунення викривлень умов конкуренції на національному рівні та на рівні Співтовариства [1]. Так, середнє підприємство у 20 обраних країнах витрачає 0,5% свого обороту на виконання зобов'язань з непрямого податку на підприємство, що є меншим навантаженням для підприємств порівняно з прямими податками. Відносний тягар виконання зобов'язань з непрямого податку є найменшим у Словенії, Ірландії та Іспанії, і найвищий у Фінляндії, Німеччині та Польщі.

Таблиця 2

**Тенденції у податковому навантаженні у країнах-членах ЄС
за критеріями Європейської комісії у 2018 році**

Критерії поділу підприємств	Показник відношення податкового навантаження до обороту, % підприємства	Показник відношення обсягу сплачених непрямих податків до обороту підприємства, %	Питома вага сплачених СМП податкових надходжень у загальному обсязі податкових надходжень бюджетів	Коефіцієнт сплати прямих податків до валового прибутку
За розмірами				
Суб'єкти мікропідприємництва	2,6	0,52	53,6	147,3
Суб'єкти малого підприємництва	1,4	0,48	33,7	132,7
Суб'єкти великого підприємництва	0,7	0,09	22	99,5
Суб'єкти середнього підприємництва	0,3	0,1	12,4	91
У розрізі галузей діяльності				
послуги проживання та харчування	2,9	0,6	52,6	70,2
послуги житлово-комунального господарства	2,9	0,56	50	119,4
оптова та роздрібна торгівля	2,6	0,54	62,7	160,9
професійна науково-технічна діяльність	2,5	0,41	59,2	102,2
виробництво	2,4	0,4	32,9	132,6
будівництво	2,3	0,43	34,6	206,5
за межами діяльності				
підприємство-експортер	2,8	0,46	X	X
підприємство не є експортером	1,9	0,43	X	X

Джерело: пораховано автором на основі даних [2]

Слід зазначити, що порівняння податкового тягара від прямих та непрямих податків у країнах ЄС свідчить про значне переважання частки прямих податків, тобто прями податки вимагають більших зусиль, ніж непрямі податки у всіх країнах.

Питома вага сплачених СМП податкових надходжень у загальному обсязі податкових надходжень бюджетів визначає міру ефективності податкової системи та рівня виконання одного із найважливіших принципів оподаткування – рівність для всіх та

справедливість у нарахуванні податків. Так, за даними таблиці 2 можна прослідкувати нерівномірність стягнення податків: найбільшу частку податкових платежів у структурі займають надходження від малих та мікропідприємств. З іншого боку, така статистика може бути пов'язана із переважанням суб'єктів малого бізнесу у загальній кількості суб'єктів підприємництва (середня частка малих підприємств у структурі підприємництва країн ЄС сягає 90% [3]).

Коефіцієнт сплати прямих податків до валового прибутку надає широку картину щодо того, наскільки підприємства оподатковуються в 20 країнах дослідження. Так, середнє підприємство у 20 країнах сплачує більш високий розмір прямих податків, тобто 145% його валового прибутку. Мікро- та малі підприємства вдвічі більше обтяжені податковими зобов'язаннями порівняно з великими підприємствами. У секторі будівництва, виробництва та оптової та роздрібної торгівлі середній коефіцієнт сплати прямих податків до валового прибутку вдвічі вищий, ніж у секторі житлової та харчової діяльності.

Враховуючи вищезазначене, можемо стверджувати, що запропоновані Європейською комісією показники оцінки податкового навантаження дозволяють окреслити загальну картину оподаткування та визначити основні проблеми. Зокрема, аналітика показників дає можливість чітко простежити наявність відмінностей у оподаткуванні підприємництва різних обсягів; надання більшої підтримки підприємствам транскордонної торгівлі на противагу підприємств, що працюють на внутрішньому ринку тощо. Проте вважаємо, що дані показники не повною мірою дозволяють оцінити вплив оподаткування на малий бізнес та рівень виконання інтересів останніх. Окрім того, зазначені коефіцієнти не відображають взаємозв'язку та залежності розвитку держави та суб'єктів малого підприємництва. Це є аргументом на користь розширення складу перерахованих показників, зокрема, враховуючи євроінтеграційні інтереси держави та необхідність їх збалансування з інтересами малого бізнесу, вважаємо за доцільне розробити таку методологію оцінки впливу оподаткування на розвиток малого бізнесу України, що дозволить провести компаративний аналіз основних показників із показниками, що використовуються у країнах ЄС.

Література:

1. Про спільну систему податку на додану вартість : Директива Ради 2006/112/ЄС № 994-928 від 28.11.2006. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_928 (дата звернення 14.05.2019).
2. European Commission. Study on tax compliance costs for SMEs: Final Report. 2018. URL: <https://publications.europa.eu> (дата звернення 14.05.2019).
3. Financing SMEs and Entrepreneurs 2018: An OECD Scoreboard. URL: https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-en (дата звернення 14.05.2019).

КРИТИЧНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ТВОРИДЛО Н. І.

студент

*Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

У сучасному світі одним з базових принципів функціонування національної економіки є її здатність до ефективного запобігання та подолання кризових явищ, які виникають внаслідок посилення конкурентної боротьби. Тому надзвичайно актуальними у цьому контексті постають питання виявлення системних факторів забезпечення економічної безпеки національної економіки та її базових суб'єктів, формування відповідної іннова-

ційної політики задля посилення конкурентноздатності та стійкості економічних систем різних рівнів до дестабілізуючого впливу геоekonomічних та політичних процесів.

Метою дослідження є обґрунтування положень з управління формуванням та використанням інноваційного потенціалу підприємства.

Основними складовими інноваційного потенціалу підприємства називають: інтелектуальний (трудові та інформаційні ресурси), науково-технічний (науково-технічні розробки, програмне забезпечення), майновий (засоби і предмети праці), фінансовий (залучені, власні та позикові кошти), організаційний (організаційний структури та технології управління) та управлінський потенціали [2]. Функціонування механізму інноваційного розвитку економічної системи забезпечує взаємодія та взаємозв'язок зазначених складових у рамках діючих структур [3].

Рівень розвитку економічних систем залежить від динаміки інноваційних процесів. Інноваційний розвиток в економіці передбачає розгортання інноваційного процесу впровадження нововведень (найчастіше технічного, технологічного) характеру. Освоєння нововведень забезпечує стаке зростання, підвищення якості факторів виробництва та ефективності їх використання. Управлінські ж інновації, поряд із соціальними, підвищують темпи дифузії нововведень, сприяють відновленню динаміки розвитку економічної системи. Тому, зокрема, на рівні підприємницьких структур для найбільш ефективного використання ресурсів (матеріальних, інноваційних, інформаційних, фінансових) та інноваційного потенціалу найважливіше, на нашу думку, звертати увагу на функцію управління. Саме воно визнає здатність управлінської ланки оперативно приймати рішення, визначати правильні інноваційні цілі, ціннісні орієнтири, координувати та здійснювати інноваційні проекти, мотивувати працівників до креативних рішень [1].

Таким чином, необхідною умовою здійснення технічних (технологічних) інновацій у підприємстві є наявність відповідної організаційної (інфра-)структури і методів управління. Більш того, часто адаптивні організаційні структури та методи управління є необхідними передумовами розвитку інновацій. У той же час, здійснення інновацій у рамках невідповідної організаційної структури може протікати дуже повільно та з порівняно більшою кількістю проблем. Тому для успішного і динамічного процесу дифузії технічних (технологічних) інновацій необхідне формування нових або адаптація існуючих державних інститутів, організаційних структур підприємств та відповідних інноваційних управлінських технологій. Так, високі темпи інноваційної діяльності на підприємствах Японії пояснюються гнучкістю і адекватністю форм організації та управління персоналом з метою максимального використання знань та вмінь працівників задля економічного зростання. Отже, саме управлінські інновації (децентралізація управління, матричні структури організації, проектні команди і т. п), поряд з соціальними, підвищують темпи впровадження та поширення нововведень.

Саме управлінські інновації є ключовим фактором модернізації управління суб'єктом господарювання, що сприяє підвищенню керованості, конкурентоспроможності об'єкта управління, стійкості його функціонування в економіці.

Управлінські технології змінюються рідко і, в основному, у зв'язку зі зміною технологічного укладу та нововведеннями в сфері структур, процесів і методів управління. Окремі управлінські інновації здійснюються в межах існуючих управлінських підходів. В Україні переважно застосовують традиційний для «ринку виробника» підхід до проектування та розвитку нововведень у підприємствах: генерування ідей → відбір ідей → розробка і перевірка концепції → фінансовий аналіз → розробка продукції → стратегія маркетингу → пробний маркетинг → комерціалізація. У цьому випадку є ризик, що нововведення не «дійдуть» до останнього етапу інноваційного циклу у вигляді нових продуктів, послуг або технологій, тобто не комерціалізуються, а в результаті – витрачені величезні фінансові кошти не окупляться. Більшість невдач з виведенням інновацій на ринок пояснюється тим, що інноваційні продукти виникають на базі нових знань, а не потреб, в той

час як покупцям необхідний новий товар, що дає нову цінність, нову вигоду, вирішує певні проблеми. Підприємства-інноватори повинні бути націлені на потреби та бажання споживачів своєї продукції. Це означає, що необхідно заохочувати клієнта до висловлення своєї думки і враховувати її у розробці уже на перших етапах інноваційного процесу і при здійсненні нових проектів, які, врешті-решт забезпечать зростання підприємства.

Досить часто в якості ключових передумов успішного інноваційного процесу підприємці називають державну підтримку бізнесу та пільгове (інвестиційне) фінансування. Це дійсно важливі та необхідні складові управління інноваційним процесом. Однак необхідно мати на увазі, що цих складових недостатньо, якщо систему менеджменту суб'єкта господарювання не модернізувати. Відсутність адекватної управлінської системи часто гальмує процес перетворення нововведення в інноваційний продукт, послугу або технологію. Тому поряд з фінансовою підтримкою інвесторів або держави важливим є формування супроводжуючої підсистеми управління інноваціями в підприємстві задля ефективного управління інноваційним процесом та посилення інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання. Приклади інструментів модернізації управління на підприємствах України наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Інструменти модернізації управління

№	Інструмент	Зміст
1	Стратегічне планування та бенчмаркінг	Перехід від оперативного до стратегічного планування і управління шляхом вивчення та адаптування досвіду бенчмаркінг-партнерів, формування інноваційних стратегій зростання
2	CRM (система управління взаємодії з клієнтами)	Орієнтація на споживача. Акумуляування знань про клієнтів для вибудовування взаємовигідних відносин з ними.
3	Аутсорсинг	Передача третій стороні непрофільних активів і функцій.
4	Реінжиніринг бізнес-процесів	Перехід від операційного до процесного управління (орієнтація на бізнес-процеси).
5	Загальне управління знаннями	Ідентифікування, використання та розвиток знань і досвіду провідних співробітників працівників, поширення набутих знань та релевантної інформації серед інших співробітників.
6	Злиття та поглинання	Нарощування інноваційного потенціалу підприємства за рахунок об'єднання з іншими підприємствами.
7	SCM (інтеграція ланцюжків поставок)	Організація безперебійного постачання підприємства, зниження витрат на логістику і закупівлі, оптимізація термінів та ланцюжків поставок
8	Управління якістю	Забезпечення високих стандартів якості продукції та процесів, формування інтегрального розуміння якості на усіх рівнях підприємства, поєднання вимог споживачів та стандартів якості «нульового дефекту»
9	Аутстафінг	Виведення за штат працівників з неповною зайнятістю і наймання їх у потрібний момент часу
10	Шість сигм	Аналіз дефектів в роботі, вдосконалення бізнес-процесів з метою досягнення найвищих стандартів якості
11	Диверсифікація	Розробка та збут нових видів продукції і послуг, освоєння нових ринків збуту.
12	RFID	Облік продукції і послуг в автоматичному режимі.

Джерело: сформовано на основі [4; 6]

Отже, інноваційний розвиток системи управління підприємством можна трактувати як сукупність взаємопов'язаних виробничих, адміністративних та соціальних інновацій в рамках суб'єкта господарювання. Інноваційний розвиток є втіленням синергетичного ефекту від результатів розвитку окремих підсистем підприємства. Цілі та завдання інноваційного розвитку передбачають управління формуванням і використанням інноваційного потенціалу, тобто створення і функціонування адекватних систем і механізмів управління.

Таким чином, управлінські інновації є активним чинником в ефективному управлінні інноваційним розвитком економічних систем. Модернізація системи управління організацією за допомогою обраних інструментів підвищує її чутливість і готовність до пошуку та впровадження технічних і технологічних нововведень. Важливою в цій ситуації є проблема досягнення оптимального співвідношення заходів прямого регулювання і системи стимулів, що створюють сприятливі умови для діяльності підприємств, які реалізують складні інноваційні проекти.

Література:

1. Вікарчук О.І. Сутність інноваційного потенціалу підприємства. Економіка. Управління. Інновації. Серія : Економічні науки. 2018. Вип. 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2018_2_6.
2. Кабаченко Д.В. Формування механізму оцінювання інноваційного потенціалу підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 22 (1). С. 135-140.
3. Кобрин Л.Й. Основні складові механізму розвитку інноваційного потенціалу підприємства. Наукові записки [Української академії друкарства]. 2017. № 2. С. 230-235.
4. Козак К.Б. Специфіка застосування інструментів аутсорсингу, аутстафінгу та лізингу в системі управління персоналом / К.Б. Козак, Б.В. Мироненко. Економіка харчової промисловості. 2019. Т. 11, Вип. 1. С. 73-79.
5. Осідач О.П. Сучасні інструменти управління нематеріальним капіталом підприємства// Матеріали міжнародної науково-практичної конференції "Проблеми становлення інформаційної економіки України, 15-16 жовтня 2015р. Львів: ЛНУ імені Івана Франка. С.21-25.
6. Стадник В.В. Напрями формування практичного інструментарію управління фінансово-економічною безпекою підприємств в стратегіях інноваційного розвитку / В.В. Стадник, В.М. Йохна, О.В. Чуняк. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. 2018. Вип. 2. С. 66-73.

ЕТАПИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

ТОХТАМИШ Т. О.

доцент кафедри фінансів та кредиту

ЯГОЛЬНИЦЬКИЙ О. А.

доцент кафедри фінансів та кредиту

ГРАНЬКО К. Б.

викладач кафедри фінансів та кредиту

*Харківський національний університет будівництва та архітектури
м. Харків, Україна*

Розвиток економічних відносин в Україні у перехідний період до ринкових відносин безпосередньо пов'язаний з функціонуванням фінансової системи. Надзвичайно важливо, щоб фінансові ресурси суспільства використовувалися раціонально і ефективно. Незалежно від сфери функціонування суб'єкта господарювання його фінансово-господарська діяльність пов'язана з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів.

Актуальність теми дослідження обумовлена необхідністю розвитку економічних відносин між суб'єктами господарювання. А тому формуванням та удосконаленням політики ефективного використання підприємствами своїх матеріальних, трудових та фінансових ресурсів є дуже важливим для розвитку господарської діяльності будь-якої країни.

У сучасних умовах від держави значною мірою залежить ефективність діяльності підприємств. Держава впливає на всі сфери економічної діяльності товариства шляхом виконання правової, економічної, соціальної, оборонної, управлінської та ін. Прерогативою держави є забезпечення належного правопорядку в країні та її національної безпеки, що є основою для розвитку підприємництва та економіки.

Державне регулювання в ринкових умовах являє собою законодавчо оформлену систему зовнішнього впливу на фінанси підприємств. Держава формує фінансову політику на макрорівні та здійснює законодавче регулювання фінансів мікрорівня. Воно визначає порядок утворення, розподілу і використання централізованих фондів фінансових ресурсів, які служать одним із джерел фінансування підприємств. Основні напрями державного впливу на формування фінансових ресурсів підприємств зображені на рис. 1.

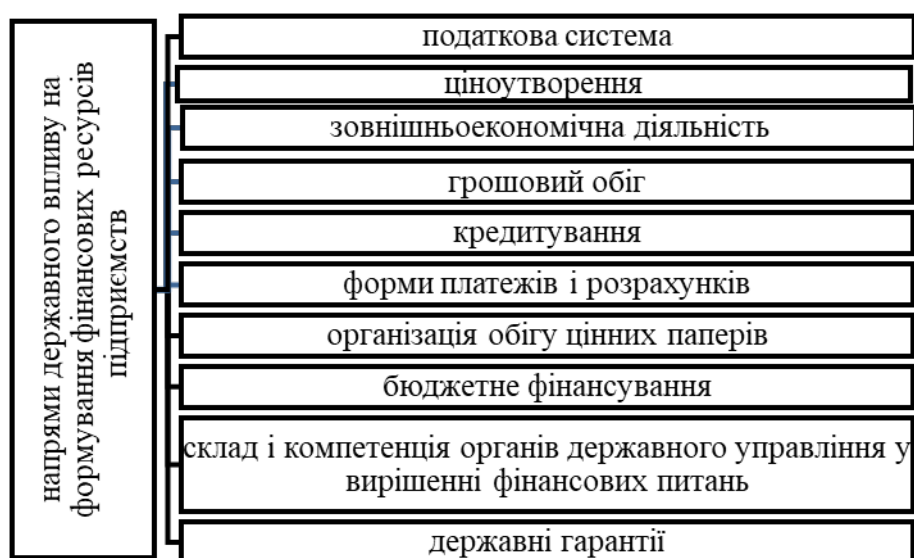


Рис. 1. Напрями державного впливу на формування фінансових ресурсів підприємств

Фінанси підприємств є головним інструментом державного регулювання економіки. З їх допомогою здійснюється регулювання виробництва продуктів, забезпечується фінансування потреб розширеного відтворення на основі оптимального співвідношення між засобами, що направляються на споживання і на нагромадження. Фінанси підприємств можуть використовуватися для регулювання галузевих пропорцій в ринковій економіці, сприяти прискоренню розвитку окремих галузей економіки, створенню нових виробництв і сучасних технологій, прискоренню науково-технічного прогресу.

В цілях забезпечення ефективного управління власним капіталом підприємства розробляється зазвичай спеціальна фінансова політика, що направлена на залучення власних фінансових ресурсів із різних джерел згідно потреб його розвитку у майбутньому періоді.

Політика формування власних фінансових ресурсів спрямована на забезпечення самофінансування підприємства і містить декілька етапів (рис. 2).

Система управління фінансовими ресурсами підприємства є складовою фінансового механізму підприємства. Як зазначає І.О. Бланк [2, с. 97] «механізм фінансового менеджменту представляє собою систему основних елементів, регулюючих процес виробки і реалізації управлінських рішень в області фінансової діяльності підприємства». Він роз-

глядає підприємство як сукупність фінансового забезпечення, фінансового регулювання, управління фінансовими ресурсами та управління фінансовими потоками, системи конкретних методів та прийомів здійснення управління фінансовою діяльністю підприємства.

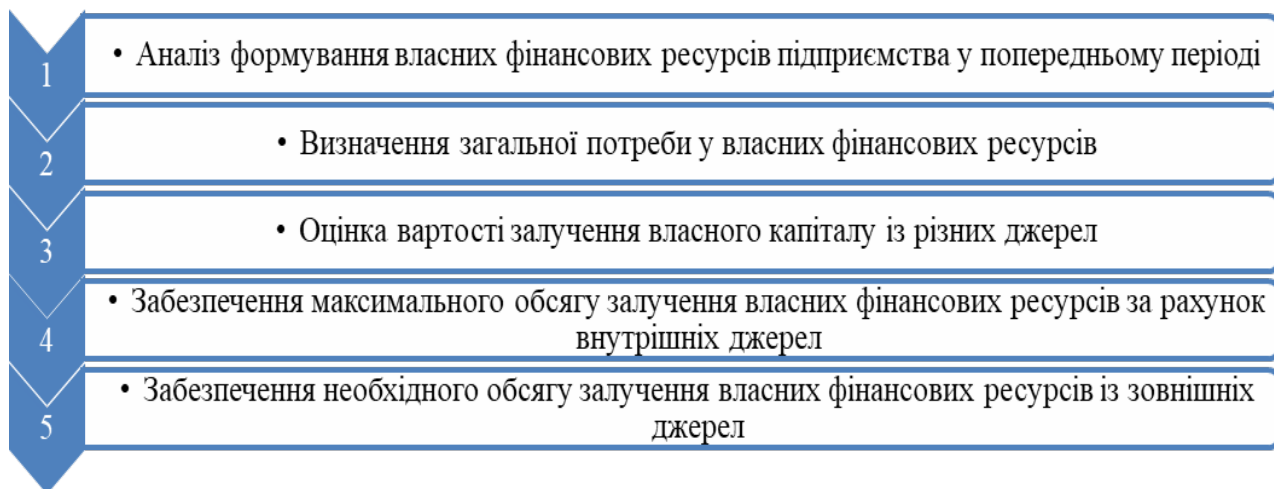


Рис. 2. Основні етапи управління формуванням фінансових ресурсів підприємства

Управлінська діяльність – це один з найважливіших факторів функціонування і розвитку підприємств в умовах ринкової економіки. За своєю сутністю управління фінансовими ресурсами підприємств передбачає прийняття управлінських рішень в умовах швидкої зміни зовнішнього середовища. У зв'язку із цим наука управління фінансовими ресурсами повинна дозволити вдосконалити процес навчання шляхом розробки методів прийняття управлінських рішень в умовах існування зовнішніх протиріч [1, с. 253].

Найважливішим завданням управління фінансовими ресурсами є визначення обсягів, джерел та форм залучення фінансових ресурсів для здійснення господарської діяльності підприємства. Їх формування здійснюється, зазвичай, за рахунок різних джерел: власного капіталу підприємства, позичених і залучених фінансових ресурсів.

Основними джерелами формування фінансових ресурсів підприємств є власні та залучені кошти. В Україні прийнято вважати, що для забезпечення ефективної роботи фінансові ресурси підприємства мають бути представлені власними і залученими ресурсами в однаковій мірі (1:1). Слід при цьому зазначити, що такий норматив є досить умовним, оскільки оптимальність співвідношення власного і залученого капіталу визначається низкою факторів, зокрема етапом розвитку підприємства (новостворена фірма чи фінансово стійка, здатна самотійно регулювати фінансові потоки), видом економічної діяльності, в якому започатковано підприємства, і насамкінець, стратегією його розвитку [2, с. 108].

Достатній розмір фінансових ресурсів забезпечує стабілізацію обсягів виробництва, можливість його розширення; високий, проте не повний рівень використання виробничих потужностей; достатній рівень забезпечення організації матеріальними ресурсами. Завдання підприємств з пошуку резервів збільшення власних фінансових ресурсів є дуже важливим. У подальшому власні фінансові ресурси використовуються суб'єктами господарювання для підвищення ефективності роботи підприємства загалом. Управління фінансовими ресурсами представляє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, методів і підходів та інструментів її реалізації.

Література:

1. Бердар М.М. Фінанси підприємств : навчальний посібник. К., 2012. 464 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. К.: Ника-Центр, 2008. 528 с.

ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ ТА ОЦІНКА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

ТРОЯНЕНКО Л. І.

студент

Національний університет «Києво-Могилянська Академія»

м. Київ, Україна

Актуальною проблемою для компаній ХХІ століття є процес планування маркетингової діяльності. Для кожного підприємства процес планування маркетингу є індивідуальним та унікальним з точки зору методологічних особливостей, важливим є те, що для ефективного функціонування кожна компанія має розуміти власні ринкові орієнтири та довгострокові цілі. Це є передумовою успішного маркетингового планування, яке є запорукою сталого зростання компанії.

Основною частиною планування маркетингової діяльності є покрокове планування шляху досягнення стратегічних цілей та орієнтирів. Як результат, маркетинговий план має на меті забезпечення реалізації стратегій найбільш оптимальним можливим чином [3, с. 138].

Найбільш визначальну роль маркетинговий план має за умови підвищення рівня ринкової конкуренції, що є частою проблемою для підприємств у час новітніх технологій та швидкого розповсюдження інформації. Сучасний світ змінюється швидкими темпами та грамотне маркетингове планування має враховувати чи бути максимально гнучким до таких змін на ринку [2, с. 84].

Отже, планування маркетингу – це ключовий процес для компанії, що є уніфікованим поетапним планом дій щодо послідовного досягнення визначених ринкових цілей на заздалегідь визначений термін.

Процес планування маркетингу в основному являє собою набір кроків, які визначають методологію продажів і просування продукт на ринку протягом певного періоду часу. Макркетинговий план включає в себе інформацію щодо рекламних стратегій, які зроблять продукт конкурентоспроможним на ринку в майбутньому. Процес планування маркетингу складається з тактик застосування інструментів маркетингу, які повинні бути застосовані для досягнення маркетингових цілей протягом необхідного періоду часу [6, с. 357-359].

План маркетингу є індивідуальним та унікальним залежно від виду діяльності підприємства, але існують певні структурні елементи, які є спільними для кожного з них та є основою в процесі планування усієї маркетингової діяльності. Такими елементами є: резюме маркетингового плану, аналіз маркетингового середовища підприємства, аналіз точок росту та загроз, цілі маркетингової діяльності, маркетингова стратегія, заходи в межах реалізації маркетингового плану, маркетинговий бюджет, оцінка та моніторинг ефективності діяльності, а також механізм адаптації маркетингового плану. Відповідно до специфіки діяльності підприємства та його особистих цілей, структура плану маркетингу та порядок подання інформації можуть відрізнятися [1, с. 93].

За тривалістю та масштабами цілей виділяють 3 основні види маркетингових планів:

- Короткострокові або оперативні плани, що розробляються на період до 1 року та можуть бути підготовлені для щотижневого, щомісячного, щоквартального та щорічного планування заходів для детальної реалізації продукції, аналізу нішевих ринків та забезпечення операційної діяльності компанії.
- Середньострокові або тактичні плани, для яких перспективою планування є період від 2 до 5 років. Їх метою є переважно розробка довгострокового бачення перс-

пектив розвитку компанії із урахуванням ризиків ринкової невизначеності. Акцент переходить від точкових заходів до планування загальних обсягів збутої продукції, структури витрат та прогнозованого економічного ефекту від діяльності підприємства в визначеній часовій перспективі.

- Довгострокові або стратегічні рішення маркетингового планування, що виконують функцію глобальної візії компанії та розробляються на період від 5 до 15 років. Основною ціллю даного виду планування є визначення структури маркетингових ініціатив та інструментів, яка може бути підлаштована під нові обставини на ринку. Рівень деталізації є найнижчим з усіх вищеперелічених, а акцент стоїть на довгостроковому прогнозуванні попиту, аналізі очікуваних стадій життєвого циклу існуючої продукції, а також на аналізі можливостей для розширення операційної діяльності [7, с. 216-220].

Оцінка ефективності маркетингової діяльності підприємства є ключовим фактором успіху компанії, адже лише розуміючи ефект від проведених ініціатив можна найбільш оптимально спланувати наступні кроки компанії. Для досягнення максимально точної оцінки існує 2 способи оцінки ефективності проведення маркетингової діяльності: розрахунок комплексного інтегрального показника ефективності та визначення КРІ діяльності [4, с. 372].

Використання методології розрахунку єдиного комплексного інтегрального показника ефективності відображає в собі усереднену оцінку різних елементів маркетингової стратегії. Даний спосіб надає можливість подивитись на ситуацію згори та визначити слабкі сторони функції маркетингу в організації. Інтегральний показник вираховується на базі окремих проміжних показників оцінки ефективності кожного елементу комплексу маркетингу підприємства за моделлю 4Р – збут, заходи просування, товарна політика, цінова політика [5, с. 53-55].

Другим способом оцінки ефективності проведення маркетингової діяльності є визначення КРІ діяльності та подальше порівняння фактичних результатів із ними. КРІ маркетингу (ключові показники ефективності) – це конкретні чисельні маркетингові показники, які організації відстежують, щоб виміряти свій прогрес у визначених цілях у маркетингових каналах [8, с. 212-213].

Література:

1. Аникеев С.Н. Методика разработки плана маркетинга: Сер. «Практика маркетинга». – Изд 2-е, доп. – М.: Фолиум, «Информ-Студио», 1996. – 128 с.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 252 с.
3. Войчак А.В. Маркетинговый менеджмент: Підр. – К.: КНЕУ, 1998. – 268 с.
4. Котлер, Филипп. Маркетинг менеджмент. Экс пресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с: ил. – (Серия «Деловой бестселлер»).
5. Кулиняк І.Я., Базарко С.В. Оценка и повышения эффективности маркетинговой деятельности предприятий. – Науковий вісник МДУ, 2017. – 108 с.
6. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / Перев. с англ. под ред. В.Б. Колчакова. – СПб.: Питер, 2007. – 800 с.
7. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Т56 Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
8. Хоскинг А. Курс предпринимательства: Практическое пособие / Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – С. 352.

ЦІНОУТВОРЕННЯ В ЕЛЕКТРОННІЙ ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ

ТУНІЦЬКА Ю. М.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

В умовах глобалізації, інформаційні технології, що впроваджуються економічно розвиненими країнами, є передумовою високого рівня їх технологічного та соціального прогресу і визначають місце держави у світовій економіці та міжнародному поділі праці, сприяючи розвитку електронної комерції, яка охоплює бізнес-процеси та ділові операції, що здійснюються між суб'єктами господарювання за допомогою інформаційних та телекомунікаційних технологій і забезпечують досягнення їх економічних та фінансових цілей та сприяють зниженню витрат [1].

Інтернет-торгівля (E-Trade), як один з видів електронної комерції, дозволяє оперативніше та економічно просувати товар не лише на національному, але й міжнародному ринку [1]. Сьогодні лідерами світового ринку електронної торгівлі є США, Китай та Великобританія та Німеччина. Позитивні зрушення в її розвитку демонструє ринок Індії. У 2018р три міжнародних торговельних майданчики (Alibaba, Amazon та eBay) забезпечили 62% всіх транскордонних покупок, а на запитання «чи задоволені ви досвідом транскордонної купівлі?» – 87% покупців дали схвальну відповідь [2].

Для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, участь у електронній торгівлі дає низку переваг: відносно невисокі витрати на організацію діяльності, а відтак зниження цін на товари та послуги; доступ до електронного ринку незалежно від розміру підприємства та форми власності; можливість здійснення маркетингових досліджень міжнародних ринків та налагодження взаємовідносин зі споживачем; потужний рекламний потенціал; швидкість реалізації торговельних операцій; нівелювання територіальних обмежень та прискорена географічна диверсифікація діяльності; вихід на іноземні фінансові та інвестиційні ринки; витіснення посередників з традиційних каналів збуту товарів та послуг.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які займаються електронною торгівлею, обґрунтовують цінову стратегію залежно від еластичності попиту, цілей підприємства, типів товару чи послуги, їх якості, структури ринку, цінності продукції для покупця, меж коливання цін на товари-субститути, інтенсивності конкуренції на ринку, стадії життєвого циклу товару, методу ціноутворення, каналів збуту, орієнтуючись на низькі ціни, ціни конкурентів і їх кастомізацію.

Актуальним для експортерів за умов збільшення кількості пропозицій однакових товарів за низькими цінами є досягнення унікальності за рахунок диференціації та створення додаткових послуг для надання продукції більшої цінності.

Процес ціноутворення у галузі електронної торгівлі підпорядковується наступним принципам [3,4]: цільова спрямованість, що передбачає конкретизацію проблеми, розв'язання якої залежить від обґрунтування ціни; оперативність коректування цінової політики підприємства; послідовність етапів ціноутворення; адаптивність до змін у ринковому середовищі; встановлення ціни на продукцію нижче собівартості за рахунок отримання прибутку з реалізації додаткових послуг (наприклад, розміщення банерної реклами); коригування ціни залежно від зміни попиту, але не нижче собівартості продукції; встановлення цін на транзакцію (користування товаром), зважаючи на високу вартість деякої продукції (наприклад, програмного забезпечення).

У ході електронних торговельних операцій, продавці мають змогу пропонувати товари за визначеними цінами певному колу покупців та змінювати їх відповідно по-

питу, а споживач – співставляти ціни пропозицій всіх присутніх в електронній мережі продавців та торгуватися.

Процес формування ціни під час здійснення зовнішньоторговельних операцій в електронній мережі відбувається в середовищі ідеальної конкуренції, де інформація про ціни та конкурентні позиції експортерів загальнодоступні. Відсутня монополярна влада посередників, а імпортери мають змогу вільно обмінюватись між собою даними про продукцію на спеціалізованих форумах.

Для цінової політики в ході здійснення операцій електронної торгівлі поряд з використанням загальноприйнятих інструментів, таких як знижки, бонуси, цінова дискримінація, притаманна можливість зниження цін за рахунок мінімізації трансакційних витрат. Навідміну від традиційної, в електронній торгівлі експортери відштовхуються не від цінових уявлень імпортерів, а від сформованих цін виробників, використовуючи їх в якості бази [5].

Отже, здійснюючі торговельні операції в електронній мережі, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності отримують додаткові переваги, зокрема у вигляді скорочення витрат на їх організацію, що значно знижує рівень цін на товари та послуги, які є об'єктом експортно-імпортних угод. Процес ціноутворення передбачає врахування специфічних принципів та містить низку особливостей, які відрізняють його від притаманного для традиційної торгівлі підходу.

Література:

1. Величко К.Ю., Носач Л.Л., Печенка О.І. Сучасні тенденції та перспективи розвитку ринку інтернет-торгівлі: міжнародний досвід та національна практика. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1815/1/%D0%A1%D0%B5%D0%BA.%203.%20%D0%92%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D1%87%D0%BA%D0%BE%2C%20%D0%9D%D0%BE%D1%81%D0%B0%D1%87%2C%20%D0%9F%D0%B5%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%B0.pdf>.
2. Е-Експорт: як вийти на зовнішні ринки з мінімальними інвестиціями? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://open.kmbs.ua/e-export-yak-vijti-na-zovnishni-rinki-z-minimalnimi-investiciyami>.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер / Пер. с англ. под ред. Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. – СПб. – 2016 р.
4. Маслак О.І., Романенко С.С. Застосування маркетингових інструментів у сфері електронної комерції / О.І. Маслак // Вісник КДПУ ім. Михайла Остроградського. – Випуск 1/2010 (60). – Частина 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kdu.edu.ua/statti/2010-1-1\(60\)/PDF_1_2010_ch1/183.PDF](http://www.kdu.edu.ua/statti/2010-1-1(60)/PDF_1_2010_ch1/183.PDF).
5. Девиченко А.М., Кобелев В.М. Трансформація інструментів традиційного комплексу маркетингу в електронному бізнесі / А.М. Девиченко // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. – 2017. – № 24 (1246). – С. 84-89.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

ШАВЛЮК С. Є.

студентка

ГОЛЕЙ Ю. М.

викладач кафедри менеджменту та туристичного бізнесу

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

м. Дніпро, Україна

Формування дієвої системи менеджменту на сучасних підприємствах України неможливе без реалізації стратегії розвитку персоналу. В теперішній час це є значним недоліком, бо відсутність кваліфікованих робітників призводить до зниження ефективності праці підприємства взагалі. При цьому виникає необхідність старанного підбору

фахівців з високим та однорідним рівнем їхньої освіти та наявністю потрібних навичок, високої моральності. Розвиток персоналу повинен пов'язати професійно-кваліфікаційну модель робочих місць з моделлю особистих та ділових рис людини, поступово формувати свідому активну відповідальну особистість, відродити справжній демократизм у відносинах між виконавцями і керівниками. Цілісну систему керування організацією, що є предметом стратегічного менеджменту, не можна формувати без впровадження механізму керування "за цілями і результатами". Мається на увазі необхідність встановлення конкретної мети на деякий проміжок часу. Цей механізм відображає універсальні підходи до керування підприємством як системою, що складається з окремих груп працівників. Стратегічне керування потрібно проводити на засадах таких принципів соціального керування, як визначення конкретних цілей, цілеспрямована орієнтація працівників, зворотний зв'язок з результатами діяльності [1].

Сучасне керування системою менеджменту підприємства характеризує багатоваріантність можливих вирішень, гнучкість і неординарність господарських операцій та неповторність способів дії в конкретній ситуації. Менеджмент не дає універсальних інструкцій, він лише навчає, як, знаючи прийоми, способи та шляхи вирішення тих чи інших управлінських завдань, досягти успіху в умовах конкретного підприємства. Менеджер стає центральною фігурою керування, розробляє варіанти господарських вирішень, бере на себе відповідальність за розробку та впровадження управлінських команд.

Створення ефективної системи керування виробництвом в Україні треба починати зі старанного підбору управлінських кадрів та їхнього навчання. Потрібно також пам'ятати, що ефективно керувати ніколи не зможуть люди, які глибоко теоретично пізнали науку керування, однак не мають задатків і здібностей до специфічної діяльності менеджменту. Державна кадрова політика повинна передбачити створення системи пошуку молодих осіб, яким притаманні вроджені риси лідера та організатора. Шляхи можуть бути різними: від організації окремих груп або класів у школах до формування спеціалізованих шкіл або ліцеїв.

Створення відповідних факультетів з менеджерської підготовки у провідних навчальних закладах, регіональних центрів перепідготовки теперішніх керівників та підготовки резерву завершить формування цілісної системи підготовки керівників-менеджерів в Україні. Нова плеяда менеджерів, сформована за генетичними здібностями та знанням стратегічного і тактичного менеджменту, створюватиме прагматичну українську модель менеджменту.

Головними напрямками при формуванні української моделі менеджменту повинні бути наступні:

- з метою встановлення природної ринкової рівноваги держава не повинна втручатися у вільне ціноутворення;
- державні органи повинні слідкувати за виконанням антимонопольного законодавства;
- держава не повинна диктувати підприємцям, що і як виробляти, але зобов'язана захищати внутрішніх виробників від іноземних конкурентів;
- всі свободи повинні носити економічний характер при умові економічної свободи, яка може існувати лише за наявності свободи політичної. Тому найбільш ефективною моделлю менеджменту може бути лише в демократичній державі з ліберальним ринковим суспільством.

Піднімаючи рівень добробуту своєї родини шляхом законної виробничої або будь-якої іншої діяльності, громадянин повинен сплачувати податки, які поповнюють державний бюджет. Це дасть можливість до запровадження соціальних програм для населення, що також позначиться і на сім'ї цього громадянина. Таким чином, чим кращі умови життя та роботи громадян і вищі їх доходи, тим кращий їх добробут. І фінансове становище країни – основне правило моделі українського менеджменту.

Проте, це правило буде «працювати» тільки при умові політичної стабільності та справедливого розподілу бюджетних коштів та доходів.

Отже, на сьогоднішня українська система менеджменту потребує вдосконалення. Серед усіх названих обов'язкових характеристик успішної та ефективної системи менеджменту, до української не притаманна і половина з них. На теперішній час у нашій країні все більше приділяють увагу до створення ефективних, конкурентоспроможних приватних підприємств. А це у свою чергу призведе до підвищення потреби у якісній ефективній системі менеджменту. Таким чином, українська система управління знаходиться на стадії розробки та вдосконалення. Логічним прискоренням формування вітчизняної системи менеджменту є запозичення закордонних прийомів та принципів ефективного функціонування системи управління.

Література:

1. Іваніченко О.Ф., Долгунін М.Є. Особливості становлення сучасного менеджменту в Україні [Електронний ресурс]. – Електронні дані. – [Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/18_APSN_2014/Economics/6_173129.doc.htm.

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ПОТЕНЦІАЛ ПРОЕКТІВ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ

КОЛМАКОВА В. М.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
завідувач відділу екосистемного оцінювання природно-ресурсного потенціалу*

ПАТОКА І. В.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник відділу екосистемного оцінювання
природно-ресурсного потенціалу*

*Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

На сучасному етапі поглиблення процесів децентралізації в Україні актуалізується пошук нових механізмів та інструментів залучення додаткових інвестицій в екологічну сферу. Одним із найбільш ефективних механізмів доступу до приватних інвестицій на місцевому рівні може стати реалізація екологічних проектів на принципах публічно-приватного партнерства (ППП), що передбачає взаємовигідну співпрацю держави й приватного бізнесу, в основу якої закладено теорію змішаної економіки. Застосування такого підходу наразі отримало широке визнання й розповсюдження в світі, тому потребує поглибленого дослідження в українських умовах із метою можливої імплементації в управлінську практику територіальних громад.

Обґрунтування пріоритетів місцевого соціо-еколого-економічного розвитку в умовах поглиблення децентралізації управління і перерозподілу повноважень у господарській діяльності активізує співпрацю влади та бізнес-структур шляхом посилення ролі стратегічного планування щодо ефективного використання місцевих екосистемних активів просторових територіальних утворень та підвищення інвестиційної привабливості території. У цьому сенсі місцевий потенціал проектів публічно-приватного партнерства сприяє гармонізації економічних та організаційних ресурсів приватного та публічного секторів економіки у площині оптимізації стабільних темпів економічного зростання та сталого соціально-екологічного розвитку.

З метою удосконалення системи інституціонального забезпечення управління у сфері публічно-приватного партнерства на місцевому рівні важливо диференціювати учасників процесу (рис. 1).

Зазначимо, що сучасна практика партнерства переважно позиціонує себе як співпраця з метою модернізації системи регулювання міжгалузевих зв'язків під час розробки та реалізації стратегій місцевого розвитку. Ключовими напрямками узгодження інтересів влади та бізнес-структур на місцевому рівні у процесі стратегічного планування сталого просторового розвитку є наступні:

- формування інститутів спільного фінансування програм технологічного розвитку територій;
- спільне управління проектами інноваційної модернізації;
- формування відповідного інституціонального середовища;
- об'єднання зусиль влади і бізнесу у підвищенні експортного потенціалу території;
- розробка правової та методичної бази договорів ППП, визначення зобов'язань та відповідальності;
- сприяння розвитку малого та середнього бізнесу території;
- підготовка кадрів для формування програм інноваційної модернізації місцевої економіки [1].

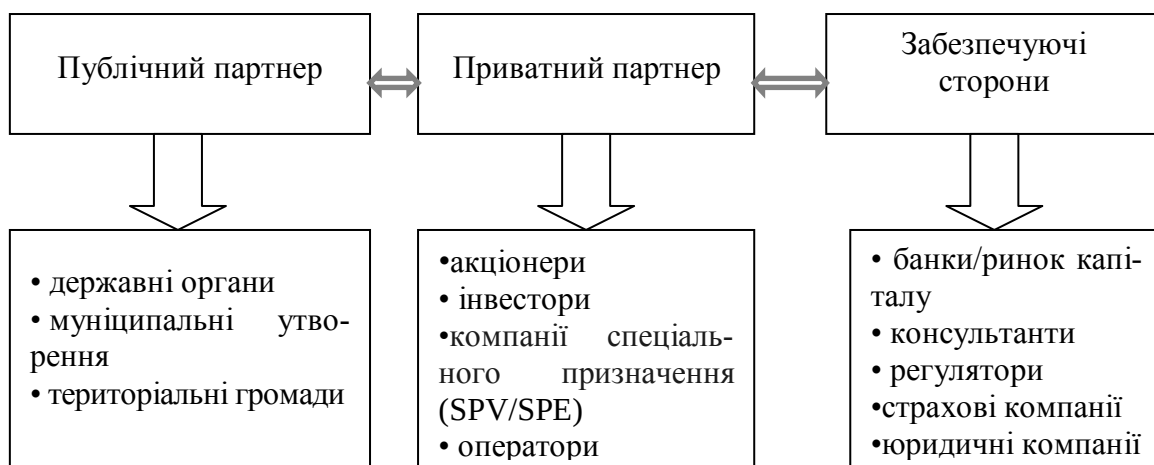


Рис. 1. Учасники процесу публічно-приватного партнерства на місцевому рівні

При цьому необхідно акцентувати на нових функціях управління сталим просторовим розвитком, які є типовими для реалізації проектів ППП на місцевому рівні, зокрема:

- функції координації через раду директорів території, що об'єднує представників виконавчих органів найбільших корпорацій, а також суб'єктів середнього та малого бізнесу;
- стабілізуючій функції через раду з кризового регулювання, що включає представників місцевого бізнесу та громадських організацій, які користуються впливом на даній території;
- маркетинговій функції і територіальній службі маркетингу, націленій на завдання просування місцевої економіки, її брендів і продуктів на національний і глобальний ринки [2].

Наразі органами державної влади та місцевого самоврядування здійснюються заходи, спрямовані на підвищення рівня інвестиційної привабливості територій, до яких можна віднести системні дії щодо державної підтримки бізнесу, зокрема через надання податкових пільг, державних гарантій і субсидій, майна тощо [3].

У цьому контексті на особливу увагу заслуговує практика залучення в управлінський процес компаній спеціального призначення (SPV/SPE) або проектних компаній, які створюються ініціаторами інвестиційного проекту виключно з метою його реалізації шляхом передачі активів, зобов'язань та прав власності [4]. Основне призначення SPV – зниження фінансових ризиків для учасників проекту ППП. Зазвичай вони створюються при реалізації проектів із варіативним набором учасників, наприклад, коли в одних випадках фігурують місцеві співінвестори, а в інших – мережеві компанії.

Отже, ключовим завданням просторових управлінських структур місцевого рівня є застосування потенціалу ППП для забезпечення сталого місцевого розвитку шляхом

оптимального розподілу ризиків і формування відповідних пропорцій в отриманні прибутків між публічними та приватними партнерами, що в кінцевому результаті сприятиме підвищенню рівня добробуту населення та забезпеченню відновлення екосистем і їх захисту від надмірного виснаження у результаті природогосподарювання.

Література:

1. Заскалкін А.С. Механізми розвитку державно-приватного партнерства на регіональному рівні / А.С. Заскалкін: дис.... кандидата наук з держ. управління: 25.00.02 / Академія державного управління. – Харків, 2017. – 225 с.
2. Заскалкін А.С. Теоретико-методологічні основи взаємодії держави і приватного сектору з вирішення суспільно значущих завдань / А.С. Заскалкін // Теорія та практика державного управління. – Вип. 3 (40). – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2015. – С. 137-144.
3. Казюк Я. Державно-приватне партнерство як механізм стимулювання розвитку регіонів та місцевого самоврядування / Я. Казюк // Місцеве самоврядування та регіональний розвиток в Україні. – 2012. – С. 47-49.
4. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями // Постанова Правління Національного банку України №351 від 30.06. 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/v0351500-16/ed20170119#n848>.

ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТУВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

РИБІНА Л. О.

доцент кафедри фінансів

САМОШКІНА І. Д.

доцент кафедри фінансів

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

Одним із стратегічних напрямів розвитку енергетичної сфери в Україні є використання альтернативних джерел енергії, які дозволять одночасно вирішити декілька завдань. По-перше, підвищення енергоефективності для широкого кола споживачів енергії, зменшення залежності енергетичної сфери від імпорتنих джерел постачання енергії (зміцнення енергетичної безпеки країни) і, що важливо, вирішення екологічних проблем, зокрема, зменшення викидів в атмосферу вуглекислого газу. Для розвитку альтернативних джерел енергії Україна має всі необхідні передумови. Потенціал альтернативної енергетики (виробництво енергії з відновлюваних джерел) в Україні наведений в табл. 1.

За даними Держенергоефективності України, частка відновлюваних джерел енергії збільшилася за останні три роки з 3,9 до 5,8%, в електроенергетиці – із 7,4 до 7,8%. Найбільші темпи зростання саме у сонячних електростанцій. Якщо 2016-го їхня загальна потужність становила 99,2 МВт, то 2017-го – понад 170 МВт. Вітрова генерація за 2016 р. зросла до 437,7 МВт [2].

За словами виконавчого директору Інституту стійкого розвитку, засновника Харківського енергетичного кластеру Ігнат'єва С. [3], сьогодні можна спостерігати зростання кількості приватних осіб, територіальних громад, представників малого і середнього бізнесу, які зацікавлені у розробці і впровадженні зелених інвестиційних проєктів в енергетичній сфері, спрямованих на досягнення енергоефективності і застосування нетрадиційних джерел енергії. Про зростання привабливості галузі альтернативної енергетики в Україні свідчить динаміка росту показників виробництва та споживання електроенергії з відновлюваних джерел енергії (рис. 1)

Потенціал альтернативної енергетики в Україні

Вид	Річний потенціал		Річне заміщення природного газу
	млрд. кВт год	млн. т умовного палива	млрд. м ³
Вітрова енергетика	41,7	15,0	13,04
Сонячна енергетика	28,8	6,0	5,22
Геотермальна енергетика	105,1	12,0	10,43
Біоенергетика	27,7	10,0	8,70
Гідроенергетика	162,8	20,0	17,40
Енергетика зовнішнього середовища	154,7	18,0	15,65
Разом	520,8	81,0	70,44

Джерело: [1]

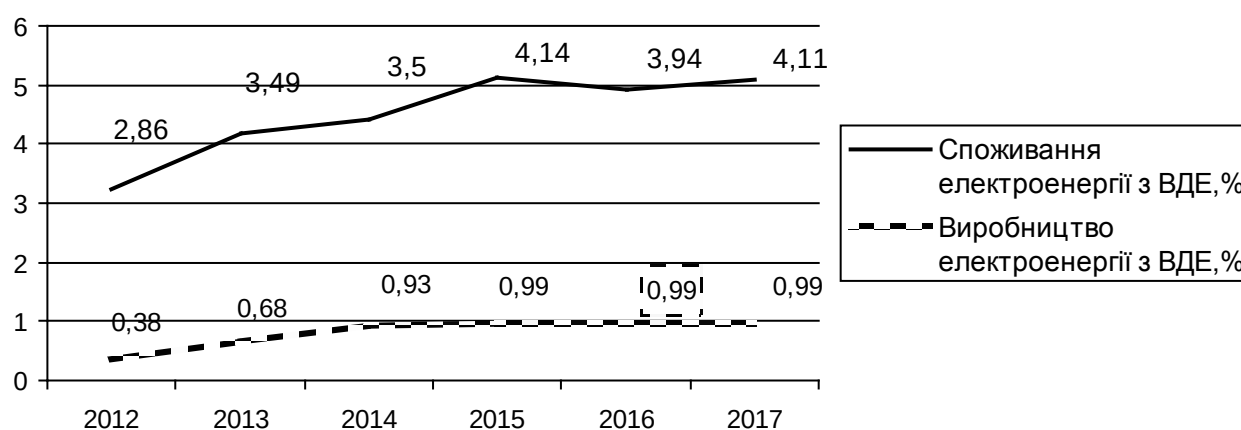


Рис. 1. Динаміка показників виробництва та споживання електроенергії з відновлюваних джерел енергії в Україні

Але втілення їх ідей на практиці гальмується дефіцитом відповідних ресурсів та відсутністю нормативної бази для системного розвитку альтернативної енергетики. На сьогодні альтернативна енергетика є високовартісним задоволенням, навіть для підприємств, не говорячи вже про населення. Недостатність проектного фінансування, дорогі довгострокові банківські кредити (українські банки зацікавлені надавати в основному короткострокові кредити і не бажають вкладати кошти у нові фінансові проекти) створюють проблеми для впровадження альтернативної енергетики в Україні.

Альтернативна (екологічна) енергетика на відміну від традиційної передбачає законодавчо закріплені спеціальні тарифи, за якими закуповується електроенергія з відновлюваних джерел, або «зелені» тарифи. На думку Оверковича С. основним мінусом впровадження «зелених» тарифів є підвищення цін на електроенергію для кінцевих споживачів або необхідність виділення з бюджету держави значного обсягу фінансування цієї галузі. Це пов'язано з тим, що такі тарифи зазвичай є вищими, ніж тарифи на звичайну електроенергію. Крім того, суттєвим недоліком «зеленого» тарифу є складність прогнозування, контролю та своєчасного регулювання кількості виробників електроенергії за таким тарифом. Наслідком повільного коригування високих «зелених» тарифів, як правило, є великі за обсягами бюджетні витрати, що в свою чергу, може мати вплив на стабільність енергосистеми в цілому [4].

Вважається, що висока вартість і висока ризикованість інвестиційних проектів є тими проблемами, які стримують інвестиції у галузь альтернативної енергетики. Великі інвестори прагнуть вигідно вкласти свій капітал з метою отримання в найближчий час прибутку. У зв'язку з тим, що альтернативна енергетика, насамперед, передбачає використання інноваційних технологій, які інвестування яких супроводжується високим рівнем ризикованості, що стримує інших інвесторів вкладати в цю галузь свої кошти. Нині розвиток галузі альтернативної енергетики вимагає майже 9,5 млрд. євро. Знайти такі кошти без іноземного інвестування неможливо. Але висока корумпованість, недосконалість законодавчої бази і судової влади, політичні ризики та інші фактори стримують приплив іноземних інвестицій в Україну. Галузь альтернативної енергетики розбудовується лише завдяки грошовим коштам, які надають Україні міжнародні організації, зокрема ЄБРР [5]. При цьому ЄБРР не лише кредитує на індивідуальних умовах, але й надає допомогу технічних консультантів для підприємців та місцевих органів влади.

Оцінюючи потреби в інвестиційних ресурсах, необхідних для розвитку генеруючих потужностей та магістральних електричних мереж ОЕС України, було визначено, що сукупні потреби в інвестиціях на період 2016-2025 років оцінюються у сумі 493,6 млрд. грн., з яких в альтернативну енергетику – 186,4 млрд. грн. або 38%. При цьому на період 2017-2019 роки сукупна потреба в інвестиціях оцінюється на суму 280,9 млрд. грн. або 56,9 % від загальних потреб. Зокрема, галузь альтернативної енергетики передбачає 158,5 млрд. грн. інвестицій або 57% із загальної потреби на 2017-2019 роки [6].

Серед чинників, які стримували процес інвестування в галузі екологічної енергетики виділяють: відсутність гарантій прав кредиторів, труднощі при приєднанні нових електростанцій до електромереж та складна бюрократична процедура відведення землі. Вирішення першої та другої проблеми стало можливим завдяки введенню в дію Закону "Про ринок електричної енергії" у 2017 році та внесення змін до типового договору купівлі електроенергії у 2018 році [7].

Ефективним стимулом для залучення інвестицій у підприємства відновлюваної енергетики буде, перш за все, стабілізація політико-економічної ситуації в Україні. На думку Бойко Є.О. для залучення інвестицій в альтернативну енергетику на державному рівні необхідно провести низку реформ, пов'язаних з демонополізацією, прозорістю й удосконаленістю правових і регуляторних механізмів. Державні органи влади у першу чергу повинні максимально створювати сприятливий інвестиційний клімат. Головними передумовами і джерелами інвестицій у відновлювальну енергетику повинні бути: деофшоризація економіки, впровадження стимулюючого податкового і регуляторного законодавства, економічно обґрунтовані тарифи та міжнародні інвестиції [8].

Література:

1. Славута Е.И., Звягина В.В. Перспективы и проблемы развития альтернативной энергетики в Украине. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/31240/1/144.pdf>.
2. Чмерук Т. Майбутнє української енергетики – за відновлюваними джерелами енергії. URL: https://dt.ua/energy_market/trendi-alternativnoyi-energetiki-ukrayini-vid-zanepadu-do-progresu-268117_.html.
3. Ігнат'єв С. 7 джерел фінансування зелених проектів в Україні. URL: <https://inventure.com.ua/analytics/formula/7-istochnikov-finansirovaniya-zelenyih-proektov-v-ukraine>.
4. Оберкович С. Альтернативна енергетика: міжнародний досвід, проблеми та перспективи в Україні. Юрист і закон. 2016. URL: http://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA009783.
5. Возобновляемая энергетика: новая реальность или мечта? URL: <http://mirperemen.net/2017/01/vozobnovlyayemaya-energetika-novaya-realnost-ili-mechta>.
6. ДП «НАЕК «Енергоатом». URL: <http://energoatom.kiev.ua>.
7. Кацер Ю. Чому інвестори бояться альтернативної енергетики. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/05/2/636414>.
8. Бойко Є.О., Рижкова Г.С. Стратегічні напрями інвестування відновлюваних джерел енергії. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/14-2015/14.pdf>

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ БІОЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

РИЖЕНКО Н. В.

магістрант

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького

м. Черкаси, Україна

Україна має низку проблем із забезпеченням економіки і населення традиційними енергоресурсами, особливо, нафтою та газом, імпортером яких є одна країна – Росія. Енергетика, промислове виробництво та автомобільний транспорт країни є значними забруднювачами довкілля, що пояснюється використанням застарілих технологій. Крім того, у світі продовжують розвиватись явища, що порушують цивілізований плін життя – вичерпуються традиційні джерела енергії, зростає вартість їх видобування, інтенсивно забруднюється довкілля, руйнується біосфера, утворюється надмірна кількість органічних відходів промислового, сільськогосподарського та побутового походження. Ліквідація всіх цих негараздів має здійснюватися прискореними темпами, тому необхідність розвитку в Україні біоенергетики не викликає сумнівів, і найліпшим доказом цього є всесвітній досвід, що демонструє швидке збільшення частки відновлюваних джерел енергії в загальному балансі.

На жаль, темпи розвитку біоенергетики в Україні досі істотно відстають від європейських, але зростання частки біоенергетики в альтернативній все ж простежується. Попри «сонячний» бум в останні роки, біомаса продовжує втримувати лідерські позиції серед усіх відновлювальних джерел енергії, так за даними Державної служби статистики України, частка біоенергетики в альтернативній в 2015-17 рр. становила понад 80%, тоді як у 2010 р. – 57% [4].

За даними Енергетичного балансу (табл. 1) за 2017 р. було вироблено 58851 тис. т нафтового еквіваленту енергії, з яких на біопаливо та відходи припадає 6,15% – 3618 тис. т н.е. [4]. Частка яка припадає на біопаливо та відходи відносно не велика, але в порівнянні з 2010 роком (коли в загальній структурі виробництва енергії частка біопалива та відходів становила 1,85 %) ріст простежується, тобто з кожним роком частка біопалива та відходів в загальній структурі виробництва енергії неухильно зростає.

Таблиця 1

Структура виробництва енергії у 2017 і 2010 рр. (тис. т н.е./%)

Вугілля й торф	Сира нафта	Нафто- продукти	Природний газ	Атомна енергія	Гідроеле- ктроенер- гія	Вітрова, сонячна енергія	Біопаливо та відходи	Електро- енергія	Тепло- енергія	Усього
2017										
13637	2208	-	15472	22453	769	149	3618	-	546	58851
23,17	3,75	-	26,29	38,15	1,31	0,25	6,15	-	0,93	100
2010										
33716	3590	-	15426	23387	1131	4	1458	-	-	78712
42,83	4,56	-	19,60	29,71	1,44	0,01	1,85	-	-	100

Джерело: [4]

Згідно з Національним планом, у 2017 році, біоенергетика мала вийти на рівень 4,99 млрд куб м газу [5]. Фактично ж ми маємо у 2017 році лише 3,6 млрд куб м. Натомість за нинішніх показників, за інформацією Біоенергетичної асоціації України, у 2020 році

Україна зможе замінити біомасою не більше 4,4 млрд куб м природного газу [2, с. 98]. Іншими словами Національний план за 2017 рік Україна не буде виконувати навіть у 2020 році. Але потрібно зауважити, що розвиток біоенергетики випереджає сонячну й вітрову енергетику за обсягами заміщення. Щоправда, таких темпів явно недостатньо для досягнення цілей, затверджених Національним планом дій з відновлювальних джерел до 2020 року та Енергетичною стратегією України до 2035 року.

У загальному постачанні енергії в обсязі 89,6 млн т, біоенергетиці належить 3,4%. Відомо, що у структурі постачання первинної енергії нові потужності біоенергетичного комплексу дасть змогу замінити 3,6 млрд куб м природного газу, тоді як у 2010 р. – лише 1,4 млрд куб м газу на рік. Таким чином, у 2017 р. проти 2010 р. біоенергетика збільшилася на 148% за показником «виробництво біопалив та відходів» і на 106% «загальне постачання первинної енергії з біопалив та відходів».

Згідно з даними Енергетичного балансу, за 2007-2017 рр. загальне постачання енергії, виробленої з біомаси, збільшилося на 102% – від 1,5 млн т н.е. на рік до 3,04 млн т. [4]. За цей період споживання електричної та теплової енергії, яка виробляється з біомаси, у загальному енергоспоживанні підвищилося з 1,1% по 3,4%. При цьому основний приріст відбувся саме в останні три роки. Це значно більше, ніж разом дають решта відновлювальних джерел енергії, так частка біоенергетики у відновлювальних джерелах сягає 77% у 2017 р., тоді як у 2007 р. – 63%.

Щодо стану біоенергетики, то, за даними Державної служби статистики вона неухильно розвивається, але темпи росту все ж таки недостатні для реальної альтернативи традиційній енергетиці. Більш детальний аналіз виробництва альтернативної енергії в Україні свідчить про наступне (рис. 1).

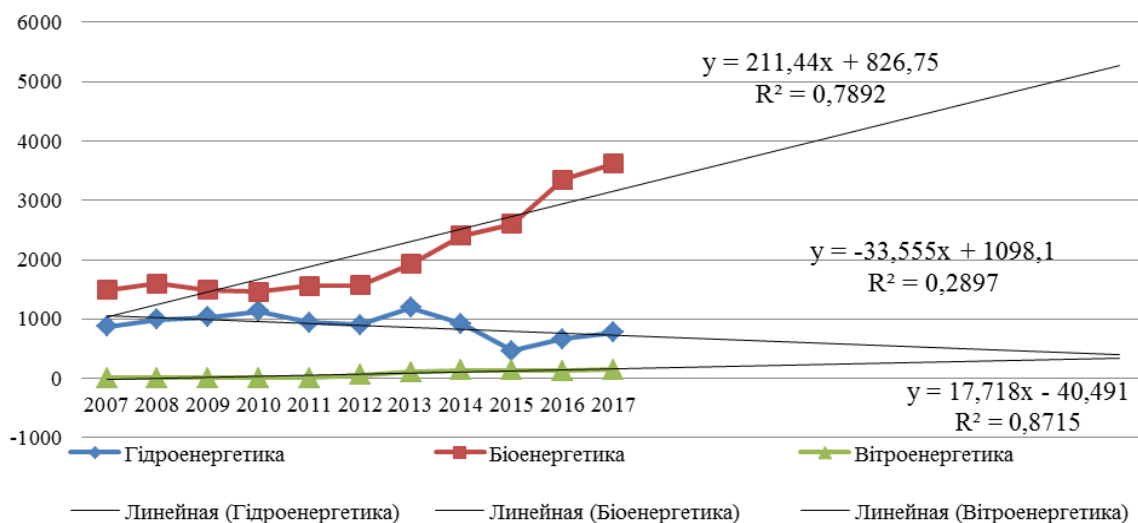


Рис. 1. Прогноз виробництва альтернативної енергії в Україні до 2027 р., тис. т н.е.

Джерело: складено автором на основі [4, с. 1]

З наведених даних на рис. 1, у проєкції на 10-річний період по біоенергетиці, з високою достовірністю, оскільки показник апроксимації дорівнює 79%, можна стверджувати, що темпи її росту зберігатимуться й надалі. Рівняння регресії виробництва біоенергетики за 2007-2017 рр. вказує на те, що щорічний приріст буде однозначно відбуватися, але через нерівномірний розвиток, виробництво до 2027 року може змінитися, але не суттєво.

Зауважимо, що Енергетична стратегія України на період до 2035 року ставить ще амбітнішу мету : збільшити частку ВДЕ в загальному обсязі постачання енергії до 25%. Для біоенергетики це означає збільшення виробництва з 3,04 млн т у. п. по факту

на 2017 рік до 11 млн т у. п. у 2035 р., що дозволяє вийти на один рівень із вугіллям (частка останнього за даний період має зменшитися). При цьому частка біоенергетики у загальному балансі постачання первинної енергії держави становитиме у 2035 році 11,4%. Окремо визначені цілі досягти 30% відновлюваного тепла, переважно з біомаси, у 2025 році і 40% відновлюваного тепла – у 2035 році [5]. Для досягнення цієї мети знадобиться 24 000 МВт теплової потужності. Приблизно половину цієї цифри забезпечить населення. Ще близько 12 000 МВт – промисловість і системи централізованого опалення. Сценарій Енергетичної стратегії передбачає можливе розміщення на їхньому тепловому навантаженні додатково 1780 МВт електричної потужності.

Отож українській біоенергетиці є куди зростати. Постає резонне запитання чи дозволить сировинний потенціал України це зробити, чи вистачить біомаси? Відповідь однозначна: не тільки вистачить, а ще й залишиться. Про це свідчать оцінки Біоенергетичної асоціації України щодо ресурсів біомаси, доступних для енергетичного використання. Країна має доступної біомаси понад 21 млн тонн н. е. на рік при зафіксованій потребі 11 млн тонн н. е. на рік. Біоенергетичний потенціал України еквівалентний 25,4 млрд куб м природного газу на рік на 6,8 млрд дол на рік при ціні газу 270 дол за тис куб м [3].

Зважаючи на потенціал і наявність достатньої кількості біомаси в Україні, цілі Енергетичної стратегії України на період до 2035 року цілком можливі. Серед усіх ВДЕ саме біоенергетика має найбільший потенціал – третину потужності від усієї «зеленої» енергетики. Загалом річний технічно досяжний енергетичний потенціал біоенергетики становить 31 млн т у. п., з яких 10, 3 млн т – для вироблення електричної енергії та 20,7 млн т – для вироблення тепла [3].

Враховуючи наявний біоенергетичний потенціал України, пріоритетами розвитку біоенергетики, відповідно до цілей Енергетичної стратегії України до 2035 року має бути [5]:

- 1) сприяння створенню конкурентних ринків біомаси;
- 2) підтримка реалізації проектів з когенерації на ТЕЦ і когенерації на біопаливі;
- 3) створення умов для формування системи з логістичного забезпечення та інфраструктури для збирання біологічної сировини та подальшого її транспортування;
- 4) забезпеченню роботи систем ЦО на енергії з відновлюваних джерел (біопелети, побутове сміття, тощо);
- 5) збільшення частки біржової торгівлі енергоресурсами у % від внутрішнього споживання, до 60% у 2035 р;
- 6) стимулювання виробництва більш безпечних для споживача й довкілля видів палива, зокрема біологічного палива другого покоління, а також використання електричної енергії на транспорті.

Отже, хоча і за останні роки в Україні відбулося суттєве зрушення і біоенергетика запрацювала – чого варто лише 1,8 ГВт нових потужностей у 2017 році – але й цього недостатньо для того, щоб вийти на запланований рівень. Національний план із ВДЕ та Енергостратегія поставили амбітні цілі, які під силу для агросектору та енергетики, але без подальшого сприяння з боку уряду та парламенту ці плани так і залишаться на папері.

Література:

1. Гелетуха Г.Г. Стан та перспективи розвитку біоенергетики в Україні / Г.Г. Гелетуха, Т.А. Железна // Промислова теплотехніка. – 2017. – № 2. – С. 60-64
2. Гелетуха Г.Г. Розвиток біоенергетики як інструмент заміщення природного газу в Україні / Г.Г. Гелетуха, Т.А. Железна // *Стратегічні пріоритети*. – 2015. – № 3. – С. 97-105.
3. Офіційний сайт Біоенергетичної асоціації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uabio.org>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України : Енергетична стратегія України на період до 2035 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245239564.

СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

АНАЛІЗ РІВНЯ ТА ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В АСПЕКТІ ЇХ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НА ТЕРИТОРІЇ КРАЇНИ

БАЗАЛІЙСЬКА Н. П.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри управління персоналом і економіки праці

КОНОПКО А. Ю.

студентка

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький, Україна

Для України в сучасних умовах розвитку потрібні значні зміни у сфері соціального захисту населення, тому що соціальний захист є основним завданням соціальної політики держави і ставить за мету забезпечення добробуту та прав і гарантій людини у сфері рівня і якості життя. Адже сьогодні в Україні поглиблюється соціальне розшарування, яке призводить до розбалансування можливостей задоволення основних соціальних потреб населення. Досі продовжують залишатися низьким рівень та якість життя.

Система соціального захисту та соціальної політики в країні цілком ще не задовольняє життєві потреби населення. Проблеми у сфері соціального захисту населення ще залишаються і вирішення їх відкладається на невизначений термін. На сьогодні основною проблемою в Україні є і залишається проблема подолання бідності, тому що більша частина працюючого населення країни є дуже низький рівень доходів, який є найважливішим показником добробуту. Висока диференціація умов і рівня життя українського населення, нерівномірність розвитку регіонів, поширення масштабів безробіття, а також вплив світової фінансової кризи стримують динаміку соціально-економічного зростання країни та підсилюють соціальне напруження [1, с. 17-18].

Рівень життя оцінює якість життя населення і служить критерієм під час вибору напрямів та пріоритетів економічної і соціальної політики держави. Поняття «якість життя» є більш ширшим, ніж просто суто матеріальна забезпеченість. Якість життя розглядається як система показників, що характеризують ступінь реалізації життєвих стратегій людей, задоволення їх життєвих потреб. Для оцінки якості життя використовуються кількісні, якісні та інтегральні показники. Кількісні показники найбільш очевидні. Насамперед це ВВП або національний дохід на одну особу населення, рівень споживання різних матеріальних благ і послуг за класами товарів, рівень зайнятості тощо. Якісні показники якості життя визначають умови праці, побуту й дозвілля людини. Інтегральні показники якості життя характеризують поєднання її часткових характеристик і критеріїв, причому як кількісних, так і якісних. Вони можуть бути представлені у вигляді різних комбінацій звітних статистичних показників, відповідних експертних оцінок (таблиця 1) [2, с. 194-198].

Згідно з таблицею 1 домогосподарства у середньому за місяць у розрахунку на одну особу у 2016 році споживали 4,6 кілограми м'яса та м'ясопродуктів, у 2017 році ця кількість дещо зросла – 4,7 кілограмів. У 2018 році залишилася незмінною.

Молоко та молочні продукти у 2016 році українці споживали аж 19,8 кілограмів, у 2017 році дещо менше – 19,6. У 2018 році споживання цих продуктів знову зменшилось на 1,5 %, або до 19,3 кілограмів. У 2016 році домогосподарства споживали 19 штук

яєць, у 2017 році також 19 штук, а у 2018 їх кількість збільшилась до 20 штук. Рибу та рибопродуки у 2016 та 2017 роках споживали по 1,2 кілограми, у 2018 році ця кількість збільшилась до 1,3 кілограмів. Цукру у 2016 році домогосподарства споживали 2,8 кілограмів, у 2017 році – 2,7 кілограмів і у 2018 році знову 2,8 кілограмів. Олію та інші рослині жири домогосподарства споживали у таких кількостях: у 2016 році – 1,6 кілограмів, у 2017 та 2018 роках – 1,5 кілограмів. Картоплі у 2016 році споживали 6,6 кілограмів, у 2017 році ця кількість збільшилась до 6,7 кілограмів, а у 2018 році знизилась до 6,4 кілограмів. Овочі та баштанні домогосподарства споживали у таких кількостях: у 2016 році – 8,8 кілограмів, у 2017 році споживання збільшилося до 9,2 кілограмів, а у 2018 році знову зменшилося до 8,5. Фруктів, ягід, горіхів, винограду домогосподарства у 2016 році споживали 3,1 кілограмів, у 2017 році збільшилось до 3,3 кілограмів, у 2018 році збільшилось на 12,1 %, або до 3,7. Домогосподарства споживали хліб і хлібні продукти у таких кількостях: у 2016 році – 8,5 кілограмів, у 2017 році зменшилося до 8,3 кілограмів, а у 2018 році збільшилось до 8,4 кілограмів [2].

Таблиця 1

**Споживання продуктів харчування в домогосподарствах за 2016-2018 роки
(без урахування тимчасово окупованої території
Автономної Республіки Крим та м. Севастополя)**

Показники	2016	2017	2018	Темпи зростання, %	
				2017/2016	2018/2017
Споживання продуктів харчування в домогосподарствах (у перерахунку в первинний продукт) у середньому за місяць у розрахунку на одну особу					
м'ясо і м'ясопродукти, кг	4,6	4,7	4,7	2,17	0
молоко і молочні продукти, кг	19,8	19,6	19,3	-0,2	-1,5
яйця, шт.	19	19	20	0	5,3
риба і рибопродуки, кг	1,2	1,2	1,3	0	8,3
цукор, кг	2,8	2,7	2,8	-3,6	3,7
олія та інші рослинні жири, кг	1,6	1,5	1,5	-6,25	0
картопля, кг	6,6	6,7	6,4	1,51	-0,3
овочі та баштанні, кг	8,8	9,2	8,5	4,5	-7,6
фрукти, ягоди, горіхи, виноград, кг	3,1	3,3	3,7	6,4	12,1
хліб і хлібні продукти, кг	8,5	8,3	8,4	-2,3	1,2

Як бачимо з рис. 1 кількість населення, яка оцінювала свій стан здоров'я як: добрий у 2016 році складала 49,1%, у 2017 році – 49,4%; задовільний у 2016 році складала 40,5 %, у 2017 році – 40,6 %; поганий у 2016 році – 10,4 %, а у 2017 – 10,0%. Кількість населення у містах, яка оцінювала свій стан здоров'я як: добрий у 2016 році складала 49,7%, у 2017 році – 50,2%; задовільний у 2016-2017 роках – 40,5%; поганий у 2016 році складала 9,8 %, у 2017 році – 9,3%. Кількість населення у сільській місцевості, яка оцінювала свій стан здоров'я як: добрий у 2016 році складала 48,0%, у 2017 році – 47,9%; задовільний у 2016 році – 40,4%, у 2017 році – 40,6%; поганий у 2016 році складала 11,6%, у 2017 році – 11,5% [2].

Кількість осіб, які повідомили що хворіли за останні 12 місяців у 2017 році порівняно з 2016 збільшилась на 489 осіб. У міських поселеннях цей показник зменшився на 17 осіб, а у сільських поселеннях збільшився на 506,5 осіб (рис. 2).

Із загальної кількості осіб, які повідомили, що за останні 12 місяців вони лікувались у лікарні, частка осіб, які брали з собою до лікарні: медикаменти у 2017 році порівняно з 2016 роком зменшилась на 0,6%, постільну білизну зменшилась на 1,6%, їжу

зменшилась на 1,6% та не брали нічого з перерахованого зменшилась на 0,2%. Рівень життя населення в Україні достатньо низьким. Досить сильно виражена проблема бідності [2].



Рис. 1. Самооцінка населенням України свого стану здоров'я у 2016 – 2017 рр.

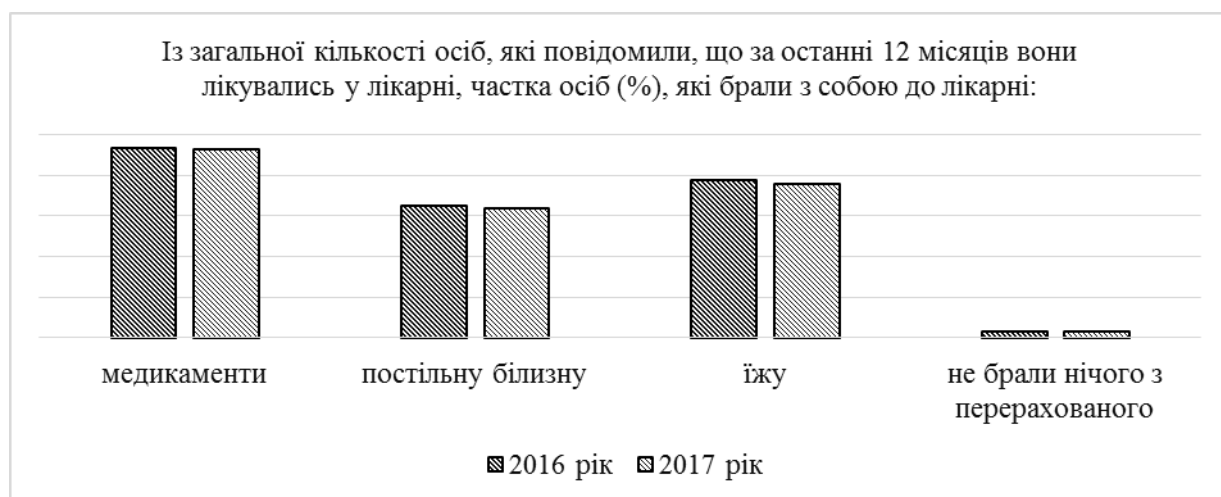


Рис. 2. Частка населення, яким необхідно було брати з собою у лікарню додатково медикаменти, постільну білизну, їжу у 2016 – 2017 рр.

У домогосподарств, які вважалися з ознаками бідності не було можливості харчуватися м'ясом через день, оновлювати за потреби одяг. Велика частина населення оцінювала свій стан здоров'я як добрим та задовільним. Поганим можна вважати, що більшості Українцям доводилося брати з собою додатково медикаменти, постільну білизну та їжу, що говорить про недостатню забезпеченість лікарень. Необхідно активізувати роботу з поліпшення стану здоров'я, зниження смертності та підвищення тривалості життя населення шляхом усунення перешкод у масовій доступності населення до засобів збереження й поліпшення здоров'я; створення умов праці, які забезпечуватимуть творчий розвиток працівника, його фізичне і психічне здоров'я; формування у населення активної та свідомої поведінки самозбереження; створення безпечного для життя і здоров'я навколишнього середовища [3, с. 98-100].

Подолання негативних демографічних тенденцій – складний і тривалий процес. Його мета полягає у поліпшенні якості життя населення, збереженні та відтворенні його життєвого й трудового потенціалу. Важливим аспектом є пристосування демо-

графічної політики до формуючого ринкового механізму. У науковому плані в цьому контексті важливо здійснити соціологічний моніторинг регіональних демографічних проблем, враховуючи необхідність постійного розширення поля дослідження – фактору глобалізації соціально-економічних процесів, етноконфесіональних особливостей, взаємозв'язку регіональних і національних демографічних проблем.

Література:

1. Шахотько Л.П. Демографическая безопасность: сущность, задачи, система показателей и механизм реализации / Л.П. Шахотько, Н.Н. Привалова // Вопросы статистики. – 2016. – № 7. – С. 16-21.
2. Левчук Н.М. Асоціальні явища в Україні у демографічному вимірі: монографія / Н.М. Левчук; відп. редак. д.е.н., проф. В.С. Стещенко. – Київ: Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2016. – 492 с.
3. Стан та перспективи соціальної безпеки в Україні: експертні оцінки [Текст]: монографія / О.Ф. Новікова, О.Г. Сидорчук, О.В. Панькова [та ін.] / Львівський регіональний інститут державного управління НАДУ; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Київ; Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2018. – 184 с.

РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

ГНАТЧЕНКО О. В.

магістр

КАХОВИЧ О. О.

кандидат наук з державного управління,

доцент кафедри міжнародної економіки

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

м. Дніпро, Україна

В умовах сьогодення все більше компаній націлені на створення бізнес-цінностей за допомогою впровадження політики корпоративної соціальної відповідальності, адже КСВ не тільки позитивно впливає на екологічний і соціальний стан, але і приносить цінність самому бізнесу.

КСВ – це, по-перше, виконання організаціями соціальних зобов'язань, передбачених законом, і готовність неухильно нести відповідні обов'язкові витрати.

По-друге, КСВ – це готовність добровільно нести необов'язкові витрати на соціальні потреби, лише в межах, встановлених податковим, трудовим, екологічним та іншим законодавством, виходячи не з вимог закону, а за моральними, етичними міркуваннями [1].

В останні роки в Україні поняття корпоративної соціальної відповідальності стає невід'ємною частиною бізнесу для більшої кількості українських компаній. Компанії вже зараз розуміють, що необхідно включати процес, адже вони просто можуть стати небажаним брендом. У своєму виборі український споживач віддає перевагу брендам, які беруть участь в соціальних ініціативах. Український споживач в цьому відношенні мало відрізняється від глобального. За даними Глобального звіту про корпоративну соціальну відповідальність, в Україні 70% покупців готові платити більше за продукцію тих компаній, які проявляють відповідальність по відношенню до суспільства і навколишнього середовища. Турбота бренду про навколишнє середовище впливає на рішення про покупку 84% українців (і 85% світових споживачів), а соціальні ініціативи бренду важливі для 68% українців (80% світових споживачів). А це значить що корпоративна соціальна відповідальність – це реальна конкурентна перевага, бо компанія приймає на себе відповідальність за соціальні та екологічні наслідки своєї діяльності [2].

Програми КСВ можна застосовувати в різних сферах. Наприклад, енергокомпанії можуть інвестувати або розвивати зелену енергетику, виробники пластикової упаковки – в збір і переробку сміття.

Одним з основних напрямків корпоративної соціальної відповідальності є захист навколишнього середовища. Компанії, незалежно від їх розміру, є джерелами вуглекислого газу. Тому варто спрямувати свої зусилля на зниження цього показника. Це відноситься не тільки до виробничих компаній. Службові електромобілі, енергоефективні офіси, ініціативи з озеленення територій (своїх чи міських) – все це сприяє зниженню рівня забрудненості повітря.

Підприємства можуть бути філантропами та практикувати соціальну відповідальність, жертвуючи гроші, продукти або послуги на соціальні ініціативи. Більші компанії, як правило, мають багато ресурсів, які можуть принести користь благодійним організаціям і програмам місцевих спільнот.

Етичні трудові практики являють собою ставлення до співробітників чесно і етично, компанії також можуть продемонструвати свою корпоративну соціальну відповідальність.

Бути волонтером, брати участь в заходах добровольців говорить про щирість компанії. Роблячи добрі справи, не чекаючи нічого взамін, компанії можуть висловити свою занепокоєність конкретними проблемами і підтримкою певних організацій.

Треба пам'ятати що не варто ставитися до корпоративної соціальної відповідальності тільки як до інструменту маркетингу. Це, перш за все, цінність, яку компанія привносить у світ, це частина її місії. Це саме відповідальність, зобов'язання, яка бере на себе компанія перед суспільством, щоб зробити цей світ кращим [2].

Яскравим іноземним прикладом впровадження практики соціального маркетингу є компанія Pepsi, яка витратила велику суму на фінансування благодійного проекту Pepsi Refresh Project. За умовами програми, будь-яка приватна особа, громадська організація або компанія, що має цікаву некомерційну ідею, здатну принести суспільну користь, могла отримати кошти на її реалізацію. Учасники подавали заявки, в яких роз'яснювали суть ідеї і вказували суму, необхідну на її реалізацію. Кожен учасник вказував одну з чотирьох категорій грантів: на \$ 5 тис., \$ 25 тис., \$ 50 тис. або \$ 250 тис. З огляду на величезний успіх, проект був продовжений і розширений на територію Азії, Європи і Латинської Америки. За кожним регіоном був зарезервованний окремий призовий фонд [4].

Практику соціальної відповідальності бізнесу в Україні першими почали впроваджувати міжнародні компанії, які працювали за загальними для офісів всіх країн правилами. Потім до неї почав долучатися великий вітчизняний бізнес [3].

Національний телеком-оператор Київстар розвиває проект «Знання без кордонів» і надає своїм абонентам нетарифікований доступ до додатка Prometheus – платформі відкритих онлайн-курсів, яка пропонує безкоштовну добірку освітніх програм від кращих українських та закордонних викладачів. Доступ до ресурсу через офіційні мобільні додатки не тарифікуються [7].

Мережа супермаркетів Ашан створює робочі місця для людей з інвалідністю. Суспільство дуже позитивно сприймає цей момент, активно поширюючи інформацію про них в соціальних мережах. Багато реалізують соціальні проекти, так чи інакше зачіпають їх потенційних клієнтів: AVON – проекти по боротьбі з раком грудей у жінок, оператор мобільного зв'язку LIFECCELL – підтримка людей з проблемами слуху, EVA – купівля обладнання для перинатальних центрів і т.д. Десятки інших компаній зосереджують свою увагу на різних КСВ-проектах – від пропаганди здорового способу життя до боротьби з дискримінацією різних груп [5].

Ощадбанк – банк-волонтер. Серед благодійних проектів – «Мистецтво, що рятує» (за підсумками першого аукціону виручені кошти були відправлені на адресні рахунки тяжкопоранених бійців української армії; за підсумками другого кошти пішли на

допомогу жителям Мар'янки). Ощадбанк також запустив інтерактивну освітню програму для дітей «Лабораторія фінансів» в «Мистецькому арсеналі», виступає партнером Національного комітету спорту інвалідів України та ін. Серед останніх КСВ-проектів – проект «Інклюзивне суспільство», який покликаний створювати рівні можливості для вразливих груп – дітей війни, покалічених бійців АТО, людей з особливими потребами. Ощадбанк вже відкрив 5 інклюзивних відділень, пристосованих для обслуговування людей з особливими потребами, мам з немовлятами та велосипедистів. Крім КСВ-проектів, вони займаються впровадженням принципів корпоративної соціальної відповідальності в роботу банку.

Майкрософт створює нові можливості для жителів України і компаній, в тому числі і в сфері корпоративно-соціальної відповідальності. Компанія інвестує в освіту і підтримку інноваційних галузей економіки. «Майкрософт Україна» займається питаннями безпеки дітей в інтернеті з 2009 року. Завдяки цій діяльності, яка проводиться у співпраці з іншими компаніями і неприбутковими організаціями, тема безпеки в інтернеті була внесена до шкільної програми для учнів 5-11 класів. Вони впевнені, що сучасні технології підвищують продуктивність праці і конкурентоспроможність, трансформують систему освіти, допомагають людям і організаціям в Україні досягати більшого [6].

Якщо увесь бізнес в Україні буде реалізовувати КСВ-проекти, наше майбутнє і сьогодення буде більш стійким, в ньому буде комфортно жити і працювати. Адже беручи на себе зобов'язання відповідальності, бізнес думає не тільки про свій імідж і репутацію, зміцнення позицій на внутрішніх і міжнародних ринках, також він інвестує в ефективність роботи співробітників, їх безпеку та здоров'я.

Література:

1. Корпоративна соціальна відповідальність: основні поняття і визначення [Електронний ресурс]. – Електрон. журн. – Стійкий бізнес, Режим доступу: <http://csrjournal.com/korporativnaya-socialnaya-otvetstvennost-osnovnye-ponyatiya-i-opredeleniya>.
2. Навіщо бізнесу нести корпоративну соціальну відповідальність? [Електронний ресурс]. – Електрон. текстові дан. – 2018. – Режим доступу: <https://bakertilly.ua/news/id44712>.
3. Корпоративна соціальна відповідальність: український формат [Електронний ресурс]. – Електрон. текстові дан. – 2018. – Режим доступу: https://propertytimes.com.ua/marketing/korporativnaya_sotsialnaya_otvetstvennost.
4. Соціально відповідальний маркетинг: як збільшити прибуток, допомагаючи? Застосування сумлінних маркетингових практик [Електронний ресурс]. – Електрон. журн. – Стійкий бізнес, 2015. – Режим доступу: <http://csrjournal.com/16153-socialno-otvetstvennyj-marketing-kak-uvelichit-pribyl-pomogaya-primenenie-dobrosovestnyh-marketingovyh-praktik.html>.
5. КСВ – новий маркетинг або зміна середовища. Що про це знає український бізнес [Електронний ресурс]. – Електрон. журн. – Режим доступу: <https://www.ilf-ua.com/ru/blog/kso-novyi-marketing-ili-izmenenie-sredy-chto-ob-etom-znaet-ukrainskii-biznes>.
6. Правильна поведінка: в які КСВ-проекти інвестують в Україні? [Електронний ресурс]. – Електрон. журн. – Режим доступу: https://mmr.ua/show/pravilnoe_povedenie_vo_cho_investiruyut_v_ukraine.
7. 3 приклади корпоративної соціальної відповідальності, пов'язаних з основною діяльністю компанії [Електронний ресурс]. – Електрон. журн. – Моє місто, Режим доступу: <https://mg.od.ua/blog/3-prимерa-korporativnoj-socialnoj-otvetstvennosti-svyazannyh-s-osnovnoj-deyatelnostyu-kompanij>.

РОЛЬ ІКТ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

ДІДКІВСЬКА О. Г.

*кандидат економічних наук,
науковий співробітник*

*Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

У житті сучасних суспільств технології посідають визначальне місце. Саме вони у значній мірі визначають суспільний прогрес та сталий розвиток. А інформаційна глобалізація стала однією з основних характеристик сучасного світу. Поширення та стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) набуває сьогодні характеру світової інформаційної революції, яка здійснює значний вплив на економіку, політику, управління, науку, культуру країн. ІКТ являють собою різноманітні засоби створення, фіксації, переробки та поширення інформації. Їх ефективне застосування визнано сьогодні невід'ємною складовою цілей сталого розвитку суспільства.

Сучасні ІКТ відіграють вагомий роль у системах державного управління розвинутих країн. Важливим завданням для управлінського персоналу стало опанування сучасних підходів щодо збору, опрацювання й оперативного використання інформації, методів і засобів їх підтримки та поновлення. Не менш вагомий вплив ІКТ має і на інші сфери суспільного життя громадянина: надання можливостей рівного доступу до якісної освіти, чим в свою чергу сприяють розвитку особистості; надання можливості дистанційної роботи; надання можливості дистанційної участі у житті країни; можливості розвитку свого бізнесу; впливу на своє життя.

Впровадження сучасних комп'ютерних і інформаційно-комунікаційних технологій практично в усі сфери діяльності призвело до формування єдиного інформаційного простору. Прискорення темпів створення і поширення інформації, з одного боку, дозволяє реалізовувати інтелектуальний потенціал у вигляді інновацій, з іншого боку, підвищує вимоги до стану інформаційної інфраструктури, що включає комп'ютери, лінії зв'язку та інформаційні ресурси. Має місце факт стрімкого розвитку інформаційної індустрії в цілому та світового ринку інформації, зокрема, в останні роки. Ніколи раніше інформаційні та комунікаційні технології не розвивалися настільки швидко [1, с. 45].

На мікроекономічному рівні нові аналітичні дані вказують на вплив, який ІКТ можуть робити на зростання доходів бідних верств населення, що знаходяться в нижній частині економічної піраміди. У країнах, що розвиваються, ІКТ найбільше представлені мобільними телефонами. Це «мобільне диво» сприяє зростанню доходів, оскільки телефони використовуються не лише для спілкування і обміну інформацією, але і в освітніх цілях (для отримання учбових матеріалів) і як пристрій для виконання фінансових транзакцій і накопичення заощаджень [2].

ІКТ не тільки вирішили проблеми географічної ізоляції, але спростили системи обміну інформацією, грошових переказів та з'явились безліч інструментів, без яких зараз важко уявити наше життя. Протягом останніх років відбулося визнання ІКТ-індустрії як важливої ланки економічного зростання країн. ІКТ сьогодні стали основою майже кожного сектору світової економіки, що дозволило розширювати економічні можливості компаній та організацій завдяки послугам і продуктам даної галузі. Розширення компаній в свою чергу збільшує занятість та благополуччя населення. Автори дослідження компанії Gemius [3] оприлюднили результати 2017 року, відповідно яким інтернет-користувачів в Україні налічувалось близько 22 мільйони, включаючи використання усіх платформ – ПК, мобільних телефонів, планшетів. Це значний результат в порівняно із ситуацією 10 років тому, коли налічувалось близько 9млн. користувачів інтернету.

Завдяки впливу ІКТ відбуваються значні зміни в структурі та формах зайнятості, підвищується мобільність робочої сили, зростають потреби у підвищенні ефективності праці та виникає нова форма нестандартної зайнятості, така як дистанційна. Відповідно результатам соціологічного дослідження, яке проведене у 2016 р. GfK Україна, 21% підприємств в Україні використовують дистанційну форму зайнятості. Віковий розподіл дистанційно зайнятих виглядає так: 40% становлять особи віком 25-33 роки, 42% становлять особи у віці 33-42 роки, особи віком 18-25 років становлять 10% від загальної кількості дистанційних співробітників. Дистанційна форма зайнятості має свої переваги: зниження затрат на оренду офісу, оснащення робочого місця, можливість розширення географічного найму співробітників, можливість залучення висококваліфікованого спеціаліста, можливість залучення фахівців на тимчасовій основі найму.

Дистанційна зайнятість на міжнародному ринку трудових ресурсів є досить молододою формою працевлаштування, яка пройшла складний шлях до моменту популяризації та підтримки з боку законодавства. Цей тернистий шлях супроводжувався й об'єктивними економічними причинами для розвитку (світова нафтова криза), та намаганнями засновників даної концепції її популяризувати (перша національна конференція з телероботи 1982 р. в США); і процесом поширення в інших країнах (відкриття телецентрів в Швеції і Швейцарії, запровадження дистанційної мобільної роботи для японського підрозділу компанії IBM), до моменту її законодавчого закріплення та фактично віднесення до традиційних форм зайнятості [4].

Результати соціологічного дослідження «Цінності української молоді-2016» [5, с. 31] свідчать, що 12,8% молодих осіб, які користувалися Інтернетом, використовували його з метою отримання грошей. Також із діяльністю, яка була пов'язана з продажем чи перепродажем речей (51,0% – з тих осіб, які здійснювали діяльність в Інтернет, за яку отримували гроші). Серед іншого – розробка програм, сайтів тощо (17,9%) та робота з текстами (15,9%). 18,0% серед тих, хто користувався Інтернетом, здійснювали в ньому діяльність, за яку самі платили гроші. Українська молодь у повсякденному житті досить активно використовує засоби ІКТ. Так, автори дослідження [5] зазначають, що впродовж останніх 7-ми днів на момент опитування, 86,3% респондентів користувалися комп'ютером чи ноутбуком, 91,5% – користувалися Інтернетом, 94,4% – щоденно користуються мобільним телефоном чи смартфоном.

Освіта спрямована на перспективи розвитку суспільства. Тобто, в сучасній освіті необхідно застосовувати найновітніші інформаційні технології. Масове впровадження ІКТ в освітню сферу виокремлює проблему комп'ютеризації закладів освіти в розряд пріоритетних. Розвиток і впровадження ІКТ спрямовані на їх комплексне інформаційно-ресурсне й методичне забезпечення.

Актуальною та важливою для України є проблема охорона навколишнього середовища. Оскільки, територія України має офіційно визнаний міжнародний статус, як зони «екологічного лиха». Це стало результатом концентрування на території держави екологічно найбрудніших хімічних, металургійних, гірничо-добувних підприємств, атомних, теплових та гідроелектростанцій, які вводились в експлуатацію без використання систем очищення й утилізації, задля заощадження коштів. Страшної шкоди навколишньому середовищу України завдала і аварія на ЧАЕС.

ІКТ можуть мати вплив як позитивний, так і негативний на навколишнє середовище. З позитивної сторони, ці технології є важливими складовими рішень в області клімату та підтримки стійкості: ІКТ допомагають рухатися в напрямку "зеленої" економіки шляхом підвищення енергоефективності та економії природних ресурсів; за допомогою нових технологій можливо здійснювати моніторинг змін, що відбуваються у навколишньому середовищі, боротися зі зміною клімату й реагувати на стихійні лиха.

ІКТ можливо використовувати в сфері енергозбереження та раціонального використання енергоресурсів, виконуючі так функції, як індикація та контроль. Вони також

можуть допомогти оптимізувати енергоспоживання за рахунок підвищеної ефективності, яка буде підтримуватися за допомогою вдосконалених інтелектуальних пристроїв та інформаційних систем обслуговування інфраструктурних та виробничих секторів. ІКТ сприятимуть змінам у поведінці споживачів та зменшенню обсягу шкідливих викидів.

Важливим елементом розвитку ІКТ в Україні є запровадження електронного урядування, забезпечує підвищення ефективності, відкритості та прозорості діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування. Також цей спосіб організації державного управління надає можливість громадянам та юридичним особам, неурядовим організаціям звертатися до органів державної влади у віддалений спосіб та в режимі реального часу, що значно спрощує процес комунікації, та досягається шляхом використання глобальної та локальних інформаційних мереж. Отже, розвиток електронного урядування сприяє формуванню держави, яка цілеспрямована на забезпечення вільної реалізації прав та свобод громадян.

Забезпечити стійкий розвиток суспільства неможливо без високого ступеня його інформатизації. Тільки значне підвищення рівня інформатизації та інтелектуалізації суспільства, послідовні зміни та впровадження нових технологій у всіх сферах життєдіяльності суспільства дозволять гармонічно і ефективно перейти до нового рівня розвитку суспільства – інформаційного суспільства. При переході до інформаційної спільноти, відбудуться значні зміни в економічній системі, для яких характерні зростання та розвиток інформаційно-комунікаційної галузі на рівні національної та світової економіки. В останні роки світовий ринок інформаційних та телекомунікаційних технологій має високі темпи зростання.

Література:

1. Безугла К.О. Інформаційно-комунікаційні технології як фактор інноваційного розвитку економіки / К.О. Безугла // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. – 2013. – № 18. – С. 42-55.
2. Информационное неравенство [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://studopedia.su/5_44949_informacionnoe-neravenstvo.htm.
3. Интернет-аудитория Украины в юне [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gemius.com.ua/vse-stati-dljachtenija/internet-auditorija-ukrainy-v-ijune.html>.
4. Минина В. Н. Гуманитарные аспекты внедрения HR-технологий / В.Н. Минина // Модернизация экономики и глобализация: Международная науч. Конф. (1-3 апреля 2008). – 2008. – № 9. – Кн. 2. – С.106-117.
- a. Цінності української молоді – Міністерство молоді та спорту України dsmsu.gov.ua/media/2016/.../Zvit_doslidjennya_2016.pdf.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ И КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

КАНДИРАЛ А. А.

студентка

ФЕДОТОВА Т. А.

кандидат экономических наук,

доцент кафедры экономики и управления национальным хозяйством

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

г. Днепр, Украина

Современные предприятия и компании, согласно статистическим исследованиям, уделяют большое внимание поиску экономически эффективного персонала, который будет следовать корпоративной культуре и создавать качественный продукт.

Вопрос результативного управления персоналом в наше время, когда власть находится в руках миллениалов, стоит очень остро, так как они не держатся за свое место работы, уверены в том, что в любой момент смогут найти «что-то получше», ценят свободу и зациклены на развитии. Исследователи человеческих ресурсов утверждают, что те качества, которые раньше казались атрибутами авторитетного и целеустремленного лидера (самоуверенность, властность и т.д.) уже ценятся намного меньше, чем умение слушать, советоваться и совместно принимать решения.

Сейчас человек уже не считается простым ресурсом, который приумножает капитал, а является индивидуумом с собственными желаниями, целями, идеями и талантами. Именно поэтому HR-менеджер должен понимать тонкую психологию людей для отбора персонала, оптимизации его способностей и уметь направлять этот потенциал в правильном направлении.

Проблема умелого управления персоналом в Украине появилась именно из-за нежелания управленцев-консерваторов переходить на новые уровни ведения своего бизнеса, а также непринятие новинок в технологическом или административном процессе. Развитие общества, технологий, борьба с экологическими проблемами и оптимизация производства вынуждают менеджеров отечественных компаний придумывать и внедрять различные новшества [1, с. 53].

Беря в пример зарубежный опыт, можно утверждать следующее: давая возможность сотрудникам развиваться как в карьерном, так и психологическом плане, потенциал компании возрастает приблизительно на 27%. Так, благодаря системе управления японского менеджмента «Канбан» (с япон. «точно вовремя»), предусматривающей метод «участвующего управления» на основе решений «снизу вверх», когда каждый работник частично несет ответственность за принятое решение, из малоизвестной фирмы «Sony Corporation» стала одной из крупнейших транснациональных корпораций мира.

Подобный метод управления персоналом возможно и необходимо внедрять на предприятиях Украины, где до сегодня работает строгая иерархическая система «сверху вниз», утверждают исследователи данной области, поскольку это поможет наиболее полно раскрыть таланты каждого сотрудника, использовать его способности и мастерство в пользу компании, выйти на новые уровни управления и производства, а так же снизить уровень бюрократизации, так как данная система предусматривает переход к современным технологиям и методам мгновенного обмена информацией и документацией [1, с. 163].

В рассмотрении вопроса управления персоналом немаловажна также оценка производительности сотрудников. В большинстве украинских компаний хорошо проделанной работой считается значительное количество часов, проведенных на рабочем месте, нежели продуктивность сотрудника. В то же время исследователи стратегии управления человеческим капиталом и интеллектуальной собственности утверждают, что оценивание персонала следующего десятилетия должно быть более ориентировано на производительность и эффективность.

Раньше в компаниях в значительной степени полагались на ежегодные обзоры, которые чаще всего, согласно статистическому опросу, настраивали сотрудников друг против друга. Хорошим примером для данного вопроса будет опыт корпорации "Microsoft", в которой до 2011 года персонал ранжировался через штатный рейтинг, и те, кто имел самые низкие "оценки" переходили на низшие должности или изменяли место работы. Сейчас же в компаниях, подобных данной, ценится дружественная атмосфера, поэтому используется менее формальный и более гибкий подход, предусматривающий обратную связь в режиме реального времени без структурированных обзоров, поэтому, система способствует партнерству, поскольку оценивание происходит с точки зрения того, как сотрудник работал в своей команде и способствовал ее успеху.

Таким образом, важно отметить, что переход на новый метод оценивания работы персонала украинских компаний по его эффективности, а не количеству

отработанных часов, повысит уровень мотивации и удовлетворенности сотрудников, соответственно и их продуктивность работы.

По последним данным, на предприятиях Украины существует множество проблем, связанных с кадровой политикой: недостаточно прочная корпоративная культура или ее полное отсутствие, мало эффективная система управления карьерным ростом и профессиональным обучением, отсутствие формализованного определения требований для работников и т. п.. Все вышеперечисленное влияет на качество выполняемой работы персоналом отечественных компаний [3, с. 61].

Корпоративная культура играет основополагающую роль в кадровой политике предприятий. С ее помощью можно добиться полной согласованности работы сотрудников, повысить управляемость над процессами, которые происходят внутри компании, повысить уровень нематериальной мотивации персонала.

Хорошим примером продуманной корпоративной культуры является компания "Zappos", на которой, при приеме на работу, идет многоэтапное собеседование, и в первый день учебы всем претендентам предлагается 2000\$, если те немедленно откажутся от вакансии. По статистике, на это идут единицы. Каждому члену команды прививают 10 основных ценностей работы, которым необходимо следовать. Повышение зарплаты зависит исключительно от самого сотрудника, а не от офисной политики. Часть бюджета компании выделяется на тимбилдинг и развитие корпоративной культуры. Таким образом, "Zappos" нанимает персонал, чьи взгляды отвечают убеждению компании. Это позволяет сотрудникам чувствовать себя уютно и, соответственно, эффективно работать [2].

После получения Украиной независимости в 1991 году, на предприятиях страны еще некоторое время действовала, основанная в СССР, система скидок и льгот на приобретение путевок в санатории и дома отдыха, осуществлялась выдача или оплата жилья работникам. Сейчас же компании имеют больший объем расходов, поэтому данная система уже практически прекратила свое существование, что вызвало массу жалоб от персонала.

Поскольку на сегодняшний день, кроме базовых социальных гарантий, работники сейчас нуждаются в более гибких и индивидуальных преимуществах, западные компании начали активно совершенствовать программы лояльности. Например, "Amazon" предлагает почасовым работникам компенсацию учебы и прохождение тренингов в компании, возмещение оплаты учебы или помощь в выплате студенческого кредита. Таким образом, в компании растет коэффициент преданности рабочих и повышается производительность их труда.

Кроме того, приняв к сведению скандальный опыт зарубежной компании "LinkedIn", когда бездетные сотрудники с недовольством восприняли компенсации родительского отпуска, после чего был запущенный проект выплат в размере 500\$ в квартал, которые работник может потратить на свои прихоти, следует обратить внимание на обязательное равенство в общем поощрении работы.

Таким образом, украинским компаниям необходимо совершенствовать как нематериальные методы мотивации сотрудников, так и материальные, переходить на систему компенсационных пакетов, направленных на персональное распределение расходов, установление единой системы оценки работы и твердой продуманной корпоративной культуры, поскольку только таким образом они смогут приблизиться к результатам работы зарубежных.

Література:

1. Маренков Н.Л. Управление персоналом организации, 2012. – 262 с.
2. THE HR DIGEST, What is the Culture like at Zappos? – A.Verasai, 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.thehrdigest.com/what-is-the-internal-culture-like-at-zappos>.
3. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности, 2011. – 464 с.

ПРОБЛЕМА МОЛОДІЖНОЇ ЗАНЯТОСТІ: АНАЛІЗ РИНКУ ПРАЦІ, НАСЛІДКИ, ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ

ПАТОКА Г. В.

студентка

ФЕДОТОВА Т. А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та управління національним господарством

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

м. Дніпро, Україна

Однією з актуальних проблем соціально-економічного характеру в умовах сьогодення є проблема молодіжної зайнятості. Далеко не кожен випускник навчального закладу працевлаштований, в той час як молоде покоління містить в собі інноваційний потенціал країни. У зв'язку з цим, проблеми молодіжної зайнятості, питання соціальної адаптації молодих людей в трудовому процесі є одним із пріоритетних завдань державного розвитку на сучасному етапі.

Ринок праці не забезпечує повного і ефективного використання робочої сили молоді. У ньому існує розбалансованість за кількісними та якісними параметрами попиту і пропозиції робочої сили. В даний час ринок освітніх послуг не відповідає актуальним і найбільш перспективним потребам ринку праці, що в свою чергу призводить до масової нестачі кваліфікованих кадрів по ряду затребуваних професій і спеціальностей.

Незатребуваність інтелектуального потенціалу, регрес професійно-кваліфікаційної структури робочих місць, все це є одним з чинників розбалансованості ринку праці, наслідком якої є те, що випускники стають головним джерелом безробіття, оскільки молодь найменш економічно самостійна, не має значущого професійного досвіду, відчуває сильний вплив з боку ринкових сил, не маючи при цьому досвіду і можливості адекватно відповісти на виклики, які надходять з боку ринку [2, с. 14].

у % до економічно активного населення відповідної вікової групи

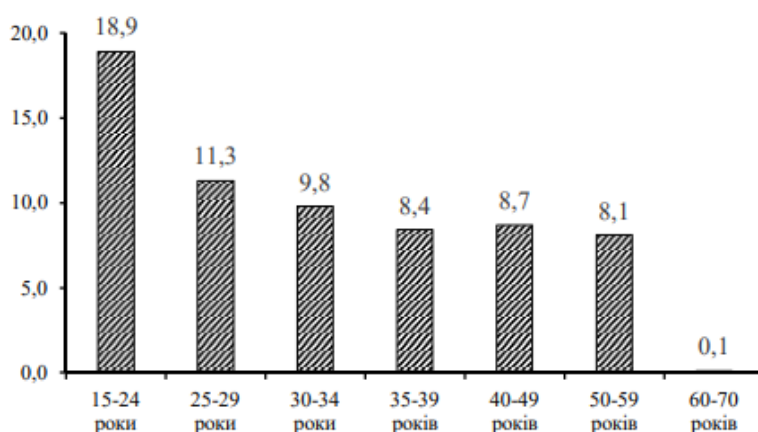


Рис. 1. Рівень безробіття за віковими групами у 2017 році

Джерело: [4]

На положення молоді на сучасному ринку праці в Україні впливають ряд факторів: необґрунтоване подання молоді про шляхи адаптації в сфері праці; збереження стереотипів; падіння престижу продуктивної праці для значної частини молодого населення [3, с. 323].

Невиправдано низька оплата праці відштовхує молодь від сфери матеріального виробництва, вона змушена шукати робочі місця в сфері обслуговування. Відсутність необхідних регулюючих заходів в провідних галузях економіки змінює психологію молоді в ставленні до праці. Серед молодих людей спостерігається зростання відчуття особистісної неповноцінності, апатія, тому більшість молоді перетворюється в маргінальні верстви і навіть через своєчасну невлаштованість багато молодих людей стають учасниками злочинних груп.

Таким чином, серед чинників, через які є важким працевлаштування молоді, слід виділити: не в повній мірі відповідність підготовки фахівця навчального закладу сучасного ринку праці; дефіцит робочих місць за отриманою спеціальністю; невідповідність компетентності випускників вимогам роботодавця; недостатній рівень взаємодії між навчальними закладами та роботодавцями; невідповідність державного замовлення на підготовку кадрів сучасним вимогам ринку праці; низькі офіційні зарплати молодих працівників; низький суспільний статус деяких спеціальностей; недостатній рівень професійних знань; відсутність бажання підвищувати кваліфікацію.

у % до економічно активного населення відповідного рівня освіти

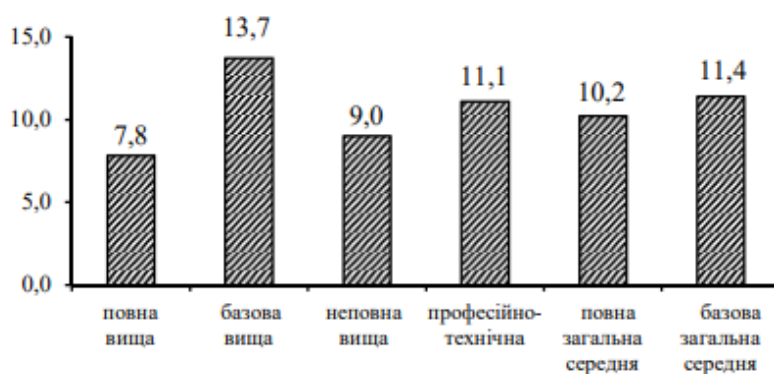


Рис. 2. Рівень безробіття населення за освітою у 2017 році

Джерело: [4]

Наслідками безробіття серед молоді стають погіршення соціального становища молодих сімей, зниження народжуваності, збільшення кількості безпритульних дітей, падіння патріотизму, психологічні проблеми, зниження мотивації до подальшого пошуку роботи, втрата кваліфікації, розширення тіньового сектора економіки, відтік молодих фахівців, посилення кримінальної обстановки.

Все це свідчить про те, що необхідний комплексний підхід, що поєднує в собі заходи по детальному вивченню теоретичних і методологічних питань працевлаштування молоді. Сприяти правильному вибору майбутньої спеціальності повинно професійне орієнтування школярів, визначення схильностей до дослідженням тих чи інших дисциплін.

Окрім цього, необхідна умова стабілізації ситуації на молодіжному ринку праці – формування державного замовлення на навчання професіям, потрібним на ринку в даний момент. Державна підтримка в тому числі повинна бути спрямована на створення гнучких графіків і режимів роботи для осіб, які суміщають трудову діяльність з навчанням в освітніх організаціях [1].

Обов'язковою умовою має бути функціонування центрів соціальної та психологічної допомоги для молоді, співпраця органів влади, центрів зайнятості з молодіжними організаціями і рухами.

Отже, можна зробити висновок, що для підвищення рівня зайнятості молоді є необхідним комплексний підхід до вирішення проблеми. Важливим напрямом її вирішення є формування механізму ефективної взаємодії влади, бізнесу та освіти, що має

вираження у координації зусиль та спільних заходах, направлених на покращення ситуації на ринку праці та забезпечення молоді робочими місцями. Тільки спільні дії всіх рівнів влади можуть дати відчутні результати.

Література:

1. Айдарова І.А. Проблеми працевлаштування молоді на ринку праці. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://human.snauka.ru/2014/06/7156>.
2. Волонина Н.А. Безробіття молоді // Економіка, підприємництво та право. – 2012. – № 1.
3. Раєвнева О.В. Молодь на ринку праці в Україні: оцінка сучасного стану зайнятості // О.В. Раєвнева, І.Є. Нос // Глобальні та національні проблеми економіки. – Вип.2. – 2014.
4. Економічна активність населення України 2017 // Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/07/zb_EAN_2017.pdf.

НАПРЯМИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ СТАНДАРТІВ INTOSAI ТА ЗМІЦНЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РАХУНКОВОЇ ПАЛАТИ УКРАЇНИ

САЛО У. В.

студент

ЖМУРКО Н. В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

Програма асоціації Україна-ЄС з підготовки та сприяння реалізації Угоди про асоціацію передбачає розвитку зовнішнього фінансового аудиту громадськості завдяки застосуванню установою більш високого контролю міжнародно визнаних стандартів зовнішнього аудиту та ефективної співпраці з відповідними установами та органами ЄС у разі проведення перевірок пов'язаних з управлінням та контролем коштів ЄС з метою їх реалізації, відповідно до встановлених правил і процедур.

Документ, який найбільш відповідає цілям розширення повноважень Рахункової палати виступає Стратегія розвитку системи управління державними фінансами [1]. Даний документ передбачає необхідність розробки незалежного зовнішнього фінансового контролю шляхом розширення повноважень Рахункової палати до здійснення аудиту рахунків, систем внутрішнього контролю та підтвердження річної фінансової та бюджетної підзвітності основних уповноважених осіб.

Відповідно до цього, покращення спроможності проведення зовнішнього державного фінансового контролю Рахункової палати призводить до практичного застосування статей 346 і 347 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, яка, зокрема, передбачає: “співробітництво в галузі управління державними фінансами спрямовується на забезпечення розвитку бюджетної політики і надійних систем внутрішнього контролю та зовнішнього аудиту, що базуються на міжнародних стандартах, а також відповідають основоположним принципам підзвітності, прозорості, економності, ефективності та результативності” [2].

Рахункова палата України, як орган незалежного зовнішнього фінансового контролю, у своїй діяльності спрямована на зміцнення довіри до органів влади та посилення зовнішнього фінансового контролю для відкритого врядування та забезпечення підзвітності перед урядом. Відповідно до міжнародних стандартів, виданих Міжнародною організацією вищих органів аудиту (INTOSAI), зокрема ISSAI 12, вищі державні аудиторські установи повинні працювати над збільшенням власних можливостей

для задоволення потреб громадян. Це, перш за все, є дотримання незалежним державним контрольно-ревізійним інститутом трьох загальних принципів, а саме [3]:

1. Поліпшення підзвітності, прозорості та цілісності держав і організацій державного сектору;

2. Публічна демонстрація постійних взаємовідносин із громадянами, парламентом та іншими зацікавленими сторонами;

3. Забезпечення взірцевої організації, прикладу для наслідування.

З метою дотримання цих принципів та забезпечення застосування положень нового Закону України "Про Рахункову палату" [4], який набув чинності в липні 2015 року, цей орган має істотно зміцнити власний інституційний потенціал, зокрема, якість і своєчасність перевірок, можливість виявлення додаткових фінансових можливостей та загроз в бюджетному середовищі, а також ефективні відповіді на запити громадянського суспільства, встановлення надійних принципів управління, вимірювання та поширення результатів їхньої роботи, а також звітування про власні функції. Рахункова палата повинна бути прикладом обережності у державному секторі при витрачанні державних коштів, етичної поведінці, ефективності управлінських структур, оцінці результатів її роботи та наданні відповідних звітів і підлягає зовнішньому огляду. Варто відмітити, що, незважаючи на виклики щодо вдосконалення методології відповідності аудиту та фінансового контролю, закріпленого в новому законі, Рахункова палата продовжує розвивати інші пріоритетні сфери, визнані країнами-членами EUROSАI, INTOSAI.

Актуальним для Рахункової палати України може виявитися розроблене програмою IDI INTOSAI Керівництво для державних аудиторських інституцій щодо визначення потреб розбудови їхньої інституціональної спроможності (Guide for SAI Capacity Building Needs Assessment) [5].

На національному рівні доцільно запровадити стандарти внутрішнього контролю з описом правил, які необхідно дотримуватися при побудові структури внутрішнього контролю або на основі стандартної моделі INTOSAI або адаптованої до неї. Рахункова палата повинна відігравати ключову роль у застосуванні стандартів внутрішнього контролю, у створенні загальної системи контролю, у роботі з внутрішніми аудиторами, у оцінці системи внутрішнього контролю як неподільної частина системи внутрішнього контролю, яка є складовою можливостей не тільки фінансового аудиту, але й аудиту ефективності.

Також до важливіших завдань Рахункової палати можна віднести розроблення й затвердження власного Кодексу етики аудитора з урахуванням вимог ISSAI 30 щодо дотримання принципів доброчесності, незалежності, об'єктивності, неупередженості, службової конфіденційності, компетентності та впровадження інших положень ISSAI у внутрішні стандарти, які регулюють поведінку та поведінку аудитора в процесі аудиту.

Слід зазначити, що перераховані заходи є лише першими кроками і підставою для створення нової, сучасної незалежної зовнішньої системи управління. За відсутності подальших кроків, зусилля, ймовірно, виявляться марними.

Література:

1. Про Стратегію розвитку системи управління державними фінансами: розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.08.2013 № 774-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control>.
2. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs>.
3. Невідомий В.І. Розвиток інституційної спроможності Рахункової палати України як незалежної державної аудиторської установи / В.І. Невідомий // Фінанси України. – 2016. – № 1. – С. 116-125.
4. Про Рахункову палату: Закон України від 02.07.2015 р. № 576-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/>.
5. Capacity Building Needs Assessment : A Guide for Supreme Audit Institutions / INTOSAI Development Initiative's (IDI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.idi.no/artikkel.aspx?Mid1=32&AId>.

ПРОБЛЕМА ТА МЕТОДИ ПОДОЛАННЯ БЕЗРОБІТТЯ СЕРЕД МОЛОДІ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

ФЕДОТОВА Т. А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та управління національним господарством

ГАЛАЦ П. В.

студент

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна*

В період політичної та економічної нестабільності в Україні виникає така проблема, як безробіття. А останніми роками найбільше рівень безробіття підвищується серед молоді. І так, як вважається, що молодь – це найбільш вразлива категорія населення, то дана проблема в державі стає небезпечною та може призвести до зневіри молоді в суспільство та країну, в якій вони проживають, що в свою чергу призводить, наприклад, до виїзду за кордон у пошуках роботи та кращого життя, через що припиняється розвиток трудового потенціалу держави та втрати робочої сили.

Метою даної роботи є виявлення причин, які сприяють до виникнення безробіття серед молоді на ринку праці України та запропонувати деякі методи та заходи для усунення цієї глобальної проблеми.

Дана тема є достатньо актуальною для України, якщо враховувати той факт, що станом на січень-квітень 2019 року чисельність безробітних в країні становило 557 117 осіб, а з них статус безробітного мали 181 200 осіб з числа молоді, що становить 33% загальної кількості. Отже, за даними Державної служби зайнятості кожний третій безробітний в Україні – це молодь у віці до 35 років [1].

Є безліч причин, що сприяють безробіттю в Україні. Державна служба статистики оприлюднила дані кількості зареєстрованих безробітних за причинами незайнятості (рис. 1). Станом на 2018 рік найбільший відсоток безробітних являється за причиною звільнення за власним бажанням, за угодою сторін. Далі слідує вивільнення з економічних причин і на третьому місці не працевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів і становить 10% від загальної кількості безробітних, що свідчить про те, що одним з найголовніших факторів безробіття в Україні – це не забезпеченість молоді робочими місцями після закінчення навчальних закладів.

Найбільш впливовими факторами, що призводять до недостатньої зайнятості молоді та, як наслідок, до безробіття є:

1. Пропозиція перевищує попит трудових ресурсів.
2. Відсутність можливостей отримання досвіду у молоді.
3. Низька професійна підготовка студентів в закладах навчання, невідповідність спеціальностей та спеціалізацій, за якими готують університети, до потреб ринку праці.
4. Незадовільні умови місць праці та зміст робіт.
5. Низька заробітна плата.
6. Не престижність технічної освіти.

Вищенаведені фактори – це лише одні з основних факторів та причин, що загострюють проблему безробіття. Насправді, існує безліч таких причин і з ними потрібно негайно боротися так, як через ці причини молодь деградує, через що й стає на шлях тінювих і кримінальних заробітків. Як зазначалося в одному виданні Бандур С.І: «Унаслідок своїх соціально-психологічних особливостей ці особи рідко повертаються до законослухняної поведінки у сфері зайнятості. Звідси існує реальна загроза втратити ціле покоління людей, яке з плином часу буде не спроможне реалізувати набуті знання» [3, с. 3-6].



Рис. 1. Кількість зареєстрованих безробітних за причинами незайнятості станом на 2018 рік

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики [2]

Достатній кількості молоді через відсутність роботи потрібно працювати не за фахом, через що вони не отримують задоволення від своєї роботи, займаються тим, чим їм не цікаво. Тому, перш за все, падає якість зробленої ними роботи та росте рівень незадоволеності населення якістю трудового життя, що може призвести до ряду проблем. Однією з основних таких проблем являється виїзд молоді в інші країни та реалізація свого потенціалу за кордоном, що ми в даний момент в Україні і спостерігаємо. Тим, самим відбувається величезна втрата висококваліфікованої робочої сили. Більшість спеціалістів виїжджають за межі України, реалізують свої можливості та знання в інших державах, тим самим розвивають економіку там, а не працюють на українських підприємствах, піднімаючи рівень вітчизняної економіки. І таких прикладів на даний час, на жаль, дуже багато. За даними дослідження Центру економічної стратегії, станом на квітень 2018 року, близько 16% українців працездатного віку працюють за кордоном – це 4 мільйони громадян [4].

Для того, щоб зараз поліпшити ситуацію для молоді на ринку праці державі потрібно активізувати політику в сприянні працевлаштуванню та підтримці молоді в зайнятості. А для цього спочатку потрібно звільнити робочі місця за рахунок звільнення пенсіонерів, так як молодь – люди, які більше пристосовані до новітніх технологій і швидше адаптуються до роботи з новими обладнаннями. Ще один метод – це створити систему професійної орієнтації, яка б забезпечила можливості максимального розвитку здібностей дитини та з малих років адаптувала б її до умов ринку праці, виховувала б почуття відповідальності за своє майбутнє та майбутнє суспільства в цілому. І не менш важливо – налагодити тісні зв'язки співпраці молоді та роботодавців, зокрема участь останніх у плануванні навчального процесу студентів. Створювати додаткові місця праці для молоді, об'єднати умови для створення власного бізнесу, сприяти реалізації власних креативних проєктів (стартапів) тощо.

Отже, проблема безробіття молоді – ключова проблема в Україні. З кожним роком вона загострюється все більше. Вимагається негайного її вирішення, тому що на даний момент Україна втрачає величезний потенціал у вигляді талановитої молоді, яка готова працювати, але через дефіцит можливостей та робочих місць на ринку праці, повинна покинути свою країну і реалізуватись десь далі. В обов'язки держави входить забезпечувати стабільність і захищеність свого народу. Потрібно створити всі умови для того, щоб молодь почувала себе комфортно і тоді за рахунок реалізації своїх знань та вмінь вона розвиватиме економіку держави і приведе країну до успіху.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua>.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Бандур С.І. Модернізація економіки як чинник трансформації структури зайнятості населення / С.І. Бандур // Ринок праці та зайнятість населення – 2011. – 2 (27). – С.3-6.
4. Офіційний сайт Центру економічної стратегії – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ces.org.ua/migration>.

ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ

ФЕДОТОВА Т. А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та управління національним господарством

КАПУСТА Є. В.

студентка

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

м. Дніпро, Україна

Однією з основних пріоритетних цілей економічної політики уряду будь-якої країни в довгостроковій перспективі є стимулювання економічного зростання, а також підтримання його темпів на стабільному і оптимальному для національної економіки рівні. Економічна наука розглядає трудові ресурси як найважливіший фактор економічного і соціального розвитку та одночасно як об'єкт подібного розвитку. В даний час людина праці практично випав з поля не тільки трудової, але і соціальної політики держави, праця як цінність залишається в сучасних умовах вкрай девальвованою, а людина праці – соціально та економічно незахищеною. Для створення необхідних для високо-ефективних і продуктивних умов праці, а, відповідно, і стимулювання економічного зростання, необхідна нова система соціальної, економічної і правової взаємодії між державою, роботодавцями і працівниками. Зайнятість населення, будучи найважливішою соціально-економічною проблемою, завжди була в центрі уваги різних економічних теорій, які давали різні трактування механізму функціонування ринку праці та проблеми зайнятості. Зайнятість можна без сумніву віднести до одного з важливих факторів росту продуктивності праці, яка безпосередньо впливає на темпи економічного зростання як в країні в цілому, так і в окремих галузях економіки. В сучасних умовах однією з основних проблем, є підвищення соціально-економічної стабільності, пошуки виявлення ресурсів і факторів прискорення економічного зростання. Збільшення кількості трудових ресурсів, підвищення зайнятості та зростання продуктивності праці в провідних галузях економіки, має стимулювати економічний розвиток.

Економічне зростання самі по собі не обов'язково означає збільшення кількості і якості робочих місць, особливо для малозабезпечених, незахищених категорій населення – усіх, кому загрожує небезпека залишитися за бортом життя. Це скоріше попередня умова зростання продуктивної зайнятості, об'єднаний результат підвищення продуктивності праці і збільшення зайнятості. Тому темпи економічного зростання задають абсолютний поріг, в межах якого може відбуватися зростання зайнятості та продуктивності праці. При цьому велике значення також має структура або характер зростання. Вплив економічного зростання на продуктивну зайнятість залежить не тільки від його темпів, але і від того, наскільки ефективно він перетворюється в створення продуктивних робочих місць. Останнє в свою чергу залежить від ряду факторів, таких як галузева структура зростання і капіталомісткість (трудоінтенсивних) зростання всередині окремих секторів. Зазвичай потрібно не тільки збільшувати кількість робочих місць, а й підвищувати

продуктивність праці, а також рівень доходу від зайнятості. Тому предметом аналізу економічного розвитку з точки зору зайнятості повинна бути оцінка того, в якій мірі економічне зростання задовольняє потребу в збільшенні кількості робочих місць і підвищення продуктивності праці (доходу). Для того, щоб така оцінка була значущою, її потрібно виконувати в галузевому розрізі. При цьому головне значення для стійкості економічного розвитку в середній і довгостроковій перспективі має те, якою мірою економічне зростання асоціюється з продуктивною трансформацією і направляється нею.

Індикатори, що вимірюють здатність економіки створювати достатні можливості для працевлаштування населення, можуть дати корисну інформацію про результати економічного розвитку в цілому. До цих індикаторів відносяться рівень безробіття, частка зайнятих у загальній чисельності населення, рівень економічної активності населення і трудоінтенсивних зростання або його еластичність по відношенню до випуску – цей останній індикатор вимірює, скільки зростання зайнятості доводиться на 1 процентний пункт економічного зростання. Скорочення складовою зростання, пов'язаної з зайнятістю, повинно насторожувати. Включення аспектів зайнятості та гідної праці до складу політики економічного зростання і скорочення бідності сприяє максимальному поширенню результатів зростання на все населення, забезпечуючи його стійкий і всеосяжний характер [1, с. 154].

Особливу увагу слід приділяти положенню «працюючих бідних», особливо в тих країнах, де формальна економіка мала і де багато чоловіків та жінок, не дивлячись на те, що вони зайняті – часом важкою і ненормованою працею – нездатні заробити достатньо коштів для того, щоб подолати власну злидні і злиденне становище їх сімей. Серед тих, хто поєднує оплачувану працю з неоплачуваним, жінки працюють довше за чоловіків, що не тільки погіршує їхнє матеріальне становище, а й ще більше підриває їх можливості отримати гідну роботу. Тому, існуючий в сфері зайнятості рівень соціально-економічної диференціації населення не дозволяє ефективно використовувати соціальний потенціал розвитку суспільства. Наявні соціальні відмінності в сфері зайнятості за рівнем доходів впливають на внутрішню-і міжрегіональну структуру зайнятості населення [2, с. 170].

В даний час існує цілий ряд показників, які доцільно використовувати для оцінки економічного зростання: галузева структура економіки, оновлення основних фондів, виробництво продуктів на душу населення, рівень і якість життя населення тощо.

Основні фонди є важливою частиною національного багатства. В зв'язку зі стійким розвитком російської економіки, можемо помітити, що виробничі фонди поступово оновлюються, що позитивно відбивається на стабілізації та зростання економічних показників господарства країни.

У широкому сенсі, рівень життя включає в себе весь комплекс соціально-економічних умов життя населення. Рівень життя – це комплексна соціально-економічна категорія, яка відображає рівень розвитку фізичних, духовних і соціальних потреб, ступінь їх задоволення і умови в суспільстві для розвитку і задоволення цих потреб

Отже, зайнятість є одним з численних факторів росту продуктивності праці, яка, в свою чергу, є найважливішим показником розвитку економіки. Зріст продуктивності праці забезпечує підприємствам і всьому суспільному виробництву подальший розвиток і сприятливі перспективи, а в поєднанні з грамотною маркетинговою і збутовою політикою, конкурентоспроможність, що є неодмінною умовою ринкової економіки. І, в кінцевому рахунку, зростання продуктивності праці веде до підвищення рівня життя населення. Таким чином, результативне використання факторів росту продуктивності і результативності праці безпосередньо позитивно впливає на збалансований економічний розвиток території.

Література:

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини / О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2012. – 559 с.
2. Майсюра О.М. Зайнятість населення і вирішення кадрової проблеми в Україні / О.М. Майсюра // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 5. – С. 166-174.

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

ЦИМБАЛ А. В.

студент

ФЕДОТОВА Т. А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та управління національним господарством

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

м. Дніпро, Україна

Безробіття є невід'ємною частиною функціонування ринкової економіки країни. Україна з 1991 року перебудовує свою економіку з адміністративно-командного устрою на ринковий, наслідком цієї переорієнтації є зміни на ринку праці, зокрема підвищення кількості безробітного населення. Безробіття є дуже важливою економічною категорією, оскільки ця проблема турбує не тільки державу, а є актуальною для кожного пересічного українця.

Одним з найвагоміших соціально-економічних показників є чисельність безробітних серед економічно-активного населення працездатного віку країни. Цей показник дає змогу оцінити, який відсоток від економічно-активного населення становить кількість безробітних, та чи є цей рівень нормальним згідно економічної науки, та як впливає розрахований рівень безробіття на формування ВВП України [5, с. 49].

Беручи до уваги відсоток безробітного населення відносно економічно активного населення, яке зазначено в таблиці 1 нижче, можна стверджувати, що на 2019 рік рівень безробіття є середнього рівня відносно 2010 та 2015 року. Загалом не простежується тенденція на однозначне зменшення чи збільшення відсотку безробітних, оскільки є зміна напрямку зміни відсотка, які відбуваються не менше, ніж раз в 5 років.

Однозначним є те, що до 2014 року була тенденція на зменшення кількості безробітних у відношенні до економічно активного населення працездатного віку.

З точки зору економічної науки, а саме за вченням Мілтона Фрідмана та Едмунда Фелпса природним рівнем безробіття є 4-5%, отже за період з 2010 по 2018 рік в Україні рівень безробіття є суттєво більший. Це є сигналом для держави та учасників ринку праці, для того щоб дослідити який вид безробіття є найбільшим в структурі безробітних: фрикційне, структурне, циклічне чи сезонне [4, с. 703].

Це питання є дуже важливим оскільки пізнання основної причини такого рівня безробітних дасть змогу розробити шлях подолання надлишку безробітних від природного рівня та здійснити його реалізацію.

Для ілюстрації важливості проблеми безробіття для України було знайдено залежність, зазначена в таблиці 1 нижче, між рівнем безробіття в Україні та реальним ВВП за 2010-2018 роки. За розрахунками, коефіцієнт кореляції складає -87,43%, а отже існує сильний обернений зв'язок. Тобто при зменшенні рівня безробіття серед населення України реальний ВВП значною мірою збільшується.

Кількість безробітних напряму впливає на всі сфери соціально-економічного життя населення країни, бо підвищення чисельності безробітних є причиною зниження кількості купівель населенням, що в свою чергу несе зниження об'єму виробництва, що призведе до зменшення податкових надходжень вкупі до державного бюджету. Також досить помітним явищем є підвищення рівня. Загалом, всі вище описані наслідки вищого рівня безробіття за природний рівень можуть призвести до зниження соціальної захищеності пересічного громадянина та протестних рухів.

Не можна не відмітити, що безробіття в поєднанні з низькою оплатою праці спричинило відтік робочої сили України в країни близького та далекого зарубіжжя. За статистикою кожен третій українець серед економічно-активного населення має бажання працювати за межами України [2, с. 168].

Залежність реального ВВП від рівня безробіття

Рік	Безробітне населення (за методологією МОП) працездатного віку	Реальний ВВП, млрд. дол.
2010	8,9	136
2011	8,7	163,2
2012	8,2	175,8
2013	7,8	183,3
2014	9,7	133,5
2015	9,5	91,03
2016	9,7	93,27
2017	9,9	112,2
2018	9,1	115,9026

Основні шляхи вирішення проблем безробіття мають включати цілу низку заходів, зокрема:

- приведення законодавства України у відповідність до міжнародних норм і принципів;
- запровадження механізмів захисту внутрішнього ринку праці; – реалізацію Державної та регіональних програм зайнятості;
- сприяння стабільній діяльності стратегічно важливих підприємств;
- зниження податків для підприємств за умови збереження робочих місць (для компенсування витрат на прийом нових працівників);
- забезпечення збереження ефективно функціонуючих робочих місць та створення нових;
- створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу та підприємницької діяльності безробітних;
- надання державою пільгових кредитів для виплати зарплати додатково зайнятим на виробництві, які за розміром будуть дорівнювати зарплаті;
- легалізацію тіньової зайнятості [1, с. 107].

Спираючись на вище перелічені висновки, цілком очевидно, що проблема рівня безробіття в Україні потребує негайного втручання держави та учасників ринку праці: працедавців та робочої сили, бо в Україні підвищений рівень безробіття набув системного характеру і є передумовою відтоку населення за кордон, зменшення добробуту населення, зменшення державних доходів.

Не дивлячись на суттєвий негативний вплив безробіття воно також має й позитивні свої сторони: підвищення соціальної цінності робочого місця; збільшення особистого вільного часу та свободи вибору місця роботи; зростання соціальної значимості й цінності праці; зростання конкуренції між працівниками; стимулювання підвищення інтенсивності і продуктивності праці; можливість для безробітного використати перерву в зайнятості для перенавчання, підвищення рівня освіти [5, с. 73].

Література:

1. Мельничук Л.С. Основні проблеми зайнятості населення України // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія» Серія: Економіка. – 2012. – Т. 189, № 177. – С. 273.
2. Іляницька О.В. Проблеми безробіття і трудова міграція українців // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – С. 367
3. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Фридман М., Шварц А. Монетарная история США, 1867-1960. – Минск 1997. – С. 754.
5. Лисюк О.С. Безробіття як соціально-економічна проблема населення України // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 4 (70). – С. 126.

СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

РОЛЬ ПОДАКТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ У ФОРМУВАННІ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

БОНДАРЕНКО Н. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики*

ГРИНЬКО І. С.

*студентка факультету економіки
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна*

На сучасному етапі розвитку економіки становлення централізованих фінансових ресурсів у вигляді доходів створюється, в основному, завдяки податковим надходженням. Проте, за останні роки в Україні спостерігаються не завжди економічно обґрунтовані зміни в системі оподаткування, без відповідного прогнозування їхнього впливу на макро- та мікроекономічні показники. На сьогоднішній день пряме та непряме оподаткування в повинно стимулювати економічний розвиток країни, сприяти створенню привабливого економічного клімату, розвитку приватного бізнесу, сприяти зниженню податкового тягара на підприємств, а також отриманню сталих доходів до Державного бюджету України.

ПДВ – є непрямим податком, який включається до ціни товарів (робіт, послуг) та сплачується покупцем, але його облік та перерахування до державного бюджету здійснює продавець (податковий агент). Частка ПДВ у загальній структурі податкових надходжень до державного бюджету України з кожним роком збільшується. На початку 90-х років його ставка становила 28%, але нині її зменшено до 20%.

Найбільшу питому вагу в загальній сумі податкових надходжень до державного бюджету складають надходження з ПДВ за мінусом податкового відшкодування (рис. 1).

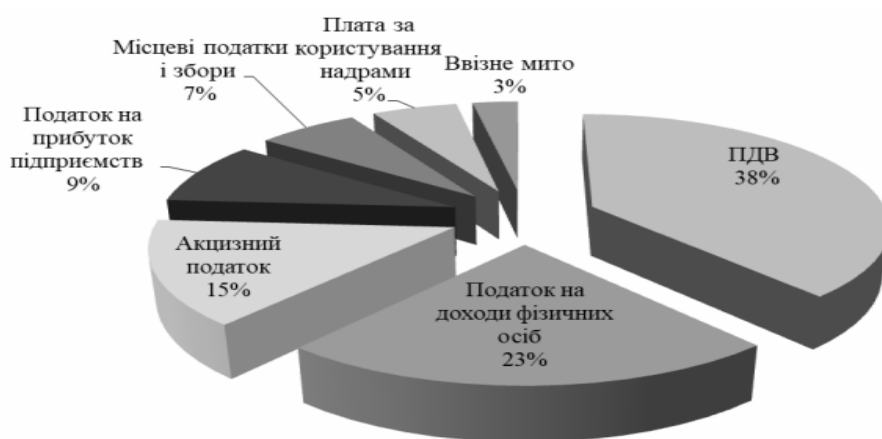


Рис. 1. Структура податкових надходжень до Державного бюджету України у 2018 р.

Джерело: [1]

На сьогоднішній день, ПДВ застосовується у багатьох країнах світу. Так як, наявність зазначеного податку є однією із обов'язкових умов вступу країн до Європейського Союзу. З метою поповнення державного бюджету, ПДВ було введено і в Україні. На початку 90-х років його ставка складала 28%, але на сьогоднішній день її зменшено до 20%.

На наведеному рис. 2 бачимо, що динаміка надходження до державного бюджету податку на додану вартість щороку збільшуються. У 2018 р. доходи від ПДВ до Державного бюджету України становили 375508,2 млн. грн., що на 19,28% більше показника попереднього року.

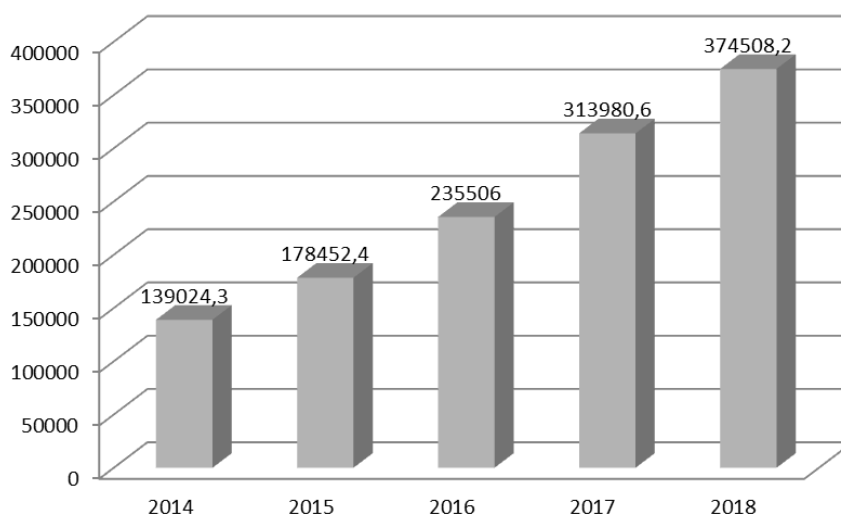


Рис. 2. Динаміка надходжень ПДВ до Державного бюджету України, 2014-2018 рр.

Джерело: [2]

Таким чином, важливість цього податку в наповненні бюджету зростає. Також важливо підкреслити, більшу частину цього податку отримано від імпорту. Це негативний показник, який характеризує низький рівень розвитку вітчизняного виробництва. Враховуючі суми відшкодування ПДВ, можна стверджувати, що імпорт значно перевищує експорт, що порушує валютний баланс держави.

Варто відмітити, що ПДВ має як свої переваги так і недоліки (рис. 3). Зокрема, однією із переваг є те, що зазначений податок має високу фіскальну ефективність, займає лівову частку у податкових надходженнях до Державного бюджету України. Проте, поряд з цим, він впливає на загальний рівень цін, що значно впливає на діяльність суб'єктів господарювання.

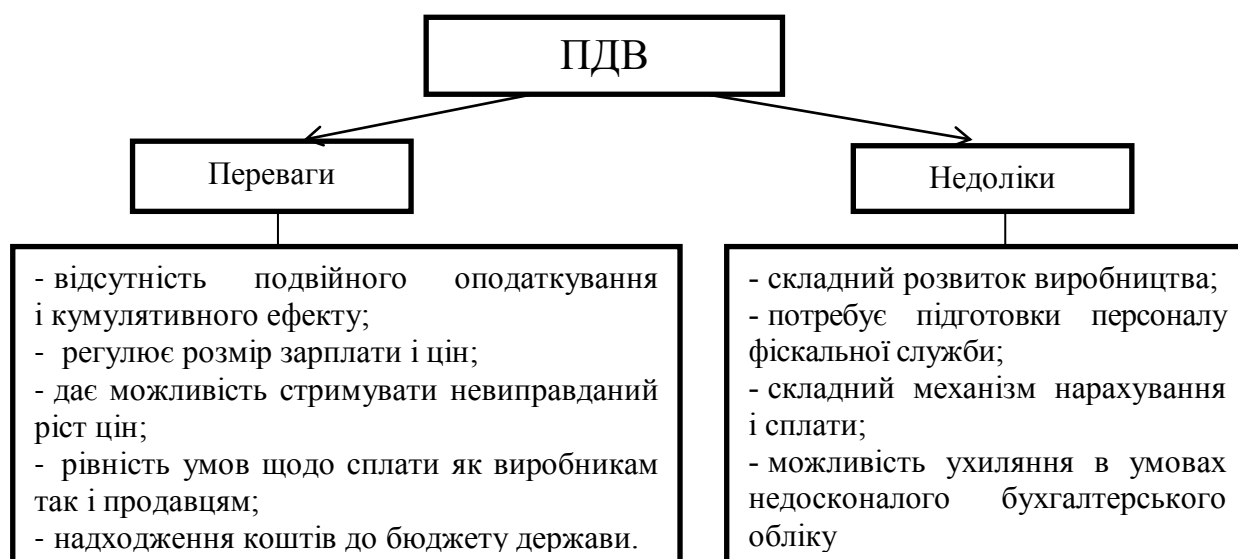


Рис. 3. Переваги та недоліки ПДВ

Джерело: [3]

Отже, можна зробити висновок, що ПДВ є основним бюджетоутворюючим податком. Однак, він не приносить такого ж ефективного результату платникам податку, як державі. Виступаючи податком на кінцеве споживання, він, за доволі високої ставки і стрімкої інфляції, стає одним із факторів, що стримують розвиток виробництва тощо [4].

На нашу думку, зниження ставки ПДВ спроможне: підвищити рівень інвестиційної привабливості національної економіки, стимулювати економічне зростання, створити передумови для постійного збільшення податкової бази, збільшити надходження до бюджету, підвищити конкурентоспроможність українських товаровиробників серед країн СОТ та пришвидшити вихід підприємницьких бізнес-структур з тіньового сектора. Проте необхідно мати на увазі, що зниження ставки основного бюджетоутворюючого податку призведе до пошуку додаткових джерел формування дохідної бази бюджету держави.

Література:

1. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.
2. Доходи Державного бюджету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/budget/revenue>.
3. Щербина Ю.О. Переваги і недоліки податку на додану вартість / Ю.О. Щербина. Г.М. Рябенко // Студентський науковий вісник: науково-теоретичний журнал. – 2013. – № 1 (8). – С. 79-84.
4. Щербина Ю.О. Механізми регулювання непрямих податків в Україні: переваги та недоліки / Ю.О. Щербина, О.І. Мельник // Студентський науковий вісник. – 2015. – Вип. 1 (12). – С.152-155.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

БРИЧКО М. М.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування

ТАРАНЧЕНКО А. О.

студент

Сумський державний університет

м. Суми, Україна

Україна – одна із перших держав пострадянського простору, яка почала забезпечувати реалізацію захисту прав споживачів різних сфер послуг. Базові гарантії захисту прав користувачів та постачальників послуг, у тому числі фінансових, закріплені у Конституції України 1996 року. Проте поява певних інститутів та механізмів захисту прав споживачів товарів та послуг на законодавчому рівні на теренах незалежної України закріплені та датовані 1991 роком. Саме після проголошення незалежності було прийнято Закон України «Про захист прав споживачів», який врегульовував відносини між споживачами товарів і послуг різного призначення та виробниками і постачальниками специфічних товарів і споживчих послуг [1]. Велике значення у захисті прав має також специфічне законодавство. Відтак відносини у сфері фінансових послуг врегульовуються великою кількістю нормативних актів, зокрема: Законами України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про страхування», «Про іпотеку», «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», «Про банки і банківську діяльність» і рядом інших законів та нормативних документів НБУ.

Вищезазначені закони слабо орієнтовані на захист прав споживачів фінансових послуг. Оскільки вони не мають чітко визначених норм, які б врегульовували

порушення та конфліктні ситуації у цій сфері. Таким чином споживачі фінансових послуг не почувуються дійсно захищеними від недобросовісної поведінки банківських та небанківських фінансово-кредитних установ і організацій. Така незахищеність погано впливає на розвиток фінансово-кредитної системи. Тому необхідно провести ряд заходів з покращення державного регулювання фінансових відносин та посили контроль державних органів у цій галузі, а також стимулювати громадські організації та об'єднання, які б сприяли підвищенню рівня захищеності клієнтів установ фінансової сфери. Окремим проблемним питанням в Україні залишається фінансова грамотність як юридичних, так і фізичних користувачів фінансових послуг. Уряд має запровадити активну політику для інформування громадян та підвищення їх фінансової обізнаності.

Споживачі фінансових послуг мають право на захист своїх інтересів, які не суперечать цивільному законодавству. Зазвичай цей захист здійснюється способами загального цивільного права, але в окремих випадках можуть використовуватися окремі спеціальні інститути ЦК України. Прикладом одного із спеціальних засобів захисту інтересів учасників інвестиційного фонду при управлінні майном є заміна компанії з управління активами. При цьому в регламенті фонду мають бути закріплені умови, за яких може бути здійснена заміна та порядок такої заміни [2, с. 44].

Згідно зі ч. 3 ст.17 ЦК України здійснювати захист інтересів у межах своєї компетенції можуть органи державної влади та органи місцевого самоврядування України [3]. Право регулювати ринки фінансових послуг на державному рівні належить трьом установам, кожна з яких має свою сферу управління. Відтак регулювання ринку банківських послуг належить Національному банку України; у сфері ринку цінних паперів – Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку, у більшості інших сфер ринку фінансових послуг право державного регулювання має Національна комісія [2, с. 44-45].

Метою правового регулювання ринків фінансових послуг є забезпечення їх стабільності шляхом контролю за дотриманням встановлених норм та правил. Тож для досягнення поставленої мети регулювання спрямоване на публічні інтереси, а не інтереси приватних осіб. Тому захист прав споживачів фінансових послуг, інтереси яких відрізняються від публічних, є досить тяжким, довгим та дорогим процесом.

Для вирішення цієї та інших проблем Кабінет міністрів України запровадив стратегію реформування системи захисту прав споживачів фінансових послуг на період 2012-2017 років. Ця стратегія була схвалена розпорядження Кабінету Міністрів від 31.10.2012 р. № 867-р та була спрямована на розбудову системи захисту прав споживачів фінансових послуг [4]. Реформування мало призвести до побудови системи, яка б захищала майнові інтереси від можливості фінансових витрат в наслідок недобросовісного виконання функцій, а також забезпечення якісного надання фінансових послуг фінансовими установами.

Однак вищезазначена стратегія була достроково закінчена у 2016 році та не змогла вирішити всі поставлені перед нею завдання. Основним способом захисту прав споживачів і досі залишався судовий процес. Право позову до суду має кожен громадянин, права якого порушено.

Відповідно до ст. 16 ЦК України способами захисту цивільних прав та інтересів можуть бути:

- 1) визнання права;
- 2) визнання правочину недійсним;
- 3) припинення дії, яка порушує право;
- 4) відновлення становища, яке існувало до порушення;
- 5) примусове виконання обов'язку в натурі;
- 6) зміна правовідношення;
- 7) припинення правовідношення;
- 8) відшкодування збитків та інші способи відшкодування майнової шкоди;

9) відшкодування моральної (немайнової) шкоди;

10) визнання незаконними рішення, дій чи бездіяльності органу державної влади, органу влади Автономної Республіки Крим або органу місцевого самоврядування, їхніх посадових і службових осіб [3]. Причому найбільш поширеним способом захисту прав є відшкодування збитків.

Поряд із судовим захистом прав споживачів існує ще й інший спосіб, який відповідає до ст.19 ЦК України має назву «самозахист цивільних прав» [3]. Останнім часом така неюрисдикційна форма захисту прав споживачів набула досить великої популярності на ринках фінансових послуг. Її суть полягає у тому, що споживачі послуг на фінансових ринках захищають свої права та інтереси самостійно. Окрім того, такий спосіб захисту прав є досить ефективним, адже ринки фінансових послуг є досить специфічними, тому існує невелика кількість альтернативних способів захисту прав учасників правовідношень, які пов'язані з наданням фінансових послуг.

Отже, правовий статус споживачів фінансових послуг нині є слабко захищеним через відсутність належних механізмів врегулювання спорів між учасниками фінансових правовідносин. На даному етапі розвитку законодавства в Україні нормативна база, яка охоплює врегулювання питань пов'язаних з наданням фінансових послуг є незначною. Способи захисту прав сторін цих відносин закріплені у ЦК України, але вони не можуть бути повністю використані для вирішення спірних питань. Тому учасники фінансових відносин намагаються власноруч вирішувати всі проблеми, які виникають в процесі розвитку цих відносин. Тож важливо, аби нормотворча політика держави була спрямована на викорінення прогалин, які існують у сучасному законодавстві, та на створенні гідної нормативної бази, яка б забезпечила всім громадянам рівні умови для захисту своїх прав у сфері фінансових послуг.

Література:

1. Закон України «Про захист прав споживачів» від 01.12.2005 № 3161-IV.
2. О. Слободян, « Правові засади захисту прав споживачів фінансових послуг». – К.: Юридична Україна, 2013 р. 43-48 ст.
3. Цивільний кодекс України від 2003 року.
4. Стратегія реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012-2017 роки, схвалена розпорядження Кабінету Міністрів України від 31.10.2012 №867-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/867-2012-p>.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ТРАНСПОРТНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ГЛУХОВА В. В.

студент

ДУДЧИК О. Ю.

доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування

Університет митної справи та фінансів

м. Дніпро, Україна

Сьогодні транспортний сектор економіки України у цілому задовольняє лише базові потреби економіки та населення у перевезеннях. Рівень безпеки, показники якості та ефективності перевезень пасажирів та вантажів, енергоефективності, техногенного навантаження на довкілля не відповідають сучасним вимогам [3].

Розглянемо динаміку обсягів перевезення вантажів по Україні у 2016-2018 рр. (рис. 1).

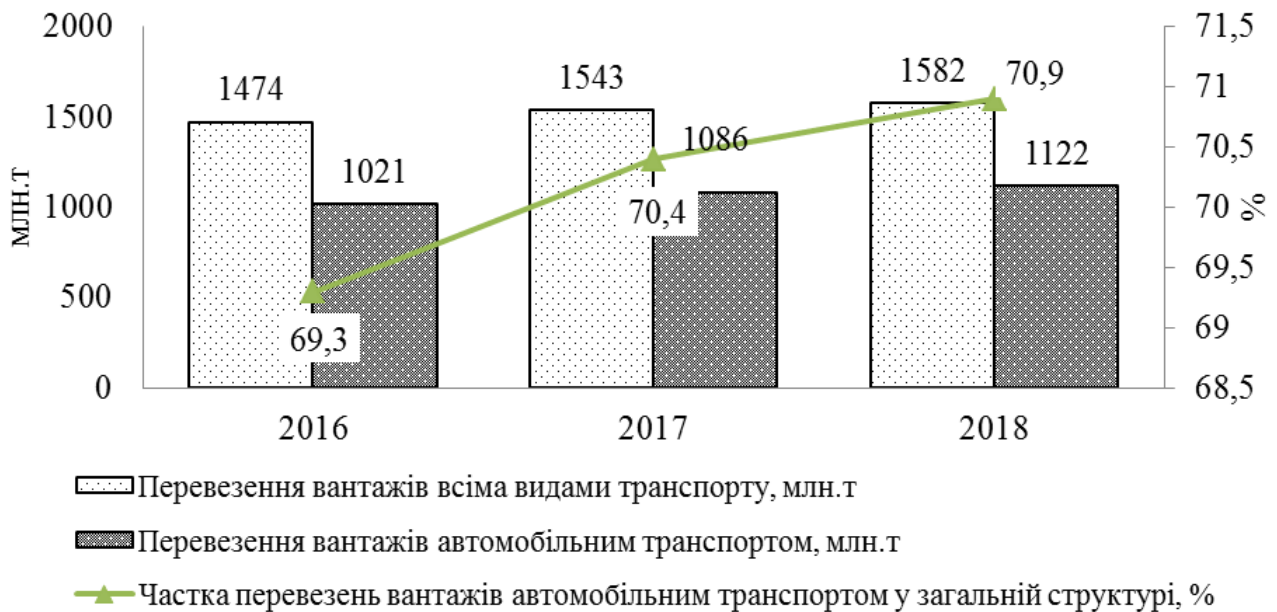


Рис. 1. Динаміка перевезення вантажів по Україні у 2016-2018 рр.

Джерело: складено за даними [1]

Так, за даними представленими на рис. 1. можна зробити висновки, що протягом досліджуваних років обсяги перевезення вантажів всіма видами транспорту зростають: у 2018 р. їх обсяг становив 1582 млн. т проти 1474 млн. т у 2016 р.

Відмітимо, що обсяги перевезення вантажів автомобільним транспортом також характеризуються динамікою до зростання протягом 2016-2018 рр., а їх частка у загальній структурі зросла з 69,3% у 2016 р. до 70,9% у 2018 р.

Найбільшими споживачами транспортних послуг автомобільного транспорту у секторі вантажних перевезень є Дніпропетровська, Донецька та Полтавська області (рис. 2) [2].



Рис. 2. Структура перевезення вантажів автомобільним транспортом за регіонами України у 2018 р.

Джерело: складено за даними [1]

У табл. 1 наведемо динаміку основних засобів транспортних підприємств України та основні показники, що характеризують їх стан.

Так, обсяги основних засобів транспортних підприємств збільшилися на 7105 млн. грн. за 2016-2018 рр., а їх частка у структурі необоротних активів зросла на 12,0%. Позитивним є зростання обсягів введених в дію основних засобів на транспортних підприємствах на 11366 млн. грн. за досліджувані роки, в результаті чого ступінь зносу основних засобів зменшилася з 97,9% у 2016 р. до 50,8% у 2018 р. Отже, стан основних засобів транспортних підприємств України у 2016-2018 рр. характеризується оновленням та зменшенням ступеню зносу, що є позитивними явищами.

Таблиця 1

Основні засоби транспортних підприємств України у 2016-2018 рр.

Показник	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення	
				2018-2017	2018-2016
Основні засоби, млн.грн	24004	26072	33177	7105	9173
У % до необоротних активів	61,5	70,4	73,5	3,1	12,0
Введено в дію основних засобів, млн.грн	11914	9925	23280	13355	11366
Ступінь зносу основних засобів, %	97,9	51,7	50,8	-0,9	-47,1

Джерело: складено за даними [1]

Перейдемо до розгляду фінансових результатів діяльності транспортних підприємств у 2016-2018 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

Фінансові результати діяльності транспортних підприємств України у 2016-2018 рр., млн. грн.

Показник	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення	
				2018-2017	2018-2016
Доходи	347091,7	411888,1	468702,7	56814,6	121611,0
Витрати	364939,5	404479,4	485152,4	80673,0	120212,9
Чистий прибуток (збиток)	-17847,8	7408,7	-16449,7	-23858,4	1398,1
Рентабельність операційної діяльності, %	-4,9	1,8	-3,4	1,5	-5,2

Джерело: складено за даними [1]

Діяльність підприємств транспортної галузі у 2016 р. та 2018 р. була збитковою: обсяг збитку склав 17847,8 млн. грн. та 16449,7 млн. грн. відповідно. У 2017 р. підприємствами транспортної галузі було отримано чистий прибуток у розмірі 7408,7 млн. грн. Доходи транспортних підприємств за досліджувані роки зросли на 121611,0 млн. грн., а витрати – на 120212,9 млн. грн. У 2018 р. збитковість операційної діяльності транспортних підприємств становила 3,4%.

Важливим показником є обсяг прямих іноземних інвестицій у підприємства транспортної галузі України у 2016-2018 рр. (рис. 3).

Протягом 2016-2018 рр. обсяги прямих іноземних інвестицій у підприємства транспортної галузі України зростали: так, у 2016 р. їх обсяг становив 1087993,2 тис. дол. США, а у 2018 р. збільшився до 1164381,8 тис. дол. США.

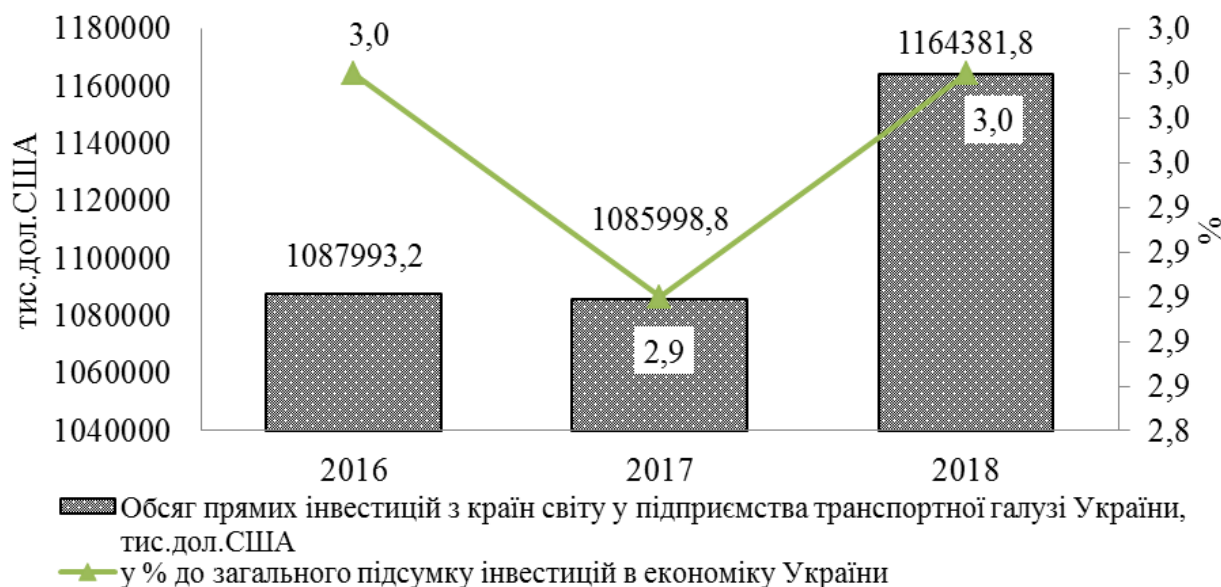


Рис. 3. Динаміка прямих інвестицій з країн світу у підприємства транспортної галузі України у 2016-2018 рр., тис. дол. США

Джерело: складено за даними [1]

Отже, дана галузь є привабливою для іноземних інвесторів, але потребує запровадження постійних змін у зв'язку з розвитком економіки сусідніх країн, підтримання відповідного рівня конкурентоспроможності.

Література:

1. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Саінчук Н. Теоретичні основи формування інвестиційного клімату України в сучасних складних умовах господарювання. URL: http://www.chteiknteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2014/v1/NV-2014-V1_38.pdf.
3. Транспортна стратегія України на період до 2020 року. URL: https://mtu.gov.ua/files/Zakupivli/transport_strategy_ua.pdf.

THE ROLE OF PUBLIC CONTROL IN THE SOCIETY

KOLOMYYCHUK NATALIYA

*PhD in Economics, Associate Professor of S. Yurii
 Finance Department,
 Ternopil National Economic University
 Ternopil, Ukraine*

In the country, the necessity of introducing an independent, non-governmental, public finance control at the legislative level has risen; with the obligatory introduction and implementation of the proposals of the society. Citizens of the country has the right to know where and for which public funds are being spent.

The public has the right to know where and for which public funds are being spent. Only then will a truly independent objective assessment be provided: whether financial planning is timely and accurate; how substantiated and real components are laid in financial plans and reports; how all receipts are reflected and whether the financial accounting is generally competent in general. It is also urgent to resolve the political, legal and socioeconomic reality that

involves the emergence of systemic and institutional crises. Undoubtedly, the public must play a major role in the political process and influence policy decisions. The maintenance of publicity, which promotes the interconnection of public administration with society and citizens, remains important at all stages of the formation of a democratic society.

Publicity includes the availability of public administration to citizens through the right to choose the relevant executive authorities and participate in their activities; transparency of their functioning; public control over the activities of public administration bodies and their officials, in compliance with the constitutionally entrenched interests of society, the rights and freedoms of citizens [1].

Public financial control is one type of financial control on the basis of the entities that initiate and exercise it. Public control can be initiated and implemented directly by the citizens themselves, their associations, groups of specialists, which are created with the representative bodies of power, as well as state and communal enterprises, institutions and organizations on the basis of voluntary and royalty-free. Public control is carried out through the activities of public associations, the press, consultative advisory bodies established by state authorities and local self-government bodies, as well as through citizens [2].

However, at the current stage in Ukraine, effective public financial control is not sufficiently developed. This, in the first place, is due to the lack of a legislative framework that actually makes it impossible both to carry out effective public control and to implement its results [3]. An important prerequisite for exercising public control over the use of funds is the free access of controlling entities to the information they need.

Today, citizens count on and rely mainly on their own strength, holding a distance in their relations with state authorities. Despite the high readiness of citizens to actively defend and protect their rights, values and interests in complex situations. A prerequisite for preventing the disintegration of society and the state, the restoration of balances in public relations is the interaction of the public sector with the state. However, this interaction is not yet fully established. Involvement of civil society in transformation processes is an integral factor in the democratization of the whole system of public administration, its openness, transparency and efficiency. Accordingly, civil society obtains maximum opportunities for ensuring the interests and rights of citizens, becomes significant in the formation and implementation of public policy.

The system of public control, under the appropriate conditions for raising social activity of the population and development of public self-government, ensures observance of social norms, legislative requirements, national interests.

Nowadays Ukrainian realities, when constantly reporting abuses by authorities, theft of property, public financial control is urgently needed. His need is intensified by the fact that for today Ukraine receives a lot of international loans, which increase its credit obligations. If these funds are not spent on purpose, the country will not receive financial stability at all.

References:

1. On public internal financial control : the draft law of Ukraine [Electronic resource]. – access mode: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/51285>.
2. Nalyvaiko T.V. (2010) Hromadskyi kontrol v Ukraini yak instytut hromadianskoho suspilstva: teoretyko-pravovyi aspekt [Public control in Ukraine as an institution of civil society: theoretical and legal aspect] (PhD Thesis). Lviv, (in Ukrainian).
3. Boichuk V.A "Dzhynsa" chy hromadskyi kontrol. ["Jeans" or public control] Ekonomichna dumka 2015. № 1. (in Ukrainian) rezhym dostupu: <https://www.epravda.com.ua/columns/2015/01/8/520298>.

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

ПРИХОДЬКО А. С.

студент

КОВЕРНІНСЬКА Ю. В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансових ринків

Університет державної фіскальної служби України

м. Дніпро, Україна

Однією із ключових характеристик української економіки в сучасних реаліях є нестача інвестиційних ресурсів. Досвід інших країн переконливо свідчить, що серед загальних завдань в питанні розвитку фінансового сектору особливе місце займають питання, пов'язані із функціонуванням інститутів спільного інвестування (ІСІ). Саме інститути спільного інвестування, завдяки притаманним їм ознакам, здатні сформувати дієвий механізм залучення заощаджень та їх інвестування.

Теоретичні та практичні питання, пов'язані з функціонуванням інститутів спільного інвестування, формуванням інвестиційного портфелю досліджуються в роботах зарубіжних вчених: Ф. Блека, Г. Марковіца, Р. Мертона, Р. Пайка, У. Шарпа, М. Шоулза та інших. Питання колективного інвестування в Україні розглядаються в роботах вітчизняних науковців: С. Бірюка, Ю. Вергелюк, М. Гапонюка, Н. Дегтярьової, В. Корнєєва, Д. Леонова, Т. Майорової, С. Науменкової, С. Онишко, Н. Прокопенко, І. Рекуненка, В. Рудого, О. Слободяна, А. Федоренка та інших.

Очевидно, що спільне інвестування в Україні виникло внаслідок об'єктивної потреби національної економіки у фінансових інституціях, які б виконували інвестиційну функцію в економіці. З іншого боку, часто розвиток тих чи інших складових фінансової системи в Україні відбувається під впливом зовнішніх чинників, в т.ч. – пов'язаних з глобалізацією. Зокрема, актуальні завдання реформування фінансового сектору визначені на сьогодні положеннями Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС [3].

Хоча наразі ринок спільного інвестування в Україні демонструє щорічне зростання базових показників: кількість ІСІ та кількість ІСІ в управлінні КУА, вартість активів та вартість чистих активів ІСІ і т.д.. У порівнянні із ринками спільного інвестування країн Європи та США, можна констатувати, що національний ринок є малорозвиненим. Перш за все, причинами такого рівня розвитку ринку спільного інвестування в Україні можна вважати ряд чинників, які наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Чинники, що впливають на розвиток ІСІ в Україні

Мікроекономічні чинники	Макроекономічні чинники
1	2
– прибутковість, стабільність та ризиковість об'єктів інвестування; – вибір об'єктів інвестування; – рівень конкуренції на ринку спільного інвестування; – попит інвесторів; – ефективність діяльності ІСІ; – рівень цін на послуги посередників та їх професійність;	– рівень розвитку економіки країни; – рівень доходів домогосподарств; – пріоритети державного регулювання діяльності ІСІ; – світові тенденції на ринку спільного інвестування; – історичний контекст розвитку фінансового ринку; – політична ситуація в країні;

1	2
– ступінь розвитку фондового ринку; – вплив інших посередників на діяльність ІСІ.	– законодавча база; – ступінь довіри до країни та суб'єктів господарювання.

Джерело: складено автором на основі [1, с. 320].

Отже, на діяльність ІСІ в Україні впливають не лише мікроекономічні чинники, а й макроекономічні. Зважаючи, що інвесторами ІСІ є фізичні та юридичні особи, то вони й формують інвестиційний потенціал ІСІ. У світі, саме заощадження населення та їх активна участь у інвестиційних фондах створюють передумови зростання ринку спільного інвестування. В Україні ж цей потенціал є досить низький.

Література:

1. Жувагіна І.О. Чинники формування інвестиційного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі. *Економіка Крима*. 2013. № 1. С. 318-322.
2. Про інститути спільного інвестування : Закон України від 05.07.2012 № 5080-VI. URL: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
3. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 27.06.2014. / Верховна рада України. Офіційний сайт. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_a11.

«ВІДМИВАННЯ ГРОШЕЙ»: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ

РУПЧЕВА А. О.

студентка факультету міжнародної торгівлі та права

Науковий керівник: ГУСАРЕВИЧ Н. В.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри фінансів

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

З проблемою «брудних» грошей в різний час, тією чи іншою мірою, зіткнулися більшість держав світу. Водночас відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом, є одним з яскравих прикладів того, як швидко відбувається процес глобалізації чи інші світові процеси. Відсутність адекватної реакції національних юрисдикцій і недостатній розвиток міжнародного співробітництва привели на первинному етапі до практичної безкарності учасників організованих злочинних формувань, що легалізували доходи, отримані від кримінального бізнесу.

У 1973 р. термін «відмивання грошей» вперше з'явився в пресі у зв'язку з ім'ям президента США Річарда Ніксона та «Уотергейтською справою». В кінці лютого 1972 р. Р. Ніксон зробив перші кроки з переобрання на пост президента. Для цього він створив спеціальний комітет із переобрання. Проте реальна кампанія почалася приблизно за рік до цього, коли один з його партнерів Джордж Мітчелл і міністр фінансів США того часу Моріс Стенс почали таємно створювати фінансову базу майбутньої виборчої кампанії. Саме тоді до них почали надходити анонімні пожертвування, що було заборонено законом, які в подальшому через підставні фірми були перераховані в комітет із переобрання як офіційні платежі. Анонімний характер пожертвувань, їх

перерахування через підставні фірми (фактично легалізація в її сьогоднішньому розумінні) з'ясувалися пізніше після проникнення в штаб національного комітету Демократичної партії в готелі «Уотергейт», а сама технологія отримала назву «відмивання грошей». Слід зазначити, що «Уотергейтський скандал» став першим загальновідомим, але аж ніяк не єдиним подібним фактом [1, с. 32].

Визначення поняття «легалізації (відмивання) доходів від злочинної діяльності» наведено у Віденській конвенції ООН про боротьбу з незаконним обігом наркотичних засобів і психотропних речовин 19.12.1988.

Згідно зі ст. 3 цієї Конвенції легалізація (відмивання) доходів від злочинної діяльності визначається як:

- «конверсія» або переведення власності, якщо відомо, що така власність отримана внаслідок будь-якого правопорушення або правопорушення, пов'язаного з обігом наркотичних засобів, або внаслідок участі в такому правопорушенні чи правопорушеннях з метою приховування або утаювання незаконного джерела власності, або з метою надання допомоги будь-якій особі, яка бере участь у вчиненні такого правопорушення чи правопорушень, із тим, щоб вона могла ухилитися від відповідальності за свої дії;

- приховування справжнього характеру, джерела, місцезнаходження, способу розпорядження, переміщення, справжніх прав стосовно власності або її належності, якщо відомо, що така власність одержана внаслідок правопорушення або правопорушень, пов'язаних із незаконним обігом наркотичних засобів, або внаслідок участі в такому правопорушенні або правопорушеннях;

- придбання, володіння або використання майна, якщо в період його отримання було відомо, що таке майно отримано в результаті правопорушення або в результаті участі в такому правопорушенні;

- участь, співучасть або вступ до злочинної змови з метою здійснення будь-якого правопорушення, з наведених вище, замах на здійснення такого правопорушення, а також пособництво, підбурювання, сприяння або консультування при їх скоєнні [3].

З огляду на актуальність проблем, пов'язаних із відмиванням злочинно набутих коштів, на зустрічі керівників країн «Великої сімки» у Парижі 1989 року було створено Групу з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням коштів, отриманих злочинним шляхом (далі – FATF).

FATF – міждержавний орган, що розробляє політику боротьби з легалізацією коштів, набутих злочинним шляхом, та сприяє її виконанню на національному і міжнародному рівні. До FATF входять 29 країн-учасниць: Австралія, Австрія, Аргентина, Бельгія, Бразилія, Великобританія, Греція, Данія, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Канада, Гонконг (Китай), Люксембург, Мексика, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, Норвегія, Португалія, Сінгапур, Сполучені Штати Америки, Туреччина, Фінляндія, Франція, Швейцарія, Швеція та Японія, а також дві регіональні організації: Європейська комісія та Рада співробітництва країн Перської затоки. FATF здійснює співробітництво з іншими міжнародними організаціями, що працюють в цій сфері – такими як Відділ ООН з контролю за наркотиками і запобігання злочинності, Рада Європи, Азіатсько-тихоокеанська група боротьби з відмиванням коштів і Цільова група фінансових дій країн Карибського басейну. Секретаріат FATF знаходиться в Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

Діяльність FATF спрямовано на виконання таких завдань:

- поширення інформації про заходи у сфері боротьби з відмиванням грошей на всіх континентах та в усіх регіонах світу;

- здійснення моніторингу реалізації Сорока рекомендацій у країнах-членах FATF;

- огляд тенденцій у сфері відмивання грошей та відповідних контрзаходів (проведення «типологічних досліджень» з метою виявлення нових схем відмивання коштів) тощо [4].

У листопаді 2016 року спеціалістами FATF був проведений ґрунтовний аналіз системи органів запобігання відмиванню коштів та фінансування тероризму в Україні на предмет відповідності міжнародним стандартам (дана процедура проводиться для кожної із країн, які є членами FATF, або мають намір вступити до організації, та носить назву National Risk Assessment (NRA)). В ході проведення NRA щодо України, експерти FATF аналізували систему органів публічної влади України та їх участь у боротьбі з відмиванням доходів, діяльність органів фінансового сектору України, зокрема, Національного банку України, Державної служби фінансового моніторингу, Міністерства економічного розвитку України, Національної комісії з фінансування ринків фінансових послуг, Міністерства фінансів України, правоохоронних органів України в частині розслідувань злочинів щодо фінансування тероризму та відмивання брудних грошей [2].

За даними Держфінмоніторингу, найпоширеніші схеми відмивання коштів пов'язані з операціями по незаконному виведенню грошей за кордон та інвестування з офшорних зон. На другому місці стоять операції нерезидентів з цінними паперами, а третє місце займає оформлення вантажів за підробленими документами або на фіктивні фірми (псевдоекспорт) [6].

Що стосується України, то обов'язковому фінансовому моніторингу підлягають фінансові операції, сума яких дорівнює чи перевищує 150 тис. грн та які мають одну або більше ознак, визначених Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом» [5]. Використання міжнародного досвіду державних механізмів запобігання та протидії легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом, дозволяє сформулювати комплекс ефективних національних важелів державного регуляторного впливу з протидії даному виду злочинності. Україна перед світовою спільнотою взяла на себе зобов'язання наблизити здатність фінансової системи України зокрема та державного управління загалом протистояти відмиванню «брудних» грошей та фінансуванню тероризму. Зазначені зобов'язання не можуть бути виконані без спільної взаємодії усіх державних інституцій, в тому числі Державної аудиторської служби України, щодо виконання Плану заходів на 2017 – 2019 роки з реалізації Стратегії розвитку системи запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення на період до 2020 року.

Література:

1. Дудоров О.О., Тертиченко Т.М. Протидія відмиванню «брудного майна»: європейські стандарти та Кримінальний кодекс України: монографія, – К.: Ваіте, 2015. – 392 с.
2. Калінін Є.В. Невиконані рекомендації FATF та чергова "жовта картка" для України / Є.В. Калінін // – 2018. – [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.unian.ua/politics/2383128-nevikonani-rekomendaciji-fatf-ta-cherгова-zhovta-kartka-dlya-ukrajini.html> (дата звернення : 14.05.2019).
3. Конвенція легалізації (відмивання) доходів від злочинної діяльності// Відомості Верховної Ради УРСР. – 1988. / Офіційний сайт Верховної Ради України. – [Електронний ресурс]. – URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_948 (дата звернення : 14.05.2019).
4. Кривонос Л.О. Досвід «боротьби» з брудними грошима /Л.О. Кривонос// Всеукраїнський науково-практичний журнал «Фінансовий контроль». – 2018. – [Електронний ресурс]. – URL: <https://fincontrol.com.ua/news-public.php?id=68> (дата звернення : 14.05.2019).
5. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення [Електронний ресурс] : Закон України від 14.10.2014 р. № 1702-VII/ Верховна Рада України. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1702-18> (дата звернення : 14.05.2019)].
6. Офіційний сайт Державної служби фінансового моніторингу України [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.sdfm.gov.ua/articles> (дата звернення : 14.05.2019).

DIRECTIONS OF REFORMING TAX POLICY IN UKRAINE

YABA A. E.

Student

GOLEY U. N.

Teacher of management and tourist business department

Oles Gonchar, Dnipro National University

Dnipro, Ukraine

Tax policy in modern conditions is a prerequisite for the functioning of the financial system of any state. The purpose of the tax policy, which is based on the ensuring of the fiscal function of taxes is not only in accumulating financial resources into the budget so that the state fulfills its functions, but also improves the investment climate in Ukraine by simplifying the tax system and administering taxes, will have a positive impact on economic growth, attracting investment and creating new jobs. The effectiveness of the tax system in the state depends on the tax policy pursued by the state and the mechanism by which it is implemented in practice.

One of the main tools for regulating economic processes in modern conditions is tax policy. The effectiveness of tax policy ensures overcoming the effects of the financial crisis, implementing programs for the long-term development of the country, increasing the welfare of the population, and improving the activities of economic entities.

In the economic literature, there are no uniform approaches to the interpretation of the content of tax policy; domestic scientists put forward various conceptual definitions given in Table 1.

Table 1.

Spectrum of the interpretation of the "Tax Policy"

Author	Definition
Fedosova V.M., Oparin V.M., Pyatachenko G.O.	"... the activities of the state in the sphere of setting and collecting taxes, in particular, on the formation of state revenues at the expense of permanent and temporary sources, the definition of types of taxes, payments, objects, rates, benefits, the crediting mechanism"
Vasilik O.D.	"... this is a set of state measures in the field of building the tax system and mobilizing taxes to the budget"
Yuri S.I., Beskid Y.M.	"... the activities of the state in the field of establishing, legal regulation and organizing the collection of taxes and tax payments to centralized funds of monetary resources"
Danilov O.D., Flisak N.P.	"... an integral part of the economic policy, which is based on the totality of legal acts that establish types of taxes, fees and obligatory payments, as well as the procedure for their collection and regulation"
Krisovaty A.I.	"... state activities in the areas of implementation, legal regulation and organization of tax collection and tax payments, act as an instrument for the distribution and redistribution of part of GDP and the formation of central funds of state financial resources"

Source: [1, p. 205]

Thus, having summarized the available spectrum of interpretations regarding the definition of "tax policy", we believe that tax policy is a set of measures, techniques and methods of state regulation on tax administration that act as a lever of influence on the economic, social and strategic goals of a country and ensure targeted activities. State on the formation and use of public financial resources [1, p. 210].

A retrospective study of the formation and implementation of tax policy in Ukraine indicates its diversity. At the same time, for its effective implementation, a set of conditions should have been formed, would embody the development of the economic environment, a positive awareness and perception of the subjects of tax relations, the accumulation of positive experience of market transformations.

Given this, the main tasks should be the improvement of tax legislation by:

1. Amendments to the Tax Code of Ukraine in parts [3]:

- the introduction of indirect methods of monitoring the compliance of income and expenditure of individuals;

- expanding the tax base of local taxes and fees;

- streamlining of the regulatory support for the collection of state duties and other obligatory payments established by other legislative acts of Ukraine;

2. Adaptation of the tax legislation of Ukraine to the legislation of the European Union by introducing amendments to the Tax and Customs Codes of Ukraine, aimed at bringing the provisions of national legislation into line with the legislation of the European Union on the issues of value-added tax, excise tax and duty [2].

3. Reducing tax barriers to foreign investment and the prevention of tax evasion with respect to taxes on income and capital by negotiating international treaties for the avoidance of double taxation with foreign countries and amending existing agreements in Ukraine, in particular with Cyprus, Switzerland, Luxembourg, the Netherlands.

4. Reforming the State Fiscal Service of Ukraine, providing for its subordination to the Ministry of Finance of Ukraine, optimization of the functions and the number of such service.

Thus, the priority task of implementing tax policy is to ensure the improvement of the investment climate in Ukraine by simplifying the tax system and administering taxes, will have a positive impact on economic growth, attracting investment and creating new jobs. Section 6. Finance, money and credit 270 economy and the formation of a favorable macro-economic environment.

References:

1. Bohatryyova E.M. Tax policy: the essence and principles of formation / E.M. Bohatryyova // Scientific Herald. Odessa National University of Economics. All-Ukrainian Association of Young Scientists. – Science : economics, political science, history. – 2017. – № 10 (162). – P. 202-212.
2. Tax Code of Ukraine dated December 2, 2010 № 2755-VI with changes and additions. [Electronic resource] – Access Mode: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. The Law of Ukraine "On Amendments to the Tax Code of Ukraine and Certain Legislative Acts on Tax Reform" of 28.12.2014 № 71-VIII. [Electronic resource] – Access Mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.
4. The Law of Ukraine "On Amendments to the Tax Code of Ukraine and Certain Legislative Acts of Ukraine Regarding the Balance of Budget Revenues in 2016" of 24.12.2015 №909-19. [Electronic resource] – Access Mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ

ФЕНЕНКО А. В.

студентка

БУХТІАРОВА А. Г.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Сумський державний університет

м. Суми, Україна

Сьогодні, на етапі стрімкого розвитку економічних відносин однією з основних форм державного контролю є фінансовий моніторинг. Його основна мета – протидіяти легалізації (відмиванню) доходів, які отримані злочинним шляхом. Враховуючи тіньовий сектор України, величина якого сягає близько 5 % ВВП за оцінками МВФ 2018 року, виникає потреба реформувати та реалізувати дієву систему фінансового моніторингу. Тому вважаємо за доцільне розглянути досвід зарубіжних країн у створенні справді результативного механізму фінансового моніторингу.

Найбільш ефективною є організація фінансового моніторингу в США, де існують жорсткі умови покарання у випадку порушення діючого законодавства у сфері легалізації доходів. Це пояснюється тим, що США має одну з провідних економік світу та розгалужену мережу кредитних установ як зовнішнього так і внутрішнього ринку. Контролюючими органами в даній сфері є Організація по боротьбі з фінансовими злочинами, Податкове управління, Федеральна митна служба, Секретна служба Міністерства фінансів, Міністерство фінансів, Міністерство юстиції, Федеральне бюро розслідування тощо.

У США відомий правовий акт – PATRIOT Act 2001, який контролює тонкощі здійснення фінансового моніторингу та регулює основні елементи, що протидіють легалізації коштів, які отримані незаконним шляхом. До них належить: впровадження внутрішніх процедур, які повинні протидіяти відмиванню незаконних активів; процес ідентифікації клієнта та вигоди отримувачів та повідомлення про підозрілі операції. Метою даного акту є висування більш жорстких вимог до іноземних фінансових компаній, що мають чи хочуть відкрити рахунки в американських банках, що й сприяє ефективному захисту американської фінансової системи.

Зауважимо, що у випадках порушень законодавства у системі протидії легалізації коштів, що отримані незаконним шляхом, несуть відповідальність не лише порушники, а й суб'єкти фінансового моніторингу. Зокрема на порушників може бути накладено штраф, величина якого сягатиме до 1 млн. дол. США, притягнення до кримінальної відповідальності з позбавлення волі до 20 років або ж конфіскація майна. Під перевірку органами фінансового моніторингу підпадають і сумнівні операції, до яких належать випадки з комп'ютерним шахрайством, незаконними кредитними операціями, підробкою банківських карт та інших документів. Це зайвий раз доводить, що система функціонує досить ефективно.

Канада також має доволі успішну систему фінансового моніторингу. Дану сферу контролює спеціальний Аналітичний центр з фінансових операцій і звітності, що забезпечує безпеку громадян та контролює державну фінансову систему, запобігаючи легалізації доходів, що отримані злочинним шляхом. За виявлене таке правопорушення застосовуються штрафи, розмір яких коливається в межах від 1 до 500 тисяч доларів, або ж правопорушник може каратись позбавленням волі до 5 років. Особливістю діяльності фінансового моніторингу є те, що інформаційних джерел доволі ба-

гато, наприклад, інформація надається добровільно, надходять повідомлення про операції, які є сумнівними, та запити підрозділів, що відповідають за фінансові розвідки.

У Німеччині система фінансового моніторингу є правоохоронною та забезпечує контроль кредитних установ, страхових, фінансових компаній, та філій іноземних фінансових компаній. Дана система автоматизована, підхід до оцінки фінансових операцій досить ризиковий. Функцію фінансового моніторингу покладено на підрозділ фінансової розвідки, що належить поліції. Зазначимо, що Центральний банк Німеччини є фінансовою установою, що здійснює комерційні фінансові операції, тому не може здійснювати нагляд у сфері протидії легалізації доходів, що отримані злочинним шляхом.

Фінансова система Німеччини особлива тим, що фінансові заклади мають здійснювати ідентифікацію особи у випадку переважання суми фінансової операції над 15 тис. євро або якщо операція викликає підозру.

У Франції система фінансового моніторингу має адміністративний характер. Особливістю даної системи є те, що звітність про деякі фінансові операції не надається, коли вони не перевищують граничну суму, визначену документами. Враховуючи те, що у Франції не існує законодавчих вимог, щодо звітування про фінансові операції не дивлячись на їх суму, вони можуть бути перевірені через підозру контролюючих органів стосовно того, що вони здійснюються з наміром легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом. Особливістю фінансового моніторингу в країні є підвищена увага до банківської діяльності, кооперація з владними органами та відповідна підготовка банківських робітників.

У Франції фінансовою розвідкою займається спеціалізований підрозділ TRACFIN, який належить до Міністерства економіки та фінансів. Він вповноважений приймати та захищати інформацію про незаконні фінансові операції, а також обробляти і аналізувати інформацію, що була отримана від суб'єктів первинного фінансового моніторингу, та передавати дані до судових, митних та податкових органів. Передавати інформацію до TRACFIN мають банки, страхові та інвестиційні компанії, ломбарди, посередники з нерухомості, власники казино, лотереї, спортивних ігор, а також бухгалтери, аудиторри, керівники та законні представники компаній з продажу майна.

Функцію фінансового моніторингу в Росії покладено на Федеральну службу, яка є органом виконавчої влади і покликана протидіяти легалізації (відмиванню) доходів, що одержані злочинним шляхом. До її повноважень входить також протидія фінансуванню тероризму, оцінка загроз національної безпеки та розробка заходів подолання цих загроз. Цю сферу регулює закон «Про протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму», в якому зазначено, що під обов'язковий контроль підлягають грошові операції чи операції з іншим майном, за умови, що сума здійснення операції рівна чи більша, ніж 600 тисяч рублів або ж еквівалентна їй в іноземній валюті. Особливістю є те, що система фінансового моніторингу в Росії має широку міжвідомчу координацію, тобто Росфінмоніторинг уклав 24 угоди з іншими суб'єктами фінансового моніторингу з метою обширного нагляду за фінансовими операціями.

Отже, розглянувши досвід зарубіжних країн щодо організації системи фінансового моніторингу, зазначимо, що Україна прагне відповідати світовим стандартам та намагається слідувати рекомендаціям міжнародних організацій щодо боротьби з легалізацією доходів, які були отримані злочинним шляхом. Так, на нашу думку, за прикладом США та Канади необхідно удосконалити співпрацю органів, які здійснюють нагляд у даній сфері та створити єдину систему, яка б давала можливість обмінюватись інформацією. Також необхідно домогтись, щоб отримана інформація зберігалась в таємниці за рахунок введення адміністративної відповідальності уповноважених працівників для роботи з таємною інформацією. Вдалий досвід Канади щодо різних джерел отримання інформації, який можливо використати в Україні. Дані заходи сприятимуть удосконаленню системи фінансового моніторингу України.

Література:

1. Борисенкова А.В. Системи державного фінансового моніторингу: зарубіжний досвід / А.В. Борисенкова // Вісник НАДУ. – 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Borisenkova.pdf>.
2. Буткевич С.А. Досвід США щодо запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом / С.А. Буткевич // Учен. зап. Таврич. нац. ун-та ім. В. И. Вернадского. – 2008. – Т. 21 (60). – № 1. – С. 68-74.
3. Буткевич С.А. Досвід Російської Федерації щодо протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму [Електронний ресурс] / С.А. Буткевич // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2010. – Вип. 22. – С. 13-22. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boz_2010_22_2.
4. Возняковська К.А. Фінансовий моніторинг як інструмент протидії легалізації (відмивання) злочинних доходів [Електронний ресурс] / К.А. Возняковська // Вісник Чернівецького факультету Національного університету "Одеська юридична академія". – 2012. – Вип. 1. – С. 79-90. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vchfo_2012_1_10.
5. Копиця І.М. Зарубіжний досвід організації системи запобігання та протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом / І.М. Копиця, О.В. Смагло // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 240-246. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2013_2_31.
6. Куришко О.О. Аналіз світового досвіду у сфері протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, у контексті можливості його використання в Україні / О.О. Куришко // Фінансовий простір. 2013. – № 2 (10). – С. 8-15.

СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

ХАРУН О. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин*

ГРИЦИНА Л. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин*

*Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна*

Глобалізаційні процеси та високий рівень інтернаціоналізації світової економіки, що у нормальних умовах господарювання повинні сприяти підтримці вітчизняних фінансово-кредитних інститутів та отриманню довгострокових кредитів на вигідних умовах від міжнародних фінансово-кредитних організацій з метою фінансування економічного зростання, у розпал фінансової кризи та гібридної агресії Російської Федерації проти України, спричинили глибоку дестабілізацію національної грошово-кредитної системи [1].

Грошово-кредитна політика України є важливою складовою фінансової політики, і від її ефективності багато в чому залежить ефективне функціонування економіки, розвиток фінансового ринку, забезпечення підвалин для стабільного економічного зростання та досягнення соціальної гармонії у суспільстві. Щоб бути ефективною, грошово-кредитна політика повинна відповідати умовам України [2].

Законом України «Про Національний банк України» визначено, що «грошово-кредитна політика – комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України через використання визначених Законом засобів та методів». Грошово-кредитну політику часто називають монетарною, оскільки вона є політикою у сфері управління кількістю грошей в обігу [3].

Суб'єктом грошової-кредитної політики є національний банк та інші органи державного регулювання економіки (Міністерство фінансів, міністерство економіки, Уряд і Верховна Рада). Та вирішальну роль у розробленні та реалізації грошово-кредитної політики все-таки відіграє НБУ [4]. Він регулює грошову систему одноосібно, керуючись при цьому основними засобами грошової політики, яка була сформована всіма державними інститутами. Об'єктами кредитно-грошової політики є грошовий ринок, ринок позичкових коштів та грошовий обіг.

Інструментами грошово-кредитної політики є грошова система й грошова кредитна політика, соціально-економічна сутність грошової кредитної політики, розробка грошово-кредитної політики в Україні, грошово-кредитна політика Національного банку України. З метою впливу на кон'юнктуру, посилення чи послаблення валютних обмежень банк здійснює цілу низку заходів регулювання [5, с. 189]. Стаття 25 Закону України «Про Національний банк України» [4] визначає перелік основних економічних засобів і методів грошово-кредитної політики, метою яких є регулювання обсягу грошової маси. Цей перелік можна систематизувати, поділивши методи грошово-кредитної політики на дві групи: ринкові методи та адміністративні методи.

Світовим досвідом напрацьовано дві базових стратегії грошово-кредитної політики, а саме – експансивну (супроводжується пом'якшенням монетарних умов, зниженням відсоткових ставок, збільшенням пропозиції грошей) та рестриктивну (передбачає де-стимулюючу політику, уповільнення інфляції, стримування економічного зростання).

Експансивний тип грошово-кредитної політики набув поширення в країнах Північної Америки, де вплив прямих інструментів центрального банку зведений до мінімуму. Натомість, в ЄС продовжує досить широко використовуватися рестриктивний тип політики.

Також існує можливість застосування і змішаного підходу до реалізації ефективної державної грошово-кредитної політики шляхом комбінування прямих і непрямих грошово-кредитних інструментів, але це потребує належного становлення і поступу внутрішнього ринку цінних паперів, що стабільно функціонує. А це вже вимагає достатньої довіри до уряду як емітента цінних паперів з боку як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів [6].

В табл. 1 наведено зарубіжний досвід проведення грошово-кредитної політики на прикладі таких країн з розвинутою економікою, як Канада, Японія та Німеччина [7].

Як показує світовий досвід, сьогодні центральні банки багатьох країн широко застосовують для регулювання грошово-кредитного ринку операції щодо купівлі-продажу цінних паперів, які впливають на резерви комерційних банків, їхню кредитоспроможність, а, відповідно, й на вартість кредитів і пропозицію грошей. Серед операцій на відкритому ринку в країнах з розвинутою ринковою економікою переважають операції з короткостроковими зобов'язаннями казначейства [7].

В Україні перед грошово-кредитною політикою стоїть принципово нове завдання монетарного стимулювання економічного зростання: більш чітке визначення ролі, обов'язків та завдань НБУ; здійснення ефективного розподілу грошових ресурсів; забезпечення прозорості й чистоти монетарних процесів; підвищення ефективності банківської системи щодо довгострокового кредитування й інвестування процесу виробництва тощо [8, с. 108].

Грошово-кредитна політика України на сучасному етапі потребує економічного розвитку, покращення експортних взаємовідносин та стабільності країни. На сьогодні існує декілька проблем грошово-кредитної політики: скорочення ВВП; нестабільність монетарної політики; непланова діяльність Національного банку України, що обумовлена вирішенням тільки поточних проблем; нестабільна цінова політика; дестабілізація банківської системи.

Світова практика нагромадила значний досвід грошово-кредитного регулювання, тому важливим є його врахування під час розробки стратегії розвитку грошово-кредитного ринку та реалізації грошово-кредитної політики в Україні. Подальша стратегія грошово-кредитної політики повинна бути націлена на досягнення макроекономічної

стабільності України за такими напрямками, як: впровадження монетарної політики на основі інфляційного таргетування; забезпечення режиму гнучкого валютного курсу; зниження вартості грошей в країні; відновлення кредитування економіки [9].

Таблиця 1

**Аналіз особливостей грошово-кредитної політики
на прикладі банківської системи Канади, Японії та Німеччини**

	Канада	Японія	Німеччина
Основна мета грошово-кредитної політики	Підтримання стабільності канадського долара (утримання інфляції на низькому рівні)	Стимулювання збалансованого розвитку економіки	Зменшення та стримування рівня інфляції в державі
Інструменти грошово-кредитної політики	Головний інструмент – зміна орієнтира ставки овернайт.	Коригування облікової ставки. Регулювання обсягів купівлі-продажу облігацій та векселів. Проведення обов'язкового резервування. Регулювання операцій, моніторинг банківської діяльності: виявлення тенденцій фінансового ринку та системи розрахунків, забезпечення збалансованого управління банківською системою, встановлення ризику неліквідності. Контроль банківських балансів та щомісячні звіти з прогнозованими розрахунками обсягів майбутніх кредитів та депозитів. Внесення пропозицій в плани банків.	Ломбардні, дисконтні кредити. Операції на відкритому ринку.
Органи, що проводять грошово-кредитну політику	Банк Канади: – розробка та реалізація грошово-кредитної політики держави; – надання банківських послуг уряду, комерційним банкам, іншим фінансовим інститутам та іноземним центральним банкам; – управління державним банком.	Банк Японії: – облік боргових зобов'язань і комерційних та інших векселів; – надання позик під забезпечення боргових зобов'язань, векселів, державних облігацій, а також цінних апретів; – купівля-продаж комерційних та інших векселів і боргових зобов'язань, державних облігацій та цінних паперів; – приймання вкладів; – операції в національній валюті; – купівля-продаж цінних паперів.	Німецький федеральний банк: облікова політика; – регулювання норм обов'язкового резервування; – регулювання обсягу грошової маси; – операції на відкритому ринку.

Джерело: [7]

Висновки. Отже, грошово-кредитну політику можна визначити як комплекс взаємопов'язаних, спрямованих на досягнення певних цілей заходів щодо регулювання грошово-кредитного ринку, що їх проводить держава через свій центральний банк. Голов-

ною метою грошово-кредитної політики України в сучасних умовах та в середньостроковій перспективі є забезпечення цінової та фінансової стабільності задля забезпечення передумов сталого економічного розвитку, адже низький рівень інфляції піде на користь всім учасникам економічного процесу. Світовий досвід свідчить, що підбір ефективних інструментів грошово-кредитної політики впливає на підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та економічному зростанню країни в цілому.

Література:

1. Некрасова О.Л. Реформування грошово-кредитної політики з урахуванням зарубіжної практики боротьби з фінансовою кризою. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2012. № 1 (5). Том 2. С. 260-264.
2. Швайко М.Л. Сучасні тенденції грошово-кредитної політики України. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*. 2017. Випуск 92. Серія «Економічна». С. 32-40.
3. Про Національний банк України : Закон України від 20 травня 1999 р., № 679–XIV. *Голос України*. 1999. № 112.
4. Центральний банк та грошово-кредитна політика : підручник / за ред. А.М. Мороза, М.Ф. Пуховкіної. К.: КНЕУ, 2005. 556 с.
5. Бандурка О.О. Грошово-кредитна політика України. *Європейські перспективи*. 2013. № 4. С. 188-191.
6. Гудзовата О.О. Світовий досвід застосування монетарного інструментарію для впровадження ефективної державної політики функціонування грошово-кредитної сфери. *Інфраструктура ринку*. 2016. Випуск 2. С. 269-273.
7. Побережна Н.М., Колесніченко А.С. Зарубіжний досвід грошово-кредитної політики та особливості застосування деяких аспектів банківської системи в Україні. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2014. Випуск 2 (43). С. 92-97.
8. Болдуєва О. Економічні методи державного регулювання ринку цінних паперів та вплив на грошовий ринок за допомогою кредитно-грошових інструментів. *Держава та регіони. Серія «Державне управління»*. 2010. № 4. С. 53-58.
9. Коваленко В.В. Грошово-кредитна політика та її вплив на подолання структурних дисбалансів економіки України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 12. С. 445-449.

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

ШЕЙКО О. П.

старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Інститут банківських технологій та бізнесу

Університету банківської справи

м. Київ, Україна

Важливим елементом фінансової системи держави є державний борг, що утворюється внаслідок мобілізації ресурсів на внутрішньому та світовому фінансових ринках. Великі розміри внутрішніх і зовнішніх запозичень в Україні, а також зростання витрат на їх обслуговування об'єктивно обумовлюють необхідність вирішення проблеми державного боргу, пошуку шляхів його оптимізації.

Особливої уваги заслуговує і той факт, що державний борг прямо пов'язаний з національною безпекою країни, що в сучасних економічних умовах в Україні він все більше набуває характеру не лише фінансової, але й соціально-політичної проблеми.

Актуальним стає створення умов, які сприятимуть стабілізації фінансової системи держави, досягненню задовільних темпів зростання національної економіки і послабленні залежності від зовнішніх джерел фінансування, оскільки саме надмірна кількість зовнішніх запозичень може призвести до втрати державою фінансової та економічної незалежно-

сті. Безумовно, ці процеси пов'язані з ефективною політикою управління державним боргом України. Особливо значущою для України проблема державного боргу полягає в тому, що держава не може покривати витратну частину бюджету за рахунок власних ресурсів, оскільки державний бюджет в Україні щороку приймається із дефіцитом коштів, а це ускладнює функціонування економічної системи України. Для покриття бюджетного дефіциту Україна залучає додаткові джерела фінансування, як зовнішні, так і внутрішні.

Поточна економічна ситуація в Україні характеризується загрозливим зростанням боргового навантаження, що виступає одним з базових факторів гальмування розвитку економіки країни. Основними причинами зростання обсягу державного боргу України є наступні:

- політична криза, анексія АР Крим та тривалий військовий конфлікт на сході країни;
- глибока економічна рецесія, викликана перегрупуванням економічних зв'язків з міжнародними партнерами та руйнуванням інфраструктури і промислових об'єктів на частині території країни;
- висока залежність від імпорту енергоресурсів;
- фінансування за рахунок державних запозичень дефіциту державного бюджету, зростання якого обумовлене в значній мірі збільшенням видатків на оборону та обслуговування державного боргу;
- необхідність потужної державної підтримки державних підприємств та банків;
- неефективне використання залучених кредитів та відсутність належного контролю за ними;
- несприятливий інвестиційний клімат [1, с. 706].

Величина державного боргу характеризує стан економіки й фінансів держави, ефективність функціонування її урядових структур. Власне державний борг країни виникає внаслідок фінансових запозичень держави, договорів і угод про надання кредитів та позик, пролонгації та реструктуризації боргових зобов'язань минулих років. Сукупність боргових зобов'язань держави містить також гарантований державою борг, що виникає внаслідок прийнятих на себе державою гарантій за зобов'язаннями третіх осіб.

Державний борг України на 31.03.2019 р. становив 2 146 643,8 млн. грн. З цієї суми 63,9 % – зовнішні запозичення. Це дорівнює 50 356,7 млн. доларів, що майже в 2,7 рази більше поточного рівня валютних запасів країни. Структуру державного та гарантованого державою боргу за даними Міністерства фінансів України на 31.03.2019 надано в таблиці 1.

Таблиця 1

Структура державного та гарантованого державою боргу України на 31.03.2019 р.

Млн. грн.	зовнішній		внутрішній		усього	
	сума	Питома вага, %	сума	Питома вага, %	сума	Питома вага, %
Державний борг	1 094 870,3	51,0	764 293,5	35,6	1 859 163,8	86,6
Гарантований борг	277 287,3	12,9	101 92,6	0,5	287 480,0	13,4
Сукупний борг	1 372 157,7	63,9	774 486,1	36,1	2 146 643,8	100,0

Джерело: [2]

Наведемо також інформацію щодо державного та гарантованого державою боргу України, починаючи з 2016 року (щорічно) в таблиці 2.

Аналізуючи табл. 2, можемо спостерігати, що на кінець 2018 року зовнішній борг становив 1397,22 млрд. грн.. (64,43% від загальної суми) або 50,46 млрд. доларів; внутрішній борг – 771,41 млрд. грн. (35,57%) або 27,86 млрд. доларів. Відзначимо, що офіційний курс долара до гривні за 2018 рік знизився на 1,35%. Таким чином, різ-

ниця між зростанням державного боргу у доларовому і гривневому еквівалентах пояснюється валютним курсом. На початок 2019 року простежується зменшення загального державного боргу України на 1,0 % порівняно з 2018 роком. У 2019 році Міністерство фінансів планує запозичити 345,9 млрд. грн., у тому числі на внутрішньому ринку – 202 млрд. грн., або 58,4% загальної суми запозичень. Зовнішні запозичення заплановані в обсязі 143,9 млрд. грн., або 41,6% [2].

Таблиця 2

**Державний та гарантований державою борг України
з 2016 по 31.03. 2019 рр. (млн. грн.)**

Дата	Загальний борг	Приріст%	Зовнішній борг	Приріст, %	Внутрішній борг	Приріст %
на 31.12.2016	1 929 758,7	22,7	1 240 028,7	18,9	689 730,0	30,3
на 31.12.2017	2 141 674,4	11,0	1 374 995,5	10,9	766 678,9	11,2
на 31.12.2018	2 168 627,1	1,3	1 397 217,8	1,6	771 409,3	0,6
на 31.03.2019	2 146 643,8	-1,0	1 372 157,7	-1,8	774 486,1	0,4

Джерело: [2]

Одним із показників що характеризують стан державного боргу України є відношення суми державного боргу України до ВВП. Станом на 31.12 2018р. ВВП становив 3 558 706 млн. грн., а співвідношення державного боргу до ВВП становило 60, 9%, що становить майже критичний рівень [2]. Цей показник не є єдиним індикатором, що негативно впливає на розвиток економіки України. Важливим є вартість запозичень, валютна структура державного боргу і графік платежів по ньому. І якраз в останньому питанні Україна стикається з найбільшою проблемою: великі виплати за валютними боргами з держбюджету найближчими роками. Пікові валютні виплати Уряду заплановані на 2019-2020 роки: приблизно по \$6,7-6,8 млрд. (з урахуванням валютних ОВДП, але без урахування платежів Нацбанку за кредитами МВФ). Якщо у 2018 р. більше половини всіх платежів, які були – це погашення валютних ОВДП, які можуть бути досить легко перекриті випуском нових валютних облігацій на внутрішньому ринку, то в 2019 році 2/3 усіх платежів (або \$4,5 млрд.) – це зовнішні борги. Їх рефінансувати набагато складніше: невідомо, чи забажають іноземні інвестори повертатися в Україну; отримання коштів від офіційних кредиторів (МВФ, Світовий банк і т.д.) вимагає проведення непопулярних реформ, а ресурси, які можна залучити за рахунок випуску валютних ОВДП, обмежені обсягом вільної валютної ліквідності банківської системи [2].

Заслуговує на увагу і той факт, що в Україні можна констатувати низький фінансовий контроль та високий рівень корумпованості влади на фоні низької соціально-правової відповідальності посадовців та законотворців. Така ситуація об'єктивно обумовлює необхідність ефективного контролю цільового використання державних коштів. Головним у цьому контексті має стати мінімізація державного боргу, досягнення оптимального співвідношення між внутрішніми та зовнішніми джерелами фінансування потреб соціально-економічного розвитку країни, що передбачає збільшення власних фінансових ресурсів та поліпшення інвестиційного клімату. Не послаблюючи уваги до залучення зовнішніх ресурсів, уряд має забезпечити пріоритетність інвестиційних джерел перед кредитними [3].

Таким чином, задля підвищення рівня боргової безпеки України, забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку пропонується:

- здійснювати подальше вдосконалення боргової політики України на основі використання передового міжнародного досвіду;
- стратегічною метою державної боргової політики України встановити залучення фінансових ресурсів з метою ефективної реалізації програм інституційного та

інвестиційного розвитку держави з одночасним забезпеченням сталого співвідношення державного боргу до ВВП;

– вдосконалювати інституційну складову та нормативно-правове регулювання щодо впровадження рекомендацій з управління державним боргом, підготовлених МВФ спільно зі Всесвітнім банком;

– встановити дієвий контроль за отриманням, обслуговуванням та погашенням позик уряду України; забезпечити цільове спрямування отриманих запозичень лише під дієві та ефективні інвестиційні проекти; запровадити моніторинг усіх видів фінансових зобов'язань;

– посилити регулювання державного боргу щодо оптимізації співвідношення обсягів, структури, вартості та джерел його погашення;

– розробити цілісну систему законодавчого забезпечення управління витратами з обслуговування та погашення державного боргу [4].

Література:

1. Аналіз сучасного стану зовнішнього державного боргу та ключові напрямки забезпечення боргової безпеки України. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1806>.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/debtgov/>.
3. Борисюк О.М. Шляхи оптимізації державного боргу в сучасних умовах [Електронний ресурс]: / О.М. Борисюк // Гроші, фінанси та кредит. – 2016. – № 1.
4. Ісаєва О.В. Проблеми і перспективи управління зовнішнім державним боргом [Електронний ресурс]: / О.В. Ісаєва // ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ” м. Суми. – Вісник Харківського університету. – 2017 р. – № 12.

ОПТИМАЛЬНА МОДЕЛЬ РЕІНЖІНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У СТРАХОВІЙ КОМПАНІЇ

ЮДІНА К. В.

студентка

Науковий керівник: ТЕРЕЩЕНКО Т. Є.

кандидат економічних наук

доцент кафедри державних, місцевих та корпоративних фінансів

Університет митної справи та фінансів

м. Дніпро, Україна

Процес страхування можна представити із окремих складових технологічних операцій або бізнес-процесів, таких як: маркетинг, формування страхових послуг, продаж, андерайтинг, супроводження договору страхування, врегулювання збитків. На практиці у страхових компаніях ці процеси перемішуються, повторюються, але вони найчастіше реалізуються саме у такій послідовності.

Безперервні та доволі вагомі зміни в технологіях та ринкових відносинах стали звичайним явищем, і страховики, які намагаються вижити в сучасних конкурентних ринкових умовах, змушені безперервно перебудовувати свої стратегію і тактику. Тому всередині страхових компаній необхідні зміни базових принципів організації та переходу на нові бізнес-процеси. В результаті цього і сформувався процес під назвою «реінжиніринг бізнес-процесів», що є фундаментальним переосмисленням бізнес-процесів, який використовується для покращення у таких ключових показниках результативності сучасної страхової компанії як витрати, якість, рівень обслуговування та оперативність.

На сьогоднішній день успіх компаній безпосередньо залежить від спроможності трансформувати бізнес-модель ще до того, як це необхідно буде зробити при виниклих обставинах.

Реінжиніринг бізнес-процесів дає оцінку поточної діяльності страхової компанії відповідно до вимог функціонування, управління, ефективності, кінцевих результатів діяльності і рівня задоволеності клієнта. Мета реінжинірингу бізнес-процесів страхової діяльності полягає у системній реструктуризації матеріальних, фінансових та інформаційних потоків, спрямованих на спрощення організаційної структури, мінімізацію використання необхідних ресурсів, зменшення термінів реалізації потреб клієнтів та підвищення якості їх обслуговування [1].

Головним етапом процесу реінжинірингу є побудова оптимальної моделі, яка реалізована на прикладі страхової компанії. Для реалізації цієї моделі необхідно здійснити наступні кроки (рис. 1).

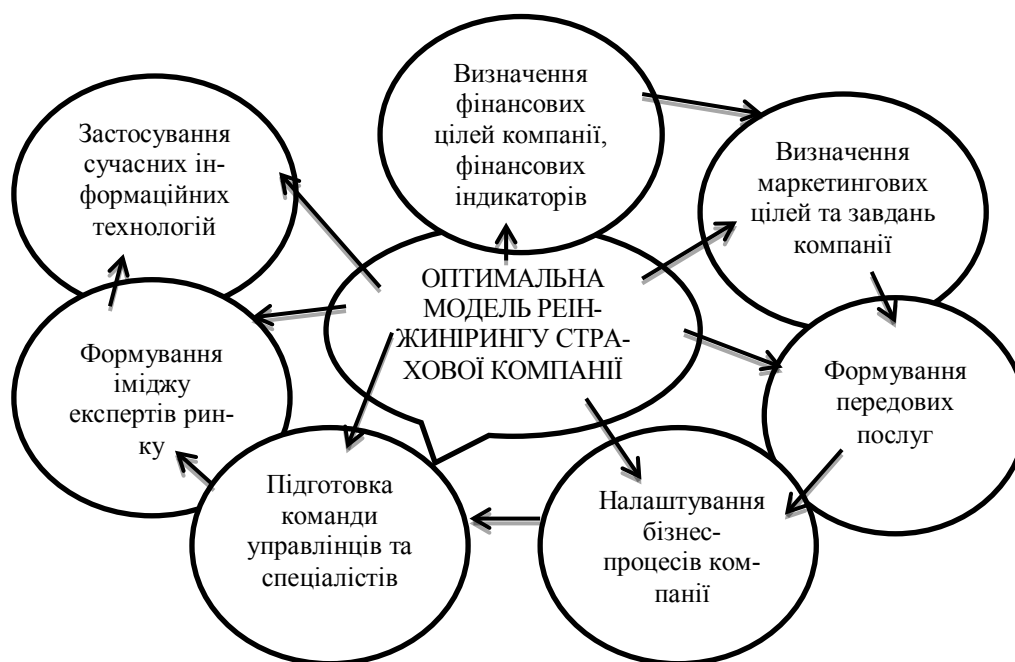


Рис. 1. Оптимальна модель реінжинірингу страхової компанії

Для вирішення фінансових цілей спочатку треба визначити, яким чином компанія має намір збільшити прибуток. Для цього необхідно розробити систему індикаторів діяльності, завдяки яким можна стверджувати про успішну реалізацію вибраної стратегії. Потрібно розробити формулу ефективності, з'єднавши в ній чинники, за якими обчислюватиметься сумарна ефективність страхової компанії.

Для вирішення поставлених завдань у сфері маркетингу, потрібно наладити бізнес-процеси, що дають змогу працювати системно, без перебоїв, та які не розчарують клієнтів якістю послуг. Для цього потрібно побудувати систему внутрішнього управлінського документообігу, систему обміну електронними документами, систему відповідальності, систему прийняття швидких і правильних рішень, систему контролю виконання прийнятих рішень. Увесь перелік завдань можна реалізувати за допомогою сучасних CRM-систем.

CRM система (Customer Relationship Management) – це прикладне програмне забезпечення, призначене для автоматизації стратегій взаємодії з замовниками (клієнтами), зокрема, для підвищення рівня продажів, оптимізації маркетингу і поліпшення обслуговування клієнтів шляхом збереження інформації про клієнтів та історії взаємин з ними, встановлення і поліпшення бізнес-процесів, подальшого аналізу результатів.

CRM-системи для страхових компаній поліпшують взаємини з клієнтами, що у підсумку забезпечує позитивну тенденцію обсягів продажів і збільшення прибутку [2].

Для побудови оптимальної моделі реінжинірингу страхової компанії є створення передових та нових послуг, які будуть відрізняти компанію від конкурентів і залучати реальних потенційних клієнтів.

Для вирішення питань в галузі управління, слід розробити систему мотивації персоналу, розподілити основні функціональні обов'язки, повноваження та відповідальність, щоб команда могла вирішувати поставлені завдання, побудувати систему внутрішнього PR, продумати та розподілити участь кожного в PR та рекламі, для створення іміджу компанії, спроектувати сайт агентства [3].

У сфері створення іміджу страхової компанії рекомендується: використання мережі Інтернет, розробка та здійснення деталізованої PR-кампанії, де агенція буде на постійній основі розміщувати публікації з аналізом і прогнозом цін на страхові продукти та послуги у поєднанні з реальними пропозиціями і реальними цінами на сайті компанії з можливістю цілодобової онлайн-консультації потенційних клієнтів [4].

Отже, реінжиніринг, як дієвий та потужний інструмент управління, гарантує перехід страхової організації від одного стану до іншого, виникнення у неї нових властивостей, функцій, відносин. Реінжиніринг бізнес-процесів зменшує ризик, який пов'язаний зі змінами технологій та купівельних переваг, стимулює організаційну гнучкість, швидке та оперативне прийняття рішень. Також, дозволяє досягти організаційно-управлінських переваг, а саме: оптимізувати організаційну структуру, зменшити штат співробітників, виявити основні функції та позбутися від непрофільних функцій, що обтяжують.

Література:

1. Бондаренко О.М. Реінжиніринг бізнес-процесів / О.М. Бондаренко, Н. Заборська // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2014. – №. 6 – С. 11-22.
2. Йолкіна-Старк Л.С. Сучасні інформаційні технології у страховому бізнесі / Л.С. Йолкіна-Старк // Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ufin.com.ua>.
3. Блинов А.О. Реинжиниринг бизнес-процессов как управленческая инновация современных организаций: методологический аспект / А.О. Блинов, Г.А. Яшева // Вестник Витебского государственного технологического университета. – 2014. – № 1 (26). – С. 147-160.
4. Гадецька З.М. Розробка проекту автоматизації бізнес-процесів підприємства / З.М. Гадецька, В.О. Теливань // Актуальні питання економічних наук: Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 13-14 травня 2016 р.). – Херсон: Гельветика, 2016. С. 115-117.

СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ОСОБЛИВОСТІ ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК

АВДЄЄВА А. О.

студентка

Київський національний університет імені Т. Г. Шевченко

м. Київ, Україна

Безумовно, головним регулятором ведення податкового обліку виступає Держава. Це здійснюється за допомогою податкового законодавства, що спрямоване на збільшення доходів бюджету, стимулювання інвестицій, регулювання ділової активності, перерозподіл доходів між соціальними групами.

Правове регулювання бухгалтерського обліку – це система законодавчих і нормативних актів, відповідно до яких підприємство здійснює господарсько-фінансову діяльність і забезпечує ведення її бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Ці нормативні акти мають певну ієрархічну підпорядкованість [4].

Зокрема, основою нормативної бази бухгалтерського обліку є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], який визначає правові принципи регулювання організації, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності та поширюється на всіх юридичних осіб незалежно від організаційно-правових форм і форми власності, а також на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність відповідно до чинного законодавства [5].

Серед нормативно-правових документів, які регламентують розрахунки з податку на прибуток в бухобліку на міжнародному рівні виділяють МСБО 12 «Податки на прибуток» [3], на національному – П(С)БО 17 «Податок на прибуток» [2], яким визначається порядок формування інформації про податок та відображення її у фінансовій звітності. Саме цей документ використовують українські підприємства, що складають фінансову звітність згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку. Проте дедалі більше підприємств почали перехід на МСФЗ, це пов'язано з тим, що звітність за 2019 рік буде подаватись за МСФЗ хоча й перераховуватиметься з НП(С)БО, що спричинено для забезпечення порівнянності показників.

Відповідно до статті 12-1 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1] публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається КМУ, зобов'язані складати свою фінансову звітність за МСФЗ. Також таке право надано й іншим підприємствам, для них мають виконуватись вимоги МСБО 12 «Податки на прибуток» [3].

Під час організації бухгалтерського обліку податку на прибуток необхідно використовувати нормативні документи подані в табл. 1.

Звичайно інформаційним першоджерелом виступає ПКУ, який безпосередньо розділом III визначає порядок сплавляння податків, зборів, обов'язкових платежів, які впливають на одержання прибутку підприємств.

Основи нової системи бухгалтерського обліку були закладені в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996 зі змінами від

16.11.2018 р. [1] та конкретизовані у відповідних П(С)БО. Як було зазначено раніше, для податку на прибуток це специфічні МСБО 12 [3] та П(С)БО 17 [2].

Крім того, суб'єктами нормативного регулювання обліку в Україні є КМУ, Держстат, ДФС, НБУ та інші державні органи.

Таблиця 1

Законодавчо-нормативне забезпечення податку на прибуток

Конституція України
Кодекси
Податковий кодекс України
Господарський кодекс України
Закони України
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність»
Закон України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні»
Положення і стандарти бухгалтерського обліку, Міжнародні стандарти фінансової звітності
План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій
Інструкція «Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій»
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»
МСБО 12 «Податок на прибуток»
П(С)БО 17 «Податок на прибуток»
Накази і постанови Міністерств України
Наказ МФУ «Про затвердження положення про документальне забезпечення записів бухгалтерського обліку»
Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства
Документи підприємства
Наказ про облікову політику
Графік документообігу
Робочий план рахунків

Джерело: складено автором на основі законодавчо-нормативної бази України

Отже, при організації бухгалтерського обліку та аналізу податку на прибуток підприємства необхідно користуватись законодавчими та нормативними документами України. Національні стандарти з обліку були розроблені на основі міжнародних з врахуванням національних особливостей економіки України тому П(С)БО 17 «Податок на прибуток» [2] має ряд спільних моментів з МСБО 12 «Податки на прибуток» [3].

Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» від 28.12.2000 № 353 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01>.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 12 «Податок на прибуток» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_012.
4. Виговська Н.Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія організація: [монографія] / Н.Г. Виговська. – Житомир: ЖДТУ, 2016. – 532 с.
5. Організація та економіка фармації / За ре. Проф. Б.П. Громовика та доц. С.І. Терещук. – Вінниця, НОВА КНИГА, 2009 р. – 816 с.

КОНСОЛІДАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА В РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

БЄЛЄХОВА І. М.

магістр

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

Процес глобалізації торкнувся України при набутті незалежності та переході до ринкової економіки. Він супроводжується широким діапазоном відкритої інформації про діяльність суб'єктів господарювання. Підприємства, що мають дочірні і залежні товариства зіткнулися з необхідністю консолідації звітності відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Консолідована фінансова звітність відображає діяльність кількох юридичних осіб, пов'язаних між собою зв'язками власності та участі в інвестуванні. Завдяки їй група підприємств розглядається як єдина економічна одиниця. На відміну від індивідуальної звітності юридичної особи консолідована фінансова звітність дає найбільш повне уявлення про функціонування грошей інвестора або акціонера у групі підприємств та управління менеджментом компанії наданими йому ресурсами.

Консолідована фінансова звітність має велике значення для інвесторів та акціонерів, оскільки відображає фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів компанії та її дочірніх підприємств у зручній стандартизованій формі. Така звітність є пріоритетною для транснаціональних корпорацій, які поширюють свою діяльність на значну територію. Питання консолідації фінансової звітності є актуальним та поступово розвивається.

Об'єднання підприємств у групи та нарощування масштабів діяльності та прибутку впливає на економічний розвиток окремих територій та підвищує соціальну відповідальність бізнесу перед суспільством. Згідно думки М. Яцко та Г. Яцко, у сучасній світовій економіці значні переваги мають держави, у структурі економіки яких переважають великі підприємства та об'єднання. Це обумовлено тим, що лише вони можуть здійснювати непритаманні для ринку витрати, укладаючи кошти в довгострокове оновлення інфраструктури, збільшуючи фінансування наукоємних та високотехнологічних сфер тощо. Об'єднання підприємств, переливання та консолідація капіталів, створення різних монополістичних груп є явищем, що не може оминати економічну систему будь-якої держави [6, с. 192].

Особливістю об'єднання компаній – це те, що воно утворюється підприємствами на невизначений строк або як тимчасові об'єднання (консорціум, промислово-фінансові групи) на добровільних засадах або за рішенням органів, які мають право утворювати об'єднання підприємств. Група підприємств утворюється для підвищення ефективності функціонування наявного майна, отримання економічних вигід від групової діяльності, наприклад, розширення ринкових сфер, досягнення оптимального обсягу виробництва, отримання прибутку чи іншого економічного ефекту більшого, ніж вони можуть отримати, здійснюючи діяльність самостійно.

Потенційно можливі відносини контролю досліджено В. Онищенко, а отже, і необхідність складати консолідовану фінансову звітність у таких об'єднаннях, як корпорація, консорціум, концерн [5, с. 598].

Точну кількість суб'єктів господарювання, що зобов'язані формувати консолідовану фінансову звітність в Україні, визначити важко. Це зумовлено відсутністю повної статистичної інформації щодо груп підприємств, у яких існують відносини контролю. Але опосередковано динаміку потенційних суб'єктів господарювання, котрі можуть потребувати консолідації звітності, на основі даних щодо об'єднань

підприємств, можна дослідити [2, с. 168]. Кількість дочірніх підприємств та об'єднань підприємств, де потенційно можливі відносини контролю, в Україні за 2010-2018 рр. на основі статистичних даних [3] відображено в табл. 1.

Таблиця 1

**Кількість підприємств України
з потенційно можливими відносинами контролю за 2010-2018 рр.**

Організаційно- правова форма	Рік								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
Дочірнє підприємство	20408	19908	19182	18594	18173	16981	12266	12081	12068
Об'єднання підприємств	1348	1351	1329	1304	1280	1194	828	822	823
Корпорація	866	872	862	852	836	777	564	558	558
Консорціум	92	92	93	94	94	90	69	72	74
Концерн	390	387	373	359	350	327	195	192	191

* Станом на 1 грудня 2018 р.

Джерело: [3]

За статистичними даними, кількість суб'єктів господарювання, що потенційно можуть складати консолідовану фінансову звітність зменшується. Так, у 2018 р. порівняно з 2010-м, кількість об'єднань підприємств із можливими відносинами контролю зменшилася на 39 %, кількість дочірніх підприємств станом на 2018 р. також зменшилася на 8340 од. Після 2014 року спостерігається стрімке скорочення таких об'єднань і дочірніх підприємств у зв'язку з нестабільним політичним становищем країни, що призвело до втрати частини іноземних інвесторів та власних джерел фінансування.

Загострення конкуренції на внутрішньому ринку та посилення економічної боротьби на міжнародному (зовнішньому) ринку слугують важливою передумовою централізації й об'єднання капіталів суб'єктів господарювання, яким, з огляду на специфіку їхніх зв'язків та особливостей діяльності, потрібно складати консолідовану фінансову звітність, що показує ефективність діяльності групи [1, с. 285].

Кравченко Т. зазначає, що вигоди від впровадження застосування консолідованої фінансової звітності роблять її досить привабливою. В результаті підприємства дістають можливість виходу на міжнародні ринки, залучення додаткових інвестицій, оскільки звітність, складена по МСФЗ, більше інформативна і зрозуміла для іноземних інвесторів.

Крім того, впровадження МСФЗ дозволило удосконалити організаційну структуру підприємств в цілому і обліку зокрема. Згідно з Міжнародною практикою, звітність, сформована відповідно до МСФЗ, відрізняється високою інформативністю для користувача. Використання МСФЗ дає змогу компаніям, зокрема, українським, отримати прозору інформацію про свою діяльність [4]. Загалом, переваги застосування консолідованої фінансової звітності відображено в рис. 1.

Складання консолідованої фінансової звітності можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків. Принципи, закладені в порядок формування звітності згідно з МСФЗ, роблять її більш точною і прозорою, та здатною відобразити істинний майновий стан організації. Слід зазначити, що звітність, складена за міжнародними стандартами, є актуальною не тільки для іноземних, але й для вітчизняних інвесторів. Це ще раз підтверджує необхідність і корисність процесу впровадження консолідованої фінансової звітності для всіх секторів економіки України.

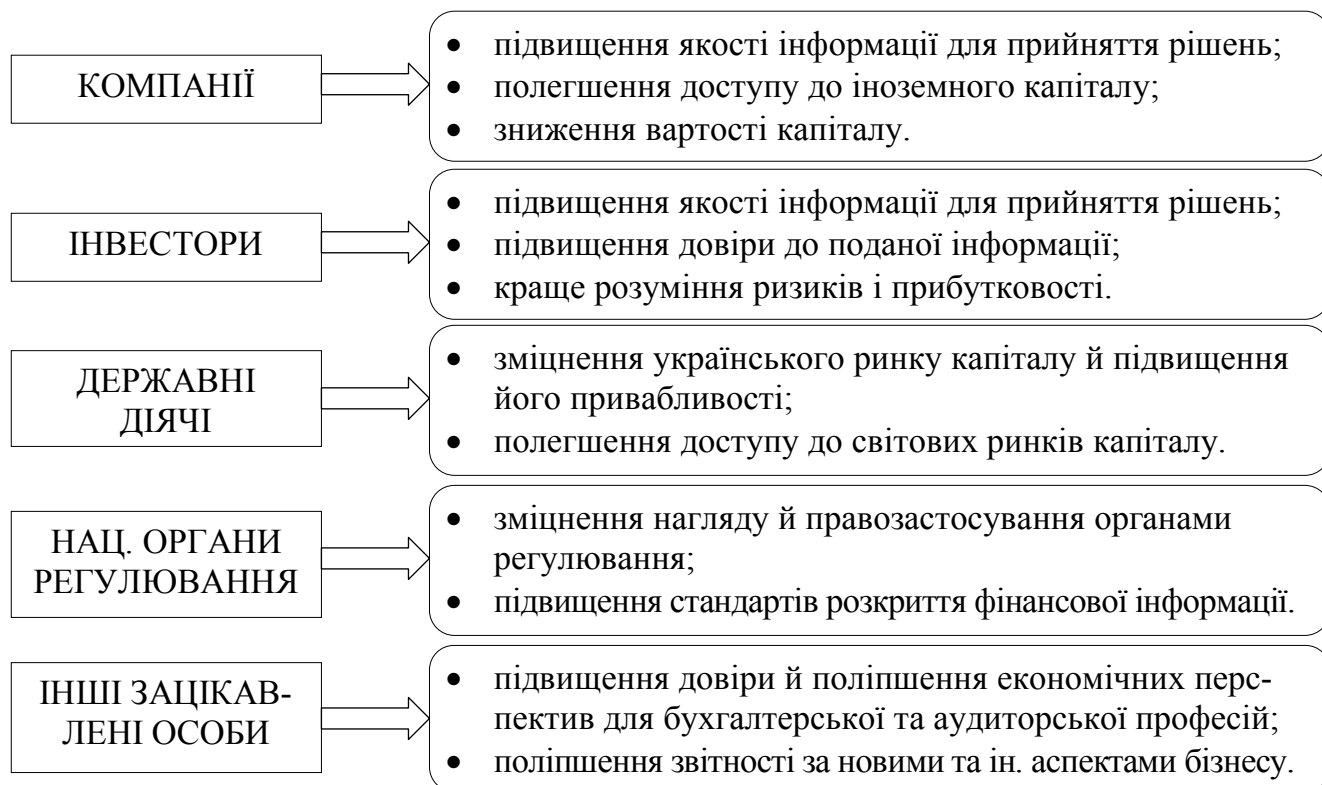


Рис. 1. Переваги застосування звітності за міжнародними стандартами

Таким чином, застосування консолідованої фінансової звітності позитивно впливає не тільки на функціонування та розвиток об'єднаної групи компаній, але й на економічний розвиток країни в цілому. В багатьох випадках між об'єднаними підприємствами формується система преференційних відносин, таких як встановлення трансфертних цін, що відрізняються від ринкових, взаємне субсидування, кредитування на умовах, що є більш вигідними, ніж загальні. До того ж індивідуальна фінансова звітність учасників групи відображає не тільки результати господарських операцій з зовнішніми контрагентами, але й містить результати внутрішньогрупових операцій. Як наслідок, дані про активи, капітал, зобов'язання та фінансові результати у звітності окремих підприємств не дають змогу користувачу без інформації про взаємовідносини пов'язаних підприємств об'єктивно оцінити фінансове становище групи. Через це виникає потреба у проведенні процедур виключення результатів внутрішньогрупових операцій, що є елементом процесу консолідації звітності. Тому консолідована звітність стає системою, яка дає змогу реально оцінити загальне фінансове становище та фінансовий результат групи підприємств, отримати правдиву та невикривлену інформацію про доходність та рух грошових коштів групи.

Література:

1. Букало Н.А. Звітність: консолідація за міжнародними стандартами / Н.А. Букало // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 14. – С. 283-289.
2. Букало Н.А. Консолідація фінансової звітності: реалії та перспективи / Н.А. Букало // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2018. – № 1. – С. 165-172.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Кравченко Т. Переваги застосування МСФЗ для різних категорій користувачів / Т. Кравченко // Відкрита Міжнародна інтернет-конференція "МСФЗ: дослідження, наука, практика, імплементація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://konf.amsfo.com.ua/perevagi-zastosuvannya-msfz-dlya-riznix-kategorij-koristuvachiv>.

5. Онищенко В.П. Економічні та правові передумови консолідованої звітності. / В.П. Онищенко // Глобальні та національні проблеми економіки: зб. наук. праць / Миколаїв. нац. ун-т ім. В. Сухомлинського. – 2016. – Вип. 13. – С. 596-601.
6. Яцко М.В. Консолідована фінансова звітність в умовах зростання конкурентної боротьби. / М.В. Яцко, Г.В. Яцко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – № 2. – С. 190-193.

АУДИТ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ ТА ТИПОВІ ПОРУШЕННЯ, ВИЯВЛЕННІ ПРИ ЙОГО ПРОВЕДЕННІ

БОНДАР Л. П.

студентка

Полтавська державна аграрна академія

м. Полтава, Україна

Облік праці та виплат працівникам потребує уваги за швидкими змінами у законодавстві у цій сфері, тому він є трудомістким, та потребує високої сконцентрованості з оброблення великого обсягу первинної інформації. Аудиторська перевірка з питань дотримання трудового законодавства та правильності розрахунків за виплатами працівникам на підприємстві, відіграє важливу роль у системі внутрішнього аудиту. Основна мета аудиту полягає у встановленні об'єктивної істини про інформацію відображену у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, щодо достовірності, своєчасності, повноти відображення та законності з питань дотримання трудового законодавства і розрахунків за виплатами працівникам.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [5].

Під час нарахування та виплати заробітної плати можуть виникати різні помилки, які на перший погляд не зовсім помітні, та при цьому мають важливе значення, як для бухгалтера так і для суб'єкта господарювання. Помилки бувають різного характеру, здебільшого виникають як ненавмисні: похибки в математичних розрахунках, неуважність бухгалтера; збій у роботі комп'ютерної програми тощо. Та можуть траплятися заздалегідь продумані певними особами, або через неправильне застосування законодавчих норм. Виявити їх можуть безпосередньо бухгалтер або працівник, а також контролюючі органи під час проведення перевірок чи ревізій, або під час перевірки аудиторами.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформацій про виплати (у грошовій і не грошовій формах) за роботи виконані працівниками, та її розкриття у фінансовій звітності визначені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» [8].

З питань нарахування заробітної плати головними законодавчими й нормативними документами є: Закон про оплату праці, Закон про відпустки, колективний договір, Порядок № 100 «Про вирахування середньої заробітної плати», Інструкція № 5 та інші документи.

Тепер розглянемо розповсюджені помилки, які допускають бухгалтери підприємств.

По-перше – це індексація заробітної плати. Законом № 1282-ХІІ (ст. 2) передбачено, що індексації підлягають грошові доходи населення у межах прожиткового мінімуму, встановленого для відповідних соціальних і демографічних груп населення [4]. Механізм проведення індексації регламентовано Порядком № 1078 [3], згідно нього індексація грошових доходів населення проводиться в разі, коли величина індексу споживчих цін перевищила поріг індексації, який встановлено в розмірі 103 відсотка (ст. 4 За-

кону № 1282-XII). Згідно цього ж Закону підприємства, установи та організації підвищують розміри оплати праці у зв'язку з індексацією за рахунок власних коштів (ст. 5 Закону) [4]. При такому складному розрахунку бухгалтеру легко помилитись, особливо, коли працівник відпрацював неповний місяць, а можливо ще й звільнився.

Дуже суперечливі помилки виникають при виплаті авансу. Законодавчо, статтею 24 Закону № 108/95-ВР [5], встановлено обов'язок роботодавця щодо виплати авансу. Так заробітна плата повинна виплачуватися не рідше двох разів на місяць через проміжок часу, що не перевищує шістнадцяти календарних днів, та не пізніше семи днів після закінчення періоду, за який здійснюється виплата [7]. А отже, бухгалтер може помилитись у вирахуванні дня виплати авансу, особливо коли в календарі є святкові неробочі та вихідні дні.

У цій статті Закону також передбачено, що розмір авансу, тобто заробітної плати за першу половину місяця, визначається колективним договором або іншим документом затвердженим на підприємстві, та погодженим з профспілковою організацією (якщо вона є), або з представниками, обраними і уповноваженими трудовим колективом. Та, в будь-якому випадку, розмір нарахованого авансу не може бути менше ніж оплата за фактично відпрацьований час з розрахунку тарифної ставки або посадового окладу працівника.

Але, все ж, деякі підприємства ігнорують вказані вище вимоги законодавства, або розмір авансу менший, ніж оплата за фактично відпрацьований час у першій половині місяця, або аванс не виплачується взагалі, або порушуються терміни його виплати, встановлені ст. 24 Закону № 108/95-ВР [5].

Третя помилка трапляється у розрахунку та виплаті відпускних. Закон № 504/96-ВР гарантує право працівників на щорічні та інші встановлені цим та іншими законами оплачувані відпустки. При цьому згідно ст. 21 Закону № 504/96-ВР заробітна плата працівникам за час відпустки виплачується не пізніше ніж за три дні до її початку [1].

В той же час, деякі підприємства не виплачують відпускні вчасно, тобто за три дні до початку відпустки, і працівники отримують зазначені кошти пізніше, коли відпустка вже почалась, або по її закінченні (якщо термін невеликий наприклад 10 днів), або під час наступної виплати заробітної плати.

Розрахунок відпускних здійснюється відповідно до Порядку № 100. Вказаним порядком передбачено, що нарахування виплат у всіх випадках збереження середньої заробітної плати, в тому числі за час відпусток, провадиться виходячи з розміру середньоденної (годинної) заробітної плати (п. 5 та 7 р. IV Порядку) [2].

Але деякі бухгалтери ігнорують вимоги Порядку № 100 та не здійснюють розрахунок відпускних, виходячи з розміру середньоденної (годинної) заробітної плати, а нараховують оплату праці за час відпустки виходячи з посадового окладу відповідного працівника, відображаючи у розрахунково-платіжній відомості як оплата праці за окладом, та виплачують разом із заробітною платою.

Чергова помилка виникає при оплаті праці за час відрядження. Статтею 121 КЗпП [6] визначено, що розмір оплати праці працівників, які направлені у службове відрядження, не може бути нижчим середнього заробітку. Тобто, бухгалтер повинен здійснити розрахунок зарплати працівника за час відрядження, виходячи з його середнього заробітку відповідно до Порядку № 100, а потім порівняти отриману суму з розміром зарплати за цей же час, розрахованої, виходячи з окладу відповідного працівника. Якщо сума при цьому за середнім заробітком виявиться більшою, необхідно виплатити саме її. Якщо меншою – бухгалтер має право вирішити: платити за окладом чи за середнім заробітком.

Трапляються помилки при застосування коефіцієнту підвищення при розрахунку середньої зарплати. Досить часто роботодавці, які здійснили підвищення зарплат, ігнорують та не застосовують коефіцієнт підвищення при обчисленні середньої зарплати. Це вимоги п. 10 Порядку № 100, в якому викладено, що у випадках підвищення

роботодавцем тарифних ставок і посадових окладів як у розрахунковому періоді, так і в періоді, протягом якого за працівником зберігається середній заробіток, заробітна плата, включаючи премії та інші виплати, що враховуються при обчисленні середньої заробітної плати, за проміжок часу до підвищення коригуються на коефіцієнт їх підвищення [2].

Отже, розглянувши деякі розповсюджені порушення при нарахуванні заробітної плати, можемо зробити висновок, про те, що аудит розрахунків виплат працівникам, це дуже великий обсяг роботи, яка потребує великої сконцентрованості та уваги, а також знань нормативно-правових актів та вивчення документів підприємства. На практиці, частіше виникають помилки неуважності бухгалтера в підрахунках, ненавмисні описки, незнання або недостатнє знання законодавчих документів, чи їх невірна трактовка. Але ж незнання законів не вберігає від відповідальності за ці помилки, тому керівництву підприємств потрібно приділяти велику увагу контролю за якістю праці, та за використанням фонду заробітної плати.

Література:

1. Закон України «Про відпустки» № 504/96-ВР редакція від 15.11.96 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/504/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Закон України «Про затвердження Порядку обчислення середньої заробітної плати» №100-95-П від 07.08.2015. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/100-95-%D0%BF>.
3. Закон України «Про затвердження Порядку проведення індексації грошових доходів населення» № 1078-2003-п редакція від 15.03.2018. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1078-2003-%D0%BF>.
4. Закон України «Про індексацію грошових доходів населення» № 1282-XII від 03.07.91 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1282-12>.
5. Закон України «Про оплату праці» № 108/95-ВР редакція від 01.01.2017 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
6. Кодекс законів про працю України № 322-08 від 11.10.2018. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
7. Нархування та виплата заробітної плати: типові помилки та їх наслідки для роботодавця. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://ua.intercomp.com.ua/press-center/articles/370676>.
8. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» № з1025-03 від 10.01.2012. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>.

ОБЛІК МИТА

БОНДАРЕНКО Н. М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики

МОРОЗ Н. Ю.

студентка факультету економіки

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

м. Дніпро, Україна

Законодавче визначення мита закріплено у ст. 271 Митного кодексу України: «Мито – це загальнодержавний податок, встановлений Податковим кодексом України та Митним кодексом України, який нараховується та сплачується відповідно до МКУ, законів України та міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України» [1].

В науковій літературі існують різні точки зору щодо визначення мита. Так, існує твердження, що мито – це непрямий податок на міжнародну торгівлю і зовнішні операції, який стягують усі держави світу, що беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності [4, с. 55].

Мито має також свої особливості:

1) мито – це обов'язковий платіж, який встановлюється державою з метою переміщення товарів через митний кордон України та переслідує інші економічні цілі;

2) мито є відплатним, тобто фактично воно є платою за надання фіскальними органами можливості переміщувати товари, транспортні засоби через митний кордон України;

3) умовний характер мита. Умовою стягнення мита є факт переміщення через митний кордон України;

4) мито не має ознаки регулярності, тобто має нерегулярний характер.

Переміщення товарів через митний кордон України підлягає митному оформленню працівниками митниці з метою забезпечення митного контролю, який передбачає обов'язкове декларування товару та сплату мита і митних платежів. Декларування здійснюється шляхом заповнення митних або валютних декларацій.

В Україні застосовуються такі види мита:

- ввізне (при імпорті товарів); вивізне (при експорті товарів);
- сезонне;
- особливі види: спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне, додатковий імпорتنний збір [1].

Об'єктами обкладення митом є, зокрема, товари, митна вартість яких перевищує еквівалент 150 євро, що ввозяться на МТУ або вивозяться за межі МТУ підприємствами. У свою чергу, митною є вартість товарів, яка використовується для митних цілей і базується на ціні, що фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари [1].

В Україні застосовуються такі види ставок мита:

- адвалорна (установлена у відсотках до митної вартості товарів);
- специфічна (установлена у грошовому розмірі на одиницю відповідних товарів);
- комбінована (складається з адвалорної та специфічної ставок мита).

Ввізне мито на товари, митне оформлення яких здійснюється в порядку, встановленому для підприємств, нараховується за ставками, визначеними Митним тарифом України (Закон від 19.09.13 р. № 584-VII «Про Митний тариф України»).

При обкладенні товару митом можуть застосовуватися тарифні пільги (тарифні преференції), а також звільнення від оподаткування (податкові пільги). Так, при ввезенні на МТУ від обкладення митом звільняються, зокрема, технічні та транспортні засоби, у тому числі самохідні сільськогосподарські машини, що працюють на біопаливі та класифікуються за кодами згідно з УКТЗЕД, визначеними ст. 7 Закону від 14.01.2000 р. № 1391-XIV «Про альтернативні види палива», якщо такі товари не виробляються в Україні.

Документами, які підтверджують митну вартість товарів, є:

1. Декларація митної вартості.

2. Зовнішньоекономічний договір (контракт) або документ, який його замінює, та додатки до нього у разі їх наявності.

3. Рахунок-фактура (інвойс) або рахунок-проформа (якщо товар не є об'єктом купівлі-продажу) [4, с. 40].

На сьогодні в Україні є певні труднощі щодо практичної реалізації положень п. 3.5 ст. 41 Митного кодексу України. Вони стосуються обліку товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, і перевірки системи звітності та обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України, а також своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків і зборів, які відповідно до законів справляються при переміщенні товарів через митний кордон

України. Це зумовлено, перш за все, розбіжностями оновлених цілей і новостворених вимог митного законодавства та стандартів бухгалтерського обліку. Так, поняття митної вартості (унаслідок її визначення одним із методів за Митним кодексом України, на яку нараховуються митні платежі) взагалі не знаходить відображення у бухгалтерському обліку, а точніше, згідно із П(С)БО 7 «Основні засоби», 9 «Запаси» описано формування скоріше фактурної вартості товарів, що далеко не завжди є митною.

Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби», П(С)БО 9 «Запаси» первісна вартість (собівартість) придбаних матеріальних цінностей включає суму ввізного мита. Згідно з переліком документів, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, обов'язковими для подання є ціла низка документів, що складається із 25 пунктів. Відсутність будь-якого документа з цього переліку може вплинути на нарахування мита за адвалорними ставками або взагалі розмитнення може не відбутися.

Найважливішим моментом при визначенні митної вартості і ставки мита є правильне визначення коду товару згідно з УКТЗЕД.

Одна з найбільш суттєвих відмінностей бухгалтерського обліку експортних операцій від імпорتنих полягає у тому, що при імпорті витрати, пов'язані зі сплатою мита і митних зборів, включаються у вартість придбаних матеріальних цінностей. Ці ж самі витрати при здійсненні експорту відносять до витрат на збут. Вибуття запасів оцінюється згідно із методами оцінки вибуття (п. 16 П(С)БО 9 «Запаси»).

Процеси євроінтеграції в Україні зумовлюють необхідність держави відігравати домінуючу роль у процесі формування і коригування торговельних потоків, а також у нарощуванні експортного потенціалу країни, дієвому захисті національного виробника. Це означає необхідність використання обмеженого і зваженого протекціонізму, методів і інструментів, якими користуються усі розвинуті країни світу [4, с. 225].

Таким чином, із метою уникнення проблемних питань щодо визначення митної вартості товарів, умов правильного застосування процедур стягнення мита, обліку мита необхідно переглянути й удосконалити нормативно-правову базу, зробити її стабільною та ліквідувати розбіжності в законодавчих актах.

Література:

1. Митний кодекс України: Закон від 13.03.2012 № 4495-VI // [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
2. Податковий кодекс України від 2 груд. 2010 р. №2755-VI [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Прокопенко В.В. Митні платежі в Україні: зміст, особливості / В.В. Прокопенко, Д.В. Козлова // Митна справа. – 2013. – № 4. – С. 50-56.
4. Прокопенко В.В. О применении комбинированной ставки ввозной таможенной пошлины / В.В. Прокопенко // Митна справа. – 2013. – № 3. – С. 36-40.
5. Ривак Н.О. Шляхи підвищення ефективності митної політики України / Н.О. Ривак // Науковий вісник НлТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НлТУ України. – 2017. – Вип. 21.3. – С. 224-232.

MOTIVATIONAL PROFILES AS TOOLS FOR IMPLEMENTING OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AT THE COMPANY

KAMINSKA IRYNA

PhD

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

Ivano-Frankivsk, Ukraine

One of the components of the concept of corporate social responsibility is an effective social policy of the company. The main task of manager is to identify the staff needs and every worker and to develop an adequate system of motivation that would be able to satisfy these needs.

We have been tasked to investigate the functional relationships of the company and employees in part of coming true the expectations each of the parties.

Research purpose is the development of motivational profiles by the coefficients of expectations, the implementing expectations and the coming true expectations.

An employee development is accompanied by the expansion of its potential capacity and needs, primarily psychological. If we consider motivation as a process of the needs satisfaction, it is endless, so you need constantly to monitor the dynamics of employees motives and needs. It is very important to have full and timely economic, sociological and psychological information, to conduct motivational monitoring.

The needs of employee should determine before its hiring and constantly correct them during the work period. Determining the staff needs, it is also important to take into account the stage of company development: formation, functioning, development or crisis, since tasks being solved by company, are different at each stage. So employees must be chosen whose needs is matching with company tasks on a particular stage of its life cycle. The next step consists in ranking of detected needs based on the results of socio-psychological analysis and incentive-nonincentive system as the most effective in the needs satisfaction for some time.

For this purpose we propose to develop the profiles of three levels at the companies: the profile of expectations – while taking the employee to work, the profile of implementing expectations – after some time his work in the company, the profile of coming true expectations of employee – calculated profile.

By default, we assume that every potential contender for the job in the first place always put forward factor of a high earnings. Among the main demands-expectations of employee to the company we have selected:

- attractive motivational program;
- normal pace and work schedule;
- working conditions;
- a guarantee of work stability;
- fair assessment of work results;
- a healthy social and psychological climate and recognition of employee as a personality in the team;
- satisfactory leadership style;
- compliance position and the real labor opportunities of employee;
- opportunity for career growth;
- the acquisition of appropriate work skills.

Interviewed respondents were asked to sort the listed expectations by rating with assigning each of them from 1 to 10 points. In this case expectations could not occupy the same place in the rating. Further the employee was offered to form a new ranking of these same factors in terms of their implementation in the company.

For each expected factor we offer to determine the coefficients of expectations (C_E), the coefficients of implementing expectations (C_{IE}) and the coefficients of coming true expectations (C_{CTE}) by developed formulas.

If $C_{CTE} \geq 1$, the expectations came true.

If $C_{CTE} < 1$, the expectations did not come true.

Based on the calculated values of the coefficients the appropriate profiles are formed.

The study was conducted by using questioning method through anonymous survey of employees of oil and gas departments of PJSC "Ukrnafta". By using built motivational profiles the expectations of employees was differentiated in two groups: workers and engineering and technical personnel. It was found that the hierarchy of influence factors on a working in these groups was different. Therefore detected unrealized expectations of employees were taken into account in the formation of cost estimates on employees for next planned year by redistribution of funds between articles of cost estimates on employees and attraction of intangible motivation instruments.

By using this development we can identify the causes of labor productivity reduction and influence factors on it. If administrative link will own an information about employee expectations from working at this company, it will allow to build flexible and the most effective system of motivation by forming a rational cost estimates on employees.

References:

1. Hryshchenko V.F., Chernova M.S. (2011). Innovatsiini pidkhody do udoskonalennia systemy motyvatsii personalu malykh pidpriemstv Ukrainy u suchasnykh umovakh hospodariuvannia. *Marketynh i menedzhment innovatsii*. 1, pp. 103-112.
2. Kaminska I.B. (2015). Evaluation of the costs management effectiveness for workers of oil and gas companies: avtoref. for the scientific degree of PhD in economic sciences on speciality 08.00.04 – economics and enterprises management (for the types of economic activity). – Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ivano-Frankivsk.
3. Koshlata M.M. (2013). Metody upravlinnia innovatsiinym rozvytkom pidpriemstv na osnovi pidvyshchennia yakosti trudovoho zhyttia. *Ekonomichnyi analiz: zb. nauk. prats.* 14 (3), pp. 72-76.
4. Nazarova H.V., Kryvoruchko A.S. (2011). Analiz faktoriv vplyvu na formuvannia vytrat na personal. In: *Materialy I Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Perspektyvy i problemy zabezpechennia rozvytku vidkrytykh konkurentospromozhnykh ekonomichnykh system v umovakh hlobalizatsii»*. Kryvyi Rih: KEI KNEU. pp. 53-55.

РЕІНЖІНІРИНГ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, ЧИ МОЖЛИВО?

МЕЛЬНИК К. Г.

студентка

ЛОБОДЗИНСЬКА Т. П.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

м. Київ, Україна

Питання захисту інформації від несанкціонованого доступу та шахрайства актуальне ще з XIV століття. Містом початку історичного розвитку методу подвійного обліку дебету і кредиту вважається Генуя [1, с. 59]. З плином часу все видозмінюється, науково-технічний прогрес постійно набуває обертів, інновації заповнили світ, але проблема надійності збереження інформації існує і сьогодні.

Підтримка рівня конкурентоспроможності підприємств в умовах динамічного розвитку потребує оптимізації бізнес-процесів з управління людськими, фінансовими та інформаційними ресурсами [2, с. 241].

З розвитком Інтернету значна частина бізнес-галузей додатково інтерпретувалася в онлайн-послуги [3, с. 167], наприклад: бухгалтер на віддаленому графіку, консультація юриста онлайн, вивчення англійської через соціальні мережі та інше.

Досліджуючи ситуацію в різних країнах, можна зазначити, що у Сполучених Штатах Америки розглядають можливість впровадження технології блокчейн у роботу державних регуляторів для покращення контролю фінансової діяльності. На думку експертів, в найближчий час постане питання складання звітності з використанням технології блокчейн [4].

Деякі компанії адаптують системи планування ресурсів (ERP) до блокчейну, задля оптимізації процесів закупівлі і управління постачальниками. Головними перевагами при впровадженні вважаються прозорість, доступність та надійність збереження інформації в еталонному вигляді без можливості підміни. Операції з перевезення або продажу товарів, дані про розрахунки та надання послуг зберігаються в єдиному цифровому реєстрі, це допомагає вирішити питання кібербезпеки, спростити процедуру проведення аудитів та фінансового планування.

Алгоритм роботи блокчейну можна порівняти з процедурою акредитивних угод, яка виконується наступним чином:

1. Сторони вкладають угоду згідно певних умов; покупець відкриває акредитивний рахунок у банку, на який вносить зазначену суму.

2. Після відкриття акредитиву, продавець відвантажує товар та надає відповідні засвідчуючі документи.

3. Документи проходять етап перевірки, в разі виконання умов, оплата перераховується на рахунок продавця.

Гарантом акредитивних угод вважається банк, а у випадку з технологією блокчейн, гарантом виступає смарт-контракт. Це алгоритм на базі блокчейну, який виконує певну запрограмовану операцію лише за умови здійснення усіх вимог. З використанням блокчейну та смарт-контракту, за такою схемою можна регулювати операції між контрагентами, такі як сплата рахунків, зняття/перерахування коштів з банківського рахунку, запис у балансах та інші фінансові/бухгалтерські процеси.

Для більш прозорого ведення звітності та ефективного бухгалтерського обліку можна інтегрувати блокчейн у провідні програмні продукти, наприклад 1С «Підприємство», iFin, М.Е.Дос або інші. Такий підхід дозволить безпечно реєструвати та фіксувати транзакції у власному цифровому реєстрі, а також, вирішити наступні питання:

1. **Нові законопроекти.** Шаблони первинних та інших офіційних документів будуть відновлюватися та зберігатися у відповідності з новими стандартами.

2. **Результати перевірок та аудитів.** Планові та позапланові перевірки фіскальних органів будуть занесені в систему з підсумовуванням результатів.

3. **Збереження звітів.** Усі баланси та звіти будуть консолідовані в одному реєстрі та доступні для перегляду.

4. **Чесність та прозорість.** Дані за розрахунками з оплати праці, з витрат діяльності, розрахунки з дебіторами та кредиторами будуть достовірними, адже зберігатимуться у зашифрованій формі без можливості видалення або зміни.

5. **Бюрократія.** Спрощення процедури підтвердження управлінських рішень через електронно-цифровий підпис та знищення корупції.

Блокчейн є основою для багатьох перспективних стартапів у галузі бухгалтерського обліку, серед яких сервіс Stampery (інтегрований в пакет Microsoft Office), який надає послуги цифрової верифікації та завірення документів.

Проаналізувавши існуючі рішення [5, с. 98], запропоновано реінжиніринг бухгалтерської діяльності шляхом створення екосистеми, яка буде складатися з нотаріального, бухгалтерського та юридичного відділів. Така інфраструктура забезпечить безперервний та простий обмін даними між об'єктами екосистеми, де кожне підприємство буде мати власний акаунт.

Основними завданнями такого механізму на блокчейні є скорочення часу вирішення юридичних питань, швидке завірення документів, моментальна передача звітності компанії для вирішення можливих спорів/справ (рис. 1).

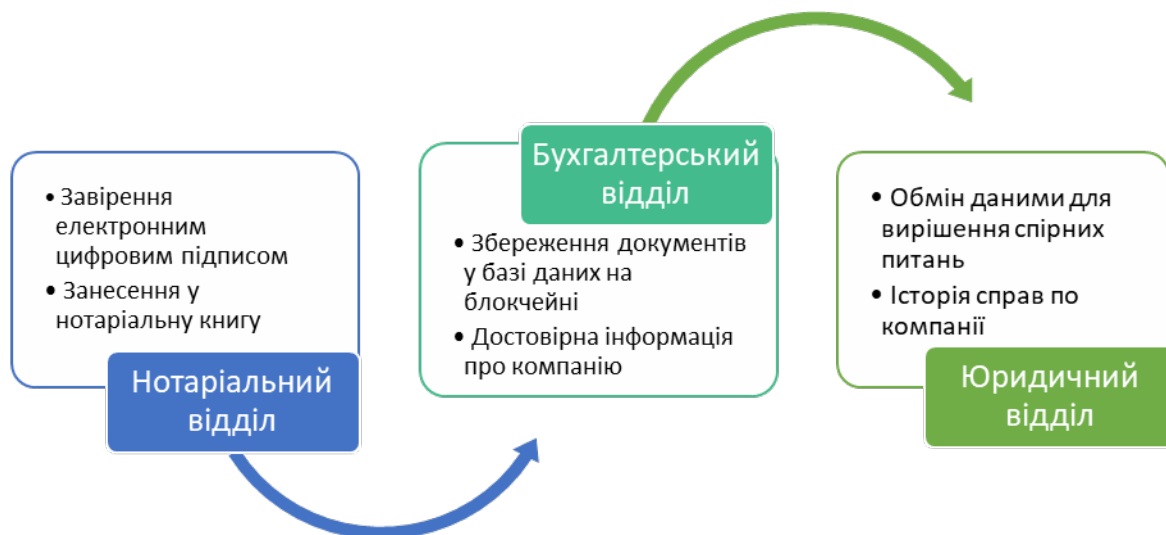


Рис. 1. Реінжиніринг бухгалтерської системи у вигляді екосистеми на блокчейні

Джерело: створено автором

Таке рішення є актуальним з погляду вирішення наступних ситуацій:

1. Нотаріальне завірення документів. Укладання угод між контрагентами відображається на балансі підприємства та впливає на кінцевий фінансовий результат [6, с. 204]. В екосистемі завірення документів може зайняти до 5 хвилин, ця функція буде доступна цілодобово та без необхідності фізичної присутності. Довірена особа, яка працює бухгалтером на підприємстві та має доступ до акаунту екосистеми, відправляє документ нотаріусу, який також виступає об'єктом в цій інфраструктурі. В свою чергу, нотаріус завіряє документ цифровим підписом та печаткою, заносить його у єдину нотаріальну книгу на блокчейні.

2. Швидкий обмін даними. У разі виникнення спірних питань між сторонами, усі дані про компанію та необхідна інформація для розв'язання такої справи може бути швидко передана до юридичного відділу екосистеми, або навпаки.

3. Документація по підприємству зберігається у централізованому цифровому реєстрі екосистеми, у випадку перевірки, інформація, яка знаходиться в реєстрі може вважатися прозорою.

В подальшому, інфраструктура екосистеми може збільшуватися, агрегуючи інші види послуг/діяльності, щоб побудувати ефективний та зручний інструмент ведення бізнесу.

Технологія блокчейн є актуальною та універсальною. Доказом цього може слугувати британська авіакомпанія British Airways [7], де впроваджено систему моніторингу інформації про польоти між аеропортами Лондона, Женеви і Майамі та тестують нову систему ідентифікації осіб з бази даних на блокчейні.

Література:

1. Загородній А.Г., Яремко І.Й., Пилипенко Л.М., Мороз А.С. Бухгалтерський облік за видами економічної діяльності, 2014. – 216 с.
2. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку, 2007. – 522 с.
3. Моссаковський В.Б. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні, 2009. – 326 с.
4. Blockchain. URL: <https://ru.bitcoinwiki.org/wiki/Блокчейн> (13.04.19).
5. М. Хамер, Дж. Чампи, Реінжиніринг корпорації: Маніфест революції у бізнесі, 1997.
6. Костюченко В.М. Консолідована фінансова звітність: міжнародний досвід та практика України, 2008. – 528 с.
7. British Airways. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/British_Airways (13.04.19).

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ДЖЕРЕЛО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

РАЙКОВСЬКА І. Т.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і оподаткування

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

м. Київ, Україна

Національне багатство будь-якої країни, добробут її нації вимірюється не лише кількістю матеріальних благ, а й ступенем розвитку продуктивних сил. Причому продуктивна праця – це, крім виробничої, ще й управлінська, наукова, освітня, мистецька діяльність людини, а також нагромадження працівниками різних галузей досвіду, знань і кваліфікації. Сьогодні знання – найважливіша продуктивна сила суспільства.

У нашій країні значення людського капіталу та людського фактора оцінюється по-різному. Деякі підприємства все ще функціонують за принципами командно-адміністративної економіки, де першу позицію займає плановий прибуток та окупність фінансових інвестицій, однак при цьому рівень одержуваного ними прибутку міг би бути значно вищим за рахунок ефективного використання людського капіталу.

На сьогодні людський капітал дедалі більшою мірою стає передумовою сукупного виробництва, а, отже, головним джерелом нагромадження багатства. Професійні, інтелектуальні та фізичні здібності людей – основа нематеріального багатства. Воно також включає теоретичні і практичні знання працівників, їх досвід, уміння і навички; освітні, культурні і морально-етичні надбання суспільства; досягнення науки і техніки та науково-управлінський потенціал; сукупність духовних, культурних, художніх і матеріальних цінностей.

У 80-ті роки ХХ століття економісти школи “нової теорії зростання” довели, що наука і техніка перетворилися на найважливіші чинники суспільного прогресу. Ефективне функціонування виробництва потребує робочої сили високої кваліфікації, з навичками управління сучасними технічними засобами і з відповідним інтелектуальним рівнем. Наука, освіта, культура стають новими продуктивними силами, що включаються у процес виробництва. Дедалі більшої ваги набувають особистісні чинники, які залежать від духовного багатства суспільства. Ще А. Сміт вважав, що витрати на освіту чи навчання людини можна розглядати як капіталовкладення в її майбутнє, аналогічні внескам у речовий капітал. Для пояснення відмінностей у рівнях заробітної плати він скористався аргументом, який містив у зародку поняття, розкриті тепер у концепції людського капіталу [1]. Ця теорія досліджує залежність доходів працівника, підприємства, суспільства від знань, навиків, фізичної сили, зовнішньої привабливості та здоров’я людини.

У XX ст. продуктивність фізичної праці стала більшою у 50 разів, однак на цьому потенціал її зростання вичерпався. Зараз у XXI ст. головним чинником стає підвищення продуктивності розумової праці. Загалом, людський капітал як результат нагромаджень у вигляді здоров'я, знань, навиків, здібностей тощо реалізується саме через інтелектуальну працю. Вона, на відміну від фізичної, не примушує працівника виконувати стандартні заздалегідь запрограмовані дії. Фізична праця, навіть за найдосконалішої її модернізації, з часом стає збитковою. Причина в тому, що людина фізичної праці не володіє засобами виробництва. Правда, вони нагромаджують неабиякий досвід роботи. Але його можна реалізувати лише на конкретному робочому місці, бо на інше його не перенесеш, він не транспортабельний. Водночас працівники розумової праці мають власні засоби виробництва – знання, фах, кваліфікацію, тобто свій людський капітал. Представник інтелектуальної праці більш незалежний від роботодавця, ніж той, хто виконує фізичну роботу, оскільки будує свої стосунки з керівником підприємства на паритетних засадах: вони обидва зацікавлені один в одному.

Концепція людського розвитку, яка сформувалася за останні десятиліття, розглядає вдосконалення людини як основну мету суспільного поступу. Саме таке вдосконалення дає можливість прожити довге життя, підтримуючи задовільний стан здоров'я, одержати престижну освіту, доступ до засобів, які формують гідний рівень життя. Все це пов'язане з великими інвестиціями у людський капітал. Відтоді як людство почало визнавати, а тим більше поширювати теорію людського капіталу, освіта перестала сприйматися як галузь невиробничого споживання. Різниця в заробітках осіб з різним рівнем фахової підготовки є найточнішим вартісним індикатором ролі освіти. Отже, коли приймаються рішення щодо розподілу інвестиційних ресурсів, держава може керуватися тими ж економічними критеріями, що й підприємства чи індивіди. І їй слід орієнтуватися на суспільні чи соціальні норми віддачі від інвестицій в освіту, які підтверджують її ефективність. Система освіти, що регулюється і фінансується державою, створює запаси людського капіталу, і чим вища цінність цього капіталу, тим вищий рівень економічного зростання суспільства.

Збільшення продуктивності праці в інтелектуальній сфері пов'язане з багатьма факторами, зокрема, продуктивність розумової праці визначається не кількістю чи обсягом, а якістю виробленої продукції; складовою інтелектуальної праці є постійна інноваційна діяльність; зростання продуктивності роботи інтелектуальних працівників потрібно на підприємстві їх сприймати як капітал, а не об'єкт витрат, а також дані працівники повинні постійно самовдосконалюватися й допомагати підвищувати кваліфікацію іншим.

Виходячи з вищенаведених факторів, вважаємо необхідним формування людського капіталу як основного індикатору підвищення ефективності бізнесу. Головним механізмом формування людського капіталу виступають інвестиції, які є сукупністю вкладень, спрямованих на формування й реалізацію людського потенціалу. Зростання рівня людського капіталу за рахунок інвестицій підвищує доходи індивідів або прибутки підприємств і позитивно впливає на економічне зростання.

Інвестування в людський капітал має здійснюватися на таких рівнях:

- особистісному – для формування людського капіталу окремих осіб;
- мікрорівні – для формування людського капіталу підприємств;
- мезорівні – для формування людського капіталу регіонів і видів економічної діяльності;
- макрорівні – для формування сукупного людського капіталу країни.

Перший рівень формування інвестицій у людський капітал – особистісний – той рівень знань, вмінь, навиків, які людина здобула за рахунок освіти, професійної підготовки, практичного досвіду і завдяки яким вона підвищує свою конкурентоспроможність на ринку праці, надаючи послуги іншим людям, тобто особистий людський капітал.

Другий мікрорівень формування людського капіталу представлений сукупністю кваліфікації та професійних здібностей всіх працівників підприємства, а також їхніми здобутками у справі ефективної організації праці та розвитку персоналу. У даному вигляді людський капітал асоціюється з виробничим і комерційним капіталом підприємства, бо прибуток отримується від ефективного використання всіх його видів.

Третій мезорівень формування людського капіталу передбачає сукупність професійних здібностей працівників регіонів та видів економічної діяльності. Четвертий макрорівень включає нагромаджені вкладення в такі галузі, як освіта, охорона здоров'я, професійна підготовка, перепідготовка кадрів тощо і є істотною частиною національного багатства країни (національний людський капітал).

Підсумовуючи все вищезазначене, можна з впевненістю сказати, що розумова праця починає виходити на новий рівень свого розвитку. Людство усвідомлює її роль та значення при формуванні прибутку підприємства, а, отже, й існує необхідність у проведенні ефективного аналізу використання даного виду капіталу підприємства. Проте варто наголосити на тому, що це аж ніяк не свідчить про повне відмирання такого поняття як трудові ресурси (фізична праця), а існуюча методика його аналізу не втратила своєї актуальності, вона лише повинна бути доповнена методикою аналізу людського капіталу, а саме, в аспекті аналізу віддачі ефективності використання розумової (знання, навички, вміння) складової персоналу підприємства. Тобто необхідність розробки методики аналізу людського капіталу полягає у можливості оцінки не лише фізичного вкладу людини в прибуток підприємства, а й розумового.

Таким чином, інвестиції в людський капітал як конкретною особою, так і урядом, є джерелом економічного зростання, не менш важливим, ніж капіталовкладення в матеріально-речові фактори виробництва та землю. Якщо українське суспільство не зуміє усвідомлено та цілеспрямовано вкладати інвестиції у розвиток людини, воно, безперечно, буде відставати в економічному розвитку від інших. У порівнянні з інвестиціями в інші форми капіталу, інвестиції в людський капітал є найбільше вигідними як з погляду окремої людини, так і з погляду всього суспільства, тому що дають досить значний за обсягом, тривалий за часом й інтегральний за характером економічний і соціальний ефект.

Література:

1. Грабар І.Г. Синергетика економічних систем: [навчальний посібник] / І.Г. Грабар, Є.І. Ходаківський, О.В. Вознюк, Л.Ю. Возна. – Житомир, 2003. – 244 с.

СЕКЦІЯ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СВІТОВИХ ФОНДОВИХ ІНДЕКСІВ

АНДРІЄНКО В. М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій

ДУБЕНЧУК Ю. О.

магістр

Одеський національний політехнічний університет

м. Одеса, Україна

З огляду на значну роль фондових ринків в економіці, виникає нагальна потреба розуміння законів, за якими функціонують ці ринки. Показником стану і динаміки ринку є розрахований на основі котировок певної групи цінних паперів фондовий індекс. Через зіставлення поточного значення індексу з його попередніми значеннями можна оцінити поведінку ринку, його реакцію на ті чи інші зміни, події і процеси. Тому фондові індекси є одним з основних інструментів аналізу поточної ситуації на фондовому ринку і в економіці країни. У зв'язку з високою нестабільністю на світових фінансових ринках, вельми актуальною є задача прогнозування стану і тенденції розвитку ситуацій на фондовому ринку. Передбачити поведінку реального об'єкта дозволяє економіко-математична модель.

Проблема та прогнозування є досить складною і її не можна назвати вирішеною. У різних розділах сучасної фінансової математики та фінансової інженерії поширені різні погляди і підходи до цієї проблеми.

Значний внесок у розробки моделей процесів, які відбуваються на фондових ринках, зробили зарубіжні вчені У. Шарп, Г. Дж. Александер, Т. Болерслев, Д. Сорнетте, Дж. Бокс, Д. Бріллінджер, Л. Дж. Гітман, Е. Петерс, Бучаєв Я.Г. Серед вітчизняних вчених значну увагу аналізу і моделюванню фінансових систем взагалі та фондових ринків зокрема приділяють Н.К. Максишко, В.Н. Соловйов, В.М. Андрієнко, О.В. Піскун та інші. Але моделювання динаміки фондових індексів розглянуто не достатньо і потребує додаткових досліджень.

При математичному моделюванні динаміки процесів фондових ринків використовують різноманітний і досить складний інструментарій, який знаходиться в стадії постійного вдосконалення і поглиблення. В даний час методи з математичного моделювання фондових індексів можна розділити за напрямками: авторегресійні, факторні, фрактальні, нейромережеві.

Так, в роботі [1] наведена регресійна модель, яка побудована на основі факторного аналізу. В [2] розглядається математична модель, яка об'єднує підходи факторного аналізу і авторегресійного оцінювання. На відміну від класичних моделей для моделювання еволюції використовується система динамічних факторів. Робота [3] направлена на дослідження залежності значення індексу Першої Фондової Торгової Системи (ПФТС) від значення різних фундаментальних і технічних факторів з метою виявити особливості їх моделювання, отримати уявлення про величину їх впливу на індекс ПФТС. В роботі [4] наведено аналіз сучасних підходів, що використовуються при моделюванні динаміки фондових ринків. Проведене дослідження дозволило виявити ряд економетричних моделей: моделі з урахуванням коінтегра-

ційних зв'язків показників, моделі на основі процесів Леві та процесів Мейкснера, моделі на основі фрактального броунівського руху. Спільною особливістю цих моделей є необхідність великих обсягів вихідних даних і висока обчислювальна трудомісткість визначення їх параметрів. Нейромережеві моделі Українського фондового індексу ПФТС описані в [5] і [6], а в [7] запропонована фрактальна модель індексу ПФТС.

Метою даної роботи є вивчення тенденції світових фондових ринків на основі побудови адекватних математичних моделей динаміки відповідних фондових індексів.

Коли при аналізі економічних даних виникає необхідність оцінити динаміку зміни деякого показника і при цьому досліджуваний показник залежить тільки від часу, то використовують моделі часових рядів, але при цьому важливою складовою дослідження є аналіз цих рядів. Аналіз являє собою сукупність математичних і статистичних методів дослідження інформації з метою визначення структури часового ряду. Визначення структури часового ряду необхідно для правильної ідентифікації математичної моделі, а також для оцінки ризику [8]. В рамках даної роботи розглянуті часові ряди щоденних значень фондових індексів за 2017 рік на момент закриття торгів: DAX (Німеччина), DOW JONES (США), CAC (Франція) і ММВБ (Росія). Аналіз здійснюється за методикою, описаною в [8]. У всіх часових рядах попередньо виключена постійна складова шляхом центрування рядів. У таблиці 1 представлена описова статистика центрованих даних.

Таблиця 1

Описова статистика центрованих даних

	DAX	DJ	CAC	ММВБ
Середнє значення	-8,06	7,61	1,83	7,4
Медіана	1,24	1,56	4,39	-39,49
Мінімум	-26,73	-21,61	-32,36	-519,82
Максимум	31,92	15,04	24,52	590,84
Стандартне відхилення	14,84	7,38	15,32	276,42
Асиметрія	0,14	-0,79	-0,52	0,22
Ексцес	-0,92	1,00	-0,94	-1,04

З таблиці випливає, що ексцес отичен от нуля у всіх індексах. Це свідчить про те, що розподіли рядів трохи відрізняються від нормального. Спостерігається помірний розкид даних (волатильність) на розвинених ринках, а на ринку, що розвивається (ММВБ), розкид набагато більше.

Для практичної реалізації методів використаний економетричний пакет Gretl і пакет «Анализ данных» Microsoft Excel. Результати моделювання наведені в таблиці 2. В рівнянні $AR(1)$, змінні X_t , X_{t-1} – це значення детрендованного індексу в моменти часу відповідно t і $t-1$, v – помилка моделі.

Моделі для розглянутих індексів ідентичні, вони мають три складові: постійну, тренд і авторегресійний процес з ефектом гетероскедастичності. Динаміка ринків розвинених країн спрямована за лінійним трендом, а ринку, що розвивається – по параболі. Лінійні тренди мають невеликий нахил, таким чином, шанси на продовження тренда вище, ніж на його корекцію. Парабола також зростає помірно, що вказує на продовження тренда. Однак, в силу гетероскедастичності, для всіх розглянутих часових рядів фондових індексів має місце гостровершинність щільності ймовірностей і кластеризація дисперсії залишків. Це, в свою чергу, свідчить про високу ймовірність появи екстремальних значень.

Результати моделювання

	Серед- не	Рівняння тре- нду	Рівняння $AR(1)$	Модель
DAX	413,19	$f(t) = 0,16t - 21,03$	$X_t = 0,001 + 0,91X_{t-1}$	$DAX_t = 392,16 + 0,16t + 0,91X_{t-1}$
DJ	267,11	$f(t) = 0,07t - 10,48$	$X_t = 0,046 + 0,96X_{t-1}$	$DJ_t = 252,41 + 0,16t + 0,96X_{t-1}$
CAC	369,87	$f(t) = 0,17t - 22,15$	$X_t = -0,034 + 0,97t$	$CAC_t = 347,67 + 0,17t + 0,97X_{t-1}$
ММВБ	6587,08	$f(t) = 0,01t^2 + 2,29t + 50,89$	$X_t = -2,72 + 0,98t$	$ММВБ_t = 6635,25 + 0,01t^2 + 2,29t + 0,98X_{t-1}$

Розглянуті в роботі методи не є єдиними засобами аналізу динаміки фондового ринку, однак, показують досить високу ефективність при короткостроковому прогнозуванні і дослідженні основних залежностей і тенденцій на ринку цінних паперів. На наступній діаграмі (рис. 1) представлено відповідність розрахункових і реальних значень для індекса DAX.



Рис. 1. Графіки прогнозних і фактичних центрованих значень DAX

Можна сказати, що модель досить точно описує вихідний ряд, фактичні і розрахункові значення практично збігаються, стандартне відхилення помилки становить $\sigma = 2,59$. Недоліком регресійних моделей є те, що параметри моделей швидко застарівають і їх потрібно час від часу перераховувати. Тому, отримана модель може бути використана для побудови короткострокових прогнозів. Прогноз на 1 день є безумовним, і він виявиться найбільш точним, оскільки залежить тільки від уже відомих даних. Аналогічні висновки можна зробити для всіх розглянутих індексів.

Література:

1. Катуніна О.С. Моделирование динамики мировых фондовых индексов. БізнесІнформ № 11, 2017. С. 197-202.
2. Андриенко В.М. Оценка влияния макроэкономических показателей на динамику фондового индекса ПФТС. Соціально-економічні проблеми і держава, 2013. Вип. 1 (8). С. 31-43. URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13avmfup.pdf>. (дата звернення: 20.02.2019).
3. Ляшенко С.В., В.Д. Геращенко В.Д., В.М. Стецура В.М. Особенности моделирования влияния технических и фундаментальных факторов на индекс. Економічний вісник Донбасу, 2007. №4. С. 113-121.

4. Евсюков В.В., Сапрыкина К.Г. Анализ подходов к моделированию динамики фондовых рынков в современных условиях. Известия ТулГУ – Тула: Издательство ТулГУ, 2016. С. 271-281.
5. Данильчук Г.Б., Соловйов Г.В. Моделирование фондового рынка США с использованием перестановок. URL: <http://elibrary.kdpu.edu.ua/xmlui/handle/123456789/2867> (дата звернення: 9.04.2019).
6. Андриенко В.М., Тулякова А.Ш. Анализ и моделирование динамики Украинского фондового рынка. Aspekt. – Донецк, 2012. – С. 32-36.
7. Андриєнко В.М., Співаков О.Г. Дослідження індексу ПФТС фондового ринку України. Економіка: реалії часу. 2011. № 1 (1). С. 143-148. URL: <http://www.economics.opu.ua>. (дата звернення: 10.04.2019).
8. Андриенко В.М., Семенов С.А. Методика статистичного аналізу економічних часових рядів. Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2018. Випуск 21. Частина перша. С. 5-13.

ВИКОРИСТАННЯ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗУВАННЯ ЗАДАЧ З ВЕЛИКИМ ОБ'ЄМОМ ДАНИХ

ШТОГРИН А. М.

студент

Національний технічний університет нафти й газу

м. Івано-Франківськ, Україна

Вступ. В сучасному суспільстві більшість сфер людської діяльності потребують постійного вдосконалення. Рік за роком обсяг інформації, швидкість її зміни та обробки стрімко збільшується. Управління такими об'ємами інформації людиною є мало-ефективним, а використання традиційних обчислень стає дуже трудомісткою задачею. І сам тут на допомогу приходять сучасні інформаційні технології, які дуже спрощують виконання процесів, складних для людини. На сьогоднішній день для аналізу даних застосовуються різні інтелектуальні методи, зокрема, нейронні мережі.

Постановка завдання. Для вирішення складних задач з великою кількістю даних та складними обрахунками актуальним використовують різноманітні статистичні методи, моделі чи програмне забезпечення. Однак більшість методів мають недолік – представлення більшості процесів у вигляді лінійних залежностей. У таких випадках актуальним є використання нейронних мереж як способу моделювання цих процесів.

Метою даного дослідження було обрано висвітлити принципи функціонування нейронних мереж та типи їх навчання (рис. 1). Дослідити переваги та недоліки використання нейронних мереж при вирішенні різного роду задач, а також наявні модифікації, притаманні тій чи іншій нейронній мережі.

Дослідження парадигм функціонування нейронної мережі. Мережа квантування навчального вектора містить вхідний прошарок, самоорганізовану карту Кохонена та вихідний прошарок. Вихідний прошарок має стільки нейронів, скільки є відмінних категорій або класів. Карта Кохонена має ряд нейронів, згрупованих для кожного з цих класів. Мережа використовує правила контрольованого навчання. Під час режиму функціонування, обчислюється відстань від вхідного вектора до кожного нейрону і знову найближчий нейрон оголошується переможцем. Це в свою чергу генерує один вихід, визначаючи частковий клас, знайдений мережею. У практичному застосуванні алгоритм граничної корекції використовується для вдосконалення рішення навіть коли було знайдено відносно добре рішення. Алгоритм спроможний діяти, коли нейрон-переможець знаходиться у неправильному класі, а другий найкращий нейрон у правильному класі. Навчальний вектор повинен бути близько від середньої точки простору, що з'єднує ці два нейрони. Неправильний нейрон-переможець зміщується з навчального вектора, а нейрон з іншого місця посувається до навчального вектора. Ця процедура робить чіткішою межу між областями, де

можлива невірна класифікація. Однак для складних проблем класифікації з подібними вхідними прикладами, мережа вимагає великої карти Кохонена з багатьма нейронами на клас. Мережа квантування навчального вектора страждає від дефекту, що деякі нейрони мають тенденцію до перемоги занадто часто, тобто налаштовують свої ваги дуже швидко, а інші постійно залишаються незадіяними. Це часто трапляється, коли їх ваги мають значення далекі від навчальних прикладів. [1, с. 8]



Рис. 1. Парадигми навчання нейронних мереж

Мережа адаптивної резонансної теорії складається з двох взаємопов'язаних прошарків нейронів, розташованих між вхідним та вихідним прошарками. Кожен вхідний образ нижчого прошарку стимулює очікуваний образ на вищому прошарку, який пересилається знову до нижчого прошарку, щоб впливати на наступний вхід. Це створює "резонанс" між нижчим та вищим прошарками для полегшення мережної адаптації образів. Мережа ART-1 реалізує алгоритм кластеризації, дуже схожий на алгоритм "послідовного лідера". Відповідно до цього алгоритму перший вхідний сигнал вважається зразком першого кластера. Говорять, що вхідний сигнал "прямує за лідером" і належить першому кластеру, якщо відстань до зразка першого кластера менше порога. У протилежному випадку другий вхідний сигнал – зразок другого кластера. У практичному застосуванні перевагою мережі є навчання без учителя, але необмежене збільшення числа нейронів у процесі функціонування мережі викликають значні проблеми, зв'язані з неконтрольованим ростом числа зразків. Із розвитком математичного апарату для підтримки удосконалення парадигми роботи мережі існує модель ART-2 з аналоговими значеннями вхідних сигналів. [1, с. 15]

Мережа зустрічного поширення (Counter Propagation) має три прошарки: вхідний прошарок, самоорганізовану карту Кохонена та вихідний прошарок, що використовує правило "дельта" для зміни вхідних ваг з'єднань. Цей прошарок називають прошарком Гросберга. Мережа призначена для вирішення складних класифікацій, при мінімізації числа нейронів та часу навчання. У практичному застосуванні мережа зустрічного поширення проста, швидко навчається, корисна для застосувань, у яких потрібна швидка початкова апроксимація. У побудові відображення Counter Propagation значно перевершує одношарові перцептрони, а також мережа дає можливість будувати функцію і зворотну до неї, що знаходить застосування при рішенні. Але мережа не дає можливості будувати точні апроксимації (точні відображення). У цьому мережа значно уступає мережам зі зворотним поширенням похибки. До недоліків моделі також варто віднести слабкий теоретичний базис модифікацій мережі зустрічного поширення. Із розвитком математичного апарату для підтримки удосконалення парадигми роботи мережі виникли мережі зустрічного поширення, які здатні розрізнятися способами визначення початкових значень синаптичних ваг (рис. 2). Для підвищення ефективності навчання застосовується додавання шуму до вхідних векторів. [1, с. 9]

Назва мережі	Швидкість	Точність	Кількість шарів нейронів	Простота алгоритму
Перцептрон	Висока	Неточна	1	Простий
Back Propagation	Висока	Неточна	3 і більше	Простий
Delta Bar Delta	Середня	Неточна	3 і більше	Простий
Extended Delta Bar Delta	Середня	Неточна	3 і більше	Простий
Скерований випадковий пошук	Висока	Неточна	3 і більше	Простий
Функціонально-пов'язана	Висока	Точна	3 і більше	Складний
Кохонена	Середня	Неточна	2	Простий
Квантування навчального вектору	Низька	Точна	2	Складний
Зустрічного поширення	Висока	Неточна	3	Простий
Ймовірнісна	Низька	Неточна	3	Простий
Хопфілда	Середня	Неточна	3	Простий
Машина Больцмана	Низька	Точна	3	Простий
Хемінга	Середня	Неточна	2	Простий
Двоскерована асоціативна пам'ять	Середня	Точна	1	Складний
Адаптивної резонансної теорії	Висока	Неточна	2	Складний

Рис. 2. Характеристики функціонування нейронних мереж

Висновки. Використання нейронних мереж як способу моделювання є актуальним в розрізі проблеми, коли обробки та управління великою кількістю даних

людським інтелектом є малоефективною, а використання традиційних методів для обчислень стає досить складною задачею. Різноманітність нейронних мереж надає можливість вирішувати задачі різного роду значно швидше, ніж це зробить людський мозок. Кожна нейронна мережа має свої переваги та недоліки, і в залежності від поставлених завдань, а також області дослідження вибір буде здійснюватися в сторону тієї мережі, яка найкраще підходить для вирішення задачі.

Література:

1. Moodle в Чорноморському національному університеті імені Петра Могили [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Миколаїв : ЧНУПМ – Режим доступу: <http://moodle.chdu.edu.ua/mod/resource/view.php?id=67506> (дата звернення 20.05.2019) – Назва з екрану.

НОТАТКИ

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**СТАБІЛЬНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ:
ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

м. Дніпро
25 травня 2019 року

Ум.-друк. арк. – 8,60.
Замовлення # 5605-19. Папір офсетний.
Віддруковано з готових діапозитивів.
Наклад – 100 прим.

Надруковано у малому видавничому центрі
Наукової економічної організації «Перспектива»
а/с 5738, 49107, м. Дніпро
www.perspektyva.dp.ua