МІЖНАРОДНІ НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО СПРЯМУВАННЯ
www.economy-confer.com.ua

Науковий потенціал сучасної економічної науки

Збірник тез
міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції

27 квітня 2016 р.

Тернопіль
2016

"Науковий потенціал сучасної економічної науки": матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції економічного спрямування. - Тернопіль, 2016. – 114 с.

УДК 330 (063)
ББК 65я43

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей економічної наукової інтернет-конференції «Перспективи створення сильної економіки для сучасної України», які оприлюднені на інтернет-сторінці www.economy-confer.com.ua

Адреса оргкомітету:
46001, Україна, м. Тернопіль, а/с 71
тел. 0977547363
e-mail: economy-confer@ukr.net

Оргкомітет економічної наукової інтернет-конференції не завжди поділяє думку учасників. В збірнику максимально точно збережена орфографія і пунктуація, які були запропоновані учасниками. Повну відповідальність за достовірність несуть учасники, їх наукові керівники та рецензенти.

Всі права захищенні. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерело є обов’язковим.

ЗМІСТ

Економіка та підприємництво

Бондаренко Олена Сергіївна
ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДНОВЛЕННЯ ЛИЖНОЇ ТРАСИ У МІСТІ ЛЬВОВІ……...8

Бузько Діана Вікторівна **МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ……...9**

Давискиба Анастасія Ігорівна **ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА……..11**

Козіка Зоряна Русланівна **ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СВІДОМІСТЬ СТУДЕНТІВ…….……12**

Оберемчук Валентина Феодосіївна, Короленко Ірина Вікторівна
ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТІВ ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БРЕНДУ РОБОТОДАВЦЯ……...….14

Савосюк Анна Іванівна **ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ РЕСУРС ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА……....15**

Семенова Ганна Юріївна, Олійник Наталія Миколаївна
ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ НА ОСНОВІ МІКРОЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЙ ВИРОБНИЦТВА……...….17

Сербінова Катерина Христофорівна **КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ У МІСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ……...19**

Чібісова Ірина Валентинівна, Ущапівська Аліна Олегівна
ПОТРЕБА ПІДПРИЄМСТВА В ФІНАНСОВИХ РЕСУРСАХ…….23

Чібісова Ірина Валентинівна, Чайковська Аліна Олександрівна
СУЧАСНИЙ СТАН ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ……...….24

Менеджмент. Маркетинг

Okulicz-Kozaryn W.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ИММИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКОЙ ПОЛЬШИ: СКОЛЬКО “СТОИТ” РЕПАТРИАЦИЯ? (EKONOMIA I ZARZĄDZANIE IMIGRACYJNEJ POLITYKI POLSKI: ILE „KOSZTUJE” REPATRIACJA?)……26

Okulicz-Kozaryn W.
УПРАВЛЕНИЕ ИММИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКОЙ ПОЛЬШИ: СКОЛЬКО ДЛИТСЯ ПРОЦЕДУРА РЕПАТРИАЦИИ? (ZARZĄDZANIE IMIGRACYJNEJ POLITYKI POLSKI: ILE TRWA PROCEDURA REPATRIACJI?)..…29

Босак Андрій Остапович, Прокопенко Ірина Валеріївна
ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ СПОЖИВЧОГО КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ…….……..32

Островська Ольга Василівна
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА……..…35

***Смирнов Ігор Георгійович* ЛОГІСТИЧНИЙ ЧИННИК СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ……..36**

***Хасан Алі Аль-Абабнех* ПОБУДУВАННЯ МОДЕЛІ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМИ НА ОСНОВІ ГЕНЕТИЧНОГО АЛГОРИТМУ…….42**

Облік, статистика і аудит

Пашковська Анна Юріївна
УДОСКОНАЛЕННЯ СТАТИСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ……...……..46

Сливінська Оксана Богданівна
КОНТРОЛІНГ ЯК ЕФЕКТИВНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА……..…48

Фльонц Оксана Богданівна, Войчак Л.
ЗАРОБІТНА ПЛАТА: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ……..….50

Чмир Станіслав Олександрович
КЛАСИФІКАЦІЯ СВИНАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ВПЛИВ НА ПОБУДОВУ ОБЛІКУ…….....51

Економічний аналіз. Економіко-математичне моделювання

Вербицька Ксенія Сергіївна, Малоок Ірина Анатоліївна
МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ КІЛЬКОСТІ ВИПУЩЕНИХ ФАХІВЦІВ ВНЗ УКРАЇНИ ІІІ-ІV РІВНІВ АКРЕДИТАЦІЇ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МЕТОДІВ…….55

Лобачева Ірина Федорівна, Денисевич Єлизавета Сергіївна, Зайцева Діана Євгеніївна
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА……..…….57

Шаранов Роман Сергійович **ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕКСПОРТУ НА ВНУТРІШНІЙ ВАЛОВИЙ ПРОДУКТ МЕТОДАМИ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ……..61**

Банківська справа. Фінанси, грошовий обіг та кредит

Журавель Маргарита Олександрівна
ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ РОЗВИНУТИХ КРАЇН СВІТУ В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД……....65

Зінченко Олександра Миколаївна
УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ…….67

Проценко Катерина Вікторівна
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇН……..…70

Сальникова Тетяна Валеріївна
ЗАЛУЧЕННЯ ПРИВАТНОГО СЕКТОРУ ДО ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА ТА РЕКОНСТРУКЦІЇ ЖИТЛА В УКРАЇНІ……..72

Самсоненко Анастасія Олександрівна, Грабовський Ігор Сергійович
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ……..…75

Стаханова Валерія Валеріївна
ЕКОНОМІЧНА НЕОБХІДНІСТЬ ТА РОЛЬ СТРАХУВАННЯ…...…78

Податкова система. Бюджетна система. Правові відносини в економічній системі

Любчик Олексій Костянтинович
СУТНІСТЬ ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ……..…..80

Серьогін Сергій Сергійович, Бесценна Юлія Олександрівна
МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ЯК ОСНОВНА ЛАНКА МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ……...82

Інвестиційно-інноваційні процеси в економіці

Гальчук Артем Анатолійович
СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ……...…85

Оксенюк Сергій Григорович
КЛАСИФІКАЦІЯ КЛАСТЕРІВ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ……...86

Світова економіка та міжнародні відносини

Вітюк Оксана Вікторівна
ВПЛИВ СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС НА РОЗВИТОК ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ ШВЕЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ…….92

Овчаренко Ярослава Ігорівна
СВІТОВА ПРАКТИКА РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНИХ СИСТЕМ……...…93

Юдина Лариса Сергеевна
АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ТАМОЖЕННЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ В СТРАНАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ…….……..96

Економічна наука та освіта

Голубка Михайло Михайлович
НАУКОВИЙ НАПРЯМ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ В ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКІЙ АКАДЕМІЧНІЙ НАУЦІ (ДРУГА ПОЛОВИНА XIX – ПОЧАТОК XX СТ.), ЯК ЧАСТИНА ОСВІТНЬОГО ЗАХІДНОЄВРОПЕЙСЬКОГО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО СВІТУ ТА ЇЇ ПРЕСТИЖНІСТЬ У ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІЙ ТА КООПЕРАТИВНІЙ ОСВІТІ……103

Моисеев Максим Сергеевич
ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ, БУДУЩЕЕ. УНИКАЛЬНОСТЬ ЗНАНИЙ И ИХ СПЕЦИФИКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ……..….105

Рибчинська Ольга Ромуальдівна
СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЯК НАПРЯМ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ……..….108

Чупілка Анастасія Вадимівна
МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ ТА НАПРЯМИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ……...111

ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДНОВЛЕННЯ ЛИЖНОЇ ТРАСИ У МІСТІ ЛЬВОВІ

Бондаренко Олена Сергіївна
Національний університет «Львівська політехніка»

Географічною особливістю території України є те, що 5% займають гори, а саме Кримські і Карпатські. Гори - це не просто дар природи, а й дуже прибутковий і цікавий бізнес. На гірських схилах Карпат побудовано багато гірськолижних курортів, які приносять прибуток своїм власникам і незабутні враження споживачам. Одним із найвідоміших гірськолижних курортів України є Буковель, який є поки єдиним гірськолижним курортом на території України, що відповідає Європейським стандартам . На території гірськолижного курорту Буковель є можливість покататись на гірськолижних трасах різної складності, відвідати СПА комплекси, а також приєднатись до різноманітних фестивалів, які відбуваються протягом сезону. Розвинута інфраструктура та додаткові розваги для споживачів, створюють унікальність курорту для України, а з іншої здорожують вартість. Тому для пересічних українців, є важливим, щоб з'являлись нові гірськолижні курорти, які б відрізнялись належною якістю і ціновою доступністю. На нашу думку, для жителів міста Львова, такою альтернативою могло би стати відновлення лижної траси Кайзервальд, яка знаходиться у м. Львові у парку Знесіння. Такий проект є досить цікавим, адже:

- лижна траса знаходиться у м. Львові;
- для жителів економія часу на добиранні до курорту;
- може використовуватись як база для підготовки спортсменів;
- додаткова локація в місті де можна активно і цікаво провести час;
- можливість покататись на лижах у вечірній час;
- підтримання іміджу м. Львова серед гостей міста.

Проходивши стажування на гірськолижному курорті, вдалось за аналогією визначити середню вартість облаштування гірськолижної траси у Львові. Отже, врахувавши: вартість вживаного підйомника, сніжних гармат, системи осніження, вартість ратраку, системи безпеки, облаштування пропускних пунктів, системи освітлення загальна вартість побудови гірськолижного курорту у парку Знесіння обійдеться інвестору в 210650 Євро. Пропускна здатність підйомника становитиме 500 осіб за годину. При повному завантаженні - 871 годину, спуск зможе відвідати 435500 осіб.

Проте, ми не можемо робити наші розрахунки при 100% завантаженості, адже є ряд чинників, які вплинуть на зменшення цього показника, тому допускаємо, що за 1-у годину спуск відвідає 50 осіб. Припустимо, що вартість одного підйому на підйомнику становитиме 15 грн., тоді лижний спуск за сезон може заробити 653250 грн. або (за курсом 1 Євро = 29.85 грн.) 21884,42 Євро. Відповідно до цього обрахуємо термін окупності :

$$T = \frac{IC}{P} = \frac{210650}{21884,42} = 9 \text{ років } 6 \text{ місяців}$$

Де Т- термін окупності;
ІС- первісні інвестиції у проект;
Р- очікуваний щорічний прибуток, що планується.

Для того щоб проект був інвестиційно привабливим, необхідно також врахувати ризики: довжина траси до 1 км; не великий перепад висоти; постійна потреба у використанні сніжних гармат; відносна часова доступність гірськолижних курортів (до 2 год. м. Славське).

На нашу думку, щоб визначити впливовість перелічених ризиків, необхідно провести соціологічне дослідження серед мешканців міста Львова. Метою дослідження має стати виявлення частки бажаючих відвідати гірськолижний курорт, а також які додаткові розваги і за якою ціною потрібні потенційним споживачам.

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Бузько Діана Вікторівна
студентка, Черкаський державний бізнес-коледж

В умовах, що склалися в Україні на нинішньому етапі її розвитку, проблема мотивації особистості набула важливого значення, оскільки вирішення задач, які стоять перед суспільством, можливе лише за умови створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати персонал підприємств до ефективної діяльності. Мова йде про застосування таких форм і методів стимулювання особистості, які б сприяли високій результативності її роботи.

Мотивація - це процес спонукання кожного співробітника і всіх членів його колективу до активної діяльності для задоволення своїх потреб і для досягнення цілей організації[1].

Система мотивації персоналу є однією з важливих складових як системи управління персоналом в організації, так і системи безпеки підприємницької діяльності. Правильно розроблена система мотивації дозволяє не лише активізувати потенціал людини у напрямі досягнення

мети, але й приносить задоволення працівникові в процесі праці через задоволення його потреб та забезпечує безпечні умови діяльності всього підприємства [2].

Особливістю роботи значної частини вітчизняних підприємств (особливо державних) є трудова пасивність, що обумовлена недоліками господарського механізму, сформованого в умовах так званої командно-адміністративної економіки і підтримувана деякими соціальними інститутами (ідеологією, культурою, мораллю). Розвиток трудової активності в першу чергу припускає зняття тих гальм, що придушують ініціативу і заповзятливість.

Для ефективно функціонуючої економіки необхідний інший тип працівника, який орієнтований на максимальні досягнення в праці, який є ініціативним, який бере на себе відповідальність не тільки за свою долю, але і за успіх загальної справи, що знає свої права і розраховує, насамперед, на власні сили. Такий працівник прагне до підвищення кваліфікації, тому що саме з нею зв'язує свої можливості в праці. Він обов'язковий і сумлінний, здатний до інноваційної діяльності. У рамках колишнього господарського механізму, що зводив практично до нуля волю вибору різних варіантів трудової поведінки, шанси на процвітання для людей цього типу були мінімальні, їхня діяльність найчастіше або обмежувалась, або придушувалась. Для розвитку трудової активності, насамперед, необхідно усунути нееквівалентність відносин між працівником і суспільством, що практично не змінилася з переходом на нові умови господарювання [3].

З огляду на вищесказане, ми б хотіли запропонувати власні заходи покращення систем мотивації праці на вітчизняних підприємствах:

− потрібно ставити перед працівниками чітко сформульовані і досяжні цілі;

− створення якомога прозорішої системи оцінки і оплати їх праці;

− потрібно орієнтуватися на особисті інтереси працівників, їх пріоритетність у системі особистих, колективних і суспільних інтересів;

− важливо цікавитися ставленням людей до потенційних поліпшень умов їх роботи;

− хороші працівники повинні бачити, що вони отримують кращу винагороду, ніж ті, які виконують роботу гірше.

Отже, щоб глибоко розуміти поведінку працівників та впливати на неї належним чином, сучасному менеджеру потрібно володіти теорією й методами мотивації в повному обсязі, вміти визначати причини низької продуктивності праці й ефективно мотивувати працівників до її підвищення.

Список використаних джерел:
1. Колот А. М. Мотивація персоналу: Підручник.-К.: КНЕУ, 2002.-345с.
2. Бердник А. А. Мотивування персоналу підприємства в сучасних умовах господарювання / А. А. Бердник // Технології та дизайн: економіка, фінанси, менеджмент. – 2013. - №1.
3. Ісайкіна О. Д. Мотиваційний процес в сучасному аспекті менеджменту персоналу / О. Д. Ісайкіна.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА

Давискиба Анастасія Ігорівна
студент, Черкаський державний бізнес-коледж

На сучасному етапі розвитку економіки України посилюється дестабілізація в усіх її сферах. Однією з важливих передумов розвитку підприємства є його економічна безпека. Завдяки оцінці рівня економічної безпеки підприємства можна проаналізувати ефективність діяльності організації, виявити її проблемні ділянки та попередити можливі загрози для бізнесу, що можуть виникнути у майбутньому.

В ринковій економіці підприємства функціонують в умовах невизначеності та непередбачуваності – виникають різні небезпечні явища у підприємництві: спад виробництва, недобросовісна конкуренція, шахрайство, корупція і т.д.

Все це вимагає формування системи економічної безпеки як держави в цілому, так і окремих суб’єктів господарювання

Вивченням проблем економічної безпеки на рівні підприємства займалися такі науковці, як: Камлик М.І., Ніколаюк С.І., Шликов В.В. та інші.

Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно керівництво і спеціалісти (менеджери) будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування в теперішньому часі і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Сьогодні головними проблемами підприємств в сфері економічної безпеки виступають: неконтрольована приватизація, банкрутство неефективних підприємств, які не витримують ринкової, зокрема й недобросовісної, конкуренції, відсутність прозорої податкової системи. Крім того, потреба в ефективній кадровій політиці є першочерговою для функціонуючих підприємств.

Для забезпечення економічної безпеки для підприємства важливо враховувати розміщення підприємства, природні ресурси, трудовий потенціал підприємства, освітньо-кваліфікаційний рівень працівників підприємства, рівень забезпечення населення тощо.

Сьогодні підприємства є економічно самостійними: визначають свою економічну політику, вибирають постачальників, організовують як виробництво, так і збут продукції, повністю несуть відповідальність за результати господарської діяльності.

Шляхами вирішення проблем, пов'язаних з економічною безпекою підприємств, для вітчизняних є: прийняття чіткої законодавчої бази, , залучення міжнародного досвіду провідних країн, підвищення кваліфікації працівників, підвищення продуктивності праці, наближення рівня оплати праці до показників розвитих країн, забезпечення системи захисту конфіденційної інформації, диверсифікація постачальників, покупців.

Для забезпечення економічної безпеки на підприємстві і можливості передбачення ризиків на підприємстві повинен існувати певний механізм забезпечення економічної безпеки. Такий механізм має бути створений з урахуванням специфіки діяльності підприємства та враховувати всі фактори впливу на підприємство для найбільш точного функціонування та реагування на негативні явища.

Список використаної літератури:

1. Проблеми визначення сутності економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua
2. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://eprints.kname.edu.ua/38672/1/164-165.pdf

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СВІДОМІСТЬ СТУДЕНТІВ

Козіка Зоряна Русланівна
Національний університет «Львівська політехніка»

Протягом незалежної України, державні органи влади не визнавали студентів як важливий елемент суспільства. Окрім святкування Міжнародного Дня молоді не було нічого позитивного або стимулюючого для життя і діяльності молодих людей. Для того, щоб якось привернути увагу влади або покращити умови свого існування і творчого розвитку молодь виходила на страйки, мітинги, влаштовувала різного роду акції протесту.

Нині єдиним заохоченням до розвитку студентів з боку держави залишається стипендія. Але держава не може забезпечити усіх молодих людей місцями державного замовлення, а навпаки щороку зменшує їхню кількість. При цьому вища освіта не гарантує зайнятості у майбутньому, тому виникає проблема ефективності навчання.

Студенти постійно піддаються негативному впливу економічної та політичної криз, які штовхають молодих людей на прийняття радикальних рішень, щоб покращити умови свого життя. Так, в умовах кризи стає все більш популярнішим пошук роботи або підробітку, зокрема і закордоном. Така тенденція здебільшого поширюється серед студентів третіх, четвертих курсів рідше серед перших других. Оскільки на першому, другому курсах студенти ще адаптовуються до нового колективу, міста і до викладачів, а тому фінансування їхнього навчання покладене на їх батьків. Коли вони адаптувались, то їм стає соромно просити гроші у батьків на розваги в яких вони не бажають собі відмовляти і вони шукають роботу, або поєднують навчання і роботу, або шукають інвесторів щоб відкрити власний бізнес із креативними ідеями.

Однак існують ще інші сторони впливу кризи на студентів, а саме на їх суспільну свідомість. Яскравим прикладом цього є майдан, який більшою мірою підтримувала громада студентів. Ситуація, яка склалась в Україні заставила замислитись і подорослішати не одну молоду людину. Але наші студенти добре вміють пристосовуватись до різних ситуацій і обмежувати себе в елементарних речах заради розваг та різних аксесуарів відомих брендів, щоб виглядати модно, стильно і забезпечено.

Не зважаючи на негативність впливу економічної та політичної кризи на студентів є і позитивні її сторони, а саме: вона розвиває свідомість більшості українських студентів, навчає вищим цінностям ніж гроші і фінансове забезпечення, а також є рушійною силою для їх саморозвитку та подальшої діяльності, яка буде приносити дохід необхідний для існування. Присутність кризи в Україні певним чином зблизила студентів, оскільки під впливом такої ситуації більшість населення перебуває в однаковому фінансовому становищі. Тобто спілкуючись молоді люди не відчувають між собою певного бар'єру тому, що вони знаходяться в рівному фінансовому становищі.

Цікавим феноменом є і таке, що більшість студентів хочуть здаватись більш забезпеченими, ніж вони є насправді. Це проявляється тим, що вони прагнуть володіти дорогими телефонами, одягатись в магазинах де продаються речі відомих молодіжних дизайнерів, або ж носити стильні аксесуари, які розповсюджені серед молоді, такі як наприклад Pandora. Всі ці речі створюють певну ілюзію про те, що ти більш фінансово забезпечений, ніж студент який не має таких відомих речей.

На мою думку, в існуючій ситуації важливу роль відіграє сприятливий клімат в державі, який може проявлятись у створенні умов для розвитку молодих людей, забезпеченості їх робочими місцями, доступності житла, відповідності заробітної плати умовам праці і умовам проживання, а також сприятливого клімату в країні. Адже бажання відмінно навчатись і сумлінно працювати повинно отримати відповідну нагороду, від цього держава лише набуде, і відпаде сама собою проблема міграції молоді на навчання та підробіток закордоном.

ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТІВ ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БРЕНДУ РОБОТОДАВЦЯ

Оберемчук Валентина Феодосіївна
кандидат економічних наук, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана»

Короленко Ірина Вікторівна
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана»

Для успішного ведення бізнесу однією із першочергових умов є наявність висококваліфікованих і мотивованих співробітників на підприємстві. Це сприятиме досягненню цілей підприємства, підвищенню ефективності діяльності та конкурентоспроможності. Тому на сьогодні особливо актуальним є питання отримання конкурентних переваг підприємства на ринку праці шляхом формування бренду підприємства як роботодавця та впровадження стратегії його розвитку.

Бренд роботодавця – це образ компанії як найкращого місця роботи, який створюється у свідомості персоналу, потенційних працівників підприємства та партнерів підприємства [1]. Головною метою створення і розвитку бренду роботодавця є спонукання потенційного співробітника обрати підприємство місцем своєї роботи, і творчо працювати, досягаючи цілей підприємства та реалізуючи власні запити і амбіції. Однією із цілей підприємства може бути зміцнення і розвиток конкурентних переваг і на шляху її досягнення підприємство має спиратися на конкурентоспроможний бренд роботодавця.

Для забезпечення конкурентоспроможності бренду роботодавця на підприємстві повинні розроблятися і впроваджуватися заходи, спрямовані на підвищення іміджу підприємства, лояльності працівників, приваблення талановитих потенційних співробітників, відомості та пізнаваності бренду підприємства як виробника продукції(послуг); формування і реалізацію політики просування та позиціювання підприємства на ринку праці.

За результатами проведеного анкетування студентів-випускників ВНЗ (які є потенційними співробітниками компаній) основними чинниками привабливості і, відповідно, конкурентоспроможності бренду роботодавця є такі:

1) пропозиція кар'єрного росту для молодих фахівців;
2) залучення студентів до проходження стажування на підприємстві;
3) висока оплата праці;
4) комфортні умови праці;
5) пропагування досвіду і досягнень компанії;
6) соціальна активність компанії;
7) співпраця із відомими компаніями та інші.

Отже, з метою забезпечення конкурентоспроможності бренду підприємства як роботодавця необхідним є формування стратегії розвитку бренду підприємства як роботодавця із урахуванням таких пріоритетних напрямів як кар'єрний ріст персоналу, висока оплата за продуктивну працю, комфортні умови праці. Це дозволить створити привабливий бренд роботодавця та отримати конкурентні переваги на ринку праці.

Список використаних джерел:

1. Оберемчук В. Ф. Стратегія розвитку бренда роботодавця як складова бізнес-стратегії підприємства / В. Ф. Оберемчук. // Вісник Камянець-Подільського національного університету ім.І.Огієнка. Економічні науки. – 2015. – №1. – С.205–209

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ РЕСУРС ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Савосюк Анна Іванівна
студентка Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Актуальність. В умовах трансформації економіки, управління людським капіталом набуває все більшого значення для економічного піднесення підприємств. Дослідження показують, що менеджери підприємств, усвідомлюючи значення персоналу, на практиці не використовують методи визначення його ринкової вартості та управління, які б забезпечували раціональне використання людського капіталу для розвитку підприємства [1].

Пошуку шляхів удосконалення управління та збереження людського капіталу присвятили свої праці такі вчені: Добринін А.В., Климов С. А., Бородіна О.М., Кошулько О.Н., Васильченко А.М., Гриненко В.С., Грішнова О.А та інші.

Результати дослідження. Формування людського капіталу – це процес, спрямований на накопичення знань, умінь і навичок, що продовжується протягом усього життя за рахунок інвестування в освіту, перепідготовку та підвищення кваліфікації, в підвищення культурного рівня, у збереження і зміцнення здоров'я. [2, с.34]. Результат формування людського капіталу - накопичені здібності та навички, які доцільно використовуються в тій чи іншій діяльності у вигляді послуг праці в різних галузях народного господарства або при самозайнятості.

Розвиток сучасної економіки вимагає від підприємства використовувати свої ресурси більш ефективно. Суб'єктам господарювання необхідно використовувати інструменти фінансування розвитку людського капіталу для збільшення його специфічної складової на основі перенавчання існуючого персоналу більш конкурентоспроможним професіям, перепрофілювання, підвищення кваліфікації [4, с.195].

До числа чинників негативного впливу на розвиток людського капіталу в Україні варто віднести незначне фінансове стимулювання. Так, мінімальна заробітна плата в Україні становить близько 50 євро, для порівняння у Великій Британії – 1150 євро, Франції – 1365, Греції – 700.

Для зменшення ризику мобільності нагромадженого специфічного людського капіталу, підприємствам необхідно стимулювати його розвиток та відтворення таким методами як: збільшення окладів, тарифних ставок, доплат, надбавок, премій, а також шляхом надання щорічної допомоги на оздоровлення, допомоги на дітей, ювілейних виплат; пільг та компенсацій; організації робочих місць тощо.

В основу управління персоналом мають бути закладені певні принципи, як наприклад, принцип наслідування досвіду на основі поєднання в трудових колективах досвідчених і молодих працівників(програми стажування), принцип професійного і посадового просування кадрів(курси підвищення кваліфікації, перекваліфікації), принцип демократизації роботи з кадрами(врахування колективної думки працівників при вирішенні проблем, інформування працівників про результати діяльності організації).

Крім перерахованого вище, в якості матеріального стимулювання співробітників можна ввести такі грошові виплати:

- на навчання, підвищення кваліфікації персоналу за власною ініціативою за межами підприємства, але в рамках виконуваних обов'язків;
- оплата корпоративних вечорів, пікніків, заміських поїздок;
- урочисті проводи в декретну відпустку, на пенсію тощо, що демонструє цінність працівників для власників, вдячність за їх роботу.

Незадоволеність роботою і одержуваною оплатою може привести до серйозних проблем для організації в довгостроковій перспективі. Якщо з організації почнуть звільнятися кращі працівники або персонал буде працювати гірше, то її ефективність і здатність до оперативного реагування на зміни зовнішнього середовища може значно знизитися[4, с.55].

Висновки. На сьогодні персонал - це головний стратегічний ресурс будь-якої компанії по відношенню до конкурентів. Тому ефективний підбір співробітників і сприяння їх розвитку - одне з основних завдань управління будь-яким підприємством. Якісний персонал служить ключем до успіху і процвітання підприємства.

Список використаних джерел:

1. Белоусов А.В. Развитие персонала – основа стратегического развития промышленного концерна // Менеджер. – 2007. - №7.
2. Горячук В.Ф. Інвестиції у людський капітал та віддача від них // Економіка: реалії часу. - 2012. - № 1(2). - С. 34-39.
3. Дятлов С.А. Глобальная инновационная гиперконкуренция как фактор лидерства в мировой экономике // Евразийская интеграция: политика, экономика, право: международный научно-аналитический журнал.- СПб. Изд-во МПА ЕВРАЗЭС, 2011.- № 9.- С.50-56
4. Коваленко Н.В. Аналіз людського капіталу підприємства як ключової компетенції / Н.В. Коваленко, А.П. Должикова // Економічний простір. — 2013. — № 75. — С. 191-199.

Науковий керівник: Норіцина Наталья Іванівна, доцент, кандидат економічних наук, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ НА ОСНОВІ МІКРОЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЙ ВИРОБНИЦТВА

Семенова Ганна Юріївна
студентка факультету економіки Херсонського національного технічного університету

Олійник Наталія Миколаївна
кандидат технічних наук, доцент кафедри економіки і підприємництва Херсонського національного технічного університету

В ринкових умовах значні витрати підприємства порівняно з його конкурентами зменшують конкурентоспроможність продукції, не дають підприємству виходити на ринок й роблять цей об’єкт непривабливим для

інвестора. Тому доцільно оптимізувати витрати підприємства, бо це призведе до підвищення ефективності діяльності підприємства та зростання конкурентоспроможності його продукції. Для визначення можливостей оптимізації витрат потрібно проаналізувати їх структуру, після чого можливо визначити шляхи їх зниження без погіршення якості продукції.

Ефективність роботи підприємства визначається фінансовим результатом, який дорівнює різниці виторгу від реалізації продукції та загальної суми витрат. Мінімізація виробничих витрат і максимізація прибутку є основними завданнями для ефективної діяльності підприємства. Тому необхідно дотримуватись загального правила максимізації прибутку, за яким маржинальний дохід дорівнює маржинальним витратам [1]. Для мінімізації виробничих витрат підприємства необхідно забезпечити такий обсяг виробництва продукції, при якому співвідношення маржинальних (граничних) продуктів у грошовому виразі від використання певних ресурсів відповідали б співвідношенню цін цих ресурсів. Отже, для формування оптимального розміру виробничих витрат необхідно знайти правильний баланс співвідношення між цінами на ресурси, ціною на продукт, що виробляється з них, граничними продуктами факторів виробництва, а також маржинальним (граничним) продуктом у грошовому виразі і маржинальними (граничними) витратами на ресурси. Для максимізації прибутку необхідно враховувати не тільки вартість ресурсів, а й найефективніше співвіднести обсяг їх використання при даному рівні технології, що визначає ту кількість праці, капіталу та підприємницьких здібностей, які доцільно залучити у виробництво.

Орієнтуючись на досягнення максимуму прибутку, ринкова економіка через конкуренцію на ринку товарів і ринку ресурсів забезпечує оптимальну ефективність виробництва й розподілу ресурсів. В ринковій моделі чистої конкуренції виробничі ресурси розподіляються так, щоб найбільшою мірою забезпечити потреби споживачів. Ціна продукту вимірює граничну користь, яку отримує споживач від додаткового споживання продукту, а маржинальні витрати цього продукту показують розмір витрат споживача за умови збільшення виробництва, а отже, використання ресурсів.

У довгостроковому періоді при чистій конкуренції підприємство виходить до потрійної рівноваги, коли ціна на продукт дорівнює мінімальним питомим витратам (мінімальній собівартості продукції) й маржинальним витратам. Підприємство має використовувати найменші обсяги виробничих ресурсів, досконалі технології, форми й методи організації виробництва. При недосконалій конкуренції оптимальні рівні за даними різновидами ефективності не досягаються, тому що в умовах

недосконалої конкуренції не ефективно використовуються виробничі ресурси, а ціна на продукт перевищує рівень перетину попиту й пропозиції (оптимальну ринкову ціну) [2].

Отже, максимальний ефект від оптимізації витрат підприємство може досягти тільки при використані комплексних шляхів оптимізації витрат. Вони можуть включати в себе декілька варіантів, які в різні періоди часу реалізуються підприємством з метою оптимізації витрат.

Список використаної літератури:

1. Уфімцева О.Ю. Мікроекономіка. Курс лекцій: підручник / О.Ю. Уфімцева. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2012. – 172 с.
2. Давидович І.Є. Управління витратами / І.Є. Давидович. – К.: «Центр учбової літератури», 2008. – 320 с.

КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ У МІСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Сербінова Катерина Христофорівна
аспірантка кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету

Відомо що, об’єктивний розгляд ефективності функціонування системи, не кажучи вже про її оптимізацію, неможливий без встановлення відповідних критеріїв оцінки її стану. Це твердження у повній мірі стосується і такої системи, як тарифна політика у галузі міського господарства.

Розглянемо можливі критерії ефективності тарифної політики з точки зору таких її суб’єктів як надавачі послуг та їх споживачі.

З точки зору надавачів послуг, тобто підприємств міського господарства, тарифна (цінова) політики є одним з найважливіших елементів загальної господарської політики кожного підприємства. Відповідно, кожне підприємство у явному чи не явному вигляді, з тим чи іншим рівнем ефективності, вимушене розробляти та реалізовувати власну тарифну (цінову) стратегію. Втім, незважаючи на те, що стратегії тарифо(ціно)утворення можуть бути різними для різних підприємств, або, навіть для одного підприємства у різні терміни часу, кожне підприємство, тим чи іншим чином, намагається максимізувати свій прибуток.

Підкреслимо, що мова йде саме про максимізацію обсягу прибутку, а не про рівень рентабельності виробництва [1]. З такої точки зору оптимальним для підприємства буде тариф, що забезпечить максимальний загальний розмір доходів.

Автор вважає вірогідною гіпотезу, що функція залежності рівня проплат (попиту) від рівня тарифу (ціни) у загальному вигляді (при відносно фіксованому рівні доходів споживачів) має характер:

$$K_{пр}=aP_T^3+bP_T^2+cP_T+d \quad , \quad (1)$$

де $K_{пр}$ - коефіцієнт проплати;

P_T – рівень тарифу.

Дійсно, при незначній зміні рівня тарифу рівень проплати змінюється дуже повільно. При подальшому збільшені рівня тарифу рівень проплати починає суттєво скорочуватися, але до певної межі, нижче якої він, як правило, не падає.

Виходячи з цього, зрозуміло, що функція (1) є такою, що зменшується.

При визначених (наприклад за допомогою апарату кореляційно-регресійного аналізу) параметрах функції 1, можна вирішити завдання максимізації $Д_В$. Для цього необхідно визначити:

$$maxf(K_{пр}\square P_T) \quad (2)$$

Таке значення тарифу, що відповідає максимуму функції (2) буде для надавача послуг оптимальним з точки зору максимізації платоспроможного попиту. Виходячи з цього, в якості відповідного критерію, можна запропонувати співвідношення між встановленим та оптимальним рівнем тарифу. При цьому, слід мати на увазі, що відхилення від оптимального рівня має негативний характер незалежно від того, має це відхилення знак (+) чи знак (-). Відповідно, критерій ефективності тарифної політики для надавача послуг, з точки зору попиту може мати вигляд:

$$K_p П_1=1-\square \Delta T_{ОПТ}\square \quad (3)$$

$K_p П_1$ — критерій ефективності тарифної політики для підприємства з точки зору попиту;

$\square \Delta T_{ОПТ}\square$ - модуль відхилення значення встановленого тарифу $(T_{ВСТ})$ від його оптимального, з точки зору попиту, значення $(T_{ОПТ})$, тобто, $\square T_{ВСТ}\text{-}T_{ОПТ}\square$

Якщо перший, запропонований автором для надавача послуг, критерій характеризує ефективність тарифної політики з точки зору впливу на попит, то другий критерій $(K_p П_2)$ повинен характеризувати ефективність тарифної політики з точки зору пропозиції. Автор вважає, що чинником, який фактично впливає на пропозицію, насправді є відношення встановленого рівня тарифу до його економічно обґрунтованого рівня. Виходячи з цього:

$$K_p П_2=T_{вс}/T_{ео} \quad (4)$$

де, $T_{вс}$ - встановлений рівень тарифу;

$T_{ео}$ - економічно обґрунтований рівень тарифу.

Розглянемо критерій ефективності тарифної політики, з точки зору такого її суб'єкта, як споживач. Зрозуміло, що основними вимогами споживача до тарифної політики є два основних елементи, які містять у собі певні внутрішні протиріччя. Першим з цих елементів є мінімізація витрат на послуги підприємств міського господарства. Другий елемент — це бажання отримати послуги максимально високої якості. Додаткова складність, полягає у тому, що необхідно надати відповідну кількісну оцінку параметрам якості обслуговування, оскільки точка зору споживачів, має якісний характер, тобто, характеризується термінами "добре", "погано", "задовільно" та їх "емоційними" модифікаціями.

Автор поділяє точку зору, згідно якої, найбільш ефективним засобом виявлення реальної оцінки якості послуг з боку їх споживачів є відповідним чином організоване соціологічне опитування [2, 3]. З точки зору кваліметричного аналізу, для цього необхідно надати кількісну оцінку якісним характеристикам, які висловлюють при проведенні опитування споживачі. У якості такої кількісної оцінки може бути використана питома вага споживачів, які дали позитивну (з точки зору якості послуг) відповідь на коректне сформульоване питання. Крім того, необхідно встановити кількісну оцінку "важливості" параметру, який оцінюється, з точки зору його впливу на кінцевий результат. Враховуючи особливості громадської психології, такою оцінкою може бути питома вага кількості мешканців, що взагалі надали позитивну чи негативну оцінку у загальній кількості опитуваних. Відповідно, для визначення інтегрального показника необхідно визначити середню оцінку по кожній його складовій з урахуванням коефіцієнту її "важливості".

Таким чином, для визначення інтегрального показника, тобто критерію оцінки якості послуг підприємств міського господарства з боку споживачів $(K_p H_1)$ необхідно визначити оцінку по видам діяльності.

Але кожний вид діяльності може характеризуватися декількома параметрами. Тому оцінка по виду діяльності, в свою чергу, є середньою оцінкою по відповідним параметрам.

У ряді випадків, відповідний параметр теж містить в собі відповідні локальні складові, які, в свою чергу, необхідно оцінити. Так, наприклад, для оцінки такого параметру, як "рівень фактичного надання послуг" по певному виду діяльності, необхідно визначити локальні оцінки по відповідних видах послуг, тобто оцінка по параметру, у такому випадку, теж є середнім значенням відповідних оцінок локальних складових.

Другим критерієм ефективності тарифної політики, з точки зору споживачів послуг підприємств міського господарства, має бути кількісна оцінка їх бажання мінімізації витрат на ці послуги. Але, з об'єктивної точки зору, мова, насправді, йде про зменшення питомої ваги витрат на ці послуги у загальному розмірі витрат домогосподарства. З точки зору

автора, при цьому, слід враховувати не тільки витрати домогосподарства, але й накопичені ним кошти, тобто мова може йти про зниження питомої ваги витрат споживачів на послуги підприємств комунального господарства у обсязі доходів всіх споживачів.

Для забезпечення цього цілком природного бажання, з точки зору автора, достатньо щоб темпи зростання тарифів на послуги підприємств міського господарства були нижчими за темпи росту доходів споживачів [1], тобто:

$$I_T < I_Д \quad (5),$$

де, I_T — індекс зміни тарифів за визначений період;

$I_Д$ - індекс зміни доходів протягом того ж періоду.

Тоді, критерієм ефективності тарифної політики для населення $(K_p H_2)$, з цієї точки зору буде наступне співвідношення:

$$K_p H_2 = I_Д / I_T \quad (6).$$

Зрозуміло, що позитивною слід вважати ситуацію коли $K_p H_2$ більше 1,00.

На думку автора, наведені критерії та методичні підходи до їх визначення, дозволяють досить об’єктивно визначити рівень ефективності тарифної політики з точки зору таких її суб’єктів як надавачі послуг та їх споживачі у окремих підгалузях міського господарства та, відповідно, сприятимуть розробці комплексу заходів, спрямованих на підвищення цього рівня. Перспективи подальших розробок пов’язані, перш за все, з дослідженнями та практичними рекомендаціями щодо методів розрахунку критеріїв ефективності тарифної політики з точки зору регулюючих органів.

Література:

1. Бабій О.М., Сербінова К.Х. Економічне обґрунтування розміру прибутку в тарифах на пасажирські автотранспортні перевезення: збірник наукових праць «Вісник соціально-економічних досліджень» - 2013 р. випуск 3 (50) – С. 13-18.

2. Сборник материалов Третьей всеукраинской научно-практической конференции по вопросам самоорганизации населения «Качественные жилищно-коммунальные услуги – общее дело власти и громады». Одесса, 17-18 сентября 2007 года / Под редакцией В. И. Брудного, А. С. Крупника, А. С. Орловского. – Одесса: ХОББИТ ПЛЮС, 2007. – 120 с.

3. Аналітичний звіт за результатами аналізу придатності актів центральних органів виконавчої влади для забезпечення реалізації громадськістю, органами самоорганізації населення їх повноважень у житлово-комунальній сфері / за заг. ред. Є.Г. Абрамової, А.С. Крупника. – Одеса: ПП „Євродрук”, 2012. – 64 с.

ПОТРЕБА ПІДПРИЄМСТВА В ФІНАНСОВИХ РЕСУРСАХ

Чібісова Ірина Валентинівна
старший викладач кафедри фінансів обліку та аудиту, Національний авіаційний університет

Ущапівська Аліна Олегівна
студентка, Національний авіаційний університет

В сучасних умовах господарювання актуальним для підприємств стає питання фінансування свого економічного розвитку а також підвищення ефективності використання наявних фінансових ресурсів [1].

Під фінансовими ресурсами підприємства розуміють сукупність грошових резервів і надходжень цільового призначення, якими воно розпоряджається на правах власності.

Фінансові ресурси можуть бути спрямованими на розвиток виробництва, утримання об'єктів невиробничої сфери, створення резервів. Фінансові ресурси утворюються в результаті виробничо-господарської діяльності господарюючих суб'єктів, шляхом отримання грошей за продані товари, вироблені ними, а також мобілізації коштів на фінансовому ринку. Фінансові ресурси за джерелами утворення поділяються на власні (внутрішні) і залучені на різних умовах (зовнішні). Основним напрямком використання фінансових ресурсів підприємства є фінансування витрат на виробництво і реалізацію робіт, послуг, продукції [2].

Управління фінансовими ресурсами являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства. Вона полягає в забезпеченні необхідного рівня фінансування його виробничого розвитку.

Без розумного управління фінансовими ресурсами успішна діяльність підприємства, неможлива. Для досягнення цілей раціонального управління фінансовими ресурсами потрібно: щоб фірма була конкурентоспроможною; уникнення банкрутства і великих фінансових невдач; лідерство в боротьбі з конкурентами; зростання обсягів виробництва та реалізації; мінімізація витрат; максимізація прибутку; забезпечення рентабельної діяльності.

Одним з негативних чинників, який впливає на розвиток підприємства є нестача фінансових ресурсів, яка спричиняє виникнення та зростання заборгованостей перед суб’єктами господарювання по оплаті праці та сплаті податків. При цьому зменшуються можливості фінансування подальшого розвитку підприємств, скорочуються надходження до бюджету.

Основною метою управління фінансовими ресурсами на підприємстві є їх оптимізація, тобто процес вибору найкращих форм їхньої організації на підприємстві з урахуванням умов і особливостей здійснення його господарської діяльності.

Отже, правильне використання фінансових ресурсів на підприємстві є запорукою успіху будь-якого підприємства.

Список використаної літератури:

1.Кірейцев Г.Г. Фінанси підприємств : навч. посібн. / за ред. д-р екон. наук, проф. Г.Г. Кірейцева. – К. : Вид-во ЦУЛ, 2013. – 268 с.
2.[Електронний ресурс]: режим доступу - http://pidruchniki.com/1016051344809/finansi/finansovi_resursi_pidpriyemstva_dzherela_formuvannya.

СУЧАСНИЙ СТАН ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Чібісова Ірина Валентинівна
старший викладач кафедри фінансів обліку та аудиту, Національний авіаційний університет

Чайковська Аліна Олександрівна
студентка, Національний авіаційний університет

Однією з важливих умов розвитку ринкової економіки та народного господарства держави є підприємництво.

Сучасний стан та розвиток українських підприємств знаходиться у тяжкому стані. Однією з цих причин нинішнього стану економіки України є багаторічне випереджувальне зростання засобів виробництва у порівнянні з виробництвом предметів споживання.

Промисловість відіграє одну з провідних ролей в економіці України, де виробляється близько 40% загальноукраїнського випуску товарів і послуг, 80% їх експорту. [1]

Одними з негативних факторів, що впливають на розвиток підприємств є високий рівень енергозалежності держави та енергомісткості внутрішнього виробництва.

Також значними наслідками для виробництва є зниження зовнішньоторговельних потоків, які виникли внаслідок кризового скорочення попиту на вітчизняний експорт, зменшення споживчого попиту населення через падіння реальних доходів.

Найбільшої фінансової підтримки як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях необхідно спрямувати в сектор малого і середнього бізнесу.

Недосконала державна політика, високі податки, обмеження на окремі види діяльності, адміністративні бар'єри, бюрократична система в отриманні ліцензій є основними причинами, що гальмують розвитку підприємницького бізнесу. [2, с.14]

Основними заходами щодо ефективного розвитку підприємництва є покращення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності, реалізація державної регуляторної політики, активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки, запровадження регіональної політики.

Список використаної літератури:

1. Економіка підприємств /За ред. Харіва П.С. - Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 449 с.
2. [Електронний ресурс]: режим доступу - http://studopedia.su/19_149043_suchasniy-stan-pIdpriyemnitstva-v-ukrayinI.html

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ИММИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКОЙ ПОЛЬШИ: СКОЛЬКО “СТОИТ” РЕПАТРИАЦИЯ? (EKONOMIA I ZARZĄDZANIE IMIGRACYJNEJ POLITYKI POLSKI: ILE „KOSZTUJE” REPATRIACJA?)

Okulicz-Kozaryn W.
Dr.hab, MBA, Profesor Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie, Polska

Реферат

Описаны реальные затраты для семьи из двух человек на процедуру репатриации в Польшу. Показано, что «цена входа» в процедуру репатриации равна 810 €. Реальные затраты на репатриацию составили 3108 €/чел.

Результаты исследования полезны для управления иммиграционной политикой РП, в т.ч. для изменения Закона «О репатриации».

Ключевые слова: иммиграционная политика, репатриация

Обзор литературы

В азиатской части бывшего СССР, согласно официальным данным, проживает около 0,5 миллиона лиц польского происхождения [1]. В реальности, эта цифра в 7-10 раз больше [2].

В целях «исполнения морального долга перед поляками на Востоке, которые в результате переменных судеб РП утратили польское гражданство» [3, преамбула], в Польше был принят Закон «О репатриации» [3]. С дня вступления Закона в силу, репатриацией воспользовались всего чуть более 5000 человек [4].

Методы исследования

На основе конкретного примера выполнены реальные экономические расчеты основных и дополнительных расходов, связанных с процедурой репатриации. Расчеты проведены для семьи из двух человек.

Место расположения Консульского отдела РП: г. Москва. Место выезда в Польшу: Ростовская область.

Для исключения влияния инфляции все расчеты приведены в евро.

Результаты

Расходы, связанные с репатриацией, разделены на основные и дополнительные.

К основным расходам были отнесены: оплата архивных справок, подтверждающих польское происхождение; перевод на польский язык и нотариальное заверение всех документов; курсы польского языка; поездки в Консульский отдел РП в Москве; проезд до Польши и обратно в целях поиска жилья и места трудоустройства; почтовые расходы по пересылке документов; провоз багажа и переезд до Польши.

К дополнительным расходам отнесены: поездки в архивы за дополнительными сведениями (семейный архив в Саратовской области, Государственный архив Иркутской области, народная библиотека в Варшаве); получение и открытие полугодовой итальянской мульти-визы для поездок в Польшу; погашение репатриационной визы и др. Это есть те расходы, без которых можно было бы обойтись при наличии оптимального Регламента процедуры репатриации и своевременных консультаций с Консулом РП.

В таблице 1 сведены основные расходы, связанные с репатриацией.

Таблица 1

Основные расходы, связанные с репатриацией семьи из двух человек

№	Статья расходов	Сумма, €	Примечание
1	оплата основных архивных справок, подтверждающих польские корни, ГАИО	90	получены в апреле 2014 года
2	оплата перевода на польский язык и нотариальное заверение всех документов	300	около 25 документов, включая документы об образовании
3	оплата курсов польского языка	255	интенсивные интернет-курсы на 2 человека
4	оплата проезда в Консульский отдел РП в Москве	400	4 поездки из Ростовской обл. до Москвы и обратно
5	оплата проезда до Польши и обратно в целях поиска жилья и места трудоустройства	600	Белосток (05.2015), Жешув (06.2015)
6	оплата почтовых расходов по пересылке документов	30	постоянно в период: март 2014 - август 2015 г.г.
7	оплата переезда до Польши (из Ростовской области)	240	Ростов-Варшава, сентябрь 2015 года, 2 человека
8	оплата провоза багажа	600	сентябрь 2015 года, 230 кг
9	погашение репатриационной визы	200	апрель 2016 года
	ИТОГО:	**2515**	

Основные расходы могли быть ниже на ~100 €. Это связано с одной лишней, безрезультатной поездкой в Консульский отдел РП в Москве (см. п.4, табл. 1). Ещё 600 € было бы сэкономлено, если бы Закон «О

репатриации» не требовал справки о наличии жилья и средств к существованию (см. п.5, табл. 1). Если дожидаться конца процедуры репатриации в России или иной стране СНГ, можно сэкономить ещё 200 € на этапе погашения репатриационной визы.

Таким образом, минимальная «цена» репатриации составляет 1615 €. Такой суммой нужно располагать семье из двух человек, чтобы репатриировать в Польшу из Ростовской области. Цена репатриации с территории Сибири или Средней Азии увеличивается на стоимость проезда и перевоза багажа.

Иными словами, для поляков, проживающих на Востоке, легальная «цена входа» в процедуру репатриации составляет 810 € на человека.

В связи с отсутствием простого и понятного Регламента процедуры репатриации, трудностями в установлении контактов с Консулом РП и получении его консультаций, имели место реальные дополнительные расходы. Эти расходы увеличили «цену входа» в процедуру репатриации. Перечень и размеры дополнительных расходов показывает таблица 2.

Таблица 2

Дополнительные расходы, которые реально понесла семья из двух человек в процессе репатриации

№	Статья расходов	Сумма, €	Примечание
1	поездка за дополнительными сведениями в семейный архив в Саратовской области	350	май 2014
2	поездка за дополнительными сведениями в Государственный архив Иркутской области	1000	сентябрь 2014
3	поездка за дополнительными сведениями в архив и в народную библиотеку в Варшаве	600	апрель 2015
4	получение и открытие полугодовой итальянской мульти-визы для поездок в Польшу	1550	Цель: неограниченные поездки в Польшу весной-летом 2015 года
5	оплата дополнительного поиска в РГИА	200	Январь-март 2015 года
	ИТОГО:	**3700**	

Все реальные расходы, перечисленные в табл. 2 являются абсолютно бессмысленными и бесполезными. Эти деньги можно было использовать для дополнительного изучения польского языка, истории и культуры РП. Эти деньги можно было использовать для сокращения периода адаптации в Польше.

Сумма основных и дополнительных расходов равна: 2515+3700 = 6215 €. На одного человека «цена входа» в процедуру репатриации составляет 3108 €.

Следовательно, высокие затраты на процедуру репатриации ограничивают число поляков, которые могут вернуться из азиатской части бывшего СССР в Польшу на основе Закона «О репатриации».

Заключение

1. Практика показала, что «цена входа» в процедуру репатриации равна 810 €. Реальные затраты на репатриацию составили 3108 €/чел. Высокие затраты ограничивают число поляков, которые могут вернуться в Польшу на основе Закона «О репатриации».

2. Изменение Закона «О репатриации», а также принятие «прозрачного» и простого Регламента, должны сократить затраты на репатриацию в 1,5-2,3 раза и увеличить число репатриантов.

Литература:

1. Polonia w liczbach. http://wspolnota-polska.org.pl/polonia_w_liczbach.html (23.10.2015)
2. Администрирование иммиграционной политики РП: сколько поляков «потеряла» статистика? / Инновационная экономика: Перспективы развития и совершенствования - Научно‑практический журнал, 2015, №4, с. 17-20.
3. Ustawa z dnia 9 listopada 2000 r. «O repatriacji».
4. Szydło: nowa ustawa repatriacyjna w ciągu pierwszych 100 dni nowego rządu / http://wiadomosci.onet.pl/kraj/szydlo-nowa-ustawa-repatriacyjna-w-ciagu-pierwszych-100-dni-nowego-rzadu/yerwvy (17.10.2015)

УПРАВЛЕНИЕ ИММИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКОЙ ПОЛЬШИ: СКОЛЬКО ДЛИТСЯ ПРОЦЕДУРА РЕПАТРИАЦИИ? (ZARZĄDZANIE IMIGRACYJNEJ POLITYKI POLSKI: ILE TRWA PROCEDURA REPATRIACJI?)

Okulicz-Kozaryn W.
Dr.hab, MBA, Profesor Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie, Polska

Реферат

Вычислены реальные (25 мес.) и оптимальные (9 мес.) затраты времени на процедуру репатриации в Польшу. Результаты полезны для управления иммиграционной политикой РП, в т.ч., для изменения Закона «О репатриации».

Ключевые слова: иммиграционная политика, процедура репатриации

Методы исследования

На основе конкретного примера выполнена оценка реальных и оптимальных затрат времени на процедуру репатриации. Консульский отдел РП расположен в г. Москва. Место выезда в Польшу: Ростовская область.

Результаты

Процедура репатриации разделена на этапы: от события №1 - получение документов, удовлетворяющих условиям Закона РП «О репатриации» [1, Art. 5 и Art. 9] до события №17 - погашение репатриационной визы [1, Art. 4]. Табл. 1 позволяет оценить реальные затраты времени на процедуру репатриации.

Таблица 1

Реальные затраты времени на процедуру репатриации

№	Наименование события	Дата, мм.гг
1	Получение из Архива РФ документов, удовлетворяющих условиям Закона РП «О репатриации» [1, Art. 5 и Art. 9]	**04.2014**
2	Первая встреча с Консулом РП, г. Ростов-на-Дону, на выставке	05.2014
3	Запись по телефону о встрече с Консулом РП в Консульстве, на 13 ноября 2014 г., г. Москва	09.2014
4	Бесполезный приезд в Москву по причине уклонения Консула РП от встречи	11.2014
5	Подготовка документов для получения итальянской мульти-визы	11.2014
6	Получение итальянской мульти-визы (на 6 месяцев)	12.2014
7	Обращение к Послу РП в Москве с просьбой о помощи в репатриации	12.2014
8	Встреча с двумя Консулами РП в Консульстве, г. Москва	01.2015
9	Получение «карты Поляка»	03.2015
10	Выезд в Польшу для поиска дополнительных документов о польском происхождении [1, Art. 5 и Art. 9], на основе итальянской мульти-визы	04.2015
11	Выезд в Польшу для получения документов, удовлетворяющих «условиям поселения» [1, Art. 12], на основе итальянской мульти-визы	05.2015, 06.2015
12	Подготовка документов для получения национальной визы РП (Д)	07.2015
13	Получение национальной визы РП, тип «Д»	08.2015
14	Подача пакета документов для процедуры репатриации в Консульство РП	09.2015
15	Выезд в РП в целях репатриации, на основе национальной визы РП (Д)	09.2015
16	Получение решения компетентных органов РП о выдаче визы в целях репатриации	04.2016
17	Погашение репатриационной визы	**04.2016**
	ИТОГО:	**25 месяцев**

Из данных табл.1 видно: реальная процедура репатриации имела 17 событий и потребовала 25 месяцев от момента получения из архивов РФ документов [1, Art. 5 и Art. 9] до погашения репатриационной визы [1, Art. 4]. Причем, последовательность событий была довольно плотной. Практически каждый месяц выполнялись какие-то действия в целях репатриации.

Большой помощью в реализации законного права на репатриацию оказались события №№ 8 и 9. В событии №8, в Москве состоялась встреча с двумя Консулами РП. Один из них отвечал за процедуру репатриации, а второй – за «карту Поляка». После встречи с вторым Консулом РП, в марте 2015 года была получена «карта Поляка», событие №9.

С другой стороны, в реальности было несколько бесполезных событий и несколько этапов, которые могли бы быть короче. Например, события №№2-4 оказались бесполезным с точки зрения реализации процедуры репатриации.

Далее, выезды в Польшу (события №№10, 11, 15) можно было бы организовать на основании национальной визы РП, тип «Д». В этом случае, события №5 и №6 не потребуются.

Третье, при своевременном получении консультации Консула РП о польском происхождении, можно было бы исключить событие №10.

Следующее, в новой редакции Закона «О репатриации» нужно предусмотреть новую концепцию. Её суть - в возможности репатриации для людей, которые согласны сами обеспечить себя «условиями поселения». Для этого, в Законе «О репатриации» следует изменить Art. 12 [1]. И, в процедуре репатриации можно исключить событие №11.

И, наконец, практика показала, что процесс принятия компетентными органами решения о выдаче «визы национальной в целях репатриации» (событие №16) может быть сокращен до 3 месяцев.

В табл. 2 приведен оптимальный план процедуры репатриации.

Таблица 2

Оптимальный план процедуры репатриации

№	Наименование события	Дата, мм.гг
1	Получение из Архива РФ документов, удовлетворяющих условиям Закона РП «О репатриации» [1, Art. 5 и Art. 9]	**04.2014**
2	Запись по телефону о встрече с Консулом РП в Консульстве, на май 2014 г., г. Москва	04.2014
3	Встреча с Консулом РП в Консульстве, г. Москва	05.2014
4	Получение «карты Поляка»	07.2014
5	Подготовка документов и получение национальной визы РП, тип «Д»	08.2014
6	Подача пакета документов для процедуры репатриации в	09.2014

	Консульство РП	
7	Выезд в РП в целях репатриации, на основании национальной визы РП, тип «Д»	09.2014
8	Получение решения компетентных органов РП о выдаче визы в целях репатриации	12.2014
9	Погашение репатриационной визы	**01.2015**
	ИТОГО:	**9 месяцев**

В табл. 2 показывает 9 жизненно важных событий для реализации законного права на репатриацию. Оптимальный план репатриации составляет 9 месяцев. Он должен быть доведен до сведения репатриантов и всех административных единиц, участвующих в процедуре репатриации.

Заключение

1. Реальная процедура репатриации может занимать до 25 месяцев.

2. Составлен оптимальный план процедуры репатриации. Он требует 9 месяцев и должен быть доведен до всех участников процедуры репатриации.

Литература:

1. Ustawa o repatriacji z dnia 9 listopada 2000 r. tj. z dnia 4 września 2014 r./ Dziennik Ustaw z 2014 r. poz. 1392.

ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ СПОЖИВЧОГО КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Босак Андрій Остапович
кандидат економічних наук, доцент, Національний університет «Львівська політехніка»

Прокопенко Ірина Валеріївна
аспірант, Національний університет «Львівська політехніка»

Споживчий капітал є складовою інтелектуального капіталу і визначається тією вартістю, яку споживачі підприємства сукупно приносять у вигляді доходу і/або фінансових чи матеріальних активів. Дослідники також визначають його як вартість довгострокових привілейованих відносин підприємств зі споживачами їх продукції [1, с. 210] або цінність, яку становлять відносини з клієнтами [2].

Серед способів оцінювання споживчого капіталу Т. Стюарт виділяє вимірювання рівня задоволеності клієнта, визначення вигоди від співробітництва і розрахунок вартості постійного споживача для підприємства [1, с. 333-335]. Задоволеність клієнта є суб'єктивною характеристикою, яку описують якісними вимірниками і як мінімум її можна градувати за певною шкалою на основі результатів анкетного опитування клієнтів. Втім, цілком можливо описати цю категорію і кількісними показниками, наприклад можна пов'язати рівень задоволеності клієнта з фінансовими показниками підприємства, адже «задоволений» клієнт робитиме повторні замовлення, споживатиме додаткові послуги чи супутні товари, збільшуватиме обсяги замовлень тощо. За умови проведення постійного моніторингу рівня задоволеності клієнтів можна розрахувати кореляційну залежність фінансових показників від цього рівня. Відгуки споживачів можна отримувати не тільки через анкетування, а й в результаті проведення наступних переговорів, розмов у неформальній обстановці, вияснення технічних питань та уточнення специфікації замовлень тощо. Найкраще рівень задоволеності споживачів видно з обсягу їх закупівель, частоти угод та частки конкретного клієнта у загальному обсягу продаж. Негативними показниками є кількість рекламацій, витрати на усунення браку чи дороблення, часткове чи повне повернення товару тощо. Специфікою машинобудівних підприємств є те, що їх продукція має переважно вузький асортимент, є технологічно ємною і відтак дорогою. Кількість споживачів, особливо великих, є невеликою і кожен з них потребує індивідуального підходу, тому визначити рівень його задоволеності технічно нескладно.

Вигода від співробітництва визначається економією, отриманою обома сторонами, даними щодо якості продукції, обміном інформацією (взаємні інспекції, доступ до комп'ютерних даних), спільним виконанням замовлень та динамікою фінансових та ринкових показників обох сторін (обсяг продажів, частка продажів споживачу у загальному обсягу, рівень доходів споживача, частка ринку споживача тощо). У довгостроковому періоді взаємна вигода від співробітництва перекриває цінові коливання, валютні ризики, ймовірність затримки платежу і тоді на основних попередніх угод можна планувати бізнес та його параметри і навіть залучати зовнішнє фінансування під такі клієнтські активи. Існують методи розрахунку «вартості» постійного споживача, які базуються на обчисленні реальних і потенційних доходів і витрат, пов'язаних з окремим споживачем чи їх групою.

Витратна частина формування споживчого капіталу підприємства ділиться на дві частини: умовно-постійні витрати, пов'язані з залученням клієнта та умовно-змінні, пов'язані з його обслуговуванням та

утриманням. До постійних витрат відносимо рекламу, витрати на утримання збутових служб та офісів, комісійні посередникам, видатки на проведення переговорів та утриманні торгової інфраструктури. Для різних підприємств ці витрати будуть сильно відрізнятися та щоб порахувати їх частку у роботі з конкретним клієнтом доведеться співвіднести їх з часткою його закупівель у загальній структурі чистого доходу від продажів. Витрати на утримання та обслуговування клієнта залежать від частоти та обсягів його закупівель, а також виду продукції і ширини її асортименту. Для продукції машинобудування важить також специфікація замовлення в частині запасних частин, допоміжних та розхідних матеріалів чи необхідність доведення готової продукції до вимог конкретного споживача. В окремих випадках потрібен додатковий юридичний супровід, повторні технічні експертизи, отримання додаткових дозвільних чи сертифікаційних документів тощо. Оскільки продукція машинобудування є дорогою, а її транспортування, складання і введення в експлуатацію може займати довгий час, то відчутними будуть і логістичні витрати, до яких ми відносимо вартість перевезення, навантаження і розвантаження, складування, складання тощо. В окремих випадках підприємство бере на себе витрати технічного супроводу устаткування, тобто введення обладнання у тестовий і експлуатаційний режими, навчання персоналу замовника, консультації і інженерно-технологічний супровід на певному етапі роботи.

Крім грошових показників важливим є аналіз ділової активності покупця (кількість угод, кількість повторних закупівель, кількість закупівлі допоміжних матеріалів і запасних частин), аналіз рекламацій (відсоток повернутої продукції, кількість скарг чи рекламацій, обсяг браку) та аналіз прибутковості і оборотності дебіторської заборгованості клієнта і запасів, пов’язаних з роботою з ним. У своїй сукупності названі показники дають цілісне уявлення про роботу з конкретним споживачем і є підставою для розрахунку відповідного обсягу споживчого капіталу. Постійний клієнт і його лояльність є джерелом споживчого капіталу підприємства, який можна виміряти прогнозними показниками майбутніх продажів і темпом приросту цих продажів у результаті інтенсивної роботи з клієнтом.

Література:

1. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций [пер. с англ. В.А. Ноздриной] / Т.А. Стюарт. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.
2. Edvinsson L. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Roots / Edvinsson L., Malone M. – N. Y. : Harper Business, 1997. – 225 p.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Островська Ольга Василівна
студентка Національного авіаційного університету

У ринковій економіці вирішальну роль для успішної діяльності підприємства відіграє конкурентоспроможність, а вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняної промисловості на сьогоднішній день - чи ненайбільш головне в переліку основних напрямків розвитку вітчизняної економіки. Проблема конкурентної переваги займає центральне місце в теорії та практиці конкурентоспроможності, тому що для виживання і досягнення своїх цілей в жорстокій конкурентній боротьбі будь-яке підприємство повинно мати певні переваги. Конкурентні переваги необхідні підприємству для побудови опосередкованого взаємозв'язку з таким суб'єктом зовнішнього середовища як конкурент.

Досліджено, що будь-яка конкурентна перевага підприємства складається із чотирьох основних дій: виявлення, формування, використання і сприяння подальшому позитивному впливу переваги[1].

Визначено, що поняття виявлення конкурентної переваги тісно пов'язане з поняттям його формування. У більшості випадків виявлення конкурентної переваги і має на увазі його формування або створення. Однак, з цим важко погодитися, тому що виявляти можна і ті переваги, які вже могли існувати на підприємстві, але не використовувалися до певного моменту часу. До таких переваг можна віднести конкурентні переваги природного походження[1].

Процес формування або створення конкурентних переваг неоднозначно представлений різними авторами. Деякі з них ототожнюють формування конкурентної переваги зі створенням конкурентоспроможних товарів, які дозволяють споживачеві задовольнити або зовсім нову потребу, або ту чи іншу традиційну потребу на більш якісному рівні. У роботі К.І. Терьохіна [2], процес формування конкурентних переваг підприємства, запропонований автором, включає чотири основних етапи. Перший етап - аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища передбачає вивчення сильних і слабких сторін підприємства, можливостей конкурентів, аналіз привабливості галузі та ін. Другий - формування конкурентної переваги передбачає аналіз джерел конкурентних переваг. Третій - формування конкурентних переваг передбачає безпосередній пошук переваг, після чого здійснюється ранжування привабливості потенційних конкурентних переваг. Заключним етапом виступає створення реальної конкурентної переваги.

Виявлено, що використання конкурентної переваги обумовлено різними цілями підприємства. Так, наприклад, конкурентна перевага може

використовуватися при формуванні стратегії підприємства, при прийнятті рішень по клієнтським сегментам тощо.

Процес сприяння подальшому позитивному впливу переваги відноситься до вже існуючих конкурентних переваг підприємства і є одним з основних стратегічних завдань підприємства в рамках посилення конкурентних позицій на ринку.

Отже, всі дії забезпечення конкурентних переваг тісно взаємопов'язані між собою, тому що не можна підтримувати конкурентну перевагу, якщо вона не сформована, і немає сенсу формувати її, якщо в подальшому її не підтримувати.

Список використаної літератури:

1. С.М.Клименко, Т.В.Омельяненко, Д.О.Барабась, О.С.Дуброва, А.В.Вакуленко Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посіб.– К.: КНЕУ, 2008-520 с.
2. Терехин К. И. Технология создания конкурентного преимущества [Електронний ресурс] / К. И. Терехин. – Режим доступу : http://elitarium.ru/2008/10/13/sozdanije_konkurentnogo_preimushhestva.html

---

Науковий керівник: Остапенко Тетяна Геннадіївна, кандидат економічних наук, доцент, Національний авіаційний університет

ЛОГІСТИЧНИЙ ЧИННИК СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Смирнов Ігор Георгійович
доктор географічних наук, професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Сільський туризм передбачає використання сільської місцевості у якості туристичної дестинації (рис.1). Для міських мешканців сільська місцевість репрезентує спокій та автентичність, можливості насолоджуватися сільськими краєвидами та відпочинку на природі з такими видами рекреації як хайкінг (прогулянки), рибалка, їзда на конях тощо. Є декілька напрямків сільського туризму (за ступенем «віддаленості від цивілізації») - від «дуже сільського» (extremely rural) – у дуже віддалених місцевостях, наприклад, у гірських регіонах, до приміського, який є часто близьким до рекреації екскурсійного типу [1; 2; 3]. Зміст та різновиди сільського туризму залежать від ступеню доступності території для туристів та різноманітності туристичної пропозиції. У розвитку сільського туризму

важливе значення має менеджмент та логістика, що пояснюється необхідністю врахування впливу сільського туризму не тільки на навколишнє сільське середовище, але також на економічне та соціальне життя сільських громад [4].

Агротуризм є формою сільського туризму, який має своєю ресурсною базою працюючі фермерські господарства (рис. 1). Агротуристи – це звичайно міські мешканці, що хочуть відпочити в сільській місцевості на фермерських обійстях. Проживання агротуристів можливе у будинку фермера або у кемпінгу. Агротуризм може включати деякі види активної діяльності туристів – хайкінг (прогулянки), їзду на конях, а також тзв. «фермерські тури» чи допомогу фермерам у їхній праці. Нині агротуризм розвинутий у Середземноморському регіоні, а також у США – у формі «туризму на ранчо». Агротуристичний бізнес може бути вагомим додатком до доходів фермерів, а також впливати позитивно на регіональний та місцевий економічний розвиток.

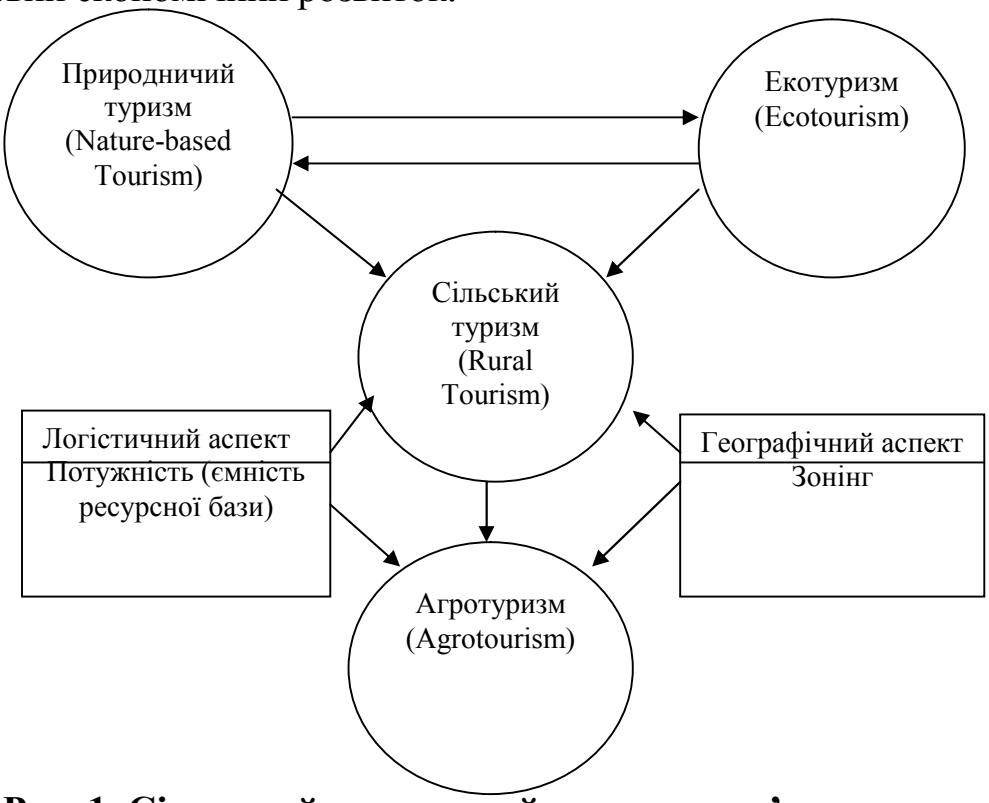


Рис. 1. Сільський туризм та його взаємозв'язки у системі сталого туризму з виділенням логістичного та географічного аспектів

Екотуризм – тут є певні труднощі з точним визначенням через значну кількість різних думок та спроб визначень. У 2001 р. Д. Феннел знайшов біля 80 варіантів визначень екотуризму. Міжнародне товариство екотуризму визначає його, як «ековідповідальну (екосвідому) подорож у природні території, яка зберігає навколишнє середовище та підвищує

заможність місцевого населення» [5, с. 15]. Екотуризм часто відзначають, як один з найдинамічніших видів туризму, хоча його точна статистична база відсутня через різні визначення та трактування його сутності. Хоча екотуризм є нині дуже популярним та приносить очевидні користі туристичним дестинаціям, є його критика, яка вказує на надзвичайну вразливість ресурсної бази екотуризму, що легко може бути пошкоджена навіть екосвідомими мандрівниками. Крім цього, віддалені та екзотичні локації екотуризму, так як і значна вартість подорожей до них, створюють думку про екотуризм, як про коштовний туристичний продукт, доступний в основному для еліти (або тзв. еготуризм).

Природничий туризм надає можливість познайомитись з рослинним та тваринним світом у їхньому природному середовищі. Природничий туризм може існувати в багатьох формах, починаючи від м'якого варіанту сільського туризму (поблизу урбанізованих ареалів) і закінчуючи пригодницьким варіантом «туризму в джунглях». Вплив природничого туризму на навколишнє середовище залежить від якості управління туристичними ресурсами (атракціями) та туристичною діяльністю: в одних випадках це може сприяти консервації та захисту дикої природи, але в багатьох інших – призвести до негативного впливу, навіть за умови екосвідомої поведінки туристів. Тому обов'язковою умовою сталого розвитку природничого туризму є визначення та контроль ємності його ресурсної бази. Вимога сталого розвитку природничого туризму ставить на чільне місце питання біорізноманітності, екології, сталості, але зростаючий туристичний попит утруднює знаходження збалансованого рішення проблеми. Так, національні, регіональні природні парки чи тзв. «Території надзвичайної природної краси» у Великий Британії (англ. "Areas of Outstanding Natural Beauty", AONB) можуть мати більш м'який режим для відвідування туристами, ніж, приміром, заповідники (більшість AONB у Великій Британії заселені).

Як показує світова туристична наука і практика, забезпечити сталий характер розвитку сільського туризму можливо шляхом застосування принаймні двох основних понять: потужність (ємність) та зонінг. *Концепція потужності* (ємності) в туризмі означає певний обсяг туристичної активності (певний туристопотік), що може бути здійснений у певному місці (дестинації) без нанесення їй шкоди. Ця шкода може проявлятися у негативному впливі, по-перше, на ресурсну базу туризму (ресурсний аспект); по-друге, на навколишнє середовище (екологічний аспект); по-третє, на соціо-культурне середовище (соціо-культурний аспект); по-

четверте, на економічне середовище (економічний аспект). Як правило, потужність (ємність) у туризмі асоціюється з певним пороговим значенням (максимальна кількість відвідувачів за день, місяць, сезон, рік). Певним чином визначені порогові значення туристичної потужності (ємності ресурсної бази) є підставою для формування політики сталого розвитку у туризмі, а на цій основі – визначення стратегії управління і планування розвитку «сталого туризму», у т.ч. сільського туризму. Нині розроблені моделі, що пов'язують стадії туристичного освоєння ресурсної бази, (згідно «Кривої Батлера»), силу туристичного впливу (споживання) на ресурс, масштаби такого впливу, динаміку розвитку туризму на території тощо (рис. 2).

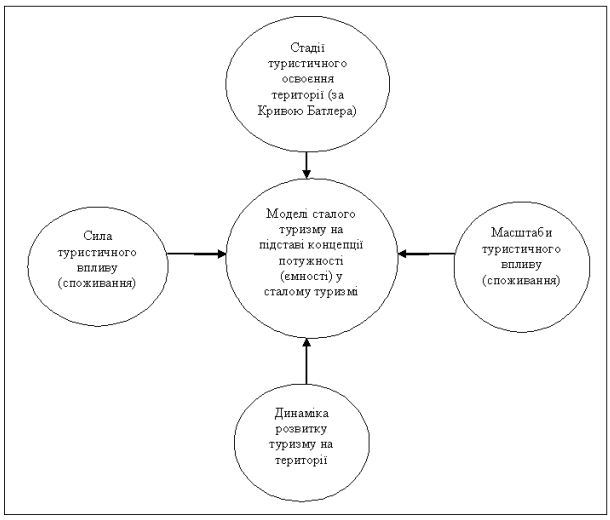


Рис. 2. Чинники моделей сталого туризму на підставі концепції потужності (ємності) у сталому туризмі

Зонінг (англ. Zoning) – система, що допомагає визначити (ідентифікувати) та взяти під захист вразливі території. Зонінг існує у двох формах: а) просторова; б) часова. За допомогою зонінгу визначаються території (зони), ресурсний, природний, економічний, соціальний потенціал яких дозволяє активно розвивати туризм та витримувати відповідне туристичне навантаження, та ті чутливі території (зони), які неконтрольований розвиток

туризму може просто знищити. Прикладом застосування зонінгу у Великій Британії є створення мережі вже згадуваних «Територій надзвичайної природної краси» та національних парків; у Австралії – Морського парку «Великий бар'єрний риф», де ще у 1975 р. був прийнятий відповідний закон, що проголосив політику зонінгу з диференціацією (поділом) зон на: а) вільного доступу туристів; б) обмеженого доступу туристів, де дозволені

лише деякі види туризму; в) із забороною усякої людської діяльності, у т.ч. наукових досліджень. Концепція зонінгу є тісно пов'язаною з поняттям потужності (ємності) у туризмі і вважається одним із методів забезпечення сталого розвитку сільського туризму та збалансованості інтересів щодо захисту навколишнього середовища та економічного розвитку туристичних територій.

У розвитку сільського туризму також слід враховувати *модель життєвого циклу дестинації*, запропоновану Ричардом Батлером у 1980 р. (у статті в науковому журналі Canadian Geographer) [5, с.19]. Ця модель допомагає синтезувати та конкретизувати процеси, через які проходить дестинація у ході її туристичного освоєння та розвитку. Це є, власне, прикладання відомої маркетингової концепції «життєвого циклу товару» до «туристичного життя» дестинації, коли остання переживає стадії зародження, зростання, зрілості, занепаду і, навіть, «смерті» (зникнення). Модель використовує два показника, а саме, час та число туристів (відвідувачів), так як і дві осі, у яких зображується крива розвитку туристичної дестинації у вигляді S-кривої з відповідними стадіями (рис. 3). Ця послідовність, запропонована Р.Батлером, набула міжнародного визнання та стала класичною у туристичному менеджменті та маркетингу. До її популярності спричинилися два чинники: по-перше, її простота та зрозумілість, що забезпечує її сприйняття фаховою аудиторією; по-друге, її пасування до переважної більшості туристичних дестинацій – як у розвинутих країнах, так і у тих, що розвиваються. Головна теза «Кривої Батлера» полягає у тому, що в умовах вільних ринкових відносин без впливу форс-мажорних внутрішніх та зовнішніх чинників (як, наприклад, несподіваний спад попиту чи такі ж політичні обмеження на розвиток туризму) туристичні дестинації проходять через такі стадії розвитку: а) дослідження (англ. Esploration); б) залучення (англ. Involvement); в) розвиток (англ. Development); г) консолідація (англ. Consolidation); д) стагнація (англ. Stagnation) (також має назву «насичення»), за якою може слідувати - е) стадія відродження (англ. Rejuvination) або занепаду (англ. Decline). Емпіричні дослідження підтвердили коректність «Кривої Батлера», хоча були зафіксовані і деякі винятки (наприклад, по відношенню до Ніагарського водопаду чи Великих Кайманових островів). Ця модель є корисною для застосування у сільському туризмі, його менеджменті та плануванні, хоча тут слід враховувати додатковий вплив на сільський туризм багатьох чинників (внутрішніх та зовнішніх), у т.ч. актуальної туристичної політики держави чи регіону, яка може стимулювати попит чи

обмежувати його, а також природних катастроф (на кшталт ураганів, циклонів, цунамі, виверження вулканів, землетрусів тощо), що можуть призупинити розвиток сільського туризму в дестинації на певний час, чи припинити взагалі.

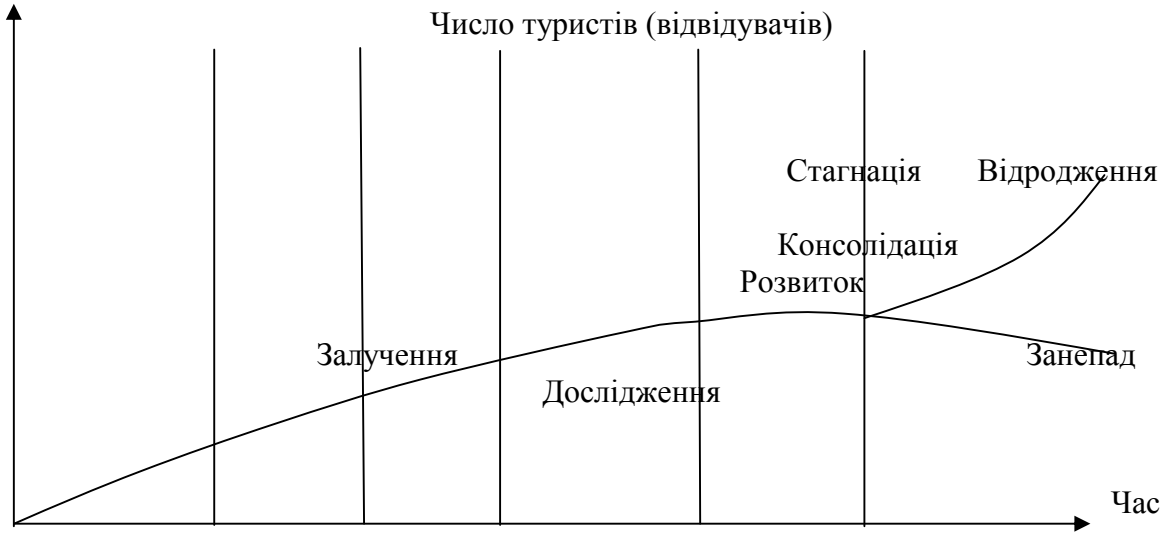


Рис. 3. «Крива Батлера» та стадії розвитку дестинацій у сільському туризмі

Список використаних джерел:

1. Page S. Business of Rural Tourism: International Perspectives / S.Page, D.Getz. – London: Thomson, 1997. – 283 p.
2. Roberts L. Rural Tourism and Recreation: Principles to Practice / L.Roberts, D.Hall. – London: CABI, 2001. – 401 p.
3. Hall D.K. Rural Tourism and Sustainable Business / D.K. Hall, I.Morag, M.Morag. – London: Channel View, 2005. – 343 p.
4. Mason P. Tourism Impacts, Planning and Management / P.Mason. – Oxford: Butterworth Heinemann, 2003. – 303 p.
5. Lomine L. Key Concepts in Tourism / L.Lomine, J.Edmunds. – N.Y.: Palgrave Macmillan, 2007. – 230 p.
6. Great Barrier Reef Marine Park Authority [електронний ресурс] // www.gbrmpa.gov.au
7. UK Department for Environment, Food and Rural Affairs [електронний ресурс] // www.defra.gov.uk

ПОБУДУВАННЯ МОДЕЛІ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМИ НА ОСНОВІ ГЕНЕТИЧНОГО АЛГОРИТМУ

Хасан Алі Аль-Абабнех
кандидат технічних наук, аспірант кафедри міжнародної економіки
Національного авіаційного університету

Реклама є невід'ємною частиною стратегії збуту. Як правило, класична реклама являє собою довгострокові проекти, ефективність яких не завжди відповідає очікуванням.

Факторів, які впливають на результат реклами величезна кількість, як контрольованих (якість товару, ціна, сервіс та ін.), так і тих, що не залежать від рекламодавця (курс валюти, національне законодавство і т.д.). Таким чином, при оцінці ефективності рекламного заходу доводиться стикатися з багатокритеріальною оптимізацією.

З огляду на це пропонується спосіб побудови моделі оцінювання ефективності функціонування, який включає в себе:
- Формування нечітких правил, на основі яких конструюється модель;
- Створення структури моделі;
- Розробку процедури оцінювання за моделлю;
- Вибір критерію якості для навчання моделі;
- Адаптація параметрів моделі.

Використовувані при побудові моделі нечіткої нейромережі нечіткі правила мають вигляд:

ПРАВИЛО k: ЯКЩО *условие* k ТО *заключение* k (F^k),

де k – номер правила,

F^k – коефіцієнт визначеності, коефіцієнт впевненості або ваговий коефіцієнт нечіткого правила (приймає значення з інтервалу $[0,1]$), $k \in \overline{1,r}$,

Як базова модель запропонована модель чотиришарової нечіткої нейронної мережі, структура якої формується за наступним принципом:
- вхідний (нульовий) шар містить нейрони, які відповідають факторів, що впливають на ефективність функціонування, кількість нейронів $N^{(0)} = n$;
- перший шар реалізує фазифікації (процедуру визначення ступеня істинності підумови нечітких правил), яка характеризується наступними параметрами:
- a_i^v та c_i^v характеризують основу трикутника,
- b_i^v характеризує його вершину,
- $\tilde{x}_i$ - вхідна лінгвістична змінна,
- x_i – i-та вхідна чітка змінна,
- $y_s^{(1)}$ –ступінь істинності s-ї підумови (ступінь істинності того, що

кількісному значенню вхідної нечіткої змінної x_i відповідає v-те якісне значення вхідної лінгвістичної змінної $\tilde{x}_i$);

- другий шар реалізує агрегування підумови (визначення ступеня істинності умови цього правила за ступенями істинності складових його підумови);
- третій шар реалізує активізацію правил (визначення ступеня істинності укладення цього правила за ступенем істинності його умови і його вагового коефіцієнту);
- четвертий (вихідний) шар реалізує агрегування висновків (об'єднання ступеня істинності однакових висновків для отримання ступеня істинності підсумкового висновку).

Вибір критерію якості для навчання моделі визначається на основі мінімуму середньоквадратичної помилки (різниці виходу за моделлю і реального виходу):

$$F = \frac{1}{P}\frac{1}{N^{(4)}}\sum_{p=1}^{P}\sum_{j=1}^{N^{(4)}}(y_{pj} - d_{pj})^2 \to \min_{a_i^v, b_i^v, c_i^v} \quad (1)$$

де P – кількість тестових реалізацій,

$y_p = (y_{p1},...,y_{pN^{(4)}})$ – оцінка ефективності функціонування, отримана по моделі,

$d_p = (d_{p1},...,d_{pN^{(4)}})$ – реальна оцінка ефективності функціонування.

Адаптацію параметрів моделі пропоную провести на основі генетичного алгоритму з імітацією відпалу, який включає в себе наступні блоки:

- уявлення особин і створення вихідної популяції;
- завдання фітнес-функції;
- оператор репродукції (селекції);
- оператор кросинговеру (кросовера, рекомбінації);
- оператор мутації;
- оператор редукції;
- умова зупинки.

На етапі представлення особин і створення вихідної популяції в якості хромосоми, яка містить значення параметрів функцій приналежності і являє s-ю особину популяції з речовими генами, виступає згенерований випадковим чином вектор:

$$h_s = (h_{s1},...,h_{sK}),\ s \in \overline{1,Q},$$
$$h_{sk} = lh_k + (rh_k - lh_k)rand(),\ k \in \overline{1,K}, \quad (2)$$

де Q – потужність популяції,

lh_k, rh_k – ліва і права межа значень k-го гена хромосоми,

K – кількість генів хромосоми, $K = 3N^{(1)}$.

В якості фітнес-функції (показника якості) пропоную використовувати критерій (1).

В якості оператора репродукції, який дозволяє відібрати кращі особини, тобто значення параметрів функцій приналежності, які задовольняють (1), використовуємо комбінацію пропорційного відбору, в однаковій мірі можливого (однорідного) відбору і імітації відпалу. Це дозволяє визначити ймовірність вибору s-й особини (певних чисельних значень параметрів функцій приналежності) у вигляді:

$$P(\bar{h}_s) = \frac{1}{Q}\exp(-1/g(t)) + \frac{F(\bar{h}_s)}{\sum_{q=1}^{Q} F(\bar{h}_q)}(1-\exp(-1/g(t))),\ s \in \overline{1,Q}, \tag{3}$$

$$g(t) = \beta g(t-1),\ 0<\beta<1,\ g(0)=T_0,\ T_0>0,$$

де t – номер ітерації,

β та T_0 – параметри, що розраховуються експериментально.

Таким чином, на ранніх стадіях роботи генетичного алгоритму використовуємо рівноймовірної відбір, що забезпечує дослідження всього простору пошуку, а на заключних стадіях використовуємо пропорційний відбір, що забезпечує збереження кращих особин і робить пошук спрямованим.

В якості оператора кросинговеру, який схрещує дві хромосоми з безлічі відібраних оператором репродукції, тобто комбінує певні чисельні значення параметрів функцій приналежності, які задовольняють (1), використовуємо однорідний кроссинговер. Для вибору схрещуваних хромосом використовуємо комбінацію аутбридинга, інбридингу і імітації відпалу.

Після кросинговеру для забезпечення різноманітності хромосом, тобто значень параметрів функцій приналежності, які задовольняють (1) використовуємо оператор мутації. Випадково вибирається хромосома. Потім випадково вибирається ген хромосоми, до якого додається крок мутації Δ.

Визначення ймовірності неоднорідної мутації базується на імітації відпалу та має вигляд:

$$P_m = P_{0m}\exp(-1/g(t)),$$

$$g(t) = \beta g(t-1),\ 0<\beta<1,\ g(0)=T_0,\ T_0>0,$$

де P_{0m} – початкова ймовірність мутації, що вираховується експериментально.

Таким чином, на ранніх стадіях роботи генетичного алгоритму з високою ймовірністю відбувається мутація з великим кроком, що забезпечує дослідження всього простору пошуку, а на заключних стадіях

ймовірність мутації і її крок наближаються до нуля, що забезпечує збереження кращих особин і робить пошук спрямованим.

В якості оператора редукції, який дозволяє вибрати особини, тобто значення параметрів функцій приналежності, з безлічі, отриманого об'єднанням попередньої популяції з результатами кросинговеру і мутації, використовуємо комбінацію рівноймовірної схеми, селекційної схеми і імітації відпалу.

В якості умови зупинки використовуємо:

- перевищення максимальної кількості ітерацій;

- перевищення числа поколінь, протягом яких не покращується результат.

Результатом роботи генетичного алгоритму є хромосома (значення параметрів функцій приналежності) з максимальним значенням фітнес-функції.

Таким чином, на ранніх стадіях роботи генетичного алгоритму працює рівноймовірна схема, що забезпечує дослідження всього простору пошуку, а на заключних стадіях працює селекційна схема, що забезпечує збереження кращих особин і робить пошук спрямованим.

Запропонована модель витримує тестові випробування та пропонується мною до використання при проведенні аналізу ефективності реклами.

Література:

1. Ємельянов В.В., Курейчик В.В., Курейчик В.М. Теорія і практика еволюційного моделювання. - М: Фізматлит, 2003. - 432 с.

2. Пантелєєв А.В. Метаевристичні алгоритми пошуку глобального екстремуму. - М: МАІ- Принт, 2009. - 159 стор. 12.

3. Ходашінській І.А. Оцінювання величин нечіткої арифметики // Автометрія. - 2004. - № 3. - С. 21-31.

УДОСКОНАЛЕННЯ СТАТИСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Пашковська Анна Юріївна
аспірант кафедри Статистики, Національна академія статистики, обліку та аудиту

Важливою складовою статистичного забезпечення управління є формування інформаційного забезпечення, яке базується на принципах збирання, зберігання, оброблення та передачі інформації [1].

Незважаючи на те, що в статистичній практиці України, система інформаційного забезпечення статистичного вивчення освіти, та середньої освіти зокрема, періодично переглядається, вона характеризується незбалансованістю між окремими відомствами та відсутністю низки показників. Недостатній обсяг статистичної інформації, що в подальшому формує інформаційно-статистичну базу, обмежує та не забезпечує комплексного підходу до статистичного аналізу, а також проведення міжнародних порівнянь та участі в міжнародних дослідженнях.

Законом Україну "Про державну статистику" визначено, що пріоритетним завдання реформування офіційної статистики є найбільш повне задоволення потреб органів державної влади та інших користувачів у об’єктивній статистичній інформації щодо соціально-економічного розвитку країни та її регіонів, галузей та секторів економіки [2].

У час мінливості подій та суцільного зменшення ресурсного забезпечення, критерій "ефективність – вартість – час" унеможливлює використання більшої частини традиційних джерел інформації. Тому основним інструментом при проведенні статистичних досліджень є організація суцільних та несуцільних спостережень в Україні та її регіонах у вигляді моніторингу.

Під моніторингом середньої освіти слід розуміти сукупність проблемно-орієнтованих безперервних спостережень з визначеною періодичністю за станом освітньої сфери та факторами, що її формують та на неї впливають, з метою оброблення, нагромадження й поточного оцінювання та прогнозування на базі проведення всебічного статистичного аналізу.

Метою проведення статистичного моніторингу системи середньої освіти в Україні є оптимізація процесів статистичного спостереження, аналіз та прогнозування основних показників, що характеризують стан

закладів освіти, матеріально-технічного їх забезпечення, контингенту осіб які навчаються, адміністративно-викладацького складу, тощо за допомогою економічно-математичних та статистичних методів з використанням обчислювальної техніки та інформаційних технологій.

В рамках моніторингових досліджень повинні обстежуватися всі учасники ринку освітніх послуг: з одного боку користувачі – учні, та їх сім'ї, роботодавці, а з іншої – виробники – освітні установи, їх керівники та викладацький склад. Надана інформація повинна описувати мотивацію, переваги та стратегії їх учасників, оцінювати потоки фінансових та матеріальних ресурсів, що циркулюють в сфері освіти.

Наразі, на нашу думку, при впровадженні моніторингу середньої освіти, доцільним є проведення двох досліджень: закладів середньої освіти та батьків учнів.

Розраховані на основі отриманих даних показники стану середньої освіти можна класифікувати за двома групами, а саме: показники умов розвитку – забезпеченість та якість забезпечення відповідними ресурсами та результати діяльності закладів освіти, які можна досягти за наявності певних ресурсів. Показники являються якісно різнорідними за своєю суттю і не мають єдиних одиниць вираження та вимірювання, а отже загальний результат не може бути розрахований математично.

Методологія статистичного аналізу системи середньої освіти реалізується через її науковий апарат, який являє собою сукупність прийомів дослідження. Процедура аналізу складається з етапів, які містять класичні методи та прийоми статистичного аналізу, які можуть перетинатися чи поєднуватися в залежності від мети дослідження та характеру інформації, або можуть використовуватися як самостійний напрямок дослідження: 1) розрахунок загальних та часткових показників ефективності діяльності освітньої сфери; 2) аналіз структури та динаміки основних показників; 3) аналіз інтенсивності динаміки та тенденцій розвитку системи середньої освіти; 4) коефіцієнтний аналіз; 5) вимірювання взаємозв'язків; 6) багатовимірний статистичний аналіз.

Комплексне застосування широкого діапазону статистичної методології на основі інформаційного забезпечення сприяє використанню результатів статистичного дослідження в процесі розробки і підтримки управлінських рішень.

Отже, для забезпечення оптимального статистичного вивчення середньої освіти в Україні та надання обґрунтованих висновків є необхідність розшити інформаційно-статистичну базу за рахунок наповнення її необхідними показниками, що здійснюється на основі проведення додаткових обстежень та сприяє впровадженню нового підходу до статистичного вивчення середньої освіти в Україні.

Список використаних джерел:
1. Головач А.В., Захожай В.Б., Головач Н.А. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика: Навч. посібник / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач. — К.: КНЕУ, 2005. — 333 с.
2. Закон України «Про державну статистику», Затверджений від 17.09.1992 р. № 2614-XII. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://zakon.rada.gov.ua/go/2614-12.
3. Пугачова М.В. Методологічні засади статистичного моніторингу ділової активності підприємств: монографія. – К.: ДП «Інформ.-анал. агенство», 2007. – 535 с.

_____

Науковий керівник: Парфенцева Неля Олексіївна, доктор економічних наук, професор, Національна академія статистики, обліку та аудиту

КОНТРОЛІНГ ЯК ЕФЕКТИВНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Сливінська Оксана Богданівна
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту ВП НУБіП України “Бережанський агротехнічний інститут”

Сучасний світовий ринок характеризується постійним удосконаленням умов, в яких доводиться функціонувати підприємству, що веде не просто до зростання ролі управління ним, а й до якісних змін у розумінні його принципів, елементів структури і методів реалізації. У цих жорстких умовах перед керівниками особливо гостро постає задача прогнозування розвитку ринкової ситуації і своєчасна реакція на нові загрози й можливості з метою підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. Вона вирішується за рахунок практичної реалізації інноваційного потенціалу господарюючого суб’єкта, яка системно охоплює весь комплекс управлінських заходів, в основу яких покладено систему контролінгу.

Наукові дослідження різних аспектів контролінгу знайшли відображення в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених таких як М.Г. Адаменко, М. С. Пушкар, Л. О. Сухарева, С. М. Петренко, Є. Майєр, Р. Манн, Д. Хан, А. Дайлє, К. Друрі.

В сучасних умовах українським підприємствам надається право самостійно розробляти власні виробничі програми, плани виробничого і соціального розвитку, визначати стратегії цінової політики. Це приводить до суттєвого зростання відповідальності керівників за прийняті ними управлінські рішення. Для цього їм необхідна достовірна інформація про

фінансово-господарську діяльність підприємства. Виконанням цього завдання і займається служба контролінгу підприємства.

Відповідно сучасна концепція комплексної системи управління підприємством, що містить управлінський облік з метою контролю всіх статей витрат, всіх підрозділів і всіх складових виробленої продукції або наданих послуг, а також їх подальше планування, дістала назву контролінгу. Він забезпечує інформаційно-аналітичну підтримку процесів прийняття рішень при управлінні організацією [1], [2].

Система контролінгу – це принципово нова концепція інформації і управління, яку можна визначити як обліково–аналітичну систему, що реалізує синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування, забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесами досягнення цілей [2].

Контролінг на сьогодні представляє собою один із найкращих систематизаторів масштабних потоків інформації про рух економічної інформації в межах промислових підприємств з метою координації прийняття управлінських рішень.

Таким чином, слід зазначити, що контролінг дає можливість уникнути неузгодженості при прийнятті управлінських рішень і дозволяє своєчасно виявити прихований потенціал у системі управління. Щоб система контролінгу могла ефективно функціонувати, необхідно розробити концепцію управління господарською і фінансовою діяльністю, яка включає три основні блоки:

– визначення цілей фірми; – управління цілями; – досягнення цілей фірми [1].

Отже, використання системи контролінгу сприяє ефективному функціонуванню підприємств у сучасних умовах господарювання. Склад, структура, підходи до організації та умови запровадження у більшості можуть бути перенесені на вітчизняні підприємства.

Список використаної літератури:

1. Адаменко М. Перспективи використання системи контролінгу на підприємствах України / М. Адаменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
[http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vddfa/2008_1/4/4%2520Adamenko.pdf].

2. Бондар Н.М. Формування системи контролю на сучасному підприємстві / Н.М. Бондар // Управління проектами, системний аналіз і логістика, 2007. – №4. – С. 206 – 210.

ЗАРОБІТНА ПЛАТА: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Фльонц Оксана Богданівна
старший викладач, ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»

Войчак Л.
студентка, ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»

Перед Україною поставленні великі завдання у світлі її євроінтеграційних прагнень - виконання європейських стандартів конкурентоспроможності національної економіки та забезпечення гідного рівня життя населення.

На даний час кожен 7 громадянин працездатного населення нашої держави оцінює свої доходи, як вкрай низькі. Це призвело до того, що наша країна разом із Молдовою та Албанією належить до трійки найбідніших країн Європи. За даними Всесвітнього банку, в Україні понад 70% населення належить до категорії бідних. Глобальною проблемою є й те, що висококваліфіковані робітники також належать до категорії бідних.

За даними досліджень Державного комітету статистики України у вересні 2015 року 32,7% працівників Тернопільщини мали заробітну плату нижче 1500,00 грн., причому 6,8% працівників одержували заробітну плату на рівні прожиткового мінімуму. Більш-менш гідну заробітну плату мали працівники, зайняті фінансовою діяльністю. Заробітна плата втрачає свою не лише розподільчу, стимулюючу, мотивуючу, а й відтворювальну функцію.

На відміну від України, в країнах ЄС влада приділяє велику увагу підвищенню купівельної спроможності населення за рахунок заробітної плати, оскільки це найважливіша передумова розвитку підприємств та економіки, внаслідок цього збільшуються надходження до бюджетів, що є підґрунтям для соціальних виплат та виплати заробітної плати працівникам державних секторів економіки.

Найгострішим є питання підвищення мінімальної заробітної плати, яка є базою для розрахунку розмірів окладів, часових тарифних ставок тощо. Нині, рівень мінімальної заробітної плати в Україні, порівняно з європейськими країнами, є одним із найнижчих і становить: місячний – 1378 грн., погодинний - 8,29 грн. Проведемо порівняльний аналіз заробітної плати української та швейцарської доярки. Отже, зарплата українки 1378 грн., а швейцарки 2000 €, за 1 день (8 год.) українка заробляє 46 грн. (5,75грн./год.), швейцарка – 1666,5 грн. (208 грн./год.), 1 корова в нас доїться 15 хв., в Швейцарії - 10 хв., буханка хліба відповідно 7,50 грн.та 21 грн. Отже, щоб українській доярці заробити на хліб

потрібно подоїти 6 корів, а на це буде витрачено 1 год. 30 хв., а швейцарській - менше 1 корови і на це буде витрачено 6 хв. Зарплата бухгалтера в Україні (22 робочі дні в місяць) – 4500 грн., в Швейцарії 2500€,а Путівка в Болгарію 7000 грн. Отже, щоб українському бухгалтеру поїхати в Болгарію потрібно працювати 35 днів, а швейцарському 2,4 дня.

Тому для вирішення проблеми низьких заробітних плат необхідне запровадження заходів, спрямованих на підвищення продуктивності праці, а саме – на впровадження заходів із модернізації підприємств та удосконалення організації праці. Потрібно реалізувати програми державного кредитування підприємств для виробництва та придбання вітчизняного устаткування, запроваджувати програми із залучення іноземних та вітчизняних інвестицій, удосконалити політику ціноутворення, яка має бути під контролем держави на кожній стадії – закупівля, виготовлення, реалізація продукції (робіт, послуг). Необхідним заходом також є координація взаємодії між представниками державних органів, що повинні проводити роботу у сфері боротьби з економічною злочинністю та, зокрема, у сфері легалізації доходів. Саме це і визначає перспективи збільшення заробітної плати.

Список використаної літератури:

1. Середня заробітна плата за регіонами в Україні в 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Заборгованість із виплати заробітної плати у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Проблеми регулювання оплати праці у посткризовій економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://conferences.neasmo.org.ua/ node/1732.

КЛАСИФІКАЦІЯ СВИНАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ВПЛИВ НА ПОБУДОВУ ОБЛІКУ

Чмир Станіслав Олександрович
аспірант ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Свинарство є національно ідентичною галуззю і однією з найголовніших серед галузей тваринництва в Україні.

Як перспективна і конкурентоздатна галузь, свинарство потребує удосконалення системи управління виробничими процесами, що не можливо зробити без належної організації бухгалтерського обліку, внутрішньогосподарського контролю та аналізу на свинарських підприємствах.

Організаційно-технологічні особливості виробництва продукції впливають на побудову обліку. Свинарські підприємства не є винятком, їх організаційна структура, особливості виробничого процесу впливають на організацію обліку та контролю. Головним фактором, що визначає побудову обліку довгострокових і поточних біологічних активів, витрат виробництва готової продукції свинарства є тип господарства.

Виходячи з організаційної структури, підприємства можуть бути «суто» свинарськими, займатися поряд зі свинарством іншими галузями тваринництва та/або рослинництва, мати власні допоміжні промислові підрозділи з виробництва кормів та переробки свинини тощо.

За своїм призначенням свинарські підприємства поділяється на племінні та товарні.

В Україні нині працюють такі типи господарств:

- племінні (племзаводи та племрепродуктори) – основним завданням яких є вдосконалення продуктивних якостей свиней, створення нових ліній та родин батьківського стада;

- товарні - це господарства різної форми власності, завдання яких - виробництво високоякісної свинини з найменшими затратами кормів та ручної праці. Серед товарних господарств необхідно відшити господарства із замкнутим циклом виробництва, тобто такі, у яких утримують усі статево-вікові групи свиней;

- репродукторні - господарства, які займаються одержанням та вирощуванням поросят до 4-місячного віку;

- відгодівельні - господарства, які проводять відгодівлю молодняку з 3-4- місячного віку до живої маси 110-150 кг [1, с. 147].

В цілому, типи свинарських підприємств, що існують в Україні, згідно Відомчих норм технологічного проектування. Свинарські підприємства (комплекси, ферми, малі ферми) ВНТП-АПК-02.0 [2], наведено на рис. 1.

Розміри племінних ферм та селекційно-гібридних центрів визначаються кількістю поголів’я основних маток, що є на початок року, репродукторних - кількістю поголів'я вирощених та переданих на відгодівлю поросят за рік, відгодінельнах - поголів'ям відгодованих свиней за рік.

Залежно від розмірів господарства бувають:

1) племзаводи – на більше ніж 130 основних маток, племрепродуктори – 50-130 основних маток, селекційно-гібридні центри – на 300, 600 та 900 основних маток;

2) репродукторні та відгодівельні товарні підприємства – на 1, 3, 6, 9 та 12 тис. голів на рік, товарні підприємства з закінченим циклом виробництва – на 1, 3, 6, 9, 12, 24, 36, 54 та 108 тис. голів;

3) ферми в підсобних господарствах – на 100, 300 та 500 голів на рік;

4) малі ферми в селянських (фермерських) господарствах - з закінченим виробничим циклом від 10 до 200 голів, відгодівельні – від 20 до 300 голів.

Комплекси по вирощуванню і відгодівлі свиней потужністю 54 тис. голів за рік і більше для одержання ремонтного молодняку повинні мати племрепродуктор або комплектуватись з селекційно-гібридного центру. При меншій потужності підприємств ремонтний молодняк маточного стада може вирощуватись у спеціалізованому секторі цього підприємства [2].

Рис. 1. Класифікація свинарських підприємств за типами

Залежно від типу і розміру підприємства, а також від того, чи займається воно іншими видами сільськогосподарської діяльності, при організації обліку та розробці облікової політики необхідно враховувати такі аспекти:

1) робочий план рахунків, де враховувалися б різні види біологічних активів та виробництв за допомогою застосування системи аналітичних рахунків;

2) об’єкти обліку витрат і калькулювання собівартості продукції свинарства тощо;

3) номенклатура статей витрат для кожної галузі виробництва;

4) система документального оформлення для відображення наявності та руху поголів'я та виходу продукції свинарства.

Наявність рослинницької галузі, тобто використання у своїй діяльності землі, відповідно до ст. 291 Податкового кодексу України [3], є підставою для віднесення свинарського підприємства до 4 групи платників єдиного податку і застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності і сплачувати податок у розмірах фіксованого сільськогосподарського податку, що діяв раніше. Це впливає на облікову політику підприємства і дозволяє знизити податковий тиск.

Таким чином, із типу і розміру свинарських підприємств випливають такі організаційно-технологічні особливості виробництва: породи свиней, технологія виробництва, системи годівлі, утримання і ветеринарних заходів, забезпеченість персоналом та спеціалістами у галузі тваринництва, кваліфікація та відповідальність персоналу, стан матеріально-технічної бази, спеціалізація підприємства, лабораторне дослідження кормів, норми падежу тварин тощо.

Від цього залежить обліково-аналітичне забезпечення управління виробництвом продукції: документальне оформлення наявності та руху поголів'я, витрат та виходу продукції, формування положень облікової політики щодо поточних і довгострокових біологічних активів свинарства, виходу продукції у фінансовому та управлінському обліку, облік витрат у розрізі статей, звітність та внутрішньогосподарський контроль за наявністю і рухом поголів'я, виробництвом продукції, витратами та виходом продукції.

Список використаних джерел:

1. Технологія виробництва продукції свинарства / За загальною редакцією Хоменко М.П. / Підручник. – Вінниця. Нова Книга, 2009. – 336 с.
2. Відомчі норми технологічного проектування. Свинарські підприємства (комплекси, ферми, малі ферми) ВНТП-АПК-02.05, затверджені Міністерством аграрної політики та продовольства України, протоколом Науково-технічної ради № 473 від 15 вересня 2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.budinfo.org.ua/doc/1810984/UNTP-APK-02-05-Svinarski-pidpriiemstva-kompleksi-fermi-mali-fermi.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

Науковий керівник: Ковач Світлана Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ КІЛЬКОСТІ ВИПУЩЕНИХ ФАХІВЦІВ ВНЗ УКРАЇНИ III-IV РІВНІВ АКРЕДИТАЦІЇ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МЕТОДІВ

Вербицька Ксенія Сергіївна
студентка, Університет митної справи та фінансів

Малоок Ірина Анатоліївна
студентка, Університет митної справи та фінансів

Вища освіта єрушійною силою економічного розвитку будь-якої держави. Вона відповідає за стан освіченості суспільства, його здатність до розвитку та самовдосконалення [3].

Аналізу стану вищої освіти в Україні присвятили свої праці Жарська І.О., Неткова В.М., Єлісєєва О.К., Кузнецова А.Г., Ревак І.О. та інші.

Оскільки в Україні зростає масовість вищої освіти, виникає необхідність прогнозу кількості випущених фахівців ВНЗ для створеннямаксимально можливоїкількості робочих місць випускникам.

Для прогнозу будуємо поліноміальну регресійну модель на основі спостережень Державної служби статистики України стосовно кількості випущених фахівців ВНЗ III-IV рівнів акредитації у 1990-2015 рр.[1, 2]: $Y_i = -1895049{,}78 + 1875{,}58X_i - 0{,}46X_i^2$, де Y_i – кількість випущених фахівців ВНЗ III-IV рівнів акредитації, тис. осіб.; X_i – рік. За критерієм Фішера модель виявилася адекватною з надійністю 95%, оскільки $F_R = 64{,}7 > F_{кр} = 3{,}4$; за критерієм Стьюдента параметри b_1 та b_2 з надійністю 95% статистично значимо відрізняються від нуля, оскільки $|tb_1| = 2{,}01 > tb_{кр} = 1{,}7$; $|tb_2| = 1{,}99 > tb_{кр} = 1{,}7$. Отже, можна обчислити точкову та інтервальну оцінку прогнозу. Здійснимо прогноз на 2017 р.:

– точкова оцінка: $Y_{пр} = -1895049{,}78 + 1875{,}58 \times 2017 - 0{,}46 \times 2017^2 = 508{,}03$ тис. осіб;

– інтервальна оцінка:

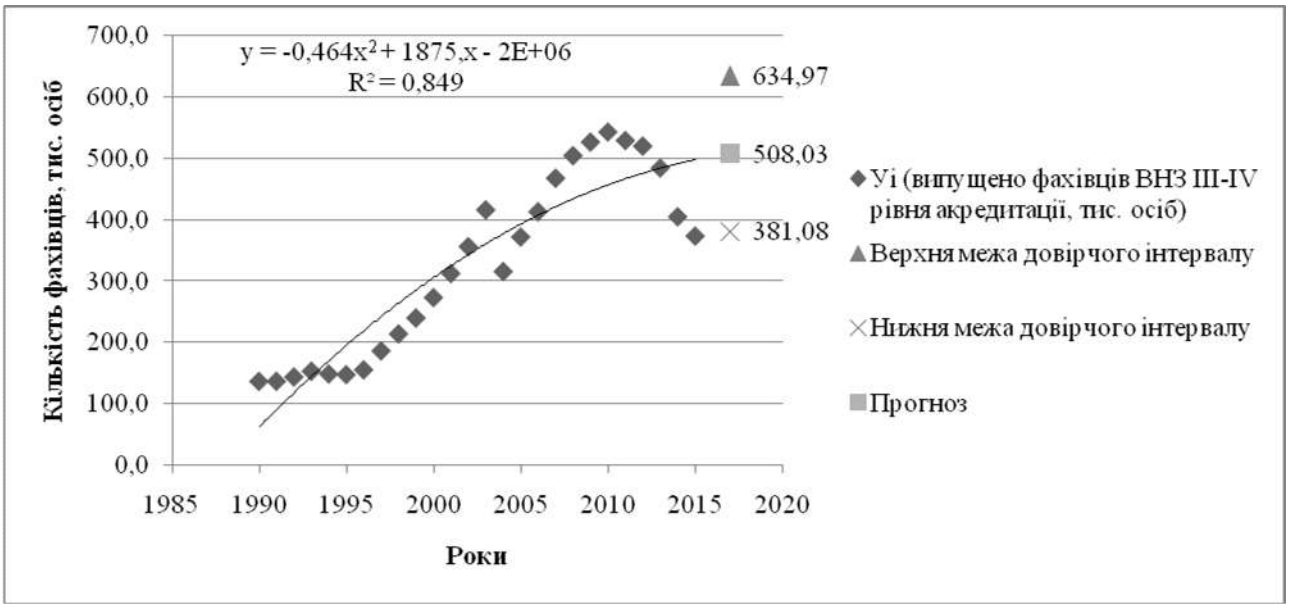
$\Delta Y_{пр} = t_{кр} S_y \sqrt{1 + X_{пр}\left(X^T X\right)^{-1} X_{пр}^T} = 126{,}94$ тис. осіб;

Границі довірчого інтервалу: $Y_{пр} - \Delta Y_{пр} = 381{,}09$ тис. осіб;

$Y_{пр} + \Delta Y_{пр} = 634{,}97$ тис. осіб.

На основі побудованої моделі з надійністю 95% можна стверджувати, що кількість випущених фахівців ВНЗ III-IV рівнів акредитації у 2017 р. знаходитиметься в межах від 381,09до 634,97 тис. осіб (рисунок 1).

Рисунок 1. Графічна інтерпретація прогнозу кількості випущених фахівців ВНЗ України III-IV рівня акредитації на 2017 рік



Список використаних джерел:

1. Вищі навчальні заклади [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.ukrstat.gov.ua/.

2. Економіко-математичні методи та моделі: Навчально-методичний посібник для студентів денної форми навчання / [уклад. Т.А. Чупілко, С.І. Чупілко]; – Дніпропетровськ: Дніпропетровська державна фінансова академія, 2011. – с. 79.

3. Ревак І.О. Вища освіта в структурі інтелектуального потенціалу України: стан і перспективи розвитку / І.О. Ревак// Економіка та управління національним господарством. Проблеми економіки. – 2014. – №4. – С. 133-140.

Науковий керівник: Чупілко Тетяна Анатоліївна, кандидат технічних наук, доцент кафедри математичного моделювання та інформаційних систем в економіці, Університет митної справи та фінансів

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Лобачева Ірина Федорівна
кандидат педагогічних наук, доцент Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Денисевич Єлизавета Сергіївна
Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Зайцева Діана Євгеніївна
Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

В наш час значна увага приділяється зовнішньоекономічній діяльності суб'єктів господарювання, з'являється потреба в аналізі операцій, пов'язаних з торгівлею на міжнародному ринку та вивченні чинників, що впливають на підсумковий результат для кожної зі сторін. Здійснення такого аналізу дозволить дослідити тенденції господарського розвитку підприємства, науково обґрунтувати плани, оцінити досягнуті результати та визначити ефективність виробництва. Метою даної роботи є аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі дослідження показників, які характеризують його ефективність. Дослідженням аналізу ефективності ЗЕД підприємства займалися такі вчені як О.П. Гребельник, А.А. Мазаракі, Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, М.Д. Пазух, Т.В. Миролюбова, Л.Є. Стровський та інші. Головний зміст їхніх робіт полягав у встановленні основних напрямів вирішення проблем, з якими мають справу господарюючі суб'єкти, здійснюючи експортну та імпортну діяльність.

Розглядаючи питання про зовнішньоекономічну діяльність організацій в сучасних умовах, особливу увагу слід приділити визначенню її економічної ефективності. Зокрема, ефективність зовнішньоекономічної діяльності – «це економічна категорія, що відображає сукупний ефект від зовнішньоекономічних зв'язків, який полягає в економії суспільної праці та зростанні її продуктивності від участі економіки країни у міжнародному поділі праці» [1, с. 320]. Важливе значення має оцінка ефективності ЗЕД підприємства, яка дозволяє розкрити механізм прийняття рішень управлінського персоналу, відповідального за прогрес зовнішньоекономічної діяльності. Також ці дані можуть бути використані

при розробці планів експорту та імпорту в масштабах країни, при оцінці структури та напрямів зовнішньоторговельного обігу.

Для оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства застосовують системний підхід. Системний підхід – це дослідження певної сукупності, що складається із взаємозалежних частин, які взаємодіють між собою та утворюють цілісність, що забезпечує вирішення певних проблем [2, с. 8]. Критерій ефективності є необхідною складовою для економічного аналізу. Його основним завданням є кількісна оцінка ефективності виробництва. Врешті-решт, спираючись на одержані дані можна обрахувати проміжні і узагальнені показники, побудувати факторну модель, вивести формули дії чинників на узагальнений показник, обчислити можливі відхилення при здійсненні фінансово-господарської діяльності, виявити резерви і обґрунтувати проблеми, які повинні бути вирішені на управлінському рівні [3].

Основною метою фірми на ринку є отримання максимального прибутку при мінімальних витратах, досягти такого результату можна тільки прийняттям ефективних управлінських рішень. Економічне обґрунтування прийнятих рішень щодо управління ЗЕД підприємства здійснюється шляхом розрахунку різноманітних економічних показників ефективності. Дані показники поділяються на чотири основні групи:

1. Абсолютні показники (обсяг експорту, обсяг імпорту, обсяг накладних витрат на експорт/імпорт, середній залишок коштів, кількість отриманих рекламацій, сума рекламацій, кількість задоволених рекламацій, обсяг використання торговельної марки фірми, обсяг експорту нових товарів);

2. Відносні показники (індекси динаміки: індекс вартості, індекс фізичного обсягу, індекс ціни, індекс кількості; коефіцієнти виконання зобов’язань з експорту та імпорту: за вартістю, за фактичним обсягом, за ціною; середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції);

3. Показники структури (товарна структура експорту або імпорту, географічна структура експорту або імпорту, структура накладних витрат на експорт або імпорт);

4. Показники ефективності (валютна ефективність експорту/імпорту, ефективність експорту/імпорту, середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції, коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій, ефективність експорту/імпорту) [4, с. 448].

До основних принципів, за якими розраховуються показники економічної ефективності належать:

- достовірність інформації;
- зіставлення різних за часом витрат і результатів виробництва до одного чітко визначеного моменту часу;
- загальний облік усіх наявних складових витрат і результатів;

•необхідність порівняння фактичних даних з плановим рівнем, а також зіставлення витрат з єдиною базою порівняння.

Поняття економічної ефективності та результатів ЗЕД повинні бути чітко розмежовані. У своїй монографії С. Л. Соркін зазначає, що оцінка та аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства може здійснюватися на основі системи показників, яка складається з трьох блоків:

•перший блок – характеризує початковий економічний результат;

•другий блок – економічний ефект (кінцевий результат в абсолютному вираженні);

•третій блок – економічну ефективність (кінцевий результат у відносних величинах) [5, С. 116 - 119].

Проте колектив авторів [6] вважає, що доцільний поділ показників лише на дві групи: показники ефекту й показники ефективності.

Підсумовуючи всі результати досліджень економістами показників щодо аналізу ефективності ЗЕД підприємства, можна виділити три групи показників, які характеризують її найдосконаліше, а саме:

1) показники експорту:

а) показник економічної ефективності експорту:

$$ЕЕ_{ЕКС} = В_{ВФ} + В_{Т} – В_{ЕКС}, \quad (1)$$

де $В_{ВФ}$ – еквівалент у грн. відрахувань у валютний фонд підприємства, який розраховується шляхом перерахунку валютної виручки у гривні за курсом на день надходження валюти, грн;

$В_{Т}$ – виручка у грн. обов'язкового продажу валюти, грн;

$В_{ЕКС}$ – повні витрати підприємства на експорт, грн.

б) показник економічного ефекту експорту:

$$Е_{ЕКС} = ЧВ_{Е} – ПВ_{Е}, \quad (2)$$

де $ЧВ_{Е}$ – це чиста виручка в іноземній валюті за збутий товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки;

$ПВ_{Е}$ – це сума повних витрат підприємства на експорт продукції.

Крім зміни курсу гривні, на цей показник впливають такі основні чинники: контрактна ціна, накладні витрати у закордонній валюті, собівартість одиниці продукції, накладні витрати у національній валюті.

Експорт товарів буде вигідним для підприємства лише за умови, що $ЕЕ_{ЕКС} > 1$, а також, коли дохід від збуту експортної продукції на зовнішньому ринку більший за дохід від збуту цієї ж продукції на внутрішньому ринку.

2) показники імпорту:

а) показник економічної ефективності імпорту:

$$ЕЕ_{ІМП} = \frac{ВІ_{ВР}}{В_і}, \quad (3)$$

де $ВІ_{ВР}$ – вартість імпортної продукції на внутрішньому ринку;

$В_і$ – витрати на придбання імпортної продукції.

Якщо $ЕЕ_{ІМП} > 1$, імпортна діяльність для підприємства є ефективною.

б) показник економічного ефекту імпорту:

$$Е_{ІМП} = ВІ_{ВР} - В_і, \quad (4)$$

Чим більше значення показника економічного ефекту імпорту, тим прибуток підприємства буде більше, а його імпортна діяльність – ефективнішою.

До чинників, що впливають на прибуток від імпорту, належать: асортимент товару, його ціна, обсяг реалізації та собівартість товарів.

Результатом діяльності підприємства, яке здійснює експорт та імпорт виробленої продукції, може бути прямий та непрямий економічний ефект. Прямий економічний ефект досягається покращенням матеріальних результатів підприємства, а непрямий економічний ефект – зниженням затрат на виробництво.

3) показники ефективності ЗЕД (аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності особливо необхідний, якщо підприємство виконує експортні та імпортні операції одночасно):

а) показник інтегрального економічного ефекту (його основною функцією є відображення загального прибутку від ЗЕД):

$$ІЕ = ЕЕ_{ЕКС} + ЕЕ_{ІМП}, \quad (5)$$

б) показник економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій:

$$ЕЕ_{ЗТО} = \frac{П_{ЗТО}}{В_{ЗТО}}, \quad (6)$$

де $П_{ЗТО}$ – прибуток від зовнішньоторговельних операцій;

$В_{ЗТО}$ – витрати, які понесло підприємство під час здійснення зовнішньоторговельних операцій.

в) показник економічного ефекту від зовнішньоторговельних операцій:

$$Е_{ЗТО} = ВЕ – ВІ, \quad (7)$$

де ВЕ – сума витрат на виробництво експортної продукції;

ВІ – сума витрат на виробництво товарів, що імпортують.

Отже, економічний аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства дозволяє нам раціонально обґрунтувати найоптимальніші пропозиції щодо реалізації товару, уникнути можливості

збитків через недостатнє аргументування економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій, обсягу реалізації продукції, її асортименту чи ціни через зміну валютних курсів. Найголовнішим критерієм, що характеризує ефективність ЗЕД підприємства є прибуток від збуту продукції при мінімальних затратах з боку фірми, тому аналіз ЗЕД дозволяє науково обґрунтувати плани, управлінські рішення та проконтролювати їх виконання, а також оцінити досягнуті результати діяльності підприємства. Таким чином, показники ефективності ЗЕД підприємства та їх аналіз дозволяє виявити вигідність зовнішньоекономічних операцій та розробити заходи щодо їх вдосконалення задля збільшення прибутку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник / О.П. Гребельник. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 432 с.
2. Бакуменко В.Д. Методологія системних досліджень в державному управлінні: навчальний посібник / Бакуменко В.Д., Кравченко С.О. – К. : ВПЦ АМУ, 2011. – 116 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://library.if.ua/book/53/3850.html.
4. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навчальний посібник / за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, І.Ю. Сіваченка. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 792 с.
5. Соркин С.Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка: моногр. / Соркин С.Л. – Гродно: ГрГУ, 2011. – 130 с.
6. Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / за ред. О.В. Шкурупій. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕКСПОРТУ НА ВНУТРІШНІЙ ВАЛОВИЙ ПРОДУКТ МЕТОДАМИ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Шаранов Роман Сергійович
студент, Університет митної справи та фінансів

Вивчення реальної дійсності показує, що практично кожне суспільне явище знаходиться в тісному зв'язку і взаємодії з іншими явищами, якими б випадковими вони не здавалися на перший погляд. Кореляційний, регресійний, економетричний аналіз дають змогу виміряти ступінь впливу

факторних ознак на результативні, встановити міру тісноти зв'язку і роль досліджуваного фактора (факторів) у загальній зміні результативної ознаки [1]. Так, наприклад, ВВП залежить від багатьох факторів, одним з яких є експорт.

Метою є дослідження залежності ВВП від експорту за допомогою економетричних методів економіко-математичного моделювання.

Відомо, що експорт становить понад 50 відсотків ВВП України. Основними експортними галузями економіки є металургійна промисловість (металопродукція), сільське господарство, машинобудівна та хімічна промисловості, частка яких становить понад 60 відсотків українського експорту. Особливістю сучасного розвитку вітчизняних експортоорієнтованих галузей є високий рівень залежності від кон'юнктурних коливань на світових ринках [2].

Розглянемо вихідні дані для побудови економетричної моделі [3](табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка експорту та ВВП України за 2007-2015 рр. (млн. дол. США)

Рік	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Експорт	58338	78708,6	49294	62125,7	80941,8	80895,8	74832,3	64106,8	47685,9
ВВП	142719	179992	117228	136419	163160	175781	183310	131805	77580

За даними таблиці 1 проведемо аналіз та виявимо вплив експорту на ВВП. За факторну ознаку X візьмемо обсяг експорту, а за показник Y – обсяг ВВП.

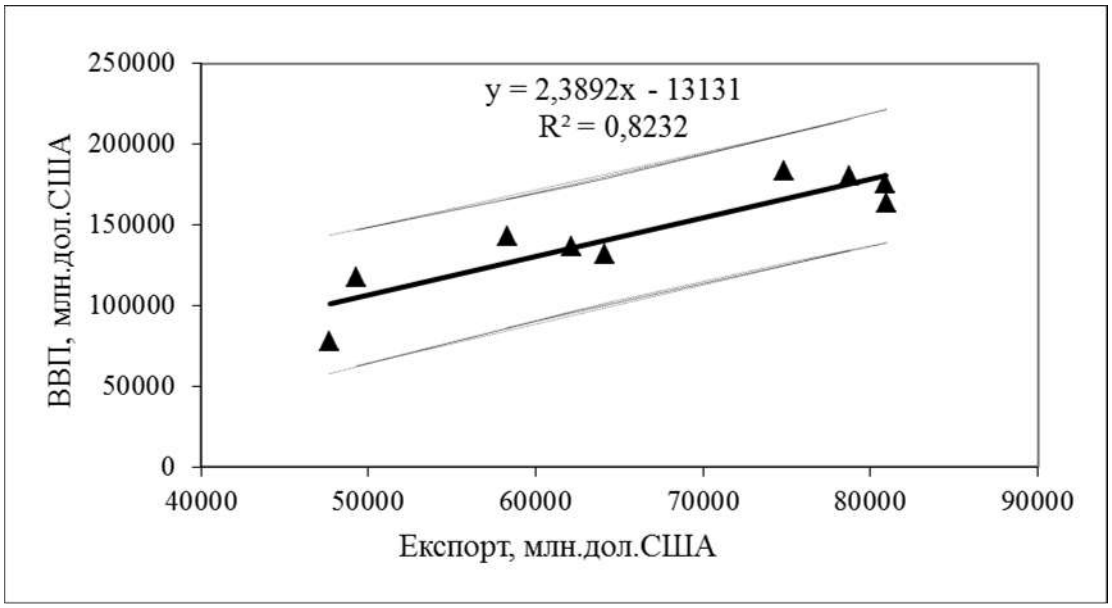


Рис. 1. Діаграма спостережень, регресія та її довірча зона, p=0,95

Коефіцієнт детермінації (R^2) дорівнює 0,8232. Він показує, що залежність показника Y пояснюється саме фактором X, залученим у модель, з урахування специфікації моделі, на 82,32%. Можна зробити висновок, що в модель включений суттєвий фактор.

Коефіцієнт кореляції дорівнює 0,907302. Це означає, що 91% варіації результативної ознаки Y (ВВП) визначається варіацією факторної ознаки X (експорту). Отже, рівняння лінійної регресії $y = 2{,}3892x - 13131$ визнається значимим і означає, що збільшення експорту на одиницю веде до збільшення ВВП на 2,3892 одиниць.

Перевіримо адекватність побудованої лінійної моделі за критерієм Фішера. За допомогою MS Excel були знайдені значення: $F_{р.}$= 32,592; $F_{кр.}$= 5,591. Так як отримане спостережуване значення $F_{р.} > F_{кр.}$, то рівняння парної лінійної регресії ВВП на експорт при рівні значущості 0,05 є статистично достовірним.

Із двох оцінених параметрів саме параметр a_1 (2,3892) визначає степінь залежності показника від фактора. Перевіримо його статистичну значимість за допомогою критерію Стьюдента: $t_{р.}$= 5,70894856; $t_{кр.}$= 2,364624. Так як $t_{р.} > t_{кр.}$, то це означає, що нахил регресії визнається значимим.

Побудована довірча зона регресії дозволяє дати інтервальну оцінку прогнозного значення ВВП з надійністю 0,95 для значень експорту, що лежать в межах базисних даних.

Коефіцієнт еластичності (Рис.2) показує, що ВВП є еластичним по експорту (його значення більше 1). Однак збільшення експорту спричиняє гальмування швидкості зміни ВВП внаслідок зміни фактора.

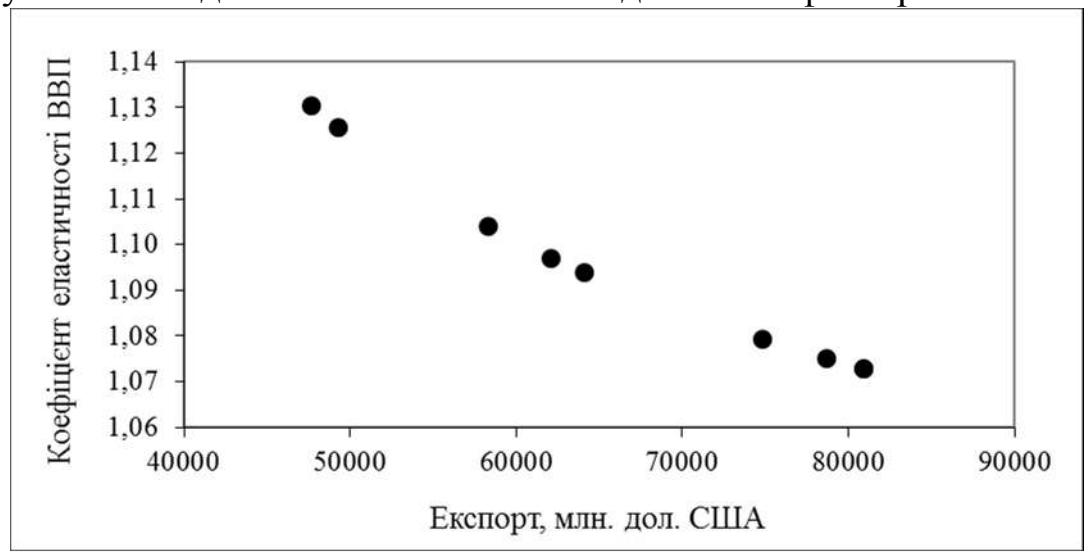


Рис.2. Коефіцієнт еластичності ВВП по експорту

Отже, провівши дане дослідження, було виявлено, що між експортом і ВВП України існує тісна залежність. Зі збільшенням або зменшенням обсягу експорту збільшується або зменшується обсяг ВВП. Починаючи с 2013 року був різкий спад експорту та ВВП. Це пов'язано з недостатнім

відшкодуванням ПДВ експортерам та військовим конфліктом на сході, що з загостренням політичної ситуації призвело до зниження експорту в Росію.

Список використаних джерел:

1. Мармоза А.Т. Теорія статистики. : навч. посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2013 - 592с.
2. Сучасний стан та проблеми експортної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrexport.gov.ua
3. Динаміка експорту та ВВП України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

_____

Науковий керівник: Чупілко Тетяна Анатоліївна, кандидат технічних наук, доцент кафедри математичного моделювання та інформаційних систем в економіці Університету митної справи та фінансів

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ РОЗВИНУТИХ КРАЇН СВІТУ В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Журавель Маргарита Олександрівна
студентка, Університет митної справи та фінансів м. Дніпропетровськ, Україна

Забезпечення фінансової стійкості банківської системи за часів кризи в країні на сьогодні виступає одним із основних завдань державних органів. В Україні головна роль в цьому аспекті належить Національному банку України, у розпорядженні якого є широкий інструментарій регулювання діяльності банків. Серед них важливе місце займає грошово-кредитна політика, реалізація якої дозволить знизити ймовірність прояву і розвитку системних кризових явищ та забезпечити високий рівень фінансової стійкості. У цьому аспекті метою нашого дослідження виникає питання про зміну грошово-кредитної політики України для забезпечення фінансової стійкості банківської системи.

На основі статті Ткаченка О.О. побудуємо рисунокщодо основних передумов фінансової кризи різних країн світу [5].

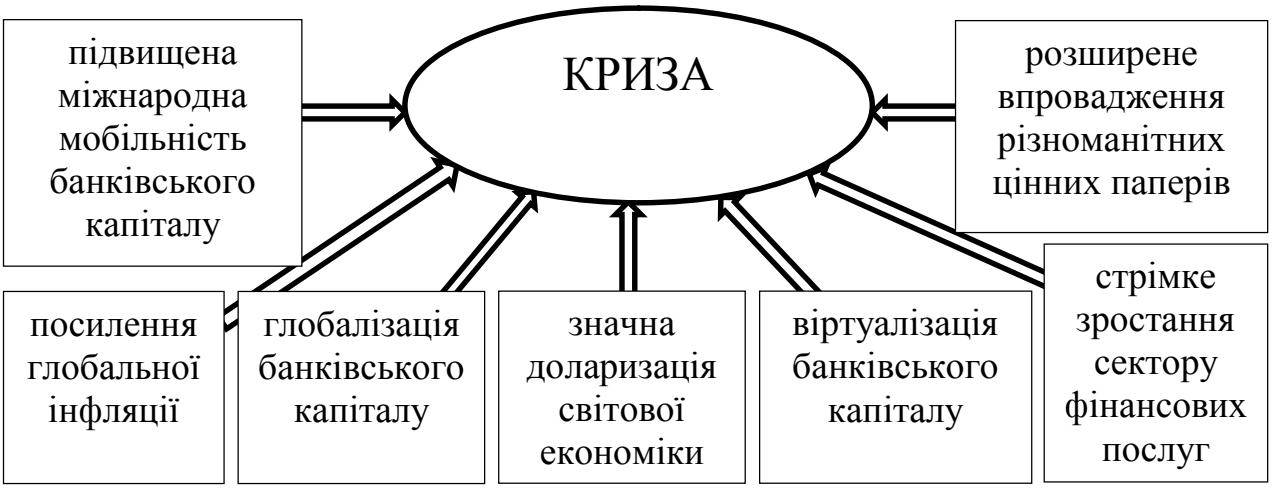


Рис. 1. Основні передумови виникнення фінансової кризи

Знаючи основні причини виникнення економічної кризи держава може ретельніше спланувати свою діяльність з регулювання грошово-кредитної системи, що забезпечить зменшення наслідків нестабільності. Автор пропонує ознайомитись з ставленням різних країн до падіння банківської системи.

Таблиця 1. Дії країн світу щодо відновлення банківської системи

Країни	Відношення до відновлення банківської системи
Австралія, Нова Зеландія, США	Центральний банк взяв на мету «підтримання» фінансової стійкості банківської системи.
Канада, ЄС, Японія, Швейцарія	Центральний банк вирішив «брати участь» в управлінні фінансовою стійкістю банківської системи.
Великобританія	Фінансова стійкість визначається як явна законодавчо визначена основна ціль діяльності Банку Англії.

Ознайомившись з дією різних країн, можемо прийти до висновку, що Україна прийняла участь подібно до Австралії, Нової Зеландії, США. Вона рефінансує банківську систему, підтримуючи її вихід з кризових моментів, проте наразі цього замало для повного вирішення проблем.

Стратегічними цілями грошово-кредитної політики є забезпечення економічного зростання, за якого гарантується повна зайнятість, стабільність цін, збалансованість платіжних відносин із зовнішнім світом і на внутрішньому ринку [2].Засобами регулювання у довгостроковому і в поточному періодах є стимулювання сфери суспільного виробництва та фінансово-господарської активності суб'єктів господарювання, від ефективності діяльності яких залежить економічний розвиток держави, рівень життя домогосподарств [4].

Щодо ліквідації негативних наслідків кризи у банківському секторі країни, Балянт Г.Р. описує відновлення систем і ринків, які мають як спільні, так і відмінні риси. За оцінками вченого, скоординоване спільне зниження процентних ставок п’ятьма центральними банками світу (ЄЦР, Банк Англії, Канади, Швейцарський НБ, Шведський державний банк) і ФРС США є яскравим прикладом антикризових заходів. Узагальнюючи антикризові заходи різних країн можна виділити методи так званого кількісного пом’якшення: суттєве зниження кількісних ставок, підвищення рівня ліквідності банківської системи, надання банкам кредитів під гарантії держави, використовуючи прямої фінансової підтримки урядом окремих фінансових інститутів [1].

Європейський центральний банк від підтримки окремих сегментів фінансових ринків зони євро перейшов до довгострокового рефінансування за вкрай низькими процентними ставками і під широкий спектр застав. Голова Банку Англії М. Карні позитивно оцінив потенціал нового монетарного режиму – таргетування номінального ВВП. Банк Англії крім масштабних програм «кількісного пом’якшення» спільно з Казначейством запровадив спеціальну програму стимулювання банками кредитування реального сектору [3].

Отже, з усього вищевикладеного можна зробити висновок, що інструменти грошово-кредитної політики не є сталими, вони модифікуються під впливом змін економічної ситуації. Як відомо, банківська система займає центральне місце в економіці, яке визначає її тісні взаємозв'язки та взаємодію з усіма без винятку секторами. Ця тема ще не вивчена повністю, проте ми на даному етапі пропонуємо Україні подібно до ЄЦБ використовувати зниження кількісних ставок, підвищення рівня ліквідності банківської системи та надання банкам кредитів під гарантії держави, використовуючи пряму фінансову підтримку окремих фінансових інститутів.

Список використаної літератури:

1. Балянт Г.Р. Грошово–кредитна політика центральних банків провідних країн світу в кризовий період / Г.Р. Балянт, Н.Р. Гордій // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Економіка. – 2013. – Вип. 22. – С. 4–7.
2. Бандурка О.О. Грошово–кредитна політика України/ О.О. Бандурка // Європейські перспективи. – 2013. – № 4. – С. 188–191.
3. Буковинський С.А. Грошово–кредитна політика в сучасних умовах / С.А. Буковинський // Економіка України. – 2014. – № 6. – С. 23–36.
4. Глуха Г.Я. Грошово–кредитна політика як фактор економічного зростання держави/ Г.Я. Глуха // Прометей. – 2013. – № 1. – С. 31–36.
5. Ткаченко О.О. Грошово–кредитна політика та фінансова стійкість банківської системи України/ О.О. Ткаченко // Управління розвитком. – 2015. – № 4. – С. 29–34.

Науковий керівник: Піменова Марія Михайлівна, кандидат економічних наук, старший викладач, Університет митної справи та фінансів

УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ

Зінченко Олександра Миколаївна
студентка, Університет митної справи та фінансів

Державний борг – це загальний розмір, накопиченої заборгованості уряду власникам державних цінних паперів, який дорівнює сумі минулих бюджетних дефіцитів за вилученням бюджетних надлишків.

В даній роботі ставимо перед собою мету проаналізувати динаміку сукупного державного боргу та з'ясувати шляхи його скорочення.

Теоретичним і практичним питанням державного боргу присвячено дослідження українських вчених В.В. Лісовенко, Л.Я. Бенч, І.В. Перевозова, С.В. Рудейчук, О.І. Бец, І.І. Плець, В.В. Руденко та інші.

Державний борг складається з внутрішнього та зовнішнього боргу держави. Внутрішній державний борг – заборгованість держави домогосподарствам і фірмам даної країни, які володіють цінними паперами, випущеними її урядом. Зовнішній державний борг – це заборгованість держави перед іноземними громадянами, фірмами, урядами та міжнародними фінансовими органі [3].

Основними причинами створення і збільшення державного боргу є: збільшення державних видатків без відповідного зростання державних доходів; циклічні спади й автоматичні стабілізатори економіки;с кочення податків з метою стимулювання економіки без відповідного коригування (зменшення) державних витрат; вплив політичних бізнес-циклів – надмірне збільшення видатків напередодні виборів з метою завоювання популярності виборців та збереження влади [1].

Формування державного боргу України відбувалося несистемно, під впливом потреб оперативного фінансування поточних бюджетних видатків, що відобразилось у його структурі та динаміці. Згідно статистичних даних за останні 5 років бачимо, що загальний обсяг державного боргу України зберігає тенденцію до зростання протягом досліджуваного періоду, а саме сукупний обсяг державного боргу зріс більш ніж втричі до 1424,13 млрд. грн. (67,66 млрд. дол. США в еквіваленті) [2].

Дані свідчать, що в порівнянні з 2015 р., у 2011 р. державний прямий та гарантований борг взагалі був меншим у 2,9 разів, тобто на 991,83 млрд. грн. Найбільше в обох аналізованих роках переважає державний прямий та гарантований зовнішній борг, який складає 64%. Державний прямий борг у 2011 р. склав 323,48 млрд. грн., що у 3,7 разів нижче показників 2015 р. Щодо гарантованого боргу можна сказати, що показник, який складає 108,76 млрд. грн. менший за теперішній у 2,1 рази.

В структурі загального державного прямого та гарантованого боргу традиційно переважає зовнішній борг, – 64% сукупного обсягу, 60% прямого та 88,4% гарантованого державою боргу станом на 01.06.2015 р. [2].

Динаміку обсягу державного та гарантованого державою боргу України в гривневому еквіваленті наведено нижче на рисунку 1.

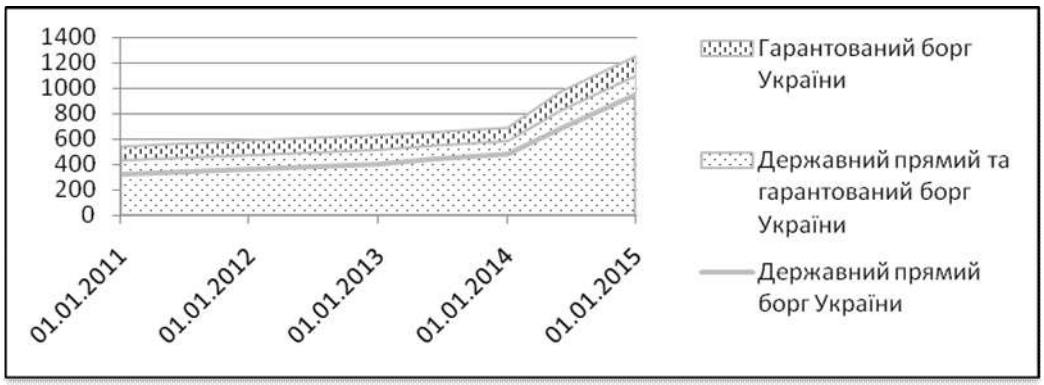


Рис. 1. Динаміка сукупного державного боргу (в гривневому еквіваленті)

Так, з початку 2014 р. загальний обсяг державного та гарантованого державою боргу збільшився з 825,41 млрд. грн. до 1424,13 млрд. грн. станом на 01.06.2015 р. В той же час в доларовому еквіваленті цей показник показав зменшення, – з 73,11 млрд. дол. США до 67,66 млрд. дол. США за аналогічний період [2].

В Україні в останні роки у зв'язку зі зростанням обсягу державних запозичень особливо гостро постало питання удосконалення управління державним боргом.Тому в процесі удосконалення вітчизняного боргового менеджменту необхідно здійснити такі заходи:

1. Оптимізувати структуру державного боргу у частині співвідношення між внутрішніми та зовнішніми запозиченнями.
2. Оптимізувати структуру державного боргу у частині співвідношення між короткостроковими та довгостроковими запозиченнями.
3. Оптимізувати витрати за державним боргом у частині уникнення піків платежів з обслуговування та погашення боргових зобов'язань.
4. Забезпечити ефективне та прозоре управління умовними (гарантованими) борговими зобов'язаннями держави.
5. Оптимізувати фінансування бюджету в частині співвідношення між борговим та податковим та інфляційним фінансуванням.

Список використаних джерел:

1. Лісовенко В.В.Державний борг: концептуальні засади та макроекономічні аспекти / В.В. Лісовенко, Л.Я. Бенч, О.І. Бец // Фінанси України. – 2014. – № 12. – С. 7-31;
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: minfin.gov.ua;
3. Перевозова І.В. Структуризація та аналіз спектра фінансово-аналітичної інформації щодо внутрішнього державного боргу / І.В. Перевозова, С.В.

Рудейчук, І.І. Плець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.5. – С. 274-282;
4. Руденко В.В. Сутність та особливості управління державним боргом у різних країнах світу / В.В. Руденко //Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2013. – № 754. – С. 61-67.

Науковий керівник: Піменова Марія Михайлівна, кандидат економічних наук, старший викладач, Університет митної справи та фінансів

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ

Проценко Катерина Вікторівна
студентка, Університет митної справи та фінансів

Електронні гроші з'явилися у зв'язку з поширенням науково - технічного прогресу та швидкому розвитку фінансового ринку. Крім того, суспільство завжди прагнуло до спрощення фінансових взаємовідносин і саме електронні гроші задовольнили їх потреби.

Проблемам електронних грошей присвячено наукові праці вчених, зокрема, таких як: Бочаров А.Г, Ільницька Н., Комарцева Н., Мельничук В.Г., Радченко М.А. та багато інших.

Метою роботи є аналіз сучасного стану системи електронних грошей в Україні, а також визначення їх подальших перспектив розвитку як новітнього платіжного засобу.

За визначенням Національного банку України, електронні гроші – це одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами і є грошовим зобов'язанням емітента [2, с. 31].

В Україні нормативне регулювання обігу електронних грошей вперше здійснено в 2008 р. затвердженням НБУ «Положення про електронні гроші в Україні», нова редакція якого прийнята в 2010 р. Наприкінці 2012 р. вперше врегульовано питання обігу електронних грошей на законодавчому рівні з прийняттям Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо функціонування платіжних систем та розвитку безготівкових розрахунків» [3].

В Україні електронні гроші випускають, як правило, на основі карток Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП) та

міжнародної платіжної системи «Visa International», а також на програмній основі в системі «Глобал Мані» [1, с. 102].

На сьогоднішній день, українське населення може переказувати гроші, а також купувати та продавати товари за допомогою таких систем, як WebMoney, "Яндекс. Деньги", UkrMoney, LiqPay, Z - Payment, RBKMoney, E - Gold, Paypal, Money bookers, Liberty Reserve тощо. Проте, вищезазначені системи не мають юридичного узгодження з НБУ.

Слід також зазначити, що значення електронних грошей з кожним роком зростає. Зокрема, загальна сума операцій, на яку користувачі «електронних гаманців» здійснили операції з метою оплати товарів, робіт або послуг в 2015 році, склала 3,238 млрд. грн., що у 2,3 рази перевищує аналогічний показник 2014 року (1,4 млрд. грн), повідомляється на веб-сайті Національного банку України. Найбільшими емітентами в 2015 році стали Фідобанк (система електронних грошей Monexy) – на 12,379 млн. грн, Альфа-Банк (Maxi) – на 9,315 млн. грн, Ощадбанк (GlobalMoney) – на 8,5 млн. грн. [4].

Всього станом на 1 січня 2016 року в обігу перебувало електронних грошей на 30,962 млн. грн. (у 2014 році – 12,5 млн. грн.) [4].

Тобто, дані засвідчують про збільшення використання електронних грошей, що пов’язано з низкою їх переваг, основні з яких: швидкість, зручність та економічність платежів. Незважаючи на позитивні сторони такого виду платіжних засобів, все ж таки є й негативні, а саме: значні ризики шахрайства, обмеженість обігу законами й постановами НБУ та неможливість зняти гроші без комісії. Відповідно до вищезазначеного, для подальшого успішного розвитку електронних грошей в Україні важливим є:

1. Застосування виваженої правової регламентації, спрямованої, з одного боку, на підтримку їхнього розвитку, а з іншого – на запобігання їх використання з метою ухилення від оподаткування та контролю.

2. Подолання певних складнощів з ситуативним перерозподілом суб’єктів ринку і сфер регулювання між регуляторами [5, с. 124]. Наприклад, якщо зменшити допустимий поріг входу у «третій дивізіон» банків, то Україна змогла б майже повністю задовольнити попит ринкових ніш на ті продукти, які перебувають у сфері регулювання центрального банку, проте досить довгий період часу впроваджуються «великими» банками «другого дивізіону». Окрім електронних грошей, це й послуги з приймання малих платежів і виплат, а також питання з програмно - технічними комплексами самообслуговування – терміналами тощо.

Таким чином, значення електронних грошей зростає з кожним роком, а їх обсяг стрімко збільшується і вже у 2018 році, за прогнозами аналітиків, планується бути на рівні 60 млн. грн. Проте, й досі існує низка обмежень, що стримують певну частину населення застосовувати новий

вид платежу, а саме їх недовіра, відсутність необхідних знань та обмеження у переведенні в готівку чи поверненні коштів. Але, попри все, електронні гроші, з'явившись на ринку, вже не здадуть своїх позицій і, долаючи перешкоди, утвердяться на ньому назавжди, що дасть змогу банківській системі України вийти на новий рівень розвитку та заощадити на емісії готівки.

Список використаних джерел:

1. Бочаров А. Перспективи розвитку електронних грошей в Україні / А. Г. Бочаров // Інноваційна економіка. – 2015. –№ 39– С. 101-104.
2. Ільницька Н. Аналіз світового ринку електронних грошей / Надія Ільницька // Вісник НБУ. – 2010. – № 5. – С. 31-36.
3. Комаревцева Н. Особливості функціонування електронних грошей в Україні / Н. Комаревцева. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sophus.at.ua.
4. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.
5. Радченко М.А. Особливості відображення електронних грошей в обліку / М.А. Радченко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2015. – Вип. 1(2). – С. 121-124. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2015_1(2)__28.

_____

Науковий керівник: Піменова Марія Михайлівна, кандидат економічних наук, старший викладач, Університет митної справи та фінансів

ЗАЛУЧЕННЯ ПРИВАТНОГО СЕКТОРУ ДО ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА ТА РЕКОНСТРУКЦІЇ ЖИТЛА В УКРАЇНІ

Сальникова Тетяна Валеріївна
кандидат економічних наук, Університет митної справи та фінансів

З огляду на ситуацію, що склалась у фінансовому забезпеченні житлового будівництва, актуальним залишається пошук додаткових джерел та інструментів фінансування. За 2015 р., згідно з даними Державної служби статистики, капітальні інвестиції у житлове будівництво на 80% складаються з коштів юридичних та фізичних осіб (69,3% - кошти підприємств та організацій, 10,9% - кошти населення). Кошти державного бюджету склали 1%, місцевих бюджетів – 3,4%, 3,9% - кошти іноземних інвесторів та 8,8% склали банківські та інші позики. Вітчизняне житлове будівництво попри кризові процеси функціонує, будівництво ведеться, хоча і в недостатніх обсягах, бюджетне

фінансування відіграє незначну роль у розвитку житлового будівництва, хоча в державних програмах розвитку економіки воно і зазначається одним із пріоритетних напрямів. Державні кошти спрямовуються переважно на реалізацію державних цільових програм. При цьому забезпеченість громадян житлом в Україні має найменший показник при порівнянні з зарубіжними країнами. Можна було б сподіватись на покращення фінансування через залучення іноземних інвесторів, проте вітчизняна галузь житлового будівництва вже тривалий час є інвестиційно непривабливою.

Якщо говорити про недержавні інвестиції від юридичних осіб – підприємств, організацій, то законодавчо обумовлені способи залучення таких коштів - це створення фондів фінансування будівництва, фондів операцій з нерухомістю, інститутів спільного інвестування, випуск облігацій підприємств, використання коштів недержавних пенсійних фондів [2].

За сучасних умов механізм залучення інвестицій повинен передбачати комбіновану систему інвестування із залученням позабюджетних засобів, сформованих з власних засобів будівельних підприємств та підприємств з виробництва будівельних матеріалів, з можливістю залучення іноземних інвестицій, позик, комерційних кредитів, портфельних інвестицій, грантів, участі у міжнародних пілотних проектах.

Включення у механізм фінансового забезпечення житлового будівництва окремого елемента - реконструкції, дасть змогу збільшити площу будинків за менших затрат ресурсів, зменшити витрати з державного та місцевого бюджетів, скоротити затрати на нове будівництво, проведення інфраструктури, забезпечити потреби населення у житлі, покращити його стан тощо.

Сутність запропонованого механізму полягає у налагоджені взаємодії приватного та державного секторів через створення координаційного центру як незалежного елемента фінансових відносин у процесі фінансування житлового будівництва та реконструкції. Безпосередньо у фінансуванні будівництва та реконструкції житла задіяні координаційний центр, уряд, інвестори, банки, страхові компанії, пенсійні фонди, фонди реконструкції, створені власниками житла, фонди фінансування будівництва та будівельні компанії.

Стосовно фінансових потоків у процесі реалізації державної політики розвитку житлового будівництва та реконструкції житлового фонду в Україні, основними є мобілізація фінансових ресурсів для розвитку житлового будівництва та реконструкції житлового фонду: надходження з Державного та місцевих бюджетів, надходження тимчасово вільних коштів страхових компаній, недержавних пенсійних

фондів, банків, фондів реконструкції та будівництва житла, створених власниками; фінансування з ресурсів, мобілізованих фондом розвитку житлового будівництва та реконструкції житлового фонду; фінансування науково-дослідної діяльності з питань будівництва та реконструкції житла з бюджетних коштів та коштів фонду; фінансування будівельних компаній; підтримка та стимулювання банків та страхових компаній до участі у державно-приватному партнерстві (ДПП) тощо.

Окрім фінансових відносин та потоків, механізм передбачає інші канали взаємодії – договірні відносини, інформаційна підтримка та забезпечення учасників, формування та удосконалення нормативно-правової бази, необхідної для функціонування механізму, підтримка суб'єктів інвестування будівництва та реконструкції житла, стимулювання учасників ДПП та залучених інвесторів, гарантування повернення коштів, покриття ризиків, державні гарантії, страхування кредитних ризиків тощо.

У процесі реалізації механізму фінансового забезпечення житлового будівництва та реконструкції використовуються податкові та неподаткові засоби стимулювання учасників розвитку житлового будівництва та реконструкції житлового фонду, фінансові інструменти та додаткові джерела фінансування.

Для розвитку механізму фінансування житлового будівництва важливо комплексно реалізовувати наступні заходи:

- використання податку на нерухомість у складі джерел фінансового забезпечення будівництва соціального та реконструкції застарілого житла;
- стимулювання застосування фінансового лізингу у процесі будівництва житла, використання механізму проектного фінансування житлового будівництва, використання механізмів пільгового кредитування;
- удосконалення бюджетної складової фінансового забезпечення житлового будівництва та реконструкції, використання сучасних фінансових інструментів;
- упровадження ДПП як дієвого механізму фінансового забезпечення житлового будівництва та реконструкції житлового фонду в Україні.

Список використаних джерел:

1. Капітальні інвестиції в Україні. - [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/ibd/iki_ed/iki_ed_u/kied_15_u.htm;
2. Про інвестиційну діяльність: Закон України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/parao107#o107;
3. Циганюк Д.Л. Сучасні форми фінансування житлового будівництва в Україні / Д.Л. Циганюк // Ефективна економіка.– 2015. – №6 – С. 54-62.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Самсоненко Анастасія Олександрівна
студентка, Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Грабовський Ігор Сергійович
доцент, Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Економічний розвиток держави є основою розробки стратегії управління країною. Розвиток ринкової економічної системи в Україні доцільно розглядати в контексті національної економічної політики, чинниками ефективності якої є розширене відтворення національної конкурентоспроможності та формування геоекономічного національного простору в глобальному світовому ринковому середовищі. Стратегічна мета соціально-економічного розвитку держави обґрунтовує вибір курсу на економічне зростання основних макропоказників. Необхідність проведення аналізу економічної ситуації в країні та визначення перспектив подальшого розвитку економіки України визначає актуальність теми дослідження.

Основними рисами сучасного економічного становища України є:

- значна заборгованість держави, окремих галузей і підприємств зарубіжним країнам;
- відставання сектору економіки, який виробляє товари, від сектору економіки, який їх споживає;
- паливно-енергетична залежність від Росії;
- надмірний контроль економіки з боку українського уряду, що має ефект придушення того її сектору, що виробляє товар;
- криміналізація стосунків між державними установами і бізнесом, розподілення міжкланами найприбутковіших секторів економіки України;
- «відірваність» України від світової економіки [1].

Стан справ в економіці України залишається вкрай складним. Українська економіка змушена долати наслідки планово-розподільної системи господарювання, її структурні деформації, затратний механізм ціноутворення та неконкурентоспроможність.

Провідні вчені України відзначають, що серед позитивних економічних зрушень в українській економіці, важливих з точки зору її ринкових перспектив, слід вважати:

- формування ефективного, конкурентноспроможного недержавного сектора економіки і прошарку приватних підприємців;

- зародження національних ринків товарів, праці та капіталу з переважно ринковим ціноутворенням, здатних задовольняти платоспроможний попит;
- становлення національної фінансово-банківської системи в цілому і регульованого валютного ринку;
- диверсифікацію та лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків, появу нових каналів торговельного та інвестиційного співробітництва[2].

Однак у цілому серед основних тенденцій соціально-економічного розвитку України превалюють негативні явища і тенденції:

- не відбулася модернізація структури державного управління відповідно до об'єктивних законів розвитку ринкової економіки (зокрема, в процесі приватизації так і не створено інститут ефективних власників; не створено дієздатну систему ринкових інститутів);
- втрачено високотехнологічні виробництва, лідерство в багатьох напрямах фундаментальних досліджень; критичного рівня досяг "відплив умів";
- склалися диспропорції між реальним і фінансовим секторами економіки, а також у середині кожного з них;
- швидкими темпами зростають внутрішній та зовнішній державні борги з сумнівними перспективами не тільки їх погашення, але й обслуговування;
- криза внутрішнього інвестування набула рис системної; разом з тим, зовнішні кредити міжнародних фінансових організацій, вкрай потрібні для економіки перехідного типу, займають мізерну питому вагу у загальних обсягах реальних інвестицій і майже не впливають на активну структурну перебудову національної економіки, стримуючи ініціативу в пошуку альтернативних (насамперед, власних) джерел фінансування суспільних потреб;
- відбулося катастрофічне падіння матеріального добробуту населення;
- небаченого рівня сягнула "тінізація" економіки [3].

Важливим комплексом заходів щодо подолання економічної кризи є створення в економіці мотиваційного механізму піднесення виробництва.

Його головною метою є, по-перше, створення умов рівновигідності різних сфер економічної діяльності при певному пріоритеті виробничої діяльності на період виходу з кризи.

По-друге, мотиваційний механізм має створювати умови для забезпечення вигідності збільшення маси прибутку (доходу) головним чином не за рахунок підвищення його норми, а в результаті розширення обсягу виробництва і реалізації товарів та послуг. Тобто треба створити систему мотивацій зниження цін (або хоча б стримування їх зростання)

для відповідного збільшення обсягу продажу згідно із законом попиту. По-третє, сюди слід віднести створення пільгового режиму для прямих вітчизняних та зарубіжних інвестицій безпосередньо у виробничу сферу в поєднанні з фінансово-кредитною політикою та виробничою діяльністю за критерієм — мінімальний строк подолання кризи виробництва.

Головним чинником мотиваційного механізму має бути вдосконалена система оподаткування з активною стимулюючою та регулюючою функціями. Порівняно з існуючою вона повинна бути спрощеною і включати меншу кількість податків, особливо непрямих. Враховуючи бажану націленість її на зниження цін, об'єктом оподаткування треба зробити ту частку ціни, яка формується продавцем. Це може бути додана вартість, але без амортизаційних відрахувань (як фактора відновлення основного капіталу). Цей податок пропонується зробити основним, замінивши ним два податки — на прибуток і на додану вартість. Перший податок в умовах нестабільності економіки, збитковості значної частки підприємств та неопрацьованої ще системи моніторингу діяльності суб'єктів підприємництва поки ще не виконує достатньою мірою свою регулюючу функцію, як це є в країнах з розвинутою ринковою економікою. Усунення ПДВ зменшить ціну реалізації товару і збільшить купівельну спроможність покупця, що сприятиме зростанню обсягу продажу та виробництва продукції. При цьому, безумовно, потрібно буде переглянути перелік підакцизних товарів та ставки акцизу[4].

Список використаної літератури:

1. Кудрін розповів, як би він вирішував проблеми економіки України: Колишній міністр фінансів РФ радить обмежити темпи зростання зарплат [Електронний ресурс].
2. Мазурець Ю. Українська економіка 2012: ризики, виклики та перспективи: Матеріали Gazeta.ua [Електронний ресурс] / Ю. Мазурець // Інститут української політики.
3. Рудкевич І.В. Напрями державної соціальної політики України в сучасних умовах / І.В. Рудкевич // Економіка та держава. – 2010. – №6. С.103-105.
4. Корецька С. Розвиток соціально-економічної інфраструктури / С. Корецька // Держава та регіони. – 2006. – № 1. – С. 121-126

ЕКОНОМІЧНА НЕОБХІДНІСТЬ ТА РОЛЬ СТРАХУВАННЯ

Стаханова Валерія Валеріївна
студентка, Університет митної справи та фінансів, м. Дніпропетровськ, Україна

На сьогоднішній день, страхова діяльність набула важливого значення, оскільки зменшення кількості фінансових збитків, які постають перед суспільством, можливе лише за умови створення належної системи страхової діяльності у країні.

Проблемам страхування присвятили свої наукові роботи Водолазька О. А., Задорожний З. В., Козенко Н. В., Рибальченко С. А., Соболь Р. Г. та ін.

Метою роботи є дослідження шляхів удосконалення страхової діяльності та перспектив розвитку страхового ринку України.

Закон України «Про страхування» визначає страхування як «вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій, визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів та доходів від розміщення коштів цих фондів» [3].

Під процес страхування можуть підпадати майнові інтереси, особисте страхування, страхування відповідальності та підприємницьких ризиків. Страхування може бути добровільним і обов'язковим.

Важливим аспектом у діяльності будь-якої страхової компанії є регулювання її діяльності, яке більшим чином здійснює держава. Саме державнерегулюваннязабезпечуєдостатнійобсягкоштівстраховихкомпаній для забезезпечення її платоспроможності [4].

За рейтингом страхових компаній на 2015 рік, наведеним ForbesУкраїна, лідируюче положення займають страхові компанії «Княжа», «Уніка» та «Українська страхова група», останні – «Альянс» та «Аска» [2].

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків.

Кількість страхових компаній (СК) станом на 30.06.2015 становила 374, з яких 52 СК зі страхування життя (СК «Life») та 322 СК, що здійснювали види страхування, інші, ніж страхування життя (СК «non-Life»).

Кількісний склад страхових компаній в Україні можна прослідкувати в табл. 1 [5].

Таблиця 1 Кількість страхових компаній станом на 2013-2015 рр.

Кількість страхових компаній	На 31.12.2013	На 31.12.2014	На 30.06.2014	На 30.06.2015
Загальна кількість	407	382	400	374
вт.ч. СК«non-Life»	345	325	342	322
в т.ч. СК «Life»	62	57	58	52

Станом на 2015 рік кількість страхових компаній зменшилась на 6 одиниць у порівнянні з 2014 роком і на 10 одиниць у порівнянні з 2013 роком. Це перш за все пов'язано з економічною ситуацією в країні, що триває з кінця 2013 року і дотепер. Внаслідок воєнних подій велика кількість страхових виплат припадає на виплати зі страхування життя і страхування майна. Зовсім незначні показники мають страхування відповідальності та фінансових ризиків.

Для удосконалення та подальшого ефективного розвитку страхового ринку України можна запропонувати такі першочергові заходи:

1. Підвищити захист споживачів страхових послуг.
2. Збільшити капіталізацію страховиків та конкурентоспроможність національного страхового ринку.
3. Підвищити прозорість діяльності учасників страхового ринку.
4. Впорядкувати й оновити страхове законодавство.
5. Провести інтеграцію страхування до європейських страхових структур.
6. Створити об'єднання страховиків із метою зміцнення їх фінансового становища та надійності щодо здійснення страхових операцій [4].

Список використаної літератури:

1. Водолазська О. А. Специфічні ознаки та сутність страхування / О. А. Водолазська // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. - № 1. – С.72-76.
2. Ормоцадзе М. Рейтинг страхових компаній – 2015 / М. Ормоцадзе, О. Бутенко, Є. Шпитко // Forbes Україна. – 2015.
3. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 року № 85/96 // Відомості Верховної Ради України.
4. Соболь Р. Г. Напрями підвищення ефективності страхової діяльності в ринковому середовищі / Р. Г. Соболь // Інституціональний вектор економічного розвитку. – 2014. - №. 2 (1). - С. 211-214.
5. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс] / Інтернет-журнал про страхування. – Режим доступу: http://forinsurer.com/stat.

Науковий керівник: Піменова Марія Михайлівна, кандидат економічних наук, старший викладач, Університет митної справи та фінансів

СУТНІСТЬ ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ

Любчик Олексій Костянтинович
аспірант Одеського національного економічного університету

Втілення стратегії податкової політики через функціонування податкової системи здійснюється завдяки податковому механізму, який дозволяє певним чином узгодити інтереси держави, суспільства, суб'єкта господарювання та фізичних осіб. Значна роль, яку відіграє податковий механізм в регулюванні економічних відносин, постійно привертає до нього увагу як з боку науковців, так й з боку державних органів влади. Вміло використовуючи інструменти податкового механізму за невеликих зусиль, можливе досягнення значного ефекту при проведенні податкових реформ. Тому важливими стають подальші дослідження його сутності та зв'язків з іншими категоріями теорії податків.

В економічній літературі категорія податкового механізму використовується у зв'язку з розв'язанням завдань податкової політики, складу податкової системи, методів оподаткування та ін., різняться й рівні дослідження: макроекономічний та мікро- рівень[1]. Це дозволяє зробити висновок про багатогранність цієї категорії.

Особливої уваги на сучасному етапі викликає дія податкового механізму в умовах економічної нестабільності.

У більшості досліджень під податковим механізмом розуміється сукупність організаційно-правових норм і методів управління оподаткуванням. Але існує досить значна кількість досліджень, де податковий механізм ототожнюють з механізмом оподаткування та управлінням оподаткуванням, механізмом реалізації податкової політики.

Проведене змістовне дослідження цього питання Волковцем В. [2] дозволяє констатувати, що, незважаючи на наявність близьких по суті визначень, питання щодо сутності податкового механізму є невирішеним.

Окреслимо основні підходи.

1. Податковий механізм розглядають з точки зору реалізації функцій податками (розподільчій, регулюючій, акумулюючій і.т.і.).

2. Податковий механізм досліджується як засоби та способи використання податкових відносин, або податковий механізм - це сукупність форм та методів регулювання організації податкових відносин.

3. Визначають податковий механізм як сукупність форм (норм) та методів управління податковою системою, або як систему узгодження державних інтересів з інтересами платників податків.

4. Податковий механізм розглядається з точки зору його складових і містить ті самі елементи, що й економічний механізм взагалі.

5. Податковий механізм розуміється як сукупність функцій і принципів оподаткування, що реалізуються податковою системою за допомогою визначених організаційних форм, методів, інструментів і важелів з метою досягнення цілей податкової політики держави.

6. Податковий механізм є механізмом податкового регулювання економічних і соціальних процесів, орієнтованим на досягнення балансу між

фіскальною і регулятивною функціями податків, на забезпечення збалансованості державних (регіональних), корпоративних і особистих економічних інтересів учасників податкових стосунків.

Зважаючи на представлені основні погляди щодо сутності податкового механізму, зауважимо: всі вони торкаються того чи іншого боку цієї категорії; всі вони є правомірними, виходячи з поставленої мети дослідження; але у всіх випадках податковий механізм розглядається як статичне явище, у який не закладено функцію само змінення.

Під функцією само змінення ми розуміємо можливість та спроможність застосування у складі податкового механізму таких методів, які на певний проміжок часу та у короткий час дозволяють вирішити виникаючи проблеми шляхом змін в оподаткуванні. Саме наявність такої складової забезпечує гнучкість податкового механізму у періоди економічної (фінансової) нестабільності, кризових явищ, спонтанних відхилень. Слід також зазначити, що податковий механізм містить не просто методи та інструменти, а через певні організаційні структури конструює форми підсистеми, які специфічні для податкового механізму, і, за визначенням завданням, об’єднують методи, інструменти, важелі. Таким чином під податковим механізмом пропонується розуміти сукупність організаційно створених підсистем, які містять методи, важелі, інструменти, законодавчо-організаційно-інформаційне забезпечення, що у сукупності реалізують податкову політику через податкову систему.

Список використаних джерел:

1. Варакса Н. Г. Теория и методология формирования налогового механизма реализации налоговой политики на макро- и микроуровне в сельском хозяйстве : автореф. дис. … д-ра экон. наук : спец. 08.00.10 / Н. Г. Варакса. – Орел, 2011. – 48 с.

2. Волковець В. Сутність податкового механізму та його зв'язок з податковою політикою і податковою системою:[Електронний ресурс] / – Режим доступу : http://economic-vistnic.stu.cn.ua/index.pl?

_____

Науковий керівник: Дубовик Ольга Юхимівна, кандидат економічних наук, доцент, Одеський національний економічний університет

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ЯК ОСНОВНА ЛАНКА МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ

Серьогін Сергій Сергійович
доцент кафедри фінансів Університет митної справи та фінансів, м. Дніпропетровськ

Бесценна Юлія Олександрівна
студентка, Університет митної справи та фінансів, м. Дніпропетровськ

Місцевим бюджетам як основній ланці місцевих фінансів України належить особливе місце в бюджетній системі нашої держави. Важлива роль відводиться місцевим бюджетам і у соціально-економічному розвитку території, адже саме з місцевих бюджетів здійснюється фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації; також фінансуються різноманітні молодіжні програми, видатки на упорядкування населених пунктів. Саме з місцевих бюджетів здійснюються видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення населення.

Місцевий бюджет - фонд фінансових ресурсів, які перебувають у розпорядженні органів виконавчої влади відповідного органу місцевого самоврядування для виконання покладених на нього функцій, передбачених конституцією. За своєю формою місцевий бюджет – це основний фінансовий план органів місцевого самоврядування, за матеріальним змістом – централізований фонд їх фінансових ресурсів.

Надходження місцевого бюджету передбачають доходи бюджету, повернення кредитів до бюджету, кошти від місцевих запозичень, повернення бюджетних коштів із депозитів, надходження внаслідок продажу/пред'явлення цінних паперів (ст. 2 Бюджетного кодексу). Відповідно до ст. 63 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних, визначених законом джерел та закріплених у встановленому законом порядку загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів [1].

Склад доходів місцевих бюджетів визначається Бюджетним кодексом України (ст. 64, 66, 69 Кодексу) та законом про Державний бюджет України. Доходи місцевого бюджету зараховуються до загального або спеціального фонду місцевого бюджету відповідно до вимог Бюджетного кодексу України (ст. 13 Кодексу) та закону про Державний бюджет України. У складі надходжень спеціального фонду місцевого бюджету виділяються надходження бюджету розвитку, які формуються відповідно до вимог Бюджетного кодексу України (ст. 71 Кодексу). Кошти державного бюджету, що передаються у вигляді дотацій та субвенцій, затверджуються в законі про Державний бюджет України для кожного відповідного місцевого бюджету згідно з Бюджетним кодексом України (ст.ст. 97, 98, 99 Кодексу) [2].

Особливістю місцевих бюджетів є те, що вони відображають певну, чітко обмежену, частину грошових відносин, які функціонують на окремій території; забезпечують матеріальну незалежність органів місцевого самоврядування і безпосередньо їм підпорядковані; усі їхні ланки органічно пов'язані не тільки між собою, а й з установами та підприємствами всіх форм власності, які функціонують на території регіону.

Місцеві бюджети займають важливе місце в економічній системі кожної держави, їх роль і значення безпосередньо зумовлені типом економічної системи, обраними цілями та пріоритетами суспільного розвитку [3].

Призначення місцевих бюджетів полягає у: формуванні грошових фондів, які є джерелом фінансового забезпечення діяльності місцевих органів влади; розподілі і використанні цих фондів на відповідні цілі; контролі за фінансово-господарською діяльністю підприємств, установ, організацій, підвідомчих місцевій владі [4].

Через місцеві бюджети складаються певні фінансові взаємовідносини органів самоврядування практично з усіма підприємствами, установами, що розташовані на їх території, і населенням цієї території у зв’язку з мобілізацією й витрачанням коштів цих бюджетів [5].

Отже, місцевий бюджет відіграє важливу роль, впливаючи на стан місцевої економіки. Розміри місцевого бюджету, величина податкового навантаження і структура бюджетних витрат певним чином впливають на динаміку виробництва, тенденцію зайнятості і загалом соціально-економічний стан відповідної території.

За допомогою місцевих бюджетів реалізуються загальнодержавні програми, пов’язані з розвитком галузей народного господарства, здійснюється підтримка вітчизняних виробників, фінансуються заходи з підвищення життєвого рівня населення, створення нових робочих місць, з

реабілітації та працевлаштування інвалідів, виплачуються допомоги незаконно депортованим особам, біженцям, реабілітованим. За кошти місцевих бюджетів проводяться превентивні, оздоровчі, спортивні та культурні заходи.

Список використаної літератури:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2012 р. № 2456-VI. – К.: Атіка, 2012. – 128с.
2. Україна. Закон. Про місцеве самоврядування в Україні: від 21 травня 1997 р. № 280-97-ВР // Закони України. – К., 1997. – Т. 12. – С. 180–229.
3. Місцеві фінанси: Підручник / [О.Р. Квасовський, А.В. Лучка, Б.С. Малиняк та інші] / За ред. О.П. Кириленко. - К, Знания, 2006 - 677с.
4. Карлін М.І. Державні фінанси в транзитній економіці: Навчальний посібник / М.І. Карлін, Л.М. Горбач, Л. Я. Новосад за заг. ред. д.е.н., проф. Карліна М.І. – К.: Кондор, 2003. – 220 с.
5. Василик О.Д. Державні фінанси України: Підручник. / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.

СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Гальчук Артем Анатолійович
аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана, м. Київ

Інноваційна діяльність є одним з показників, що характеризує високий економічний рівень країни та визначає її положення на світовому ринку. Нині рівень інноваційної активності більшості підприємств України є низьким, зокрема середня частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі продукції промисловості становить близько 7%, а частка інноваційно-активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств не перевищує 15%. При цьому залишається низьким обсяг впровадження на підприємствах нових технологічних процесів та інноваційних видів продукції [1].

Для визначення сучасного стану інноваційної діяльності підприємств в Україні необхідно проаналізувати такі показники: основні джерела фінансування; динаміка кількості наукових кадрів та організацій, що займаються науковими дослідженнями; динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах.

Оскільки недостатнє фінансування може стати перешкодою для інноваційного розвитку, тому проаналізуємо показник відповідно статистичним даним. У 2014 році основним джерелом фінансування інноваційної діяльності є власні кошти підприємств – 85%, фінансування за кошти держбюджету є дуже не значним – 4,5%, а за рахунок іноземних інвесторів – 1,8%, що свідчить про зниження інвестиційної привабливості, що пов’язано з економічною та політичною ситуацією в країні [2].

Стосовно впровадження інновацій на промислових підприємствах протягом 2010-2014 року відбувається зріст тенденції з 11,5% (2010 рік) до 12,1% (2014 рік). Спостерігається коливання «впровадження нових технологічних процесів» з 2010 - 2011 рік зріс майже в півтора рази, з 2011 по 2013 рік пішов на спад, а вже в 2014 році почав знову зростати. Щодо «ресурсозберігаючих технологій», то з 2010 - 2012 рік фіксується зростання показника в 1,2 рази, а в 2012 - 2014 році тенденція йде на спад. На основі аналізу даних у промисловості спостерігається постійне освоєння виробництва нових видів інноваційної продукції, кількість яких у 2014 році виросла в 1,5 рази відносно 2011 року. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової має стійку

тенденцію до зниження з 3,8% досягла рівня 2,5%, це свідчить проте що продукція, яку виготовляють вітчизняні промислові підприємства, є не інноваційною та має низьку конкурентну спроможність на ринку [2].

Оскільки, інновацій розробляються науковими кадрами у наукових організаціях, тому третім є аналіз динаміки кількості наукових кадрів та організацій, що займались науковими дослідженнями та розробками. Чисельність науковців та організацій, які виконують наукові дослідження та розробки з 2010 – 2014 рік знизились у півтора рази, наслідком цього може бути те що держава не може надати відповідної підтримки, гарантій та гідної заробітної плати вітчизняним вченим [2].

Отже, для того щоб досягти вищого рівня інноваційної діяльності необхідно: посилити роль держави у формуванні інноваційної політики; вдосконалити нормативну базу; пошук зовнішніх інвесторів; розширення міждержавного співробітництва в галузі наукових розробок; сформувати належну інфраструктуру інноваційного ринку; а також мотивація для науковців, щоб здійснювати інноваційну діяльність. Реалізувавши ці кроки, Україна зможе підвищити рівень інноваційної активності промислових підприємств, а також створить умови для створення конкурентоспроможної продукції.

Список використаних джерел:

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2014 році: Статистичний збірник [Текст] // За заг. ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 256 с.
2. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/.

Науковий керівник: Кириленко Володимир Іванович, доктор економічних наук, професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

КЛАСИФІКАЦІЯ КЛАСТЕРІВ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Оксенюк Сергій Григорович
аспірант Університету економіки та права «КРОК», м.Київ

Безпека національної економіки забезпечує сталий, активний та збалансований всіх сферах діяльності суспільства та держави, до того ж гарантує максимально ефективне використання наявних та безпечне залучення додаткових ресурсів. Вона передбачає формування умов для збільшення можливостей створення і комерціалізації інновацій,

використання науково-технологічного потенціалу та є результатом цілеспрямованої діяльності щодо впровадження інноваційної моделі розвитку в усіх аспектах господарювання.

Водночас оцінка рівня загроз національній економіці обумовлює пошук оптимальних форм господарювання, серед яких особливої уваги заслуговує кластерна модель розвитку економіки.

Утворення кластерів формує низку таких переваг: ефективну взаємодію органів влади та бізнес-структур, підвищує рівень ефективності малих підприємств, сприяє збільшенню податкової бази, забезпечує можливості для виходу на зовнішні ринки.

Теорія економічних кластерів вже тривалий час є предметом ґрунтовних досліджень, однак єдиного підходу до визначення поняття економічного кластеру в науці досі не вироблено. В певній мірі це зумовлено і відсутністю законодавчого визначення кластеру. Основним критерієм, що характеризують сутність кластера більшість дослідників вважають географічну близькість розташування пов'язаних компаній чи фірм. [4, с.190-191]

На основі аналізу досліджень кластер можна визначити як організаційно-виробничу форму ведення господарства, що характеризується географічною близькістю суб'єктів, високим рівнем коопераційних зв'язків, максимально ефективним використанням науково-технічного потенціалу, вільним розподіленням наявним ресурсів, що створюється з метою підвищення конкурентоспроможності та зниження вразливості до загроз як окремих суб'єктів, регіону так і цілих галузей національної економіки.

Саме наведені ознаки покладені в основу класифікації кластерів, оскільки при об'єднанні кластерів в однорідні групи найбільш поширеними параметрами є географічне розташування, особливості появи, способи формування, стратегія розвитку, стан конкурентоздатності, галузева належність, характер зв'язків між суб'єктами, тощо.

Відповідно до стратегії розвитку можна виділити наступні види кластерів:

1. Інфраструктурно-інноваційний кластер формується навколо системи гарантованого споживання продукції і використовується вже існуюча інфраструктура, але із застосуванням принципово нових технологічних рішень.

2. Інноваційний кластер формується на основі принципово нової інфраструктури, що не існувала до цього. В даному кластері неможливо прорахувати гарантований попит продукції і формування даного кластеру можливо тільки під гарантії держави.

3. Ультраструктурний або метапромисловий кластер формується на підставі перетворення існуючої промисловості, причому створюється найбільш передова технологія навколо якої формується необхідна система підприємств.

4. Запозичений кластер формується на прикладі зарубіжного досвіду використання технологій і ґрунтується на технологіях заміни імпорту. [6, С. 321]

За характером появи вирізняють кластери, що стихійно формуються (або спонтанно створені кластери підприємств), та штучно створені (чи свідомо) кластери.

За технологічними характеристиками кластери поділяють на:

– кустарні;
– індустріальні (що виробляють «традиційні товари»);
– інтелектуальні (інноваційні), до яких відносять транспортно-логістичні кластери, ІТ-кластери.

Також в залежності від розміру кластеру (кількості суб'єктів, що він об'єднує) кластери поділяються на малі, середні, великі.

За географічною ознакою вирізняють локальні, регіональні, національні, міжнародні.[7, с.32]

Прикладом локального кластеру може вважати кластер «Силіконова долина по-українські». Зазначений кластер зеленого туризму та ремесл створено в селі Сунки Смілянского району Черкаської області.

Регіональним кластером є транспортно-туристичний кластер «Південні ворота України», що функціонує в формі асоціації підприємств, розташований в Херсонській області.

За способом формування розділяють:

– кластери з вертикальними зв'язками в виробничій сфері, утворені навколо головних фірм або мережі основних підприємств, які регулюють процеси виробництва, постачання і збуту продукції;
– кластери з регіональної формою економічної діяльності (регіонально обмежені об'єднання всередині споріднених секторів навколо наукового або промислового центру);
– галузеві кластери (підприємства та компанії, що працюють в різних сферах промисловості;
– промислові кластери.

Регіональний кластер - це сукупність фірм, університетів та інших організацій, пов'язаних в певній виробничій сфері в певному регіоні, де синергія досягається за допомогою конкуренції і кооперації між учасниками. Характеристикою регіональних кластерів виступає відкритість, що поширюється за межі внутрішньорегіональних мереж і має на меті використання зовнішніх ресурсів.

Регіональні кластери в залежності від рівня розвитку поділяються на: *сильні* кластери, що характеризуються високим ступенем внутрішньої конкуренції; *стійкі* кластери, що демонструють позитивну динаміку всіх елементів кластера і внутрішньокластерної взаємодії, однак, поки що не досягли необхідного рівня розвитку для отримання певної вигоди від об'єднання; *потенційні* кластери, в яких за певних умов є перспективи подальшого розвитку; *латентні* кластери, що об'єднують цілий ряд досить успішно функціонуючих організацій і компаній, але в цілому досить далекі від повноцінної кластерної структури.

Щодо галузевих кластерів, вони являють собою неформальне співтовариство галузевих і суміжних компаній на основі коопераційних і конкурентних зв’язків, і відрізняються здатністю взаємного посилення конкурентних переваг за рахунок синергетичного ефекту. [8] Об’єднуючим фактором для кластеру є сама галузь виробництва. Для такого кластеру характерна наявність чітко вираженого центру, високий рівень коопераційних зв’язків та майже відсутність внутрішньоструктурної конкуренції.

В Україні прикладом такого галузевого кластеру є кластер деревообробки та меблевого виробництва (ДОМВ). Даний кластер – це об’єднання підприємств, які працюють з деревиною у Західній Україні, – деревообробних, меблевих тощо. Кластер є господарською асоціацією.

Ще одним класичним прикладом галузевого кластера вважається суднобудівний кластер в Норвегії (Норвезька морська група). Промисловий кластер фокусується на конкуренції всередині сектора. Він складається зі всіляких дійових осіб, ресурсів і видів діяльності, які об'єднуються разом для розвитку, виробництва та продажу різноманітних типів товарів і послуг.

Промисловий кластер, як правило, просторово не прив'язаний до якої-небудь області. Критична маса в ланцюжку нарахування вартості робить фірми більш конкурентними, оскільки вони отримують вигоди з загального ринку праці та інших факторних умов. Це значно різниться з вітчизняними уявленнями про територіально-галузевих комплексах, які, як правило, монолітні і не інтегрують обслуговуючі виробництва. Прикладом такого кластера є лісопромисловий кластер Фінляндії, який включає в себе лісозаготівельну, деревообробну і целюлозно-паперову галузі. Лісозаготівельні й лісопереробні підприємства розосереджені по всій території Фінляндії. Найбільш значущим відмінністю кластерів від вертикально-інтегрованих структур є інноваційний характер і гнучкість спеціалізації.

Відповідно до галузевої специфіки кластери в свою чергу поділяються на:

- дискретні кластери – включають підприємства, що виробляють продукти (і пов'язані послуги), що складаються з дискретних компонентів, включаючи підприємства автомобілебудування, авіаційної промисловості, суднобудування, двигунобудування, інших галузей машинобудівного комплексу, а також організації будівельної галузі і виробництва будівельних матеріалів;
- процесні кластери утворюються підприємствами, що належать до так званим процесним галузям, таким як хімічна, целюлозно-паперова, металургійна галузь, а також сільське господарство, харчова промисловість та інші;
- інноваційні та «творчі» кластери розвиваються в так званих «нових секторах», таких як інформаційні технології, біотехнології, нові матеріали, а також в секторах послуг, пов'язаних із здійсненням творчої діяльності (наприклад, кінематографії – яскравим прикладом такого кластеру є центр американської кіноіндустрії – Голівуд);
- туристичні кластери формуються на базі туристичних активів в регіоні і складаються з підприємств різних секторів, пов'язаних з обслуговуванням туристів, наприклад, туристичних операторів, готелів, сектора громадського харчування, виробників сувенірної продукції, транспортних підприємств та інших;
- транспортно-логістичні кластери включають в себе комплекс інфраструктури і компаній, що спеціалізуються на зберіганні, супроводженні та доставці вантажів і пасажирів. Кластер може включати також організації, що обслуговують об'єкти портової інфраструктури, компанії, що спеціалізуються на морських, річкових, наземних, повітряних перевезеннях, логістичні комплекси та інші. Транспортно-логістичні кластери розвиваються в регіонах, що мають істотний транзитний потенціал.[9]

Процеси створення кластерів набувають широкого визнання у світі як основний інструмент розвитку конкурентоспроможності, стимулювання інновацій, залучення інвестицій, створення нових технологій. Зважена державна кластерна політика є запорукою економічної безпеки, оскільки подібні утворення є достатньо стійкими формаціями відносно можливих ризиків та загроз глобалізації. Тобто, у разі захоплення іноземними компаніями та корпораціями як внутрішнього так і міжнародного ринків за рахунок високих технологій, жорстких умов конкуренції, саме кластери за підтримки держави мають бути осередками стабільності, супротиву, та основи подальшого розвитку.

Таким чином, на етапі розвитку економіки України 2010-2020 рр., кластери можуть бути ефективним інструментом інтенсифікації розвитку вітчизняного підприємництва і підсилення ринкових позицій суб’єктів економічної діяльності.

Спиок використаних джерел:

1. Папіж Ю.С. Визначення територіально-виробничих кластерів для гірничодобувних регіонів // Економічний простір. – 2014. – №90. – С. 187-195.
2. Маркушина Е. В. Кластери и кластерные стратегии в развитии экономики региона // Проблемы современной экономики. – 2010. – №2. – С. 321-323.
3. Евтодиева Т.Е. Классификация логистических кластеров // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2011. – №6 (80). – С.31-35.
4. Семёнова Н. Кластеризация – новое явление в мировой экономике и политике [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nanonewsnet.ru/ blog/nikst/klasterizatsiya-novoe-yavlenie-rol-v-mirovoi-ekonomike-politike
5. Самострокова Е. С. Классификация кластеров предприятий // Молодой ученый. — 2012. — №1. Т.1. — С. 141-143. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.moluch.ru/archive/36/4094

Науковий керівник: Захаров Олександр Іванович, кандидат економічних наук, професор, Університет економіки та права «КРОК», м.Київ

ВПЛИВ СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС НА РОЗВИТОК ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ ШВЕЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

Вітюк Оксана Вікторівна
студентка, Національний авіаційний університет

Розвиток вітчизняних підприємств швейної галузі стримується багатьма факторами, зокрема: відсутністю сировинної бази, тотальним заповненням внутрішнього ринку неякісною продукцією, низьким рівнем інвестицій, а також впливом складної економічної та політичної ситуації. Більшість фірм, що займаються виробництвом одягу, вирішують ці проблеми за рахунок виходу на зовнішній ринок через використання схем з давальницькою сировиною. Однак, важливим стимулом розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств швейної промисловості є підписана Угода про створення зони вільної торгівлі з ЄС. Відповідно до досягнутих домовленостей Україна протягом 10 років повинна зменшити/скасувати мито на товари, у той час як зміна тарифного регулювання ЄС відбудеться одразу, як Угода набуде чинності [2].

При оцінці зміни адвалорних ставок імпортних мит України та ЄС, без врахування тарифних квот і специфічних ставок імпортного мита на виробництво продукції текстильної промисловості, виробництво одягу, хутра та виробів із хутра визначено:

- імпортні мита України: базова ставка – 6,4%; остаточна ставка – 0%;
- імпортні мита ЄС: базова ставка – 4,3%; остаточна ставка – 0% [1].

Усунення Україною імпортного мита на одяг та інших виробів, що були у використанні (код УКТ ЗЕД 6309), має певну специфіку. Україною імпортне мито буде скасовано протягом п’яти років, починаючи з 1 січня 2017 року. Одночасно із зниженням імпортного мита, що буде відбуватись щорічно, Україна запровадить вхідні ціни у євро, за кілограм чистої ваги. Впродовж перехідного періоду, протягом якого буде зменшуватись імпортне мито на імпортні товари, вартість яких є нижчою, ніж вхідна ціна, буде застосовано пільгову ставку мита. Таким чином, схема, передбачена для вживаного одягу, є сприятливою для національної легкої промисловості та знижує привабливість його імпорту.

Визначено, що імплементація цих домовленостей передбачає запровадження ефективних, прозорих і спрощених митних процедур, мінімізацію ризиків і труднощів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, усунення дискримінаційних вимог і процедур, які можуть

застосовуватись до експорту товарів швейної промисловості. Крім цього, запровадження принципу симетричного регулювання, що стосується створення та функціонування дочірніх компаній, філій та представництв юридичних осіб у державах членах ЄС та Україні, дозволить покращити рівень і якість бізнес-контактів між європейськими та українськими компаніями, а також підвищити ефективність реалізації спільних бізнес-проектів [1].

Отже, передбачені Угодою про створення зони вільної торгівлі умови дають можливість вітчизняним підприємствам швейної промисловості вирішити основні проблеми виходу на зовнішній ринок. Факторами розвитку зовнішньоекономічної діяльності установ, що здійснюють виробництво одягу, визначені: залучення іноземних інвестицій, закупівля якісної сировини за нижчими цінами, покращення доступу до європейського ринку, зменшення митних платежів та спрощення процедур проходження митниці.

Список використаних джерел:

1. Економічна складова Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс] // Інститут економічних досліджень. – 2014. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files//Projects/2013/EU_Ukraine/Economic_red.pdf
2. Угода про асоціацію [Електронний ресурс] // Представництво Європейського Союзу в Україні. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/

Науковий керівник: Литвиненко Лариса Леонідівна, доцент, кандидат економічних наук, Національний авіаційний університет

СВІТОВА ПРАКТИКА РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНИХ СИСТЕМ

Овчаренко Ярослава Ігорівна
ІІ курс магістратури, спеціальність «Фінанси і кредит», Київський національний університет імені Тараса Шевченка

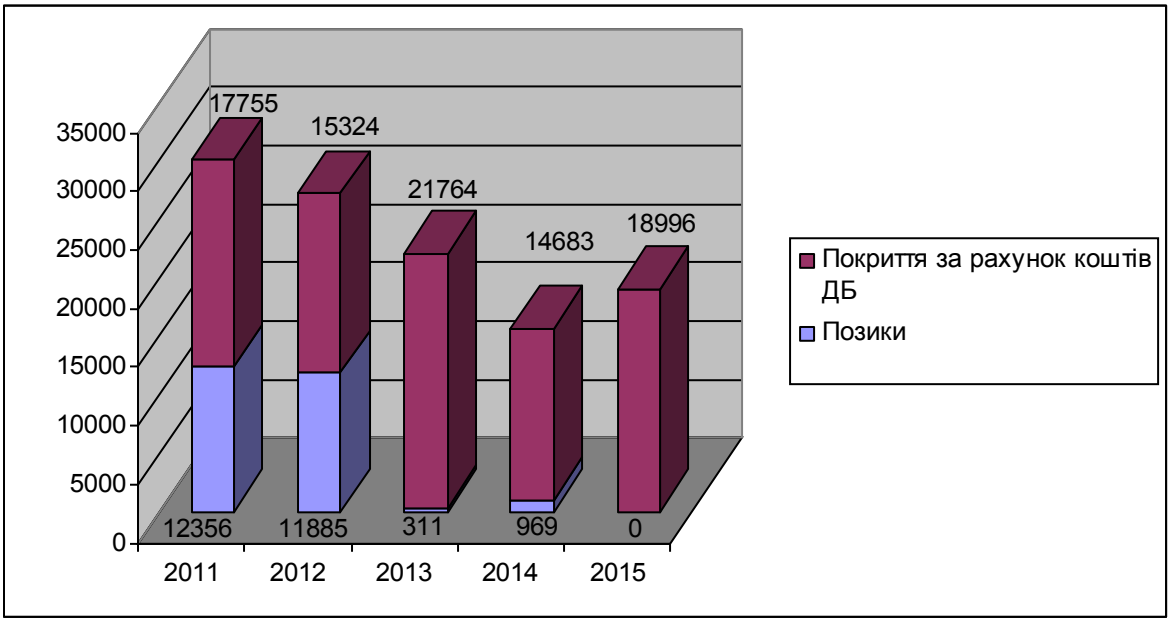
Сучасний стан пенсійної системи, на жаль, показує невтішні результати. Солідарна система не є самодостатньою, а потребує значної частини надходжень із бюджету України через постійну нехватку коштів. 2015 рік не став винятком, і був відзначений черговим дефіцитом Пенсійного фонду України.

Одним з головних факторів такої ситуації є зміщення демографічних показників у бік зменшення співвідношення між

кількістю працюючого населенням та пенсіонерів, і прогнози з боку експертів стверджують, що ситуація буде тільки погіршуватись. Але ця проблема не є новою чи унікальною, така тенденція спостерігається у всьому світі. В багатьох країнах відбувається процес старіння нації і має реакцію з боку уряду, тому досвід закордонних країн має стати повчальним для України і підштовхнути її до реформ у правильному для неї напрямку.

Часто прийняті рішення є болючими і непопулярними серед населення. Наприклад, в таких країнах як Великобританія, Греція, Італія, Німеччина, Португалія підвищили пенсійний вік громадян, у Німеччині та Франції підвищили вимоги до мінімального стажу, Греція, Італія, Португалія, Фінляндія скоротили пільги для держслужбовців, в Австрії, Голландії, Фінляндії знизили співвідношення між середньою пенсією та заробітною платою через більш жорсткі механізми індексації. Та чим раніше прийняти заходів, тим краще для країни. Реформування пенсійної системи має відбуватись комплексно та підтримуватись урядом, і включає в себе такі заходи:

Рис.1 Покриття дефіциту Пенсійного фонду України



Джерело: розроблено автором [3]

— стимулювання розвитку недержавного пенсійного страхування
— здешевлення схем державного пенсійного забезпечення
— структурні реформи ринку праці
— загальне стимулювання економічного росту.

Уряди різних країн часом приймають радикально різні рішення. У Бразилії, щоб уникнути непопулярних рішень вирішили просто не проводити індексацію на інфляцію. Це призвело до того, що майже всі

пенсії впали до рівня мінімальних виплат, що є несправедливим щодо тих, хто важко працював і заслуговує на достойну пенсію.

А от Аргентина про індексувала пенсії, але підвищила пенсійні внески, результатом чого став ріст тіньової економіки і недоотримання коштів на пенсійні збільшені виплати. Зміна пенсійної системи на багаторівневу стала виходом із кризової ситуації.

Загальні тенденції у світі показують, що накопичувальна система страхування стає популярнішою і вводиться в різних країнах як додатковий рівень пенсійного забезпечення, а іноді як повну заміну солідарній системі, як це зробили в Чилі.

На жаль, в Україні перехід до трирівневої пенсійної системи залишився лише на папері, і багато експертів виражають невдоволення цим фактом, адже це стало б гарним рішенням та сприяло б покращенню проблем загальнообов'язкового пенсійного страхування в Україні. Потрібна активна участь та ефективне управління цими процесами з боку уряду та сприяння розвитку фінансових ринків.

Джерела:

1. Ачимович Д. Чому Україні потрібен Пенсійний фонд із зарубіжними партнерами/ Forbes Україна.- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forbes.net.ua/ua/opinions/1395752-chomu-ukrayini-potriben-pensijnij-fond-iz-zarubizhnimi-partnerami

2. Лещенко Н. Пенсійні системи світу: від кризи до реформ/ Ціна держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://costua.com/news/165-pension-crisis

3. Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України – [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/

4. Ткач В. О. Інстутиціональні перетворення пенсійної системи України в умовах трансформації світової економіки/ автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня

Науковий керівник: Березіна Світлана Борисівна, кандидат економічних наук, доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ТАМОЖЕННЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ В СТРАНАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Юдина Лариса Сергеевна
магистрантка Кафедры международного экономического права Института магистерской подготовки Белорусского государственного экономического университета Республика Беларусь, г.Минск

Страны, входящие в Таможенный союз (далее ТС), являются правовыми и демократичными государствами. Повышение уровня жизни населения, проживающего на его территории одна из важнейших задач, стоящих перед любым демократическим государством.

В настоящее время в рамках Евразийского экономического сообщества практически завершен процесс формирования Таможенного союза.

Таможенные органы государств-членов ТС вправе вести административный процесс по делам об административных правонарушениях, не относящихся к таможенным правонарушениям. Например, в области предпринимательской деятельности, эксплуатации транспорта (Беларусь, Казахстан и Россия), общественной безопасности и здоровья населения (Казахстан, Россия), финансов и банковской деятельности (Беларусь, Россия), охраны собственности (Россия), нарушения прав и свобод человека и гражданина (Беларусь) [4, с. 17].

Достаточно распространенной и одной из основных проблем построения единого таможенного пространства является установление в Таможенном союзе единых правил перемещения товаров через таможенную границу, их перевозки по единой таможенной территории, использования в соответствии с таможенными процедурами, проведения таможенного контроля и уплаты таможенных платежей. Соответственно и административно-правовая регламентация поведения участников данных правоотношений должна быть единообразной и максимально понятной [5].

Однако законодательство об административных правонарушениях Республики Беларусь, Российской Федерации и Республики Казахстан имеет существенные различия, которые приобрели ключевое значение в связи со вступлением в действие Таможенного кодекса Таможенного союза. Это обусловлено тем, что «таможенные органы государств – членов Таможенного союза ведут административный процесс (осуществляют производство) по делам об административных правонарушениях и привлекают лиц к административной ответственности

в соответствии с законодательством государств – членов Таможенного союза».

Правонарушениям в сфере таможенного дела в КоАП государстве-членов ТС посвящены:

– глава 14 КоАП Республики Беларусь «Административные правонарушения против порядка таможенного (административные таможенные правонарушения)»;

– глава 29 КоАП Республики Казахстан (далее – КоАП РК) «Административные правонарушения в сфере таможенного дела»;

– глава 16 КоАП Российской Федерации (далее – КоАП РФ) «Административные правонарушения в области таможенного дела (нарушение таможенных правил)»;

Проанализировав содержание кодексов об административной ответственности стран-членов Таможенного союза, можно разделить все отличия на несколько групп:

1) по содержанию понятия «административное правонарушение в сфере таможенного регулирования»

2) по количеству административных правонарушений;

3) по субъектам административной ответственности;

4) по видам административных взысканий.

Прежде всего, следует отметить существование различия в определении рассматриваемого противоправного деяния в сфере таможенного дела. Так, понятие «административные таможенные правонарушения» характерно только для белорусского законодательства, в Российской Федерации для обозначения аналогичной группы правонарушений используется понятие «административные правонарушения в области таможенного дела» или «нарушения таможенных правил», а в Казахстане – «административные правонарушения в сфере таможенного дела» [5].

Вторым проблемным аспектом в действующем Таможенном союзе являются различия в действующем национальном законодательстве по количественному составу таможенных правонарушений. В Республике Беларусь административные таможенные правонарушения закреплены в гл. 14 Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях, содержащей 16 составов. В КоАП РФ нарушения таможенных правил закреплены в гл. 16, которая содержит 24 состава. Глава 29 КоАП РК содержит 48 составов административных правонарушений в сфере таможенного дела.

Таким образом, следует отметить, что государства-члены закрепляют разное количество составов административных таможенных правонарушений. Так, в КоАП Республики Казахстан их в 2 раза больше,

чем в КоАП Российской Федерации, и в 3 раза больше, чем в КоАП Республики Беларусь.

Ряд составов административных таможенных правонарушений в одинаковой мере присущ законодательству об административных правонарушениях государств-членов. Однако способы их регламентации различны. Это объясняется тем, что если в законодательстве Беларуси и России составы описываются различными частями одной статьи, то в Казахстане – в трех отдельных статьях. Например, такое таможенное правонарушение как «сокрытие от таможенного контроля товаров, перемещаемых либо перемещенных через таможенную границу Таможенного союза, в том числе с использованием тайников либо других способов, затрудняющих обнаружение товаров, или придание одним товарам вида других» в КоАП РК предусмотрен отдельной статьей – 549, в то время как в КоАП РБ и КоАП РФ это является частями статей 14.1 и 16.1 соответственно.

Тем не менее, подобные различия не столь существенны. Гораздо более серьезным является тот факт, что ряд административных таможенных правонарушений, закрепленных в КоАП РФ и КоАП РК, вообще не отражен в законодательстве Республики Беларусь. Некоторые из них отсутствуют в белорусском законодательстве объективно. Так, например, «причаливание к судну и другим плавучим средствам, находящимся под таможенным контролем» актуально для России и Казахстана, которые имеют выход к морю, но не для Беларуси. Однако, например, такое административное таможенное правонарушение, как «нарушение режима зоны таможенного контроля», отсутствует в КоАП Республики Беларусь, хотя подобные противоправные действия могут быть осуществлены и на территории нашего государства.

Можно выделить также еще составы административных таможенных правонарушений, которые присущи только КоАП Российской Федерации. Например, ст. 16.8 КоАП РФ «причаливание к находящимся под таможенным контролем водному судну или другим плавучим средствам» или ст. 16.18 КоАП РФ «невывоз либо неосуществление обратного ввоза товаров и (или) транспортных средств физическими лицами». Или только КоАП Республики Казахстан – ст. 529 «Неостановка транспортного средства» или ст. 537 «Нарушение порядка осуществления деятельности в сфере таможенного дела уполномоченным экономическим оператором».

Также существуют различия по субъектам административных правонарушений. В Республике Беларусь в качестве субъектов административных таможенных правонарушений могут выступать физические лица, индивидуальные предприниматели и юридические лица. По законодательству Российской Федерации субъектами данных правонарушений могут быть граждане, юридические лица, должностные

лица.

КоАП Республики Казахстан под субъектами административных правонарушений понимает физических лиц, должностных лиц, индивидуальных предпринимателей, юридических лиц (с учетом разделения на две группы – субъектов малого и среднего предпринимательства и субъектов крупного предпринимательства).

Хочется подробнее рассмотреть данный аспект административных таможенных правонарушений. Так, например индивидуальные предприниматели как субъекты подобного рода правонарушений выделяются только в законодательстве Беларуси и Казахстана. В Российской Федерации индивидуальные предприниматели несут административную ответственность как юридические лица, то есть к ним применяются санкции как юридическим лицам.

Кроме того, нормами КоАП РК предусмотрена дифференцированная ответственность наказания юридических лиц. Она зависит от того, к какой категории относится юридическое лицо-правонарушитель (субъект малого или среднего предпринимательства или субъект крупного предпринимательства). Данная индивидуализация осуществляется в зависимости от среднегодовой численности работников и среднегодовой стоимости активов. В Республике Казахстан малым предприятием является юридическое лицо со среднегодовой стоимостью активов до 500 тыс. долл., для Российской Федерации малым будет считаться предприятие, годовой доход которого не превышает суммы около 13 млн. долларов. Республика Беларусь не закрепила такой градации субъектов хозяйствования [5].

Также следует обратить внимание, что в Российской Федерации субъектами административной ответственности являются граждане, что кардинально сужает возможность привлечения физических лиц, не имеющих доказательства своей гражданской принадлежности.

Отличительной особенностью КоАП РБ является наличие институтов соучастия, когда к ответственности наряду с исполнителем привлекаются организатор пособник правонарушения, в случаях предусмотренных КоАП [4, с. 19].

Следующим параметром сравнения являются административные взыскания, применяемые за административные таможенные правонарушения. Наиболее распространенным видом взыскания в государствах – членах Таможенного союза является штраф, однако если в Республике Беларусь помимо штрафа в виде дополнительного взыскания применяется только конфискация, то, например, Республика Казахстан допускает и приостановление действия лицензии. Разнятся и размеры штрафа: например, максимальный размер штрафа для юридических лиц в денежном (а не в кратном) выражении в долларах США (в зависимости от

колебания курса) составляет около 9150 долл. в Казахстане, около 9500 долл. в Беларуси и около 16100 долл. в России.

Конфискация как вид административного взыскания за таможенные правонарушения чаще предусмотрена в России по 8 составам, а в Казахстане по 6 составам, в Беларуси так же применяется лишь по 6 составам. Причем в некоторых случаях конфискация применяется даже за те правонарушения, взыскание за которые в Беларуси ограничено штрафом. Например, за нарушение ч. 2 ст. 553 КоАП РК «пользование и распоряжение товарами, в отношении которых таможенное оформление не завершено, совершенные повторно в течение года после наложения административного взыскания» предусмотрена административная ответственность в виде штрафа в размере от двадцати до двадцати пяти месячных расчетных показателей с конфискацией товаров и транспортных средств, являющихся непосредственными предметами совершения административного правонарушения, или без таковой» [3].В то же время, в соответствии со ст. 14.6 КоАП Республики Беларусь, за аналогичное деяние (белорусский законодатель не учитывает повторность) предусмотрен штраф в размере от пяти до тридцати базовых величин, на индивидуального предпринимателя – от двадцати до ста базовых величин, а на юридическое лицо – от сорока до ста пятидесяти базовых величин [1].

Противоречивой является и возможность применения взыскания в виде предупреждения. Так, нарушение сроков предоставления таможенной декларации либо непредставление документов, на основании которых заполнена таможенная декларация, в Беларуси, в соответствии со ст. 14.8 КоАП РБ, влечет предупреждение или наложение административного штрафа в размере от двух до десяти базовых величин. [1]; в России в соответствии со ст. 16.12 КоАП РФ данное правонарушение влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от трех тысяч до пяти тысяч рублей; на юридических лиц – от десяти тысяч до пятидесяти тысяч рублей[2], а в Казахстане, в соответствии со ст. 538 КоАП РК, влечет штраф в размере двадцати месячных расчетных показателей [3]. Следовательно, за аналогичные административные таможенные правонарушения правонарушитель может быть и оштрафован (в различной сумме), и только предупрежден. Интересным является тот факт, что КоАП РК не содержит ни одного состава административного правонарушения, за которые бы применялось взыскание в виде предупреждения.

Сроки давности привлечения к административной ответственности за таможенные правонарушения в государствах-членах ТС различны.Так, в Казахстане они составляют два месяца со дня совершения АП (при длящемся правонарушении — дня обнаружения), в России – два года со

дня совершения АП (при длящемся – со дня обнаружения), в Беларуси – 3 года со дня совершения и 6 месяцев со дня обнаружения.

Данный анализ позволяет сделать вывод о существовании определенных несоответствий в рамках национальных законодательств об административных таможенных правонарушениях государств-членов Таможенного союза. Представляется возможным проведение следующих мероприятий:

1) разработка единой дефиниции административного таможенного правонарушения;

2) выработка единого подхода к видовой регламентации субъектов административного проступка и ответственности;

3) определение единых видов административных взысканий, налагаемых на субъектов административных таможенных правонарушений;

4) установление единого денежного эквивалента и предела административного штрафа.

5) разработка и введение унифицированных модельных составов административных таможенных правонарушений.

Вышеперечисленные меры позволят упростить движение товаров и транспортных средств в едином таможенном пространстве, осуществлять единый подход к проведению контроля над всеми участниками таможенных правоотношений и соответственно, повысят уровень жизни населения, проживающего на его территории Таможенного союза.

Используемые источники:

1. Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях: Кодекс Республики Беларусь, 21 апреля 2003г., № 194-З: в ред. от 24.10.2014 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016. – Дата доступа: 15.03.2016.

2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ в редакции от 21.12.2014. Вступил в силу 23.01.2015 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/koap/. – Дата доступа: 15.03.2016.

3. Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях от 30 января 2001 г. №155 (с изм. и доп. на 28.08.09 г.) // Верховный суд Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: http://www.supcourt.kz/ zakon/index.php? SECTION_ID=694&ELEMENT_ ID=14842. – Дата доступа: 15.03.2016.

4. Дырман Ю. Административное законодательство в сфере таможенных правонарушений / Ю. Дырман // Таможенный вестник. – 2013. -- № 8. – С. 17-22.

5. Шерстобитов, А. В. Проблемы административной ответственности за таможенные правонарушения в государствах - членах Таможенного союза / А.В. Шерстобитов, А. Ю. Староказников // Проблемы упр. – 2010. – № 1. – С. 157–160.

_____

Научный руководитель: Рябцев Леонид Михайлович, доктор юридических наук, профессор

НАУКОВИЙ НАПРЯМ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ В ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКІЙ АКАДЕМІЧНІЙ НАУЦІ (ДРУГА ПОЛОВИНА XIX – ПОЧАТОК XX СТ.), ЯК ЧАСТИНА ОСВІТНЬОГО ЗАХІДНОЄВРОПЕЙСЬКОГО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО СВІТУ ТА ЇЇ ПРЕСТИЖНІСТЬ У ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІЙ ТА КООПЕРАТИВНІЙ ОСВІТІ

Голубка Михайло Михайлович
викладач вищої категорії Львівського кооперативного коледжу економіки і права

УДК 37:33:93/94

Особливості наукового розвитку економічної думки в західноукраїнській академічній науці та її важливість у авторитетності фінансово-економічної та кооперативної освіти. Якщо, в університетах Східної України навчання велося російською мовою та орієнтувалося на відносно відсталі, в порівнянні із Західною Європою, підручники, то у Львівському та Чернівецькому університетах мовами викладання були німецька та польська. Львівський та Чернівецький вищі навчальні заклади ставали частиною західноєвропейського інтелектуального світу, а отже можемо припустити, що вони могли вільно спілкуватися із студентами зарубіжних країнам, студенти мали можливість вивчати економічні праці західноєвропейських вчених.

Створений у 1874 р. Чернівецький університет формально мав усі права, якими користувалися решта університетів, але фактично лише на третину був забезпеченим необхідними приміщеннями. Закладу бракувало багатьох важливих кафедр, матеріального оснащення. Недосконалими були навчальні плани та програми. Внаслідок впливу ряду перелічених чинників, знання в університеті студенти отримували не в повному обсязі. З 1882 до 1909 рр. жоден випускник ВУЗу не отримав ступеня доктора та не написав жодної дисертації [6, с. 11-13].

З метою задоволення культурно-освітніх потреб населення Східної Галичини, було відкрито Львівський університет (1817 р.). Як уже нами зазначалося, економічна наука у чотирьох університетах Західної України була представлена науковцями-економістами німецького, польського та австрійського походження. Ще від початку діяльності університету велися лекції з ряду таких економічних дисциплін, зокрема: оподаткування, статистика, комерційне право та інші.

Тут викладали відомі професори, чільне місце серед яких займають зокрема такі: Юліан Дунаєвський, Ян Коппель [3, с. 68], Леон Білінський

та Станіслав Гломбінський [7] та інші.

Ще одним економічно-просвітнім осередком серед західноукраїнських вважається Чернівецький університет (діє з 1874 року) [1, с. 67]. Серед інших дисциплін, з самого початку діяльності цього закладу, активно викладалася політична економія, а також була кафедра статистики, та при цьому викладання, як уже зазначалося, здійснювалося німецькою мовою.

Про відносне покращення у сфері освіти можемо говорити лише з початку ХХ ст. в умовах розгортання революційно-визвольного руху [5, с. 181]. У цей час, наука на Україні здебільшого розвивалася за рахунок тенденцій економічного і політичного піднесення. Як свідчать дослідження, до початку Першої світової війни, українці не мали власного університету, проте здобули 8 кафедр, де працювали українці [5, с. 190]. Важливим фактом було виключати з навчання більш активних студентів як Львівського, так і Чернівецького університетів, через підозріння прореволюційності їх настроїв. Через цю обставину, студенти змушені були продовжувати/завершувати навчання за кордоном (Відень, Прага, Краків тощо). Проте такі дії окупантів були свідомим рішенням з одного боку, з метою спровокувати відплив еліти, інтелігенції за кордон (оскільки багато хто вже і не повертався на Україну); а з іншого, не допускати дітей до навчання, неможливості здобувати вищу освіту у разі навчання у сільській школі, та інші обмеження тощо. З метою покращення своєї опори на західноукраїнських землях, загарбники обмежували доступ українців у вищі навчальні заклади.

Отже, у результаті проведеного дослідження можемо дійти висновку, що суттєве значення на розвиток економічної думки в західноукраїнській академічній науці мала вплив фінансово-економічна та освітньо-просвітницька діяльність кооперативних осередків.

Список використаних джерел:

1. Будзиновський В. Похорони «нової ери» / В. Будзиновський // Народ. — 1893. — № 1. — С. 8–9.
2. Гуменна І. Українські студентські товариства у розвитку освіти і науки у Східній Галичині першої третини ХХ ст. / І. Гуменна // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Серія: Історія / [За заг. ред. проф. І. С. Зуляка]. - Тернопіль: Вид-во ТИПУ ім. В. Гнатюка, 2013. - Вип. 2. - Ч. 1. - С. 51-55.
3. Ковальчук В. М. Історія економічних вчень / В. М. Ковальчук, М. І. Сарай. — Тернопіль, 1999. — 157 с.
4. Коренець Д. 20-ліття нашої торговельно-кооперативної школи / Д. Коренець // Кооперативна республіка. — 1931. № 2. — С. 434-435.
5. Кравець В. П. Історія української школи і педагогіки / В. П. Кравець. —

Тернопіль : Тернопіль, 1994. — 359 с.
6. ЦДІА [Центральний державний історичний архів], м. Львів. — Фонд 309. — Оп. 1. — Спр. 2216. — Арк. 1–18.
7. C.K. Uniwersytet imienia Cesarza Franciskai we Lwowe. Sklad universutetu s program wykladov. – Lwow, 1891. – 10 c.

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ, БУДУЩЕЕ. УНИКАЛЬНОСТЬ ЗНАНИЙ И ИХ СПЕЦИФИКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Моисеев Максим Сергеевич
аспирант Кафедры теоретической и институциональной экономики,
Белорусский Государственный Университет: Экономический факультет

Если разложить общество по этапам развития, то мы увидим последовательную положительную динамику, где каждый последующий этап превосходит предыдущий по своим параметрам.

Индустриальное – это технологическое общество. До этого все профессии были одиночные. Существовали так называемые ремесленники, индустриальное общество, в свою очередь, создало разделение труда, конвейер. Если перевести это на современный лад, то была создана технология инсорсинга.

Перемещаясь во времени дальше и приближаясь к постиндустриальному обществу, можно отметить, что на данном этапе большие заводы распались на маленькие фирмы, которые предоставляют услуги друг для друга. Иными словами, постиндустриальное общество – это общество услуг: кто –то делает автомобиль, кто-то занимается его рекламой, кто-то занимается его ремонтом, покраской и т.д.

Казалось, что уже стал нащупываться некоторый предел, однако общество неукоснительно развивалось дальше и стало очевидно, что информация стало более важной, чем даже сам продукт.

Появляется понятие краудсорсинг или самообслуживание. Данный термин предполагает, что население само себе оказывает услуги. Таким образом, этот этап можно охарактеризовать как информационное общество, с большим числом компьютеров, каналов связи. Хотя, безусловно, это вторично. Первично – информация и самообслуживание.

Следующей же ступенью является экономика знаний. Здесь возникает резонный вопрос, а чем же отличается экономика знаний? Экономика знаний – это следующая ступень, которая только зарождается. Отличие в том, что основную долю в товарах и услугах, занимает не информация, не сам товар, не доставка или транспорт, а интеллектуальное составляющее: знание. В качестве простого примера возьмем смартфон.

Непосредственно стоимость деталей -10% Столько же доставка, реклама и маркетинг. Остальное – исследования, которые необходимы для создания таких технологий, которые используются чтобы создать такой смартфон с таким функционалом. Пока доля таких товаров мала – смартфоны, ПО, другими словами какая-то наукоемкая продукция. Все более наукоемкой становятся добыча полезных ископаемых. К примеру, существует целая наука о разделение нефти. Для примера возьмем «локомотив мировой экономики» - США – как хороший показатель тренда. За последние 15 лет, доля сельхозов и крестьянских хозяйств уменьшилась на 40%, доля транспорта на 20%. Возникает закономерный вопрос: куда делись люди? Объяснением же может быть лишь статистика: социальное обеспечение увеличилось на 25% Образование увеличилось на 25%, то есть произошло перетекание людей и переориентирование людей на новые отрасли. Экономика знаний – это прежде всего новые индустрии. Вспомним знаменитую формулу:

Деньги – Товар – Деньги штрих

Первая ее часть, где деньги переходят в товар - это производство. Таким образом, инвестируя деньги в производство, мы получаем на выходе какой-то материальный результат или так называемый товар.

Вторая часть, где Товар перетекает в деньги штрих – это маркетинг и продажи. Мы отдаём этот товар отдаем на рынок и получаем деньги штрих. Другими словами, получаем чуть больше денег.

В экономике знаний знаменитая формула претерпевает некоторые изменения и выглядит следующим образом:

Деньги – знания – Деньги штрих (инновационный бизнес)

Проанализировав формулу на первый взгляд можно заметить, что она также состоит из двух связующих элементов.

1) Деньги превращаются в знания. Очевидно, отдавая деньги (или инвестируя), наши инвестиции дают результат, выраженный в знаниях.

2) Знания превращаются в деньги штрих – это инновационный бизнес. Это такой вид бизнеса, который может производить инновации и превращать их в бизнес. Сейчас существует мнение, что инновации живут 2-3 месяца. Они витают в воздухе. Если вы придумали инновацию и не внедрили, то ее использует конкуренты. Единственный способ идти в ногу со временем и занимать лидирующие позиции - это создавать быстрее, чем за 2-3 месяца. Для того, чтобы обеспечить такую возможность создания и внедрения подобных изобретений, необходима комплексная система. Нужна «фабрика изобретений».

Создание и развитие такой системы будет нуждаться в «светлых умах» или высоком уровне человеческого капитала. Здесь следует отметить, что знания обладают двумя уникальными особенностями:

1) Знания неотъемлемы от индивида. Знания невозможно экспроприировать, нельзя оторвать от человека.

2) Знания, в отличие от товара, сильно не привязаны к себестоимости. Однако волатильность знаний (имеется в виду именно изменчивость их стоимости) создает опасность для бизнеса, поскольку последний может легко «схлопнуться». В нынешний век, крупные компания поглощают более мелкие, но иногда довольно прогрессивные. Компания которую вы не успели поглотить, может вырасти и поглотить вас. Однако следует понимать, что компании скупают не сами компании, а покупают технологии.

К сожалению, печальные перспективы будут ожидать, если не понимать, что мир движется в этом направлении. Говоря в частности о Республике Беларусь можно отметить, что в целом по республике достаточно неплохо развита математика. Нередко можно услышать истории о знаменитых белорусских программистах. Так, согласно рейтингу 2012 Global Services 100, Беларусь заняла 13-е место среди 20 стран - лидеров в сфере ИТ-аутсорсинга и высокотехнологичных услуг. У технологий, основанных на знаниях очень сильная математическая подоплека, поэтому с большой долей вероятности можно сказать, что математика в ближайшем будущем будет востребована. Поэтому есть хороший потенциал. Однако пока что новые технологии приобретаются преимущественно заграницей. Для того, чтобы прекратить подобный импорт, необходимо сфокусироваться на собственных людях.

Существует вопрос, почему Белорусский Государственный Университет, как ведущий ВУЗ страны, не занимает первые места в рейтингах. Одна из причин, что обучение там происходит на русском языке. На учебу в БГУ приезжают иностранцы, потому что слышали, что здесь неплохо, однако им сложно вести коммуникации и таким образом, предлагать свои идеи. Это действует ровным счетом и наоборот и для белорусских студентов, которым сложно вести общение со своими зарубежными коллегами. Международным языком принято считать английский. Английский позволяет быть в науке более подвижным. Тем не менее, нельзя сказать, что изучение данного языка является чем-то непреодолимым.

Если говорить в перспективе, то и инновационный бизнес должен быть англоязычным. Это необходимо, чтобы была возможность завоёвывать чужие рынки. Что касается науки – это не обязательно. Здесь даже будет иметься своеобразный плюс: если знание создано на русском, его сложнее украсть.

Подытожив, хочется отметить, что экономика знаний – это нечто будущее. С новой экономикой будет рождена новая технология. В экономике знаний есть своя уникальная технология, которую еще предстоит понять, осознать и научиться ее использовать. В качестве подобной гипотетической технологии можно выделить технологию коллективного интеллекта. Под данной технологией имеется в виду возможность складывать интеллекты людей. И если социальные сети гасят интеллектуальный уровень людей, а информационные предприятия повышают его до уровня выше среднего, то технология коллективного интеллекта – предполагает сложение интеллекта. IQ группы людей будет в несколько раз превосходить одиночный и таким образом трудные задачи смогу быть решены быстро и эффективно. Это будет выглядеть как разделение труда, только каждый человек в такой группе будет как нейрон одного большого мозга.

Литература:

1. Всеобщая формула капитала/К. Маркс // Марксистский Интернет-Архив [Электронный ресурс] www.marxists.org/index.htm.
2. Информационная экономика Республики Беларусь в контексте мировых тенденций развития: Научное издание / П.С. Лемещенко, Е.В. Шумских. – Мн.: Мисанта, 2013. – 96 с.
3. Экономика знаний / В. В. Глухов, С. Б. Коробко, Т. В. Маринина. — СПб.: Питер, 2003. — 528 с: ил.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЯК НАПРЯМ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Рибчинська Ольга Ромуальдівна
аспірант, Львівський тороговельно-економічний університет

Економічний і соціальний прогрес є нерівномірним, глобальна фінансова криза виявила цю крихкість і прискорила процес деградації навколишнього середовища, що призвело до збільшення суспільних витрат. Є цілий ряд економічних, соціальних, технологічних, демографічних та екологічних чинників, що лежать в основі цих проблем, найбільше впливає процес глобалізації, що їх зберігає та примножує. Особливо варто звернути увагу на країни, що розвиваються, оскільки урбанізація та глобалізація, в їх гіршому прояві, швидко прогресує саме в цих країнах, піддаючи їм підвищеного ризику зараження від кризи та загрози енергетичній безпеці, а також як результат погіршення стану навколишнього середовища. [1]

Внаслідок таких значних змін в сучасній економічній науці виникають нові погляди та теорії задля збалансування економічного зростання, однією з яких є сталий розвиток економіки та суспільства в цілому.

Сталий розвиток є складною концепцією для визначення. Найбільш вдало сталий розвиток характеризує Брундтландська Комісія, зокрема: «Сталий розвиток це розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, не ставлячи під загрозу можливість майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби»[2]. Сталий розвиток, як правило, включає три компоненти: охорона навколишнього середовища, суспільство і економіка. Ефективність цих трьох напрямків повинна бути забезпечена комплексно. Наприклад, здорове, процвітаюче суспільство опирається на чисте навколишнє середовище, яке забезпечує його продовольством і ресурсами. Парадигма стійкості відкидає твердження, що економічний розвиток передбачає і приймає втрати в екологічних та соціальних сферах. Таким чином сталий розвиток є шляхом у майбутнє, в якому екологічні, соціальні та економічні міркування збалансовані в прагненні до розвитку і поліпшенні якості життя.

Освіта є важливим інструментом для досягнення стійкості. Науковці в усьому світі визнають, що нинішні тенденції економічного розвитку не є ефективними і інформування громадськості та навчання є ключовими для переміщення суспільства в напрямку сталого розвитку. Крім того, немає загально прийнятої програми дій. Є багато суперечок з приводу ефективності стійкого розвитку і наскільки цей шлях є досяжним, існує різне бачення того, як стійке суспільство має виглядати та функціонувати. Все це не можливо здійснити без проведення значних змін і в першу чергу в напрямку освіти.[3]

Вплив освіти на розвиток стійких планів кожної держави можна простежити в таких напрямах :

- Імплементація стійких рішень. Освічені громадяни мають життєво важливе значення для реалізації обґрунтованого та сталого розвитку. Насправді, національний план сталого розвитку може бути посилений або обмежений рівнем освіти громадян держави. Країни з високим рівнем не писемності і некваліфікованої робочої сили мають менше можливостей в області досягнення цілей сталого розвитку. Здебільшого, ці країни змушені купувати енергоносії і промислові товари на міжнародному ринку з твердою валютою. Для того, щоб придбати тверду валюту, ці країни потребують міжнародної торгівлі; як правило, це призводить до експлуатації природних ресурсів або перетворення земель з самодостатнього сімейного фермерства до розведення технічних культур в сільському господарстві. Освічена робоча сила є ключем до розвитку сталості власних держав.

- Прийняття стійких рішень. Вдалі рішення на базі громад - які будуть впливати на соціальне, економічне і екологічне благополуччя - також залежать від освічених громадян. Особливо "екологічні" варіанти розвитку, розширюються в міру зростання освіти. Наприклад, громада з великою кількістю кваліфікованої робочої сили і технічно підготовленими людьми може змінювати політику всередині держави, здійснюючи вплив на рішення задля впровадження ефективних дій в напрямку сталого розвитку та дбати за їх виконання.
- Якість життя як причина і результат стійкості. Освіта також грає ключову роль в поліпшенні якості життя, підвищуючи фінансовий статус сімей, що покращує рівень освіти наступного покоління, підвищуючи тим самим шанси наступного покоління для економічного і соціального благополуччя.

Переорієнтація на новий шлях економічного розвитку держав є неминучою, гідною альтернативою є стійке зростання , перехід на цей шлях в першу чергу залежить від здатності громадянського суспільства, ділового світу і урядів держав вести діалог, співпрацювати і здійснювати плани дій разом.

Проте передумовою здійснення будь-яких перетворень є збільшення обізнаності населення таким чином підвищення його екологічної та суспільної "свідомості".

Не потрібно забувати, що існують певні приватні інтереси, які можуть завадити змінам в цьому напрямку, проте необхідно знайти шляхи вирішення подібних ситуація, адже тільки ми зараз можемо прийняти рішення, які будуть мати вплив на майбутні покоління.

Список використаних джерел:

1) The World Economic and Social Survey (WESS), Report of United Nations, UN.- 2014/2015. [Електронний ресурс]. ─ Режим доступу: http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/
2) WCED. Our Common Future, Report of the Brundtland Commission, U.K: Oxford University Press. - 1987
3) Rosalyn McKeown/The Education for Sustainable Development Toolkit.- 2013. [Електронний ресурс]. ─ Режим доступу: http://www.esdtoolkit.org/discussion/default.htm

МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ ТА НАПРЯМИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Чупілка Анастасія Вадимівна
Університет митної справи та фінансів

Стратегічним завданням державної освітньої політики в Україні є конкурентний вихід української освіти на ринок світових освітніх послуг, поглиблення міжнародного співробітництва. Для цього необхідним є, окрім іншого, розширення фінансового забезпечення освіти. Вивчення ефективності освіти з точки зору її впливу на економічне зростання виявляє джерела та чинники економічного зростання, сприяє оптимальному розподілу ресурсів між різними сферами, пояснює розподіл доходів у суспільстві, впливає на поведінку споживачів освітніх послуг як інвесторів системи освіти[1].

Питанням фінансування освіти займалось багато видатних вчених - Т.М. Боголіб, А.І. Бойко, О.Д. Василик, А. Величко, О.Б. Вишнецький, М. Дарманський, А. Єпіфанова, Є. Жовтяк, В. Затуренська, І. Каленюк, І. Калько, П.В. Кононенко, В. Кравченко, О.В. Мішуков.

Передумовою для успішного впровадження реформ у фінансуванні освіти є можливість отримання об'єктивної інформації щодо сучасного рівня фінансування системи освіти. З метою визначення загальних національних витрат у цій сфері й оцінки джерел фінансування і напрямів використання коштів, що надходять від різних фінансуючих організацій, Україна розпочала впровадження допоміжного рахунку освіти - методу узагальнення, опису й аналізу фінансування національних систем освіти, для удосконалення їх діяльності, забезпечення аналізу співставними індикаторами щодо фінансових потоків, спрямованих у цю галузь. Очікується, що допоміжний рахунок надасть суттєву допомогу для прийняття політичних рішень щодо реформи фінансування системи освіти.

Загальні витрати на освіту в Україні у 2014р. склали 109,52 млрд.грн., що на 56,05 млрд.грн. більше за показник 2007 р. За аналізований період витрати на освіту до 2013 р. мали позитивну тенденцію і в середньому за рік зростали на 10,4 млрд.грн., лише у 2014 р. показник витрат зменшився на 6,44 млрд.грн.

У 2007 та 2008 рр. Україна витрачала 7,4% ВВП на освіту, у 2009р. – 8,5%, у 2010р. – 8,1%, у 2011р – 7,2%, у 2012 та 2013 рр. – по 7,6%, у 2014р. становив 6,9% (державні та приватні витрати з урахуванням прямих платежів населення) [1]. Дані фінансування за типами освіти представлено на рис. 2. Державні витрати на освіту по зарубіжним країнам та Україні за даними Світового Банку показані в табл.1.

Таблиця 1

Державні витрати на освіту в % від ВВП*, %

Назва країни	2008	2009	2010	2011	2012
Україна	6,4	7,3	6,9	6,2	6,7
США	5,3	5,2	5,4	5,2	5,2
Японія	3,4	3,5	3,8	3,8	3,8
Словаччина	3,5	4	4,1	4	3,9
Франція	5,4	5,7	5,7	5,5	5,5
Вірменія	3,2	3,8	3,2	3,1	3,3
Аргентина	4,3	4,9	4,6	5	5,1

*Джерело: [2]

Виходячи з даних, державні витрати на освіту по Україні протягом 2008-2012 рр. були більшими ніж у інших країнах. **В деяких країнах фінансування освіти за рахунок приватних коштів перевищує бюджетне фінансування.**

Основним джерелом фінансування діяльності освітніх закладів у сучасних умовах є кошти державного та місцевих бюджетів, що спрямовуються на підготовку фахівців та проведення науково-дослідних робіт.

Основні напрями та показники державного фінансування освіти в Україні представлено на рисунках 1-3. Згідно з даними, найбільше коштів виділяється на фінансування загальної середньої освіти, незважаючи на те, що починаючи з 2014 р. коштів виділяється все менше. У 2015 р. порівняно з 2011 загальні видатки на середню освіту зменшились на 2660,3 млн.грн.

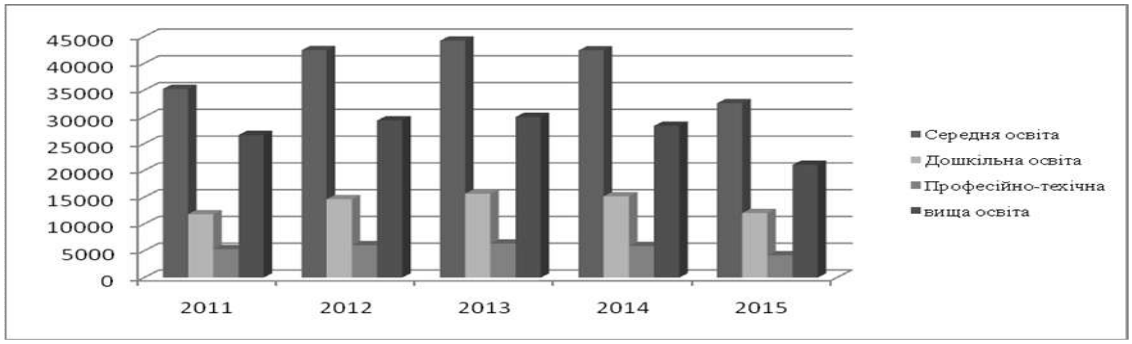


Рис.1 Загальні видатки зведеного бюджету на освіту за 2011-2015рр, млн грн [3]

Фінансування вищої освіти, як і середньої, з 2013 р. (30003,1 млн.грн) зменшується, і станом на 2015 р. склало 21059,8 млн.грн, що на 8943,3 млн. менше. На рис. 2 представлено динаміку частки видатків на різні напрями освіти у ВВП за 2011-2015 рр.

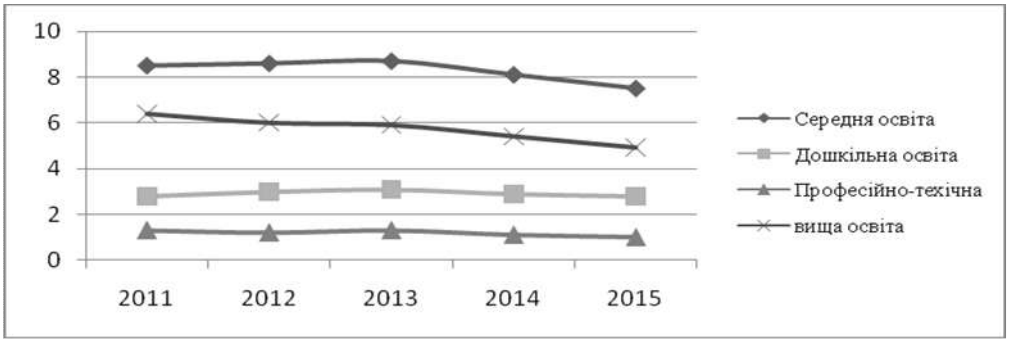


Рис.2 Частка видатків на освіту в Україні у ВВП за 2011-2015 рр., % [3]

Що стосується дошкільної та професійно-технічної освіти, тут спостерігається теж теденція до різкого зменшення фінансування з 2013 року.

Середні витрати на навчання одного учня/студента в Україні у 2014 р. склали 15548 грн., з них 13216 грн. (85%) – кошти державного сектора, 2332 грн. (15%) – кошти недержавного сектора. За рівнями освіти зазначені витрати у 2014 р. становили 12151 грн. (МСКО 0), 11561 грн. (МСКО 1), 11561 грн. (МСКО 2), 16369 грн. (МСКО 3), 20893 грн. (МСКО 4), 23831 грн. (МСКО 5) та 59724 грн. (МСКО 6). Для підвищення ефективності фінансування навчальних закладів різних типів необхідно орієнтуватись на вартість навчання одного учня.

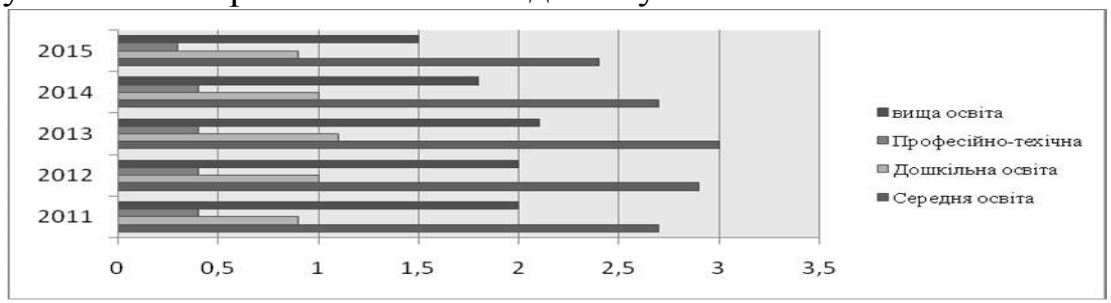


Рис.3 Частка видатків на освіту у загальній сумі видатків бюджету за 2011-2015 рр., % [3]

Для сучасної України освіта є одним із важелів економічного та соціального розвитку в перспективі, дослідження підтверджують зростання національного доходу при підвищенні рівня освіти за рахунок стабільного та достатнього фінансування. Для цього необхідно сформувати ефективний механізм її фінансового забезпечення, систему планування видатків, залучити додаткові джерела та нові інструменти фінансування. Важливим є залучення приватного сектору до фінансування освіти, використання грантів, розвиток можливостей із самофінансування ВНЗ, використання кредитних інструментів, залучення інвестицій тощо.

Список використаної літератури:

1. Національні рахунки освіти України у 2014 році: Статистичний бюллетень [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – К., 2016. – 89 с. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publosvita_u.htm;
2. Government expenditure on education as % of GDP [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.worldbank.org/indicator/SE.XPD.TOTL.GD.ZS/countries ;
3. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2015-2016 навчального року: Статистичний бюллетень [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – К., 2016. – 171 с. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publosvita_u.htm.

_____

Науковий керівник: Сальникова Тетяна Валеріївна, старший викладач, Університет митної справи та фінансів

Підписано до друку 04.05.2016
Формат 60х84/16. Папір офсетний. Друк на дублікаторі.
Умов.-друк. арк. 4,5. Обл.-вид. Арк 4,95.
Тираж 80 прим.

Віддруковано ФО-П Шпак В.Б.
Свідоцтво про державну реєстрацію № 073743
СПП № 465644
Тел. 097 299 38 99, 063 300 86 72
E-mail: tooums@ukr.net