

**МІЖНАРОДНІ НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ІНТЕРНЕТ-
КОНФЕРЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО СПРЯМУВАННЯ**

www.economy-confer.com.ua

Світ економічної науки

Випуск 9

*Збірник тез доповідей
міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції*

27 листопада 2018 р.



Тернопіль
2018

"Світ економічної науки. Випуск 9": матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції економічного спрямування. - Тернопіль, 2018. – 215 с.

УДК 330 (063)
ББК 65я431

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей економічної наукової інтернет-конференції «Світ економічної науки. Випуск 9», які оприлюднені на інтернет-сторінці www.economy-confer.com.ua

Наші збірники матеріалів науково-практичних інтернет-конференцій включаються до наукометричної бази даних "РІНЦ / RSCI".

Адреса оргкомітету:
46001, Україна, м. Тернопіль, а/с 71
тел. +380977547363
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 захищені. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерело є обов'язковим.

ЗМІСТ

Економіка та підприємництво

<i>Barvinok V., Zhuravka F.</i> EXCHANGE RATE AS A COMPONENT OF ENHANCING EXPORTS COMPETITIVENESS.....	11
<i>Prykhozhaï U., Zhuravka F.</i> IMPROVING MECHANISM OF ENTERPRISE'S FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES.....	14
<i>Андрусь Ольга Іванівна, Вовк Микола Юрійович</i> ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	16
<i>Ачкасов Анатолій Єгорович, Велитченко Едуард Вікторович, Олійников Антон Олегович</i> ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО/СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....	18
<i>Баранецька Ольга Вікторівна, Дем'янчук Роман Сергійович</i> ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	20
<i>Волошина Світлана Василівна</i> РОЗВИТОК ПІДХОДІВ ДО ВИМІРЮВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА....	22
<i>Гейдор Алла Петрівна, Шевченко Юлія Володимирівна</i> РОЗВИТОК DIGITAL-БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	25
<i>Герба Ольга Володимирівна, Зелінська Галина Олексіївна</i> РОЗШИРЕННЯ СФЕР ЗАЙНЯТОСТІ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ – ОДНА З УМОВ ЕФЕКТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	29
<i>Гришина Лариса Олександрівна, Остапчук Руслан Сергійович</i> РЕСУРСИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА, ЯК ВНУТРІШНІ РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	35

<i>Грушко Єлизавета Романівна, Кабанчук Ганна Олександрівна</i> УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	38
<i>Денищич Вікторія Олександрівна</i> ПРИВАТИЗАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА, ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ.....	40
<i>Джога Віктор Олексійович</i> РОЗВИТОК РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ.....	42
<i>Жадько Костянтин Степанович, Фещенко Ольга Михайлівна, Шумигора Катерина Василівна</i> ВПЛИВ МОРАТОРІЮ НА УКРАЇНСЬКІ ЗЕМЛІ.....	45
<i>Іноземцева Тетяна Валеріївна</i> ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПОСЛУГ ТЕХНІЧНОГО КОНТРОЛЮ.....	47
<i>Кручко Вікторія Володимирівна</i> ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ФОРМА ВЕДЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	49
<i>Мерчанський Володимир Вікторович, Скидан Віктор Сергійович</i> НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИКІВ КОМБІКОРМІВ.....	52
<i>Муровицький Віталій Артурович</i> БЮДЖЕТУВАННЯ З НУЛЬОВОЮ БАЗОЮ НА ВІТЧИЗНЯНИХ АГРОПІДПРИЄМСТВАХ.....	54
<i>Оболенцева Лариса Володимирівна, Дармо Катерина Євгеніївна</i> МЕТОДИ АНАЛІЗУ ТРУДОВОЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ.....	57
<i>Олійник Олеся Віталіївна</i> ПАНЕЛЬ ІНДИКАТОРІВ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	59
<i>Парахіна Аліна Ігорівна</i> БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	61
<i>Стороженко Ольга Анатоліївна</i> ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ.....	63

<i>Хохлова Александра Артурівна</i> ПРОБЛЕМИ ФАХОВОЇ САМОРЕАЛІЗАЦІЇ У ПРИВАТНОМУ СЕКТОРІ ВИПУСКНИКІВ ВНЗ.....	65
<i>Шевченко Аліса Анатоліївна, Гергі Ірина Дмитрівна</i> ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	66
<i>Шевченко Олена Олександрівна</i> СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО – ІННОВАЦІЯ У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ.....	68
<u>Менеджмент. Маркетинг</u>	
<i>Галяс Юрій Володимирович, Зачко Олег Богданович</i> УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ СТВОРЕННЯ УНІВЕРСИТЕТСЬКОЇ WEB-СИСТЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ СТУДЕНТІВ.....	71
<i>Гамерник Назар Михайлович, Гладій Григорій Михайлович</i> МЕТОДИКА КІЛЬКІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ІТ-ПРОЕКТІВ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНОЇ ІНФОРМАЦІЇ.....	72
<i>Голубцов Максим Петрович</i> SCRUM ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ.....	74
<i>Голубцов Максим Петрович</i> УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ ВИЗНАЧЕННЯ.....	77
<i>Денищич Вікторія Олександрівна</i> РЕКЛАМА В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	79
<i>Завадська Карина Андріївна</i> МЕХАНІЗМ ВИРІШЕННЯ ТРУДОВИХ СПОРІВ І КОНФЛІКТІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ.....	81
<i>Ковальчук Юліана Віталіївна</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У РЕКЛАМІ.....	84
<i>Корабельский Сергей Александрович</i> КАЧЕСТВО ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАННЯ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	86
<i>Кузик Павло Степанович, Саченко Олег Анатолійович</i> ГНУЧКЕ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ РОЗРОБКИ WEB-САЙТІВ.....	87

<i>Лук'янчук Василь Олегович, Саченко Анатолій Олексійович</i> УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ СТВОРЕННЯ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ 3D-ТЕХНОЛОГІЙ.....	89
<i>Марченко Вікторія Олександрівна</i> СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	91
<i>Маслій Вікторія Олександрівна</i> ТАРГЕТИНГОВА РЕКЛАМА, ЇЇ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ.....	93
<i>Сербай Іван Дмитрович, Саченко Олег Анатолійович</i> УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ СТВОРЕННЯ МОБІЛЬНОГО ДОДАТКУ ДЛЯ ЗАНЯТЬ ФІТНЕСОМ.....	95
<i>Теліженко Олександр Михайлович, Сотник Микола Іванович</i> МОТИВАЦІЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТА ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ЗАХОДІВ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ.....	98
<i>Теліховський Олесь Романович, Гладій Григорій Михайлович</i> ЗАСТОСУВАННЯ ІНДЕКСУ ЩАСТЯ В УПРАВЛІННІ МІСЬКИМИ ПРОЕКТАМИ.....	101
<i>Унгур'ян Катерина Дмитрівна</i> МЕТОДИ НАЙМУ ПЕРСОНАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЇ.....	103
<i>Хміль Володимир, Гладій Григорій Михайлович</i> УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ВЕРТИКАЛЬНОЇ ФЕРМИ.....	106
<i>Яковенко Олег Андрійович</i> НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ	108

Облік, статистика і аудит

<i>Бабак Аліна Миколаївна</i> СУЧАСНІ ЗАСОБИ АВТОМАТИЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ПРОБЛЕМА ВИБОРУ.....	110
<i>Вжос Наталія Вікторівна</i> ОСОБЛИВОСТІ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ ТА ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ЗА СПЕЦІАЛЬНИМ ФОНДОМ.....	112

**Гриньців Мирослава Володимирівна ОГЛЯД МЕТОДІВ ОБЛІКУ
ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ:
ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ.....114**

**Козицька Наталя Олександрівна, Алексеєвич Наталія Вікторівна
ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО
СТРАХУВАННЯ.....118**

**Мостовенко Анастасія Олексіївна ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ
ДОХОДІВ ОСББ.....121**

**Пінчук Тетяна Анатоліївна, Терлецька Крістіна Олександрівна
НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ
ЗАСОБІВ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ.....123**

**Прутська Тетяна Юріївна, Волянський Володимир Сергійович
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ
ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....125**

**Хмелюк Альона Василівна, Маковицька Катерина Павлівна
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КРЕДИТНИХ
ОПЕРАЦІЙ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....127**

Економічний аналіз. Економіко-математичне моделювання

**Баранова Катерина Ігорівна, Зайцев Олександр Васильович
КРАУДФАНДИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ СПОСІБ
АКУМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ.....133**

**Мямлин Владислав Витальєвич, Мямлин Сергей Витальєвич
СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ ТОВАРНОЙ И ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМ
БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЭМИССИЙ ДЕНЕГ КАК ОСНОВНОЕ
УСЛОВИЕ ИНТЕНСИВНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ
ГОСУДАРСТВА.....135**

**Хмелюк Альона Василівна, Максютенко Ігор Геннадійович ОЦІНКА
ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ЯК
СКЛАДОВА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ
МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....140**

<i>Астахова Наталя Ігорівна, Тачанська Яна Вікторівна</i> НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ БАНКУ.....	146
<i>Гринюк Ольга Сергіївна, Матвійчук Вікторія Вікторівна</i> КОНЦЕПЦІЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ.....	149
<i>Климчук Наталія Яківна, Ходаківська Юлія Юріївна, Талан Іван Васильович</i> ЛЦЕНЗУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	152
<i>Окуневич Ірина Леонідівна, Кушнір Катерина Дмитрівна</i> ГРОШОВО- КРЕДИТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	154
<i>Ріппа Марія Богданівна, Олісейчик Аліна Юріївна, Рядняна Ганна Олександрівна</i> ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ.....	156
<i>Собко Дарина Володимирівна, Тітенко Зоя Миколаївна</i> СУТНІСТЬ ОФШОРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	159
<i>Татьяніна Світлана Михайлівна, Садовнік Дмитро Сергійович</i> КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ.....	160
<u>Податкова система. Бюджетна система. Правові відносини в економічній системі</u>	
<i>Брендуля Ірина Сергіївна</i> «ПРОБЛЕМНІ» СТАТТІ КОНСТИТУЦІЇ УКРАЇНИ. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЇХ ПОЛІПШЕННЯ, ЗМІНИ ТА ДОПОВНЕННЯ.....	164
<i>Перебиківський Олександр Ігорович, Телешецька Марина Ігорівна</i> РЕЗЕРВИ ЗРОСТАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	166
<i>Сліпак Інна Русланівна</i> СУЧАСНИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В ІНШИХ КРАЇНАХ.....	169

Інвестиційно-інноваційні процеси в економіці

Ганіч Світлана Сергіївна, Глущенко Ярослава Іванівна
**ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ
КРИПТОВАЛЮТИ.....171**

Ганіч Світлана Сергіївна, Бойчук Наталка Яківна
КРИПТОВАЛЮТА НА ПІДПРИЄМСТВІ.....172

Денисенко Микола Павлович, Токачева Аліна Ігорівна
**ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....174**

Лукаsevич Марина Михайлівна
**ЕКОСИСТЕМА ІННОВАЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ.....177**

Мададжон Ёктамов Ёктам Ёгли Наргиза Ибрагимова
**ПРОБЛЕМЫ
СОЗДАНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ МОДЕРНИЗАЦИИ В
УЗБЕКИСТАНЕ.....179**

Циток Руслан Павлович
**ПРОБЛЕМИ АКТИВІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ
КАПІТАЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....182**

Чернова Ольга Вадимівна, Таргонська Леся Вікторівна
**ОЦІНКА
СТАНУ РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....186**

Світова економіка та міжнародні відносини

*Дюжев Виктор Геннадьевич, Бабенко Виталина Алексеевна,
Коняева Елизавета Григорьевна*
**ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ
МЕЖГОСУДАРСТВЕННОГО НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО
СОТРУДНИЧЕСТВА И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ФОРМ МЭО.....188**

Зінченко Карина Романівна
**СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З
МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ.....191**

Карпенко Анастасія Сергіївна
**ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ
КОРПОРАЦІЇ ТА ЇХ ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ.....195**

<i>Кириченко Євгенія Михайлівна</i> СТАНОВЛЕННЯ ДАТАЇЗМУ ЯК ПОСТКАПІТАЛІСТИЧНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ: ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ.....	199
<i>Клець Марія Василівна, Клець Дмитро Васильович</i> ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	203
<i>Ковтуник Інна Іванівна</i> БАГАТОСТОРОННЯ СПІВПРАЦЯ В ГАЛУЗІ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ.....	207
<i>Козак Богданна Богданівна</i> НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ФІРМИ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «САВАНА»).....	208
<i>Криворучко Юлія Олександрівна</i> НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	211
<i>Матвієць Ольга Вікторівна</i> ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	213

EXCHANGE RATE AS A COMPONENT OF ENHANCING EXPORTS COMPETITIVENESS

Barvinok V.

*Master student, Education and Research Institute for Business Technologies
“UAB” of Sumy State University*

Zhuravka F.

*Professor of international economic relationship department Education and
Research Institute for Business Technologies “UAB” of Sumy State University*

Ukrainian open economy model includes development of effective international trade, particularly export of products, as one of the main sources of country's balance-of-payment account. Strong competition at the international markets requires that domestic producers should enhance their export products competitiveness. For domestic manufacturers it is hard to compete with high quality products of foreign countries. The most effective way to stand up to this challenge is to regulate export products price without decreasing profits. The export products are always traded in a special currency (either national or foreign) depending on a foreign trade partner. So, the government of the country can and should support domestic producers. At the moment, Ukrainian government can't control prices at the international markets in general, but Ukrainian authorities are in the power to influence national currency and exchange rate as well as provide statistic information about the exchange rates on the domestic currency market.

A number of scholars study the issue of correlation between exchange rates and export products competitiveness.

For example, P. Polivach investigated interdependence between euro and export volumes of Eurozone countries [2]. T. Akulich examined how exchange rate control of the national currency stimulates competitiveness of Belarus producers [1]. A. Suetin compared changes in exchange rates and product competitiveness based on cost structure, price and trade [3].

The purpose of this study is to analyze how currency and exchange rate influence competitiveness of export products of Ukrainian manufacturers.

Exchange rate control (currency control) includes some currency transactions restrictions. Exchange rate of Ukrainian national currency (hryvnia) is regulated and quoted by the National Bank of Ukraine on a daily basis. The exchange rate is pegged to such hard currencies as US dollar, euro, pound sterling and others. But currency transactions in Ukraine are traditionally performed in euro and USD.

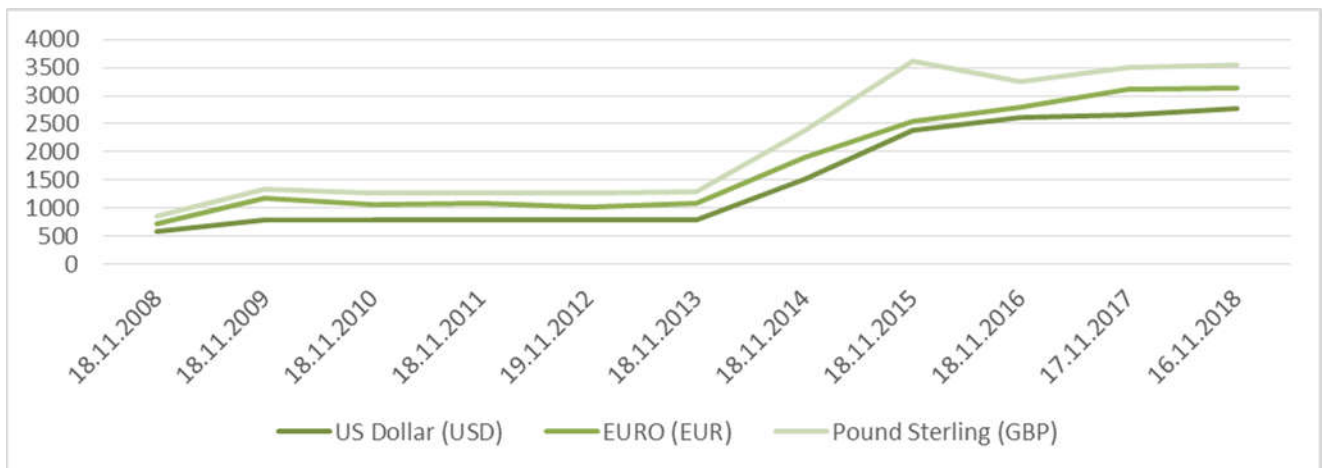


Figure 1 – UAH exchange rate to the leading world currencies (2008-2018) [4]

The general tendency (fig. 1) shows exchange rate increasing for all currency pairs. The exchange rate of pound sterling/hryvnia demonstrates the fastest growing dynamics. At the same time euro and USD are more stable in their dynamics and provide stable exchange rate margins for the producers.

Within the framework of this study, the correlation analysis between currency and export products price is based on activities of LLC “Gorobyna” – the producer of alcohol beverages in the Sumy region which exports to China, Kazakhstan, Italy, Germany, the USA and other countries.

LLC “Gorobyna” predominantly exports on short-term basis and on the condition of 100% advance payment. Term of delivery – FCA. Price of the contract is fixed, as a rule, in euro (in case of exports to European countries) or in US dollars, but exchange rate is not fixed in the contract. Income from export is converted into the hryvnias at the moment of payment according to bank’s exchange rate. The cost price and profit are always determined in USD (Table 2). For example, selling price for vodka “Premium” (0.5 bottle) stands at \$1.34 per bottle, with cost price –\$1.27/bottle.

Table 2 – Cost prices of LLC “Gorobyna”, USD

Calculation items	Vodka “Premium” 0.5 l	Vodka “Premium” standard 0.5 l	Vodka “Ultra-light” 0.5 l
Alcohol and other raw material (water, herbs etc.)	0.23	0.231	0.236
Total production costs (fuel, water, electricity)	0.091	0.091	0.091
Glass ware, hood and other packing material	0.709	0.709	0.709
Sticking the tax stamp by hand	0.013	0.013	0.013
Administrative costs and wages	0.197	0.197	0.197
Promotion costs	0.017	0.017	0.017
Customs registration of tax stamps and commodity	0.017	0.017	0.017
Total cost price	1.27	1.28	1.28
Selling price	1.34	1.34	1.34
Exchange rate of NBU as of November 21, 2018: USD 1 = UAH 27,75			

However, the LLC “Gorobyna” is most advantageous to calculate the cost price in UAH than in USD. Price should be set in dollars and other hard currencies (e.g. euro, pound sterling etc.).

The enterprise exports alcoholic beverages only. The raw and packing materials are purchased in Ukraine in UAH. Administrative costs and labour costs are fixed and accrued in hryvnias. Custom fees must also be paid in the national currency, according to legislation of Ukraine. Equipment is purchased in Italy in foreign currency (euro), but depreciation is calculated in UAH.

Profit = Price of contract (Income) - Price costs (Expenses).

Let’s consider the following case:

On October 20, 2018 LLC “Gorobyna” concluded a contract with Canada for delivering 3,000 bottles of Vodka “Premium” (0.5 l), 6,500 bottles of Vodka “Premium” standard (0.5 l) and 10,000 bottles of Vodka “Premium” (0.5 l). Date of payment on LLC’s “Gorobyna” banking account is November 21, 2018. Currency of contract is USD. Selling price for 1 bottle is USD 1.34 (Table 2).

$$\text{Profit} = (\text{€}/\$27.75 * (\$1.34/\text{bottle} * 19,500 \text{ bottles}) - (\text{€}/\$27.75 * (\$1.27/\text{bottle} * 3,000 \text{ bottles} + 1.28/\text{bottle} * 16,500 \text{ bottles})) = \text{€}724,025 - \text{€}689,851 = \text{€}34,174$$

Let’s suppose that price cost is calculated in UAH, with exchange rate on October 20, 2018 being as follows: 1 USD = 26,55 UAH. Then the cost price per bottle stands at €33.80 (Table 2).

$$\text{Profit} = (\text{€}/\$27,75 * (\$1.34/\text{bottle} * 19,500 \text{ bottles}) - (\text{€}33.80/\text{bottle} * 19,500 \text{ bottles})) = \text{€}724,025 - \text{€}660,019 = \text{€}64,005.$$

Comparing the price costs converted into UAH and USD, we see that figures for profits differ: if price costs are calculated in USD, profit figures stand at UAH 34,632; if price costs are calculated in UAH, profit figures stand at UAH 64,005,052.

Thus, for LLC “Gorobyna” the price cost calculation in UAH is more profitable than calculation in USD, but this is only at the condition of UAH depreciation. In this case, currency policy should involve restrictions which ensure devaluation of the national currency in order to support the domestic producer. If exporters have the information from the NBU that the exchange rate increases in the future, they will get price advantages. So, such exporters as LLC “Gorobyna” may slightly reduce the export product price and increase their competitiveness at the international market.

References:

1. Akulich T. Stimulation of the competitiveness of the Belarusian manufacturers through the management of the rate of the national currency / T. Akulich// Belarusian State University. – 2012. - P. 154-156. - ISSN 2519-4437 2012.

2. Polivach P. Single European currency and external trade of the Eurozone countries / P. Polivach// Publications of Young Scientists. – 2012. - P. 87-97
3. Suetin A. Currency risks / A. Suetin// Auditor. – 2011. – № 2. – P. 54-58.
4. National Bank of Ukraine. [Electronic resource]: NBU, 2018. - Mode of access: <https://www.bank.gov.ua>
5. Parttners. [Electronic resource]: Gorobyna, 2018. - Mode of access: gorobina.sumy.ua
6. Language advisor: Ph.D. in Philology, L.Hnapovska, Education and Research Institute for Business Technologies “UAB” of Sumy State University

IMPROVING MECHANISM OF ENTERPRISE`S FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES

Prykhozhai U.

Master student

Zhuravka F.

Doctor of economics research advisor Education and Research Institute for Business Technologies “UAB” of Sumy State University

This study aims at investigating the enterprises in global context, and finding ways to improve the effectiveness of their activities in the foreign markets.

When enterprises enter the global market, they become involved in a competitive struggle. Firms begin to take care of the technical and qualitative characteristics of their products, explore global markets and much more. All of them begin to take part in the foreign economic activity (FEA) of the country.

FEA - a set of forms, directions, methods of scientific, technical and economic and trade cooperation. Analyse of FEA involves studding of: production, marketing, economic activities and investment, sales of goods, scientific researches.

For a deep disclosure of this aim, I propose to consider it on the example of a particular enterprise. In this work the role of investigated object a limited liability company (LLC) «Gorobina» will play or Sumy distillery. It`s a unique producer of vodka and alcoholic beverages in Sumy region.

LLC «Gorobina» produces a wide high quality products range – more than 30 types, part of this products company exports abroad. The main products, that an enterprise export is vodka and vermouths. Unfortunately the products range of exported products is not wide – only 5 trademarks. It links with the situation that the company in most cases exports not own products, but provides service of Private label; it means that the enterprise spills beverages under trademark of clients.

The enterprise cooperates with many countries in the world: Germany, USA, Azerbaijan, Kazakhstan, Poland, Italy and others.

If we speak about production process, the volume of alcoholic beverages production is 207402 liters in 2017.

At the same time the volume of export is only 11,7 % from all volume.

As we speak about promotion of products on foreign market, advertising campaign of the company includes only two methods such as:

- 1) participations in exhibitions, competitions, fairs, presentations;
- 2) cooperation with trade associations.

After analysis of FEA in this company, we can identify some weaknesses of the enterprises, such as: ineffective advertising activities; narrow production range of exported production (own brands); low level of awareness of foreign customers about enterprise`s products.

It`s a smart move to the enterprise to implement such activities for improving mechanism of enterprise`s FEA as: expanding export in the existing sales markets and improving system of products promotion on foreign markets.

For expanding export in the existing sales markets the best bet is to make analysis of foreign markets, because people from different countries have different taste preferences and traditions. It should be noted, that the LLC «Gorobina» produces a quite wide range of products that is why a choice of products can be made from the existing assortments and can be proposed to the customers from different countries.

If we talk about improving system of products promotion on foreign markets is good idea to: seeking new potential consumers abroad and increasing of qualification of employees from marketing department. Now the enterprise uses only narrow methods of promotion – participations in exhibitions, competitions. But nowadays there are many new methods of searching potential customers and some of them can use the LLC «Gorobina»: cooperation with different domestic and international organisations (for example Ukrainian state information-analytical Centre of monitoring of foreign commodity markets); e-business resources; intermediary companies.

A great impact in products promotion plays qualification of employees from marketing department. It should be noted that advertising of alcohol beverages has specific rules and fences. For example in some European countries advertising of alcohol is prohibited or has some restrictions. That is why passing training is a smart move to increase effectiveness of work of marketing department in LLC «Gorobina».

To put the issue in the long-term perspective, it`s worth highlighting that enterprise`s FEA has significant impact on global world economic development. Improving mechanism of enterprise`s FEA can be implemented through using different modern methods: researching markets, using marketing measures, involving third part, etc.

References:

1. The law of Ukraine on foreign economic activity. [Electronic resource]. – Mode of access: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/T095900.html. - Title from the screen.
2. Gorobina. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.gorobina.sumy.ua/about/>. - Title from the screen.
3. Alcoholic beverage products, pouring of alcohol under STM (Private Label). [Electronic resource]. – Mode of access: <https://gorobina.agrobiz.net>. - Title from the screen.
4. Marketing research of Ukrainian alcohol market. [Electronic resource] / Alliance Capital Management. – 2017. – Mode of access: http://marketing.vc/marketing_research/ukr-marketingovoe-issledovanie-ukrainskogo-rynka-vodki.html. - Title from the screen.
5. Pankruhin A. P. Marketing: book/ A.P. Pankrihin. – Lvov: Omega - L, 2006. – 656 p.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Андрусь Ольга Іванівна

кандидат педагогічних наук, доцент кафедри економіки і підприємництва Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського

Вовк Микола Юрійович

магістрант кафедри економіки і підприємництва Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського

В умовах глобалізації економічних відносин незалежно від національної приналежності, сучасні компанії світу приділяють значну увагу проблемі ефективного управління трудовими ресурсами. Тому кадрова політика сучасного підприємства як найважливіший інструмент управління персоналом в конкурентних умовах ринку набуває особливої значущості, відображаючи специфіку ділового та соціокультурного середовища, національного ринку праці, менталітет працівників, традиції підприємства. Ефективна кадрова політика підпорядкована стратегії розвитку підприємства, спрямована на постановку завдань та пошук шляхів досягнення стратегічних цілей та розв'язання завдань в конкурентних умовах ринку.

Аналіз сучасного стану реалізації кадрової політики на підприємствах України дозволив виявити ряд суперечностей. До основних суперечностей реалізації ефективної кадрової політики підприємства

відносимо: недостатню відповідальність та ініціативу працівників; низьку продуктивність праці; високу плинність кадрів; дефіцит кваліфікованого персоналу; недосконалість системи добору та найму персоналу, відсутність чітких критеріїв відбору; неналежний стан формулювання посадових обов'язків та раціонального розподілу функцій між працівниками; надлишкову або недостатню чисельність персоналу; невідповідність професійної компетентності та належної кваліфікації потребам підприємства; неефективну систему матеріальної і моральної мотивації персоналу до продуктивної праці; відсутність або недостатню ефективність системи добору та вдосконалення професійної компетентності кадрів; відсутність або недостатню чіткість формулювання критеріїв відбору та професійних компетентностей працівників; відсутність або недостатню ефективність системи формування кадрового резерву та кар'єрного зростання); відсутність або недостатню чіткість формулювання критеріїв відбору, просування управлінського персоналу та їх професійних компетентностей; відсутність або неналежний стан кадрової стратегії підприємства; відсутність або неналежний стан корпоративної етики; психологічні проблеми сумісності та взаємодії працівників.

Означені суперечності кадрової політики повинні долатися не тоді, коли гостро відчуваються їх наслідки, а належним чином розроблятися і постійно бути предметом управління. Оскільки навіть у сприятливих умовах підприємство може відчувати дефіцит або неналежний рівень кадрів певної кваліфікації, недостатню сформованість необхідних компетенцій, неефективність стану мотивації працівників тощо. Водночас, ефективна кадрова політика спрямована на належне кадрове забезпечення підприємства кваліфікованим і добре вмотивованим персоналом, оскільки в кризових умовах важко переоцінити роль корпоративного клімату, командного духу, активного, компетентного персоналу, який налаштований на успіх.

Отже, ефективна кадрова політика спрямована на створення належної системи прийому, підготовки та перепідготовки персоналу; збереженням кадрового ядра в період кризових явищ; періодичне проведення кадрового аудиту з метою виявлення рівня професійної компетентності діючих кадрів; створення належного соціально-психологічного клімату в трудовому колективі; створення надійної системи соціального захисту та соціально-економічної мотивації персоналу; дотримання режимів і тривалості роботи; утримання в належному стані робочих місць; ефективна організація виробничого процесу; створення та підтримка позитивного іміджу підприємства на ринку як працедавця (збереження соціальних гарантій для звільнених

працівників). А подальша лінія дослідження присвячена створенню моделі ефективної кадрової політики підприємства.

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО/СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Ачкасов Анатолій Єгорович

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємств міського господарства Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Велитченко Едуард Вікторович

магістрант, кафедри економіки підприємств міського господарства Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Олійников Антон Олегович

магістрант, кафедри економіки підприємств міського господарства Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

За останні роки в економіці та суспільстві України відбулися радикальні зміни, обумовлені досягненням Україною політичної та економічної незалежності і розвитком ринкових відносин, що підвищує відповідальність і самостійність підприємств та інших суб'єктів ринку та дає широкі можливості для створення малого/середнього бізнесу, як найпростішого шляху виходу як на вітчизняний так і світовий ринок. У зв'язку з цим дослідження питань організації зовнішньоекономічної діяльності та формування механізму адаптаційного розвитку підприємства з метою досягнення високих фінансових результатів і конкурентних переваг набуває особливого значення.

Організаційна структура управління зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) як складова частина внутріфірмового управління визначається, насамперед, загальною стратегією підприємства, а також стратегією ЗЕД як її складової. Загально прийнято вважати стратегію засобом виживання фірми шляхом адаптування до середовища, а структуру — конструкцією, що її підтримує. Ланки ланцюга "середовище — стратегія — структура" взаємопов'язані і взаємозумовлені. Якщо вони не відповідають одне одному, то під загрозу ставиться саме існування фірми.

Перед підприємствами — суб'єктами ЗЕД, завжди стоять два важливих питання:

1) як сформувати найбільш сприйнятливую і ефективну оргструктуру управління?

2) як керувати нею, щоб досягти поставленої мети?

На формування організаційної структури управління ЗЕД значний вплив здійснюють такі фактори .

1) розмір фірми;

2) значення і характер зарубіжної діяльності;

3) ступінь диверсифікації і складність продукції, що випускається;

4) характер експортної і виробленої на іноземних підприємствах продукції;

5) специфіка ринків приймаючих країн і рівень конкуренції на них та ін.

Організаційні форми управління ЗЕД на виробничих підприємствах в Україні багато в чому індивідуалізовані. Разом з тим можна виділити деякі загальні риси.

На виробничих підприємствах, що приймають активну участь у зовнішньоекономічній діяльності, зовнішньоекономічний апарат в даний час існує в основному в двох формах :

1) відділу зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ) в рамках діючого апарату управління.

2) зовнішньоторгової фірми (ЗТФ).

Відділ зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ) не являється самостійним структурним підрозділом підприємства. Головними завданнями ВЗЕЗ підприємства є :

1) участь в розробці стратегії ЗЕД підприємства.

2) сприяння розвитку ЗЕД підприємства з метою прискорення його соціально-економічного розвитку.

3) управління експортним потенціалом підприємства, постійне його зміцнення й розвиток.

4) забезпечення виконання зобов'язань, що випливають з договорів та угод із зарубіжними партнерами.

5) вивчення кон'юнктури іноземних ринків, збір і накопичення відповідної інформації.

6) організація експортно-імпортних операцій, забезпечення їх ефективності.

7) здійснення рекламної діяльності.

8) організація протокольних заходів та ін.

Відповідно до завдань визначаються функції ВЗЕЗ і формується організаційна структура управління. ВЗЕЗ зазвичай очолює начальник відділу. Відділ складається із ланок (груп, секторів, бюро і спеціалістів).

Таким чином, організаційна структура управління ЗЕД визначається тією метою і завданнями, які вона покликана вирішувати, її мета — максимізація прибутку на довготривалий період за рахунок ефективної участі в міжнародному підприємстві. Організаційна структура управління ЗЕД, як і внутріфірмового управління, повинна, постійно розвиватися і вдосконалюватися, пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі і сфері управління її форми і методи не можуть залишатися незмінними.

Список використаних джерел:

1. Мних М.В. Планування діяльності підприємства в сучасних економічних умовах. — К.: Знання України, 2012. — 92 с.
2. Рушак М.Ю. Визначення напрямів підвищення ефективності експортної діяльності підприємства на основі результатів її оцінки / М.Ю. Рушак, В.П. Андришин // Економічний простір. – 2015. – № 93. – С. 47-58.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Баранецька Ольга Вікторівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної безпеки та фінансових розслідувань, Тернопільський національний економічний університет

Дем'янчук Роман Сергійович

студент, Тернопільський національний економічний університет

Досягнення національної безпеки держави неможливе без забезпечення безпеки підприємств, які є первинною ланкою національної економіки.

Екстраполюючи поняття безпеки на підприємницький сектор, і беручи до уваги різноманітні загрози, деструктивні чинники, гібридні виклики, що поглиблюють та пролонгують процеси фінансово-економічної нестабільності, вище обумовлений термін можна визначити як забезпечення належного рівня захищеності життєдіяльності підприємства від безлічі екзогенних та ендемогенних загроз і небезпек, внаслідок чого можливо досягти поставленої мети та реалізувати окреслені економічні інтереси.

У науковій економічній літературі зустрічаються різноманітні погляди щодо інтерпретації дефініції “економічна безпека підприємства”:

стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних та потенційних джерел небезпеки або економічних загроз [6];

захищеність підприємства, а саме: капіталу, персоналу, матеріальних і нематеріальних активів, прав, позицій на ринку, іміджу і перспектив його

подальшого розвитку від негативного впливу сукупності економічних ендогенних та екзогенних чинників [5];

стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, який гарантує найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам [2];

стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства тепер і в майбутньому [3];

характеристика системи, що самоорганізовується й саморозвивається, стан, при якому економічні параметри дозволяють зберегти головні її властивості: рівновагу і стійкість при мінімізації загроз [4];

комплексне відображення ступеня надійності підприємства як партнера для забезпечення виробничих, фінансових, комерційних та інших економічних відносин за визначений термін часу [1].

Тлумачення сутності економічної безпеки підприємства має різновекторне спрямування, оскільки розглядається з позиції захисту інтересів підприємства, захисту від негативного впливу ризиків і загроз зовнішнього та внутрішнього середовища, стану ефективного використання ресурсів, стану стійкості, рівноваги та надійності підприємства.

Існує різноманітність поглядів науковців щодо складових економічної безпеки підприємства. Основними її складниками виступають: фінансова безпека, політико-правова безпека, силова безпека, міжнародна безпека, ринкова безпека, інформаційна безпека, ресурсна безпека, екологічна безпека, кадрова безпека, техніко-технологічна безпека.

Ідентифікація загроз економічній безпеці підприємства дозволяє здійснити їх поділ на внутрішні (низький рівень професійної кваліфікації керівництва підприємства, низький рівень компетентності кадрів, відсутність кваліфікованих кадрів, порушення трудової дисципліни, форс-мажорні обставини (аварії, пожежі; вихід з ладу енерго-, водо- та тепlopостачання, комп'ютерної техніки), зношеність основних фондів, низький технічний і технологічний рівні виробництва, відсутність інноваційних впроваджень, неефективність тактичного та стратегічного планування, низька привабливість підприємства тощо) та зовнішні (несприятлива політична ситуація, макроекономічні дисбаланси, протиправні дії кримінальних структур, недобросовісна конкуренція, промислово-економічне шпигунство, незаконні фінансові діяння, шахрайство, розповсюдження конфіденційної інформації тощо).

Власне на нейтралізацію, локалізацію та мінімізацію загроз і деструктивних чинників підприємства, які можуть перерости у реальні

загрози (попередження загроз), має бути спрямована увага керівних органів підприємства. Визначення та реалізація вірних заходів усунення загроз економічній безпеці підприємства в розрізі її структурних складників дозволить покращити загальний стан підприємства, досягти бажаних цілей і підвищити рівень безпеки.

Список використаних джерел:

1. Евдокимов Ф. И. Экономическая устойчивость предприятия как фактор его безопасности / Ф. И. Евдокимов, Е. В. Мизина // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія, Економічна. – Донецьк: ДонНТУ, 2001. – Вип. 37. – С. 16–25.
2. Економіка підприємства: навчальний посібник / за ред. С. Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ. – 2000. – 528 с.
3. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е. А. Олейникова. – М.: ЗАО “Бизнес-школа “ИнтелСинтез”, 1997. – 288 с.
4. Підлужна Н. О. Організація управління економічною безпекою підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 “Економіка організації та управління підприємствами” / Н. О. Підлужна // НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2003. – 20 с.
5. Турило А. М. Удосконалення класифікації та визначення економічної безпеки підприємства / А. М. Турило, С. В. Капітула // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ, 2007. – Вип. 222, Т.3. – С. 671–680.
6. Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлыков. – СПб: “Алетейя”, 2007. – 138 с.

РОЗВИТОК ПІДХОДІВ ДО ВИМІРЮВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Волошина Світлана Василівна

кандидат економічних наук, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Місце України у світовій економіці та темпи її соціально-економічного розвитку у визначальній мірі залежить від вирішення усіма суб'єктами економічних відносин проблемних питань перебігу процесу управління людським капіталом, початковим етапом якого є вимірювання.

Аналіз наукової думки щодо підходів до вимірювання людського капіталу підприємства показав наступне:

1. У сучасних дослідженнях поступово здійснюється розширення підходів, методів і показників вимірювання та наступного за ним в

управлінському контурі процесу оцінювання людського капіталу й сфери їх застосування. Це стосується використання комбінованих підходів до дослідження на основі поєднання різних методів, а також все більшого використання натуральних показників. Останні безпосередньо відображають характеристики людського капіталу і мають нарівні з вартісними показниками завжди входити до системи показників. У свою чергу, конкретна комбінація методів вимірювання визначається цілями і завданнями програми дослідження.

2. Процедура вимірювання та оцінювання людського капіталу застосовується відносно вузького кола елементів даного капіталу, переважно освіти, мотивації і останнім часом - мобільності.

3. Кількість показників в більшості випадків є обмеженою і не відображає повний або наближений до такої повноти зміст продуктивних здібностей працівників. Так, відносно кожного елемента людського капіталу досліджується в середньому від 2 до 5 характеристик. Причому вибір показників для вимірювання не містить глибокого обґрунтування, що, передусім, має базуватися на змісті характеристик людського капіталу.

4. Попри комплексний характер наукових досліджень, які стосувалися проблематики управління людського капіталу, його відтворення, розвитку, інвестування тощо, інструментарій вимірювання та оцінювання є вузьким. Найбільш поширеними загальними методами виступали: модель виробничої функції, кореляційно-регресійний аналіз, модель життєвого циклу, матрична модель та ін.

5. У більшості досліджень поняття «вимірювання» ототожнюється з поняттям «оцінювання («оцінка»)). Існування подібної наукової прогалини створює підґрунтя для поверхового дослідження людського капіталу, можливості отримання значної похибки в результатах та обумовлює ймовірність прийняття нераціональних управлінських рішень.

На подолання наукових прогалин у досліджуваній предметній галузі у роботі [1] здійснено чітке розмежування змістовності і результатів вимірювання та оцінювання людського капіталу, які виступають суміжними процесами у складі єдиного управлінського контуру. Розроблена класифікація показників вимірювання людського капіталу підприємства, що у комплексі відображає завдання даного процесу та потребувала формування системи відповідних показників. Визначено, що під системою показників вимірювання людського капіталу підприємства варто розуміти таку їх множину, в якій кожен окремих показник несе певне змістовне навантаження, не дублюючи інші показники. Це в сукупності призводить до можливості отримання розгорнутої всебічної характеристики об'єкта дослідження і в загальному плані створює інформаційне підґрунтя для прийняття адекватних управлінських рішень.

Розроблена ієрархічна композиція багаторівневої системи показників вимірювання. У ній додатково виокремлені окремі підсистеми за елементами людського капіталу підприємства та засобами забезпечення функціонування цих підсистем. Такий підхід відповідає архітектоніці даного капіталу та об'єктам управлінського впливу.

Також у роботі [1] обґрунтовано наповненість підсистем вимірювання людського капіталу підприємства за елементами «капітал освіти», «капітал заохочення», «капітал мобільності», «капітал здоров'я», «капітал культури» та у розрізі засобів забезпечення функціонування відзначених елементів. Запропоновано процедуру вимірювання людського капіталу підприємства за комплексними і загальними показниками його стану та показниками ефективності його використання. Вимірювання в практичних умовах людського капіталу підприємства з використанням розробленої багаторівневої системи дозволяє послідовно і поглиблено ідентифікувати стан даного капіталу, розвиток засобів забезпечення функціонування його окремих підсистем, ефективність його використання.

Загалом розроблені пропозиції спираються на реалізацію комплексного підходу у вимірюванні людського капіталу підприємства, що обумовлює можливість розгорнутої діагностики стану та ефективності його використання, визначення важелів управління ним. Це призводить до розробки, прийняття і реалізації адекватних управлінських рішень з оптимальними розмірами інвестиційних ресурсів. До того ж пропозиція щодо включення до системи показників вимірювання розвитку засобів функціонування підсистеми людського капіталу за окремим елементом спрямована на підвищення дієвості управлінського процесу на початковому етапі за рахунок додаткової діагностики засобів впливу на розвиток та ефективність використання даного капіталу. Водночас формування системи вимірювання людського капіталу з урахуванням пропозиції щодо розгорнутої класифікації відповідних показників демонструє додаткові можливості розширення діагностики. А розширення форм виразу показників, врахування фактору часу та інших ознак дозволяє поглибити як оцінку людського капіталу, так і встановлення пріоритетних факторів впливу та його наслідків.

Список використаних джерел:

1. Voloshyna S. Formation of a multilevel system of human capital measurement indicators / С.В. Волошина // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2018. - №4(42). – С. 31-42.

РОЗВИТОК DIGITAL-БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Гейдор Алла Петрівна

кандидат економічних наук, Київський національний торговельно-економічний університет

Шевченко Юлія Володимирівна

студентка, Київський національний торговельно-економічний університет

Останнім часом вітчизняна економіка поступово почала виходити із затяжної кризи та демонструвати певні ознаки стабілізації. Проте, зростання економічних показників нашої країни відбувається дуже повільно. Головним ключем вирішення цих проблем сьогодні є бізнес-клімат нашої країни, а саме розвиток інформаційних технологій у бізнесі. Про це свідчить досвід багатьох країн світу, особливо – США, Японії, Ізраїлю, а також країн Євросоюзу. В епоху індустріальної економіки зростання виробництва характеризувалося нарощуванням фізичних розмірів підприємства – збільшенням кількості обладнання, його потужності, розширенням штату працівників. А зараз, в епоху цифрової економіки, найважливіший ресурс для підприємства – інформація. Торговельні майданчики в мережі Інтернет не обмежені, компанії не потрібно бути великою, щоб успішно конкурувати. Один і той же фізичний ресурс може бути використаний нескінченну кількість разів для надання різних послуг. Саме тому особливої актуальності набуває розвиток digital-бізнесу в Україні.

Машинне навчання, штучний інтелект, блокчейн, розширена аналітика даних, «Інтернет речей» та інші технологічні тенденції – це нові перспективи для економіки України. Швидкість впровадження інновацій та здатність надійно захищати свої активи визначають успіх компаній і організацій. Сучасні технологічні тенденції, такі як: мобільні та соціальні рішення, «хмарні обчислення» (англ. Cloud Computing) та аналіз даних, пропонують новий спектр можливостей для бізнесу, і Україна тут не є винятком.

На сьогоднішній день, ІТ-індустрія України демонструє стрімкі темпи зростання. В галузь залучено понад 120 тис. розробників та інженерів по всій Україні. Обсяг експортної виручки у 2017 році за даними НБУ становив 3,6 млрд. доларів, що на 20% більше, ніж у 2016 році. Така динаміка росту галузі була спричинена збільшенням попиту на діджитал трансформацію бізнесу [1].

Як свідчить досвід країн – Естонії, Ірландії, Швеції та Ізраїлю, які збільшили за 5 років обсяг ВВП в середньому на 20%, саме завдяки розвитку цифрової економіки, вплив digital-технологій на бізнес, має безліч переваг:

- взаємодія з більш широкою цільовою аудиторією;

- велика залученість користувачів і більше потужний вплив на них;
- поліпшення позицій компанії в мережі в порівнянні з конкурентами, які користуються тільки стандартними методами впливу на покупців;

- скорочення витрат в порівнянні з традиційними кампаніями [2-3].

За результатами спільного дослідження Capgemini Consulting і MIT Center for Digital Business виявилось, що застосування компаніями цифрових каналів для взаємодії з клієнтами підвищує прибуток приблизно на 26 % порівняно з тими бізнесами, які використовують тільки традиційні методи впливу на аудиторію [3].

З розвитком Digital з'являються і нові бізнес-моделі, так звані «Онлайн-платформи». Простим прикладом може слугувати класичний ринок, на якому покупці та споживачі знаходять одне одного і задовольняють власні потреби. У сучасному світі можна назвати багато компаній, які функціонують на принципі платформної бізнес-моделі. До них відносяться: Visa, Google, Apple iTunes, Microsoft. В Україні найяскравішим прикладом є Компанія EVO, на базі якої функціонує безліч «онлайн-платформ», таких як: Prom.ua, Satu.kz, Deal.by, Bigl.ua, Zakupki.prom.ua, Kabanchik.ua, Kabanchik.by, MegaMaster.kz.

Основним напрямом діяльності компанії EVO є реалізація в мережі Інтернет проектів, пов'язаних з роздрібною і оптовою купівлею-продажем, замовленням, обміном, поставками товарів і послуг, комерційним посередництвом між фізичними особами, між фізичними та юридичними особами, між юридичними особами, між комерційними та державними установами [4].

За допомогою «онлайн-платформи» Zakupki.Prom.ua, яка є майданчик-учасником системи електронних державних торгів ProZorro, у 2016 році бізнес України заробив 60 млрд грн. Кількість проведених тендерів на них за останні роки наведено на рис. 1.

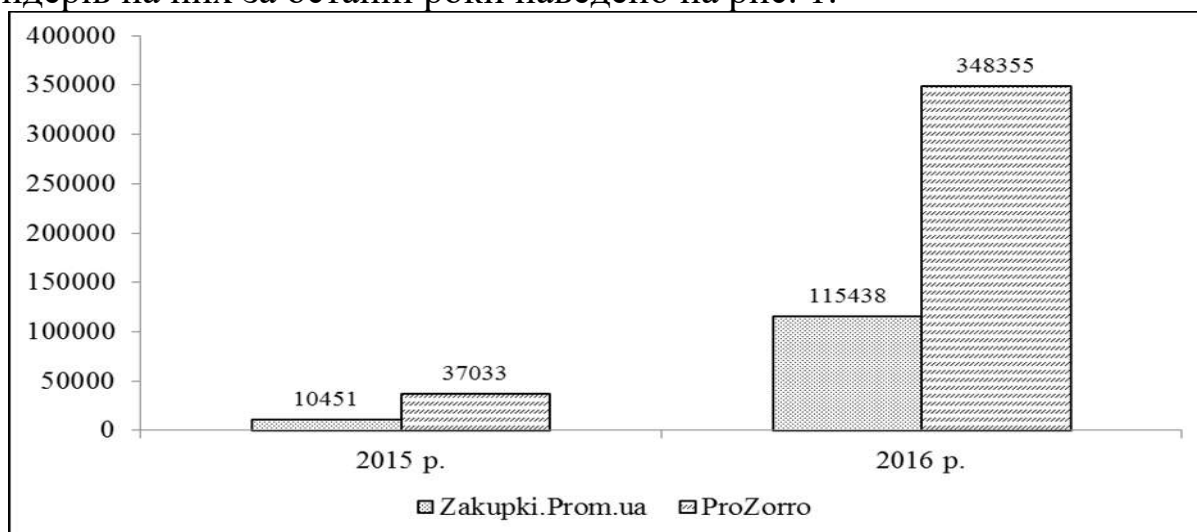


Рис. 1. Кількість проведених тендерів на Zakupki.Prom.ua. та ProZorro у 2015 – 2016 рр.

Джерело: створено автором на основі [5].

Підраховано, що у 2017 році Україна провела державних закупівель у системі ProZorro на суму 500,3 млрд грн. І саме використання даної електронної системи економія державних коштів становила 27 млрд грн [5].

Серед прикладів застосування digital-технології в Україні також можемо назвати такі компанії:

- Smart Solutions, яка надає послуги щодо управління персоналом, аутсортингу підприємства, аутплейсменту, охорони праці та інших HR-послуг;

- AGRO-HUB, яка поширює інновації в аграрний сектор України;

- N-iX, яка є однією з найдинамічніших ІТ компаній України. Вона надає безліч ІТ-послуг та є технологічним партнером для інноваційних компаній з Північної Америки, Великої Британії, Швеції та країн Європи. Крім цього, компанія N-iX працює над різними проектами у сфері: телекомунікацій, фінансів, медіа, енергетики, освіти та медицини [6].

N-iX компанія за останні три роки зросла на 331 %, що дало їй змогу потрапити до рейтингових списків Inc. 5000 Europe та Software 500. Вже другий рік поспіль N-iX визнано однією зі 100 найкращих аутсорсинг компаній світу за версією IAOP [7 - 10].

Проте, розвиток digital-бізнесу в Україні має і ряд проблем. За даними звіту компанії A.T. Kearney «Digital-підприємництво в Україні. Як Україна може створити екосистему світового рівня», щорічно в Україні з'являється близько 400 digital-стартапів. Третина з них знаходить фінансування в Україні – від венчурних компаній, бізнес-ангелів або від друзів і сім'ї. Ще 5% шукають фінансування за кордоном. З 60 українських стартапів, які залишаються в країні, близько третини стають стабільними компаніями і лише один-два перетворюються на успішні бізнеси, що розвиваються [2]. Головними перешкодами на шляху розвитку стартапів є відсутність інвестиційного клімату та навичок ведення бізнесу.

В умовах євроінтеграції, для України дуже важливо брати приклад у розвитку цифрової економіки з європейських країн. Європа намагається забезпечити нові можливості для підприємств та прискорити «цифрові» трансформації свого бізнес-ландшафту, стимулюючи застосування новітніх цифрових технологій для вдосконалення бізнес-процесів.

На сьогодні, в Європі успішно реалізується стратегія Єдиного цифрового ринку DigitalSingleMarketStrategy (DSM). На думку європейських експертів, DSM може принести об'єднаній Європі додаткові 415 мільярдів євро щорічно і забезпечити створення сотень тисяч робочих місць. На сьогодні, за даними Європейської Комісії, чисельність цифрових підприємств налічує близько 40% загального їх обсягу [9, 11].

До 2021 року в Європі планується створення нової служби «єдиного вікна» OneStopShop (OSS), яка буде поширена на імпортовані товари. На

відміну від нинішніх реалій, продавці та торгові майданчики зможуть сплачувати ПДВ безпосередньо в момент, коли споживач з країни ЄС здійснює покупку. Тобто, продавці, розташовані за межами ЄС, зможуть декларувати ПДВ за допомогою OSS. Потім ці придбані товари проходять через прискорений митний механізм [11].

За даними 2017 року, Україна займає останні місця порівняно з країнами Європи по digital-сегментах з надання послуг та «Інтернету речей» [9].

Проте, Україна взяла курс на розвиток digital-бізнесу. Про це свідчить те, що Кабінет міністрів України 17 січня 2018 року затвердив Стратегію розвитку цифрової економіки України до 2020 року. Крім того, успішно функціонує асоціація DIGITAL UKRAINE, діяльність якої спрямована на підтримку українського ІТ-бізнесу, популяризації українських ІТ-інтеграторів в ЄС, США та ін., зростання податкових платежів до бюджету від ІТ та створення нових робочих місць [2].

Отже, в сучасних умовах глобалізації, ІТ-технологій та інновацій digital-бізнес є важливим аспектом розвитку економіки будь-якої країни. Саме запровадження digital-технологій у бізнесі дасть змогу підприємству стати конкурентоспроможним не тільки на внутрішньому ринку, а й на зовнішньому, дозволить значно розширити свою діяльність, збільшити дохід та покращити в цілому фінансові результати діяльності.

Список використаних джерел:

1. IT UKRAINE ASSOCIATION: Публікація IT Ukraine (Експорт комп'ютерних послуг зріс на 29%) // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://itukraine.org.ua/eksport-komp80%yuternix-poslug-%D1%9s.html> (дата звернення: 28.09.2018).
2. Уряд схвалив концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=ukUA&id=a97c8-7d-41-b7> (дата звернення: 24.11.2018).
3. Важливість digital-маркетингу в сучасному // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://staffa.com.ua/top-9-preimushesv-digital-marketinga-pri-prodvizhenii/lang=uk> (дата звернення: 24.11.2018).
4. Офіційний сайт – Evo.companу/ Про компанію// [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://evo.companу/ua/evo-companу/>.
5. Офіційний сайт – УНІАН, Інформаційне агентство / Prozorro підрахувала економію бюджетних грошей від використання системи – 50 мільярдів // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://economics.unian.ua/> (дата звернення: 24.11.2018).
6. Офіційний сайт – N-IX/ news/ [електронний ресурс] – <https://www.n-ix.com/>.

7. ТОП-50 найбільших ІТ-компаній України – Липень 2018// [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://jobs.dou.ua/top50/> (дата звернення: 18.11.2018).
8. Inc. 5000 Europe 2018. Meet the fastest-growing private companies in Europe. // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.inc.com/inc5000eu/list/2018> (дата звернення: 14.11.2018).
9. Denys Krasnikov. 33 Ukrainian companies among Europe’s fastest-growing firms/ KIEV POST UKRAINE’S GLOBAL VOICE // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.kyivpost.com> (дата звернення: 18.11.2018).
10. Электронные платформы как инструмент модернизации экономики Украины / С.В. Иванов, А.С. Вишнеvский // Вісник економічної науки України. – 2017. - № 1 (32). – С. 47–53.
11. Офіційний сайт – UKRINFORM/ Денис Чернігов. Європа формує Єдиний цифровий ринок // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua> (дата звернення: 23.11.2018).

РОЗШИРЕННЯ СФЕР ЗАЙНЯТОСТІ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ – ОДНА З УМОВ ЕФЕКТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Герба Ольга Володимирівна

студент-магістр економіки, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Зелінська Галина Олексіївна

доктор економічних наук, професор, професор кафедри прикладної економіки, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

В умовах ринкових методів ведення господарства змінюються методи і форми господарювання, де основна увага приділяється проведенню аграрної реформи, яка в своїй основі спрямована на здійснення земельної реформи, поглиблення майнових відносин власності, розвиток прогресивних форм господарювання, принципово нові підходи щодо сільськогосподарської продукції, прав господарств самостійно розпоряджатися своєю продукцією тощо. Основний наголос поставлено на знятті перешкод, які є на шляху до вільного господарювання і розвитку підприємницької діяльності. Постає питання збалансованості розподілу і перерозподілу трудового потенціалу між містом і селом, на який впливає зміна мобільності сільського населення, яка пов’язана із скороченням маятникової міграції “село-місто” і все більше зростаючої міжнародної міграції. Оскільки нові умови характеризуються появою і подальшим

зростанням безробіття не тільки серед міського, а насамперед серед сільського населення, сільські жителі, втрачаючи місце прикладання праці в місті, повертаються у сільську місцевість, де і збільшують ряди зайнятих в сільському господарстві, а це переважно більшість фермерські та особисті підсобні господарства [34, с.259].

Формування ринкової економіки пов'язане із змінами, що проходять в сільській місцевості і стосується насамперед аграрного виробництва і господарського механізму, важливою характеристикою яких є зайнятість сільського населення.

Враховуючи те, що населення Івано-Франківщини на дві третини є сільським, то розглядаючи проблеми зайнятості трудового потенціалу села є правильним шляхом для вирішення проблеми безробіття на регіональному ринку праці. Зростання чисельності зайнятих в аграрній сфері, на нашу думку, є тимчасовим явищем, яке пов'язане із згадуваною економічною ситуацією, і збільшення чи зменшення її буде залежати від економічної ситуації в цілому в країні. В теперішніх умовах високий відсоток зайнятого населення – це в більшості показник низької продуктивності праці, що пов'язано із застарілими методами господарювання, а це призводить до щоденної важкої фізичної і виснажливої роботи на землі. Заслужує більшої уваги технічний рівень сільськогосподарського виробництва.

Зараз велика кількість працівників, які зайняті в агропромисловому комплексі, не забезпечують високу якість праці. Причин такої ситуації декілька: низька якість самого трудового потенціалу; невисокий технічний рівень сільськогосподарського виробництва; його відсутність; старі методи ведення господарства, що не зацікавлює виробника у результатах своєї праці.

Подолати негативні тенденції в структурі зайнятості потрібно за рахунок кращого як формування, так і використання трудового потенціалу села. Раціональніше використати трудовий потенціал села, на нашу думку, допоможе зміна структури зайнятості у сільській місцевості регіону. Для цього необхідний більш ширший розвиток несільськогосподарської сфери прикладення праці безпосередньо в сільській місцевості. Певну роль у регулюванні зайнятості сільського населення мають відігравати сільські ради. Саме вони повинні бути первинною ланкою у формуванні інформаційної бази, визначенні перспектив розвитку сфери докладання праці в межах підпорядкованої їм території, потенційних об'єктів для фінансування [34, с.263].

Важливим є розширення сітки міні-млинів, міні-пекарень, ковбасних цехів, цехів по випуску поліетиленової плівки, цехів по випуску фарби, по пошиттю спецодягу, пилорам, столярних цехів, які вже функціонують і підтверджують можливість свого прибуткового виробництва. Необхідним

є відродження автотранспортних колон, машинотракторних станцій, які могли б надавати посильну допомогу як колективним підприємствам, так і окремим власникам. Незадоволення умовами праці, якістю життя призвело до того, що значна кількість молоді не може реалізувати свій трудовий і творчий потенціал, соціальні і культурні потреби в тих видах і умовах праці, які пропонує сільське господарство. Тому потрібно впровадити таку систему зайнятості, яка дала б можливість людям працювати як у сільському господарстві на сезонних роботах, так і в несільськогосподарському виробництві. Ці умови допоможуть зняти гостроту сезонної зайнятості, а також дадуть додаткові прибутки самим працівникам. Праця у сільськогосподарському виробництві стане не такою рутинною, а більш цікавою, що дозволить працівникам піднімати свій професійно-кваліфікаційний рівень, дасть можливість оволодіти двома або більше професіями, розширить кругозір сільських жителів.

У сільському господарстві структурні зміни зайнятості визначаються, виходячи зі стану матеріально-технічної бази та зміною відносин власності. У цій галузі існує нагальна потреба в створенні додаткових робочих місць, оскільки відбувається значне скорочення зайнятих в усіх сільськогосподарських підгалузях. При інтенсифікації інвестиційних процесів у сфері сільського господарства доцільно забезпечити створення додаткових дешевих робочих місць з мінімальними витратами капіталу. Для реалізації цього необхідно створити сприятливий клімат для розвитку соціальної та виробничої інфраструктури сільського господарства, створення сезонних промислових підприємств, підприємств із переробки місцевої сировини, розвиток сфери послуг, медичного обслуговування, транспорту та зв'язку. Разом з тим значного розширення кількості робочих місць вдасться досягти, забезпечивши розвиток сфери послуг, що існуватимуть за рахунок високої трудомісткості та швидкого обігу капіталу (готельний бізнес, рекреація, туризм).

Природним суспільно-економічним явищем, що поглинає надлишок робочої сили на ринку праці Івано-Франківської області, є самозайнятість. Звуження можливостей працювати за наймом змусило активізувати процеси формування цієї трудової діяльності, для якої нині склалися об'єктивні соціально-економічні умови.

Щодо розширення зайнятості сільського населення у не сільськогосподарських видах діяльності, то воно пов'язане з підвищенням ефективності використання всього природоресурсного потенціалу села. А це, крім сільськогосподарських угідь, ще і ліси, водойми, корисні копалини, рекреаційні ресурси, просторова база розміщення транспортних магістралей тощо. Сільські поселення - найприйнятніше місце розташування підприємств та організацій усіх видів обслуговування виробників аграрної продукції, її заготівель, зберігання й переробки. У

сільській місцевості може успішно розвиватись виробництво будівельних матеріалів і функціонувати база будівельних організацій.

В Івано-Франківській області є можливості для розвитку туризму, що зафіксовано в однойменній програмі. Основною метою програми є здійснення заходів, спрямованих на забезпечення пріоритетного розвитку туристичної галузі, в тому числі сільського зеленого туризму, з урахуванням державних інтересів і відповідно до законодавства України та норм міжнародної туристичної практики, забезпечення умов для повноцінного функціонування суб'єктів туристичної діяльності, залучення інвестицій, створення туристичного продукту, здатного максимального задовольнити потреби міжнародного і внутрішнього туризму з врахуванням природнокліматичного, рекреаційного, соціально-економічного та історико-культурного потенціалу району, його етнографічних особливостей.

Програмою визначаються такі напрямки розвитку туризму:

- удосконалення системи державного регулювання туризмом;
- розвиток туристичної інфраструктури;
- покращення використання рекреаційних ресурсів та культурної спадщини;
- кадрове та науково-методичне забезпечення туристичної галузі;
- здійснення рекламно-інформаційної та маркетингової діяльності;
- сприяння розвитку нових перспективних форм організації туризму;
- забезпечення організаційних заходів та технічних вимог до безпеки туристів.

Суттєвими факторами, які обмежують туристичний рух та туристичні інвестиції є: недосконалість законодавчої та нормативно-правової бази в галузі туризму; недостатність методичної, організаційної, інформаційної та матеріальної підтримки суб'єктів підприємництва туристичної галузі з боку держави; відсутність матеріально-технічної бази; недостатньою забезпеченістю автомобільних доріг відповідної якості, туристичною та інформаційною інфраструктурою; недостатністю маркетингу та реклами туристичної галузі.

Потужний напрям розвитку неаграрних видів діяльності на селі – формування розгалуженої мережі різноманітних за розмірами і спрямуванням закладів і підприємств сфери послуг: від лотків придорожньої торгівлі свіжою сільськогосподарською продукцією чи надання подорожуючим кімнат для ночівлі в сільських оселях до мотелів, автозаправок і пунктів технічного обслуговування будівельно-ремонтних фірм тощо.

Важливим кроком до поширення не сільськогосподарських видів діяльності в сільських населених пунктах Івано-Франківської області є заохочення розвитку тут малого і середнього підприємництва. При цьому

слід звернути увагу на те, що методи стимулювання, запроваджені для цих форм підприємництва загалом (можливість застосування фіксованого податку тощо), не враховують не вигідних умов його розвитку в сільській місцевості: віддаленості поселень від адміністративних центрів (там розташовані заклади, з якими необхідно узгоджувати реєстрацію підприємництва), транспортних магістралей і вузлів, нерозвиненості інфраструктури, малочисельності контингентів споживачів тощо.

Розвиток мережі підприємств соціально-побутової сфери дав би змогу значно знизити напруженість на ринку праці і збільшити дохідну частину місцевого бюджету. Адже створення нових робочих місць у цій сфері не потребує значних фінансових витрат (інвестицій) і має порівняно невеликі терміни окупності.

Зважаючи на сезонний характер сільськогосподарської праці, потрібно забезпечити умови для зайнятості людей протягом усього року. Для цього можна стимулювати розміщення в сільській місцевості малих підприємств з перероблення та зберігання аграрної продукції, виробництва будівельних матеріалів; розвиток служб виробничого й соціального сервісу, народних промислів, туристичних баз.

Отже, потрібні додаткові економічні та організаційні важелі, які б ефективно регулювали механізм ринку праці. На наш погляд, ними можуть бути: запровадження максимально спрощеного порядку реєстрації і звітності суб'єктів підприємницької діяльності; залучення сільських підприємців до виконання державних замовлень через систему централізованих закупівель товарів, робіт і послуг; формування системи фінансово-кредитної підтримки малого та середнього підприємництва в сільській місцевості з метою забезпечення йому доступу до кредитних ресурсів.

Роботу над залученням сільських жителів до бізнесу у сфері сільського туризму доцільно починати з проведення семінарів та семінарів-тренінгів із запрошенням висококваліфікованих консультантів з питань підприємницької діяльності. Івано-Франківському обласному центру зайнятості спільно з відділом у справах сім'ї, молоді і спорту облдержадміністрації доцільним буде організувати проведення семінару-навчання для безробітної молоді на тему: "Як започаткувати власну справу". на якому слід забезпечити повною інформацією присутніх про проблеми зайнятості сільського населення, напрями розвитку підприємництва на селі, сприятливі для потенційного працевлаштування, перспективи розвитку сільського зеленого туризму, потребу у відкритті ремонтних та різних традиційних для певного села ремісничих майстерень [36, с. 5-6]. Як один з ефективних напрямів регулювання зайнятості сільського населення ринку праці є створення сімейних ферм.

Сімейна ферма – це виробництво, яким керує фермерська сім'я, навіть за тієї умови, що на ньому працюють наймані робітники. Порівняно з особистими селянськими господарствами, ферми мають значно більші наділи; високий рівень механізації праці; дотримуються вимог технології виробництва; застосовують інновації та сучасні технології; мають налагоджені зв'язки з банками, страховими компаніями, іншими суб'єктами господарювання; краще інформаційне забезпечення; вищий рівень кваліфікації та освіти працівників [36].

Розвиток сімейних ферм, як напрямок подолання безробіття в регіоні потребує розроблення і прийняття на регіональному та державному рівнях програм, спрямованих на визначення правового статусу цієї сфери діяльності, забезпечення умов початкового кредитування, встановлення пільгових податкових періодів тощо. Держава повинна посилити соціальну функцію через обґрунтовану оплату праці та соціальні гарантії та забезпечити зацікавленість працівників і роботодавців у покращенні соціально-трудова відносин, що є важливим чинником мотивації, вирішити питання транспортного зв'язку сільської місцевості з містом, забезпечити впровадження на державному рівні гарантованого робочого місця в аграрному секторі із забезпеченням рівня середньої заробітної плати за відповідним регіоном [37, с.75].

Отже, використання різних форм зайнятості сільського населення позитивно вплине на регулювання регіонального ринку праці.

З метою активізації інноваційних структурних змін в зайнятості населення ми вважаємо необхідним забезпечення таких основних складових: розвиток спеціальних регіональних програм для розвитку малого бізнесу та забезпечення їх впровадження в соціально-економічне життя регіону; забезпечення фінансової підтримки малих підприємницьких структур; створення сприятливого інвестиційного клімату для накопичення капіталу; розвиток малого підприємництва сільських територій.

Програми зайнятості повинні передбачати більш активні заходи щодо економічного розвитку та реформування ринку праці.

Забезпечення інноваційної структури зайнятості повинно стати одним із елементів системи забезпечення сталого розвитку економіки регіону. Цей напрям розвитку має включати не тільки зростання зайнятості, але й стимулювання відновлення раніше втрачених робочих місць у сфері матеріального виробництва та сільського господарства, сфері послуг, освіті, науці, розвитку системи охорони навколишнього середовища, малого та середнього підприємництва, зростання нових форм самозайнятості на базі оновлення техніки та технологій, інновацій в організації виробництва та функціонуванні економіки.

Список використаних джерел:

1. Зелінська Г.О. Проблеми зайнятості та ринок праці й можливі шляхи їх вирішення в м. Івано-Франківську / Г.О.Зелінська // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Механізми регулювання регіонального ринку праці / Збірник наукових праць/. Вип.3. XXXIV НАН України ІРД. – Львів. – 2004. – С.259- 265.
2. Шевчук О.Є. Сільський зелений туризм як спосіб залучення безробітних до само зайнятості / О.Є. Шевчук // Економіка ринку праці та проблеми зайнятості. – 2012. – №11. – с.4-6.
3. Махортов Ю.О. Сучасний стан і перспективи розвитку фермерства в Україні / Ю.О. Махортов, В.Л. Дмитренко // Вісник аграрної науки. – 2013.– № 6. – с. 73-76.
4. Давидова І. О. Інноваційна зайнятість в аспекті її сутнісних характеристик / І. Давидова // Ефективна економіка. – 2015. – № 5. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4041>.

РЕСУРСИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА, ЯК ВНУТРІШНІ РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Гришина Лариса Олександрівна

кандидат економічних наук, доцент, Первомайська філія Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

Останчук Руслан Сергійович

магістр, Первомайська філія Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

В умовах трансформації національної економіки ресурсна складова діяльності підприємства є одним з головних внутрішніх чинників, який впливає на конкурентоспроможність підприємства, формує напрями його діяльності, визначає сильні і слабкі сторони, можливості і загрози.

Серед основних проблем розвитку машинобудівних підприємств України, які є загрозами для забезпечення їх економічної безпеки, слід виділити наступні: застаріле обладнання, що приводить до зниження якості виробів та їх конкурентоспроможності; нестача фінансових коштів, що істотно скорочує кількість інноваційних розробок та унеможливорює розвиток підприємства; відсутність інвестиційних ресурсів, що позбавляє можливості забезпечити технологічний прорив; дефіцит кваліфікованого виробничого персоналу; технологічна відсталість, висока матеріаломісткість і енергоємність, тощо [2].

В цілому, ресурсна складова діяльності підприємства – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, включаючи здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства. Унаслідок негативних дій на ресурси підприємства з боку зовнішніх і внутрішніх джерел загроз може виникати небезпечна ситуація, яку необхідно передбачити або ліквідувати та чим і забезпечити економічну безпеку. Тому можна зазначити, що економічна безпека підприємства - це захищеність підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, що дає змогу зберегти й ефективно використати матеріальний, фінансовий і кадровий потенціал.

В межах проведеного дослідження для формування комплексного показника, що характеризуватиме використання фінансових ресурсів окремих підприємств, пропонується скористатися класичним методом згортки показників – функція Харрінгтона[1].

Таблиця 1. Значення інтегрального показника фінансової складової окремих машинобудівних підприємств Миколаївського регіону

<i>Підприємство</i>	<i>Значення інтегрального показника Dfe</i>
ТДВ «Первомайськдизельмаш»	0,24
ТДВ «Бриг»	0,32
ПрАТ «Завод «Фрегат»	0,41

При значенні $Dfe > 0,7$ рівень фінансового стану підприємства є високим, при $0,4 < Dfe < 0,7$ – середнім, при $0 < Dfe < 0,4$ – низьким. Тому, можна зробити висновок, що машинобудівна сфера Миколаївського регіону, зокрема м. Первомайська, є фінансово нестійкою; серед трьох основних машинобудівних підприємств станом на 2017 рік, лише ПрАТ «Завод «Фрегат» має середній рівень фінансового стану, всі інші перебувають в кризовому стані. Отже, незадовільне використання фінансових ресурсів виступає загрозою для забезпечення економічної безпеки машинобудівних підприємств.

Проаналізувавши стан безпеки ТДВ «Первомайськдизельмаш», ТДВ «Бриг» та ПрАТ «Фрегат» у різних сферах їх діяльності, можна побачити, що проблематика на всіх підприємствах дуже схожа, тому пошук резервів підвищення рівня економічної безпеки підприємств має враховувати однакові внутрішні та зовнішні загрози, внутрішні ресурсні можливості (рис. 1).

Таким, чином, основне завдання системи економічної безпеки машинобудівного підприємства – передбачення і випередження можливих загроз, що призводять до кризового стану, а також проведення

антикризового управління, яке спрямоване на виведення підприємства з кризового стану; мінімізація зовнішніх і внутрішніх загроз економічному стану суб'єкта господарювання, зокрема його фінансовим, матеріальним, інформаційним, кадровим ресурсам, на основі розробленого комплексу заходів економіко-правового і організаційного характеру.

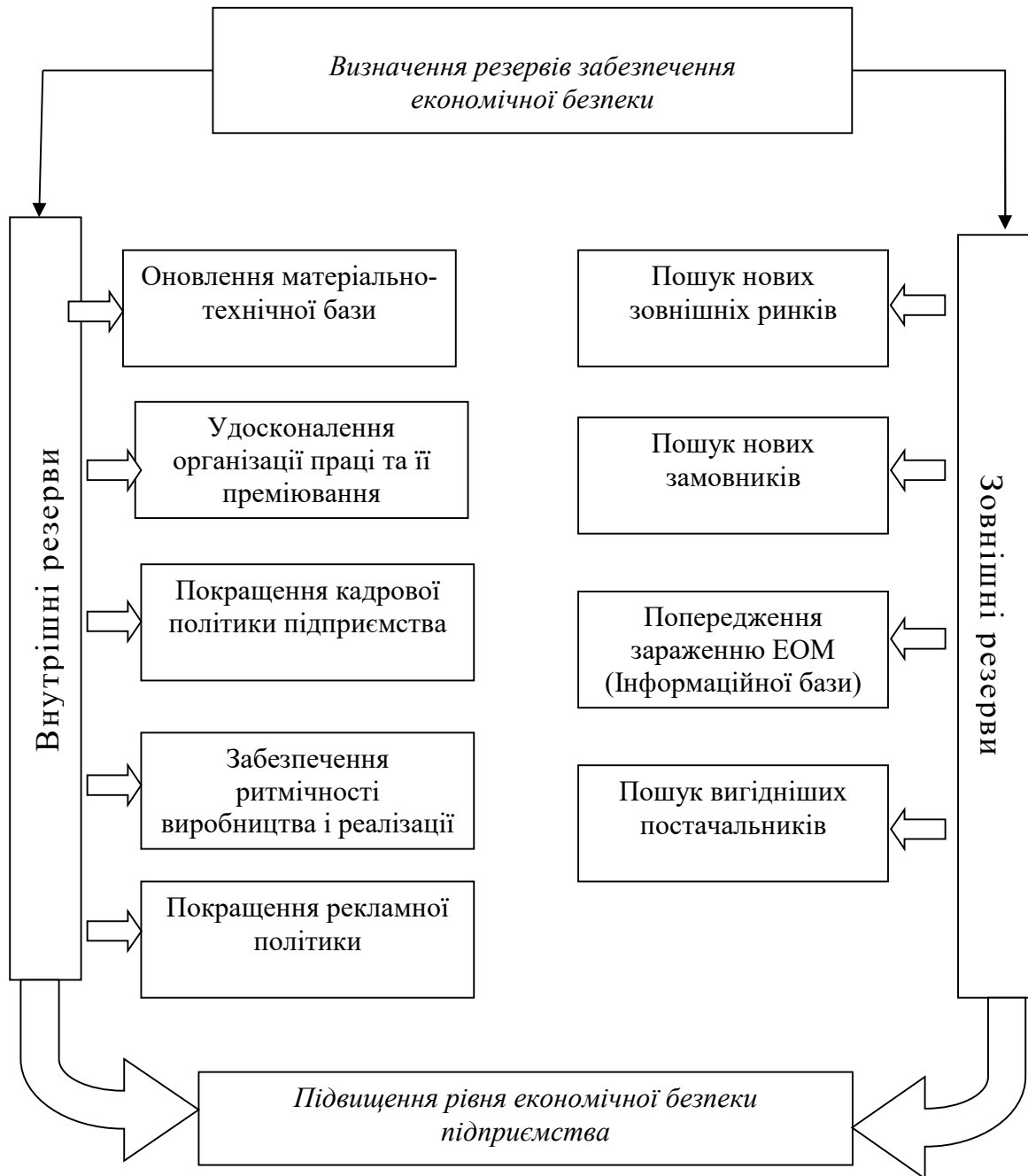


Рис.1 Резерви підвищення економічної безпеки машинобудівного підприємства

Список використаних джерел:

1. Harrington Edwin C., Jr. The Desirability Function / Harrington E.C. // Industrial Quality Control. – 1965. – April. – pp. 494 – 498.
2. www.industry.kmu.gov.ua – Офіційний сайт Міністерства промислової політики України

УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Грушко Єлизавета Романівна

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Кабанчук Ганна Олександрівна

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Сучасні процеси трансформації національної економіки України створюють широке коло проблем, які повинні бути кваліфіковано та майже оперативно розв'язані наукою і практикою. Особливе місце належить пошуку методик оцінювання виробничого потенціалу підприємства і визначення на цій основі умов його трансформації та ефективного використання.

Різні аспекти сутності виробничого потенціалу та управління ним досліджувалися в працях В.М. Авдєєнка, Д.В. Андрощук, В.М. Архіпова, І.В. Бакум, Б.Є. Бачевського, Е.А. Божко, А.Е. Воронкової, В.Н. Гавви, Н.І. Іванова, В.О. Котлова, Є.В. Лапіна, О.І. Олексюка, Л.Д. Ревуцького, Д. Рейнгольд, І.М. Рєпіної, Н.І. Сарай, З.Б. Стефан, О.С. Федоніна, В.І. Хомякова, Н.К. Хороленко та багатьох інших науковців [1-5]. Однак недостатня увага до сих пір приділяється реалізації комплексного підходу до оцінювання виробничого потенціалу на засадах системності та ринкового характеру господарювання.

Ціль ринкового господарювання, яка полягає у прибутковій діяльності на основі утримання конкурентних переваг, має досягатися на основі ключових факторів по кожному елементу виробничого потенціалу.

На нашу думку, в якості таких критеріїв слід розглядати:

- в частині потенціалу основних засобів: мінімізація зносу основних засобів, максимізація фондівіддачі і коефіцієнту використання виробничої потужності;

- в частині трудового потенціалу: максимізація рівнів продуктивності праці і середньої заробітної плати;

- в частині оборотних активів: максимізація оборотності оборотних активів, мінімізація матеріаломісткості, забезпечення середнього рівня коефіцієнту кооперування.

Таким чином, підвищення конкурентоспроможності підприємства має здійснюватися на основі побудови управління виробничим потенціалом як за внутрішньою, так і за зовнішньою оцінкою стану його елементів.

Практична реалізація даної пропозиції полягає у розширенні аналізу виробничого потенціалу шляхом:

- проведення конкурентного аналізу стану його елементів за ключовими факторами на основі вибірки показників. В процесі такого аналізу визначаються відхилення від середнього значення і значення лідера ринку, що дасть можливість ідентифікувати стратегічні прогалини підприємства;

- визначення стохастичного зв'язку між рівнем конкурентоспроможності підприємства та показниками, що характеризують ефективність управління виробничим потенціалом, оцінка характеру і силу впливу кожного аналітичного показника на зміну конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Абдулгасіс В.С. Методика оцінки рівня управління виробничим потенціалом телекомунікаційної системи / В.С. Абдулгасіс // Інноваційна економіка. – 2011. – №7 (26). – С. 143 – 148.
2. Андрощук Д. В. Теоретичні питання визначення та оцінки виробничого потенціалу підприємства / Д. В. Андрощук // Університетські наукові записки. – 2005. – № 1-2. – С. 374- 380.
3. Бова Т.В. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу сучасних промислових підприємств / Т.В. Бова // Економічний простір. – 2008. – № 12/2. – С. 66-72.
4. Голопуз В.О. Методичні аспекти оцінки виробничого потенціалу підприємства в сучасних умовах / В.О. Голопуз // Управління розвитком. - 2010. - № 11. - С. 14-16.
5. Сарай Н.І. Виробничий потенціал підприємства: сутність та особливості діагностики / Н.І. Сарай // Інноваційна економіка. - 2012. - №12. - С. 100-103.

ПРИВАТИЗАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА, ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Денищич Вікторія Олександрівна

студентка, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Приватизація – це процес, який не можна однозначно трактувати. В широкому значенні приватизація - це один з важливих аспектів політики, в якій регулювання економіки означає сповільнення темпів розширення чи скорочення державного сектора, що призведе до збільшення вкладу приватного сектора в розвиток господарства. Це явище обумовлене зміною економічних умов та посиленням впливу ринкових сил.

У вузькому розумінні приватизація означає не лише політику, яка охоплює всі сектори економіки, а й повну (або часткову) передачу прав власності на капітал відповідного державного підприємства акціонерному товариству або приватній особі.

Накопичений досвід світової приватизації неправильно застосовувати без якісних доробок при передачі державних підприємств у приватну власність через ряд особливостей. Основне протиріччя приватизації у країнах колишнього Радянського Союзу, в Україні зокрема, пов'язане з тим, що сама приватизація розглядається як продаж підприємств, які не мають власників, та точною вартості, яку ніхто не знає, покупцям, у яких немає належних коштів. Розвиток приватизації державної власності в Україні мусить подолати нерозвиненість ринкових механізмів та відсутність потрібної інфраструктури [2, с. 15].

Зміни, що відбуваються, вимагають теоретичного осмислення, актуальність якого буде невпинно зростати в міру просування незалежних держав шляхом повного оновлення економічної структури та методів господарювання.

У розвитку людської цивілізації, економічних систем, становленні і розвитку товарного виробництва поряд з поділом праці вирішальну роль відіграє власність. Відносини власності складають основу будь-якої економічної системи.

Історії людського суспільства відомі найрізноманітніші форми власності, у тому числі найбільше значення мають державна і приватна власність.

У сучасному світі немає жодної країни, де б держава активно не займалася господарською діяльністю. Переважання державної форми власності в економіці країни веде до виникнення державної монополії, яка згубна для розвитку економіки, для споживача, населення і надзвичайно

вигідна виробнику. Одержавлення всього суспільного життя означає, що держава займає монопольне становище, а сама система суспільного життя виступає в якості авторитарно-бюрократичної держави [1, с. 25].

Гіпертрофоване одержавлення економіки призводить до мономорфізму власності, окостеніння підприємницьких структур, перешкоджає функціонуванню ринкових механізмів. Саме тому необхідно роздержавлення і приватизація. Але при цьому необхідно дотримуватися законів та конституційних норм. Процес приватизації має відбуватися чесно, відкрито та прозоро [3, с. 67].

За роки незалежності в Україні недержавний сектор зайняв якщо не домінуюче, то цілком важливе місце в економіці, що є ключовою передумовою незворотності економічних і соціально-політичних змін.

Проте за весь цей час не виконані основні цілі приватизації: соціальна (не досягнуто відчуження працівників від засобів виробництва і результатів праці), і економічна (близько 10 років половина промислових підприємств України працювала збитково). І лише в останні роки стали більш чітко проявлятися переваги в ефективності роботи недержавного сектора перед державним.

У той же час, акціонерна власність в країні до цих пір носить формальний характер (часто по суті це чиясь власність). Крім того, значна частина колишнього державного майна внаслідок незаконної приватизації безповоротно загублена.

В Україні точаться суперечки про справедливість приватизації. Багато громадян і експертів впевнені, що найбільшими шматками економіки заволоділи окремі представники - олігархи, а «пограбована» ними держава втратила можливість використовувати багатство країни на користь своєї громади. Політика приватизації іноді проводиться без участі антимонопольних органів і без достатніх уявлень про ринкові процеси, що призвело до суперечливих наслідків в аспекті формування конкурентного ринку. З одного боку, приватизація призвела до збільшення числа господарюючих суб'єктів, що конкурують між собою на одних і тих же товарних ринках, а з іншого, приватизація сприяла деіндустріалізації країни і скорочення обсягів виробництва.

В ході приватизації, на продаж був виставлений ряд найбільших компаній, які продавалися на заставних аукціонах. Аукціони називалися заставними, так як на відміну від звичайних аукціонів компанії не продавалися, а віддавалися в заставу. Однак викуплені назад вони не були. Також підприємства були виставлені за заниженими цінами, а конкурс був дуже низький. Аналіз складу учасників аукціонів і їх гарантів показує, що в більшості випадків конкуренції при проведенні аукціонів не передбачається. У багатьох випадках в конкурсі беруть участь кілька компаній, що належать одній і тій людині або групі осіб. Більш того,

держпідприємства часто купуються за гроші, взяті в кредит у держави. Таким чином, банки фактично кредитували державу державними ж грошима [4, с. 17].

До теперішнього часу держава не готова усунути перераховані негативні тенденції і змінити пріоритети державної політики в галузі приватизації, розробити і реалізувати нові підходи до вирішення питань, пов'язаних з управлінням державним майном, тим самим порушуючи власні програмні установки. Слід підкреслити, що саме правове регулювання, починаючи з конституційного рівня, є основним чинником розвитку конкуренції. В іншому випадку цілі приватизації знову не буде досягнуто. Залишається сподіватися, що держава не допустить тих же помилок, що і 20 років тому, і «нова хвиля» приватизації сприятиме розвитку конкуренції та реалізації конституційних принципів.

Список використаних джерел:

1. Гарбар В.А., Капніна Л.В., Коменчук О.В. Особливості антимонопольного регулювання природних монополій в Україні. *Актуальные научные исследования в современном мире*. 2016. № 12. С. 1-4.
2. Перерва П.Г., Чубукова О.Ю. Досвід приватизації у Великій Британії для України. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 4. С. 14-16.
3. Резнік В.Т. Приватизація в Україні як соціально-економічний процес: об'єктивні показники та суб'єктивні оцінки. *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. 2015. № 2. С. 66-89.
4. Роль приватизації в ринкових перетвореннях в Україні. *Українська інвестиційна газета*. 2015. 8 травня. С. 18.

Науковий керівник: Гарбар Віктор Анатолійович, кандидат економічних наук, доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

РОЗВИТОК РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ

Джога Віктор Олексійович

студент, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Серед основних видів підприємницької діяльності в Україні можна виділити ресторанний бізнес. Цей сегмент об'єднує багато соціальних сфер, та з кожним днем все більш розширює свої межі. Актуальним питанням на сьогодні є розвиток ресторанної справи в Україні. Основною

метою діяльності в ресторанній справі є надання різноманітних послуг споживачам та отримання прибутку. Ресторанний бізнес в Україні має велику конкурентну спроможність, адже кожен ресторатор змагається за свого клієнта та намагається збільшити свій дохід. Останні п'ять років споживач все більш надає перевагу харчуванню в рестораних закладах. Це свідчить про домінування пропозиції над попитом. Закладам, які тільки з'явилися на українському ринку споживання, дуже складно існувати та активно розвиватись. Через великий обсяг запропонованих послуг, український ресторатор повинен удосконалювати свої можливості та придумувати щось нове, щоб зацікавити споживача. Для цього він використовує різні форми обслуговування для приваблення та зацікавлення споживача [1].

В сучасних ресторанах України обслуговування здійснюється за допомогою офіціантів (повне обслуговування, часткове обслуговування). Також існує індивідуальна та бригадна форми. Великим попитом користується обслуговування барменами та буфетниками-офіціантами. При цьому використовуються барні та кафетерні стійки [2]. У сучасних ресторанах українські ресторатори використовують меню, які прийняті в міжнародній практиці (а-ля карт, а парт, табльдот, «шведський стіл», буфетне обслуговування). В Україні з кожним днем набирає популярність обслуговування поза межами ресторанного закладу. За способом доставки продукції до місця споживання розрізняють два види: самообслуговування та кейтерингове обслуговування. Самообслуговування поділяється на повне та часткове. В Україні кейтерингове обслуговування не так популярне ніж закордоном, але воно розвивається швидкими темпами. Найбільш популярним видом замовлення у закладах харчування є бенкет. Для цього використовують різні види (бенкет за столом, бенкет-чай, фуршет-десерт, бенкет-коктейль). Щоб привабити споживачів різної вікової категорії проводять майстер-класи з участю досвідчених кулінарів та знаменитих шеф-поварів [3]. Для дитячої аудиторії наймають спеціалізованих аніматорів та професіональних фокусників. Також для покращення маркетингової політики, українські ресторани заклади запрошують відомих музикантів та акторів. Основними напрямками удосконалення науково-технічного процесу на українських підприємствах є механізація процесів та застосування новітніх технічних засобів (теплового, холодильного). Передові заклади харчування використовують систему програмного забезпечення R-кеерер для комплексної автоматизації [4]. Для досягнення поставлених цілей, українські підприємства враховують усі технічні, адміністративні і людські чинники, які впливають на якість продукції та її безпеку і в сукупності творять систему якості. Така система охоплює багато сегментів. Вона включає відповідальність керівництва, закупівлю сировини і продуктів, розробку нових видів продукції (дієтична,

лікувальна, функціонального призначення). В багатьох ресторанных закладах створюють Vip зони для спеціальних гостей [5].

Кожен день на вулицях України відкриваються маленькі але привабливі заклади харчування: міні кав'ярні, вуличні лавки з їжею швидкого приготування, невеличкі кондитерські та ін. Серед різноманітних закладів стали популярними тематичні. З багатьох тематичних ресторанів та кафе можна виділити: ресторан «Дежавю» - тут зібрані автографи мало не всього пантеону зірок не тільки країн СНД, а й світу. Багато раритетів власники кафе викупували на міжнародних аукціонах. Концертна гітара групи «Metallica», ексклюзивний шарф Патриції Каас, золоті диски легендарних «Led Zeppelin» і «Deep Purple» - це гордість колекції бару (м. Київ) [6]; фіто-кафе «Соляна печера» зовсім невелике кафе. Підлога, стіни, стеля і навіть частина меблів з цілющою солю. Лікувальне повітря соляної шахти допоможе тим, хто страждає бронхо-легеневі захворювання (м. Київ); cat cafe – не кожен має можливість завести вдома кішку. У Львові працює заклад, де ви маєте нагоду за чашечкою кави провести час в компанії цих чудових тварин [7].

Висновок: в результаті досліджень, можна зробити висновок, що ресторанна справа в Україні з кожним днем вдосконалюється та розвивається. Щодня відкривається все більш цікавих закладів, де споживачі можуть спробувати різноманітні страви та напої. Для успішного ведення ресторанної справи в Україні можна виділити ряд правил, які допоможуть активно розвивати бізнес: створення неординарного, цікавого профілю ресторану або іншого закладу харчування; включення різноманітних розваг до ресторанного залу; актуальне та збалансоване ціноутворення; включення цікавих майстер-класів; включення до персоналу досвідчених шеф-поварів; проведення тематичних кулінарних вечорів.

Список використаних джерел:

1. https://pidruchniki.com/11510513/turizm/formi_obsługovuvannya_ofitsiantami
2. <https://pidruchniki.com/1417012044977/turizm/harakteristi>
3. <https://lv.cf.ua/news/news-cf/kulinarni-majster-klasi-u-lvovi>
4. <https://ru.wikipedia.org/wiki/R-Keeper>
5. <https://interiya.ru>
6. <https://lviv.vgorode.ua>
7. https://tourlib.net/statti_ukr/yashyna.htm

Науковий керівник: Пахомська Олена Василівна, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ВПЛИВ МОРАТОРІЮ НА УКРАЇНСЬКІ ЗЕМЛІ

Жадько Костянтин Степанович

економічних наук, професор кафедри підприємництва та економіки підприємств, Університет митної справи та фінансів

Фещенко Ольга Михайлівна

кандидат технічних наук, доцент кафедри підприємництва та економіки підприємств, Університет митної справи та фінансів

Шумигора Катерина Василівна

студентка факультету економіки, бізнесу та міжнародних відносин Університету митної справи та фінансів

Реформування агропромислового комплексу України і забезпечення продовольчої безпеки держави вимагає розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення, що передбачає передачу цих земель у приватну власність, формування багатокладності економіки на основі забезпечення рівноправного розвитку різних форм господарювання, забезпечення умов щодо ефективного та раціонального використання земельних угідь.

Актуальність даної теми визначається тим, що в Україні наразі так і не створено прозорого ринку земель сільськогосподарського призначення.

Дослідженням даної проблеми займалися такі вчені як Смолярчук М. А., Потіха А. П., Мартинюк М. П., Літошенко О. О., Лисанець О. С. Метою даної роботи є аналіз ринку землі в Україні та шляхів покращення ситуації із землями сільськогосподарського призначення.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів підвищення ефективності використання українських земель за рахунок більш ефективного їх впровадження.

Об'єктом дослідження є земельний потенціал України.

Нинішній стан характеризується зміною соціально-економічних відносин у суспільстві, переходом до ринкової економіки і становленням приватної власності. У сучасних умовах розвитку економіки країни обов'язковою умовою цивілізованих відносин є формування ринку землі [2].

Згідно з даними Державного земельного кадастру загальна площа земель України становить 60,35 млн. га, з яких 41,5 млн. га (68,8% території) – землі сільськогосподарського призначення (в тому числі орна земля – майже 33 млн. га). Тобто близько 70% земель в Україні залишаються поза ринком [3].

Земля в Україні є єдиним ресурсом, який на сьогодні залишається поза ринковими відносинами, що не дає змоги вважати нашу країну вповні ринковою, і це є одним із гальмівних чинників на її шляху до євроінтеграції та підвищення рівня добробуту українського народу [1].

У контексті можливого скасування мораторію на продаж сільськогосподарських земель особливої актуальності набирає питання “що буде з їхньою ціною?”.

На основі аналізу динаміки цін після зняття заборони у пост-соціалістичних країнах *Центрально-Східної Європи*, архітектура ринку яких схожа на українську (таблиця 1), результати показують, що у **всіх країнах** простежувалось зростання цін.

Таблиця 1 - Вартість землі після скасування мораторію [3].

Рік \ Країна	Польща	Румунія	Болгарія	Литва
Стартова	1493	1140	1311	444
1-й рік	1668	1108	1370	462
2-й рік	2338	1605	1818	611
3-й рік	2722	1710	1731	836
4-й рік	3659	1968	1618	947
5-й рік	4181	2155	2384	1225

Виходячи з вищевикладеного, для формування ринку земель сільськогосподарського призначення вважаємо за доцільне здійснити реалізацію наступних заходів:

- доопрацювання і прийняття Закону України «Про ринок земель»;
- запровадження на певний перехідний період обмеження обігу земель у товарному виробництві;
- створення недержавних органів регулювання земельного ринку;
- визначення обмеження мінімальних розмірів та конфігурації земельних ділянок зі складу сільськогосподарських угідь;
- удосконалення порядку та системи ведення державного земельного кадастру й моніторингу земель.

Отже, земля в Україні є єдиним ресурсом, який на сьогодні залишається поза ринковими відносинами, що не дає змоги вважати нашу країну цілком ринковою, і це є одним із гальмівних чинників на її шляху до євроінтеграції та підвищення рівня добробуту українського народу.

Відкриття ринку землі сьогодні вимагає прийняття багатьох зважених та добре обдуманих рішень. Треба бути вкрай обережними, розглянути всі негативні та позитивні наслідки цього впровадження. А зробити це зможе лише держава за допомогою контролю та застосуванню заходів, які «змусять» власників використовувати землі цілеспрямовано та за призначенням.

Результати проведеного аналізу дають змогу зробити висновки про те, що українська економіка все ще перебуває в депресивному стані і єдиним виходом для держави є активізація інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Літошенко О.О. Проблема мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення / О.О. Літошенко. – Правове регулювання економіки. – № 14, 2014. – С. 284–293.
2. Смолярчук М.А. Формування ринку земель сільськогосподарського призначення / М.А. Смолярчук // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія : Економіка АПК. - 2015. - № 22(2). - С. 127-132.
3. <http://land.gov.ua>

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПОСЛУГ ТЕХНІЧНОГО КОНТРОЛЮ

Іноземцева Тетяна Валеріївна

магістр, Донбаська державна машинобудівна академія

Розвиток автомобільного транспорту є стратегічним напрямом державної економічної політики України, оскільки функціонування цієї галузі є необхідною передумовою забезпечення належного рівня життя населення та економічного зростання держави. Проте на цей час у сфері автомобільного транспорту існує ряд серйозних проблем і передусім це неналежний рівень якості та технічної безпеки перевезень.

14 серпня 2011 року набрав чинності Закон України ("Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, щодо усунення надмірного державного регулювання у сфері автомобільних перевезень" № 3565-17 від 05.07.2011г.).

Даним нормативним актом прийняті наступні зміни в частині техогляду: скасовано процедуру державного технічного огляду для певних категорій транспортних засобів; для транспортних засобів, за якими техогляд обов'язковий, змінена процедура проходження (без участі державтоінспекції); «технічний огляд» перейменовано на «технічний контроль»; талон техогляду замінений на «протокол проходження технічного контролю», який є бланком суворої звітності із захисними елементами; для транспортних засобів, що підлягають технічному контролю, при одержанні автоцивілки (ОСЦПВ) вимагається протокол проходження технічного контролю.

Але в основу зареєстрованого у ВР законопроекту №7317[2] покладені норми євродирективи, які повертають систему технічного контролю до старої системи.

Згідно з проектом закону планується впровадження в Україні положень нової Директиви 2014/45/ЄС [1], яка враховує досвід держав-членів ЄС у вирішенні проблеми щодо корупційних ризиків під час проведення перевірок. Це є дуже важливим для України, тому що саме корупція стала головною причиною скасування технічних оглядів для приватного транспорту в Україні у 2011 році.

Проте законопроект ВР №7317 не лише відображає норми Директиви 2014/45/ЄС не повною мірою, а й створює поле для корупції, спотворюючи поняття євроінтеграції.

В Директиві 2014/45/ЄС міститься термін "свідоцтво придатності до експлуатації", і про електронний носій нічого не сказано, але зазначено, що свідоцтво може бути оформлено в електронному вигляді (з можливістю видачі друкованого на папері свідоцтва), а також те, що інформація про проведені перевірки повинна надаватися в електронному вигляді пунктами технічної перевірки для формування відповідної державної бази компетентним органом (електронні реєстри). Тобто водієві видається сертифікат, завірений печаткою експерта. І водій не зобов'язаний возити його з собою, оскільки вся інформація є в реєстрі.

В законопроекті використовується таке формулювання: "свідоцтво про придатність транспортного засобу до експлуатації – документ, що містить електронний носій, який підтверджує, що транспортний засіб перебуває в справному технічному стані та відповідає його конструкції".[1]

Тобто відсутність у водія паперового носія свідоцтва придатності до експлуатації при перевірці може бути використана як корупційна складова.

Також у законопроекті серед підстав для відмови у видачі рішення про уповноваження пункту перевірки є таке визначення "негативний висновок за результатами проведених перевірок, експертиз та обстежень або інших наукових і технічних оцінок, необхідних для прийняття рішення про визначення пункту перевірки на придатність транспортних засобів до експлуатації".[1] .

В той час, як в багатьох державах-членах ЄС діє зовсім інший принцип уповноваження цих суб'єктів – подали весь необхідний перелік документів, підтвердили свою відповідність вичерпному списку вимог, отримали місце в реєстрі і можуть проводити техогляди. В цьому випадку виникає мінімальний ризик створення підстав для корупції під час уповноважування і скасування дозволу на здійснення техоглядів. В наших умовах такі нечіткі формулювання викликають додаткові умови для виникнення відносин поза правовим полем.

З урахуванням того, що передбачається проведення техогляду приватними компаніями, акредитованих в Національному агентстві з акредитації та володіють необхідною матеріально-технічною базою. Фахівці техогляду будуть вносити регулярну плату МВС за доступ до реєстру.

Крім того у запропонованих змінах до закону України "Про дорожній рух" вбачається, що запроваджується перевірка на придатність до експлуатації як транспортних засобів, що перебувають в експлуатації, так і нових, з метою допуску їх до експлуатації. Це рішення також не відповідає актам законодавства ЄС – згідно з положенням статті 5 Директиви, перевірка має проводитись у разі реєстрації/перереєстрації транспортного засобу, кожної зміни його власника та виїзду транспортного засобу за межі зони митного контролю України.

Таким чином, правове регулювання сфери технічного огляду, залишається досить суперечливим і не формалізованим в деяких аспектах. Тому, насамперед, перед прийняттям Закону №7317 необхідно привести у відповідність його положення до Директиві 2014/45/ЄС з метою зменшення корупційних ризиків.

Список використаних джерел:

1. Директива Європейського парламенту і Ради 2014/47/ЄС від 3 квітня 2014 року. URL: <https://mtu.gov.ua/files202014-47-%D0%84%D0%A1.pdf>
2. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України у сфері забезпечення експлуатації колісних транспортних засобів відповідно до вимог Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони №7317 від 17.11.2017 URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62930

Науковий керівник: Акімова Олена Володимирівна, доктор економічних наук, доцент, Донбаська державна машинобудівна академія

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ФОРМА ВЕДЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Кручко Вікторія Володимирівна

студентка, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Однією з основних тенденцій світової торгівлі було і буде нарощування обороту великих і середніх торговельних компаній. В таких умовах малому бізнесу все важче конкурувати з великими організаціями, тому для підтримки життєздатності малого підприємництва одним з

найефективніших інструментів роботи на ринку стає франчайзинг, який дозволяє в короткі терміни і з найменшими витратами побудувати новий бізнес і зробити його успішним.

Франчайзинг – форма ділової співпраці великого і малого бізнесу, в рамках якої потужні корпорації (франчайзери) надають право (франшизу) більш дрібним фірмам, підприємцям діяти в якості дилерів на ринку від імені франчайзера з використанням його ліцензії, технології, ноу-хау, фірмової торгової марки [4, с. 188].

Франчайзинг як специфічна форма ведення бізнесу застосовується у всіх країнах з розвинутою ринковою економікою. В Україні франчайзинг існує вже майже 20 років, і його поява на вітчизняному ринку стала можливим, насамперед, завдяки іноземним компаніям.

Франчайзинг все ще залишається для багатьох підприємців-початківців відносно новою формою розвитку підприємництва. Зазвичай, це відбувається через недостатню інформованість підприємців (як досвідчених, так і початківців), а також державних органів про ті перспективи і економічні переваги, які виникають перед учасниками франчайзингових відносин [1, с. 144]. Мале підприємництво в Україні все ще знаходиться на стадії становлення, тому ринкові ніші в багатьох галузях економіки все ще залишаються незайнятими. У цих умовах розвиток франчайзингу в Україні є перспективним.

Франчайзинг здатний вирішити багато економічних і фінансових проблем як окремих компаній і підприємців, так і держави в цілому. Привабливість франчайзингу полягає в наявності незаперечних переваг для учасників франчайзингових відносин: для підприємців-початківців – це реальна можливість організувати власну справу, так як в їх розпорядження надається стабільний дохідний бізнес, для відомих фірм і компаній – розширити і зміцнити свої позиції на ринку, а для держави – мати ефективний інструмент підтримки підприємництва [3, с. 72].

Особливу роль у розвитку франчайзингу відіграє фінансовий чинник. За оцінками фахівців, в Україні початківець-підприємець може отримати банківський кредит на розвиток бізнесу. Банки набагато активніше співпрацюють з франчайзингом, якщо франчайзер будучи зацікавленою стороною виступить в якості гаранта при отриманні кредитів або здійсненні операції фінансового лізингу. Франчайзинг, таким чином, для багатьох підприємців-початківців може стати доброю нагодою організації власної справи.

Для того щоб організувати власну справу, потрібно значний досвід, знання і грошові кошти. У той же час співпраця із зарекомендованою на ринку компанією на умовах франчайзингу дозволяє підприємцю скористатися вже функціонуючою концепцією і методикою ведення бізнесу і уникнути багатьох проблем, які в іншому випадку неодмінно б

виникли у підприємця. При цьому механізм функціонування франчайзингу спочатку зменшує витрати і вкладення, які супроводжують проекти будь-якого бізнесмена [2, с. 98].

Слід взяти до уваги ту обставину, що в даний час розвиток українського підприємництва, в першу чергу малого, ускладнюється значними комерційними ризиками. Але організація підприємства на умовах франшизи значно знижує такі ризики, так як в цьому випадку відбувається використання уже відпрацьованого бізнесу. Головним фактором, що перешкоджає розвитку франчайзингу в Україні, експерти називають недосконалість правового поля в сфері франчайзингу.

Таким чином, розвиток франчайзингу в Україні може виявитися однією з найбільш ефективних форм підтримки не тільки малого, а й середнього підприємництва, і він в даний час займає певну нішу, що значно мінімізує підприємницькі ризики і забезпечує певну стабільність в отриманні доходу.

Список використаних джерел:

1. Алиев О.М. Анализ развития франчайзинга в зарубежных странах. *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2017. № 9. С. 143-147.
2. Дынжанская М.В., Лукша И.М. Современная ситуация на рынке франчайзинга: тенденции и перспективы. *Фундаментальные исследования*. 2017. № 10-1. С. 96-101.
3. Колинченко М.В. Франчайзинг как эффективная форма инновационного развития сферы услуг. Современные проблемы сервиса и туризма. 2011. № 3. С. 70–75.
4. Пекова А.Л., Ерохин С.Г. Развитие франчайзинга как фактор поддержки малого бизнеса в современных условиях. *Молодой ученый*. 2017. № 8. С. 186-189.
5. Гарбар В.А. Формування мотиваційного механізму ефективної економічної діяльності в умовах перехідної економіки. Збірник наукових праць Вінницького державного аграрного університету. 2002. Випуск 13. С. 124-129.

Науковий керівник: Гарбар Віктор Анатолійович, кандидат економічних наук, доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИКІВ КОМБІКОРМІВ

Мерчанський Володимир Вікторович

кандат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту, економіки та маркетингу, Харківська державна зооветеринарна академія

Скидан Віктор Сергійович

магістр, спеціальність «Менеджмент», Харківська державна зооветеринарна академія

Сучасний розвиток тваринництва не можливий без використання комбікормів. Комбікорм є сумішшю зернових культур, спеціальних добавок, які включають вітаміни, протеїни, білки та мікроелементи, завдання яких залежить в забезпеченні калорійного і збалансованого харчування поголів'я тварин. Застосування комбікормів дозволяє знизити витрати зернофуражу та забезпечити високі показники продуктивності тварин у порівнянні з незбагаченим зерном. Головною сировиною для виробництва комбікормів є зернові корма такі, як ячмінь, тритикале, овес, пшениця, кукурудза, а також шроти і макуха.

Сучасна комбікормова промисловість України сформувалась за часів Радянського Союзу. В той період в Україні було збудовано близько 90 комбікормових заводів-гігантів, які випускали щорічно майже 16 млн. тонн комбікормів при максимальній потужності 21,8 млн тонн [1]. З набуттям України незалежності та переходом від адміністративно-командної до ринкової економіки виробництво комбікормів значно зменшилось. Обсяг виробництва зменшився з 16,5 млн тонн у 1990 році до 1,1 млн тонн у 2000 р. [2]. Передумовою зменшення виробництва комбікормів стало поступове скорочення поголів'я тварин в сільськогосподарських підприємствах та втрата ділових зв'язків з колишніми республіками.

З 2001 року галузь комбікормового виробництва почало повільно відновлюватись. Каталізатором цього відновлення стало зростання попиту на повноцінні корми з боку птахівницьких господарств, що розвиваються швидко [3]. З 2001 по 2014 роки виробництво комбікормів зросло з 1,1 до 7,6 млн тонн, або 6,9 раза. Починаючи з 2015 року відмічається поступове зменшення виробництва. Так у 2015 році обсяг виробництва складав 7,3 млн тонн, а у 2017 році за даними Держстату – трохи більше 6 млн тонн [4].

Сучасна галузь комбікормового виробництва в Україні об'єднує близько 120 виробників комбікормів. Значна частина виробників комбікормів мають вертикальну інтеграцію основою якої є узгодження

інтересів їх учасників: виробники сировини – виробники комбікормів – споживачі (тваринницькі комплекси). У 2017 році на десять вертикально інтегрованих компаній припадало близько 57% ринку комбікормів, із яких сім є найбільшими виробниками продукції птахівництва [4]. Великі компанії виробляють близько 70% комбікормів для птиці і 60% для свинарства. Решта виробництва зосереджена в інших підприємствах, які не мають інтеграційні зв'язки. Велика концентрація частки ринку у невеликої кількості виробників (близько 8%) загострює конкурентну боротьбу між учасниками, оскільки вони диктують цінову політику. Необхідно також зазначити, що обсяг виробництва комбікормів залежить і від рівня розвитку тваринництва в сільськогосподарських підприємствах і господарств населення та їх платоспроможності. Також головною проблемою для виробників комбікормів є зростання ціни на зернові культури. Ця проблема є більш актуальною для птахівників, оскільки в рецепти комбікормів для птиці входять такі дорогі культури як пшениця і кукурудза. На відміну від комбікормів для свинарства в рецептах переважно використовують менш дорогі культури ячмінь, овес, жито. Конкуренція на ринку комбікормів для птиці є найбільш гострою, оскільки галузь птахівництва демонструє стабільний розвиток, виробництво м'яса птиці зростає, збільшується і експорт. М'ясо птиці має великий попит серед українців завдяки нижчій ціні у порівнянні зі свининою та яловичиною.

Конкурентна боротьба за ринки збуту змушує виробників комбікормів швидко розв'язувати такі питання, як зниження собівартості продукції; підвищення її якості; впровадження нових рецептів комбікормів; використання нових типів сировини; вдосконалення методів управління; підвищення технічного рівня виробництва внаслідок реконструкції, модернізації та якісного обслуговування обладнання; підвищення ефективності інфраструктури виробництва. Зазначені напрями можуть бути реалізовані тільки шляхом впровадження інноваційних рішень. Все це повинно забезпечити підвищення ефективності діяльності підприємств з виробництва комбікормів. Важливим є і те, що рівень розвитку підприємств з виробництва комбікормів впливає на забезпечення продовольчої безпеки країни, що повинно посилити увагу держави до функціонування галузі.

Список використаних джерел:

1. Ярославський О. Огляд ситуації на ринку комбікормів в Україні. Проект «Аграрна політика для людського розвитку» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.undp.org.ua/agro/pub/ua/P2003_01_041_03.pdf.
1. Кулаковська Т.А., Колесник Е.В. Огляд ринку комбікормової промисловості України // Економіка харчової промисловості №2(26) 2015

2. Союз птахівників України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.poultryukraine.com>\
3. Татаренко, Г. Танцуй, Кормен' 2003: Рынок комбикормов / Г. Татаренко, К. Ряполов // БИЗНЕС. Налоги. Финансы. Промышленность. Торговля. – 30/06/2003. – №26. – С.81-84.
4. Хорошун В. Топ-10 производителей комбикормов в Украине 2017. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://latifundist.com/rating/top-10-proizvoditelej-kombikormov-v-ukraine-2017>

БЮДЖЕТУВАННЯ З НУЛЬОВОЮ БАЗОЮ НА ВІТЧИЗНЯНИХ АГРОПІДПРИЄМСТВАХ

Муровицький Віталій Артурович

студент спеціальності економіка підприємства Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Початок 2018 відзначився інвестиційним бумом в українську промисловість. Першість в інвестиційній гонці отримала саме аграрна галузь. Причин для росту інвестицій в апк доволі багато, основними є зміна у вітчизняному законодавстві а також швидкий ріст експорту збіжжя. Багато фахівців в аграрній промисловості пророкують що позитивний період сільському господарстві буде тривати до 2025 року, пік якого припадає на 2018 рік[1]. Найбільше інвестують у технічне забезпечення, тобто питому вагу складають капітальні інвестиції, що має позитивний вплив на дану галузь адже більшість малих та середніх українських агропідприємств є олдскульними і майже не розвиваються. На їх фоні можна виокремити український “локомотив” Миронівський хлібопродукт як один з найбільш інноваційних підприємств на вітчизняному ринку сільського господарства.

Окрім новітнього технічного забезпечення для успішного функціонування агропідприємства потрібно використовувати ефективні системи управління витратами на підприємстві. Проаналізувавши безліч відомих і уже зарекомендувавших себе методів управління витратами на підприємстві пропоную розглянути відносно новий, але вже поширений метод управління витратами та бюджетування – **Zero Base Budgeting, ZBB** (Бюджетування з нульовою базою).

Компанія 3G Capital (бразильський фонд прямих інвестицій, управляє компаніями Kraft-Heinz, Restaurant Brands International та ін.) є найвідомішою компанією, що застосовує цей метод.

Зважаючи на FMCG-спрямування портфельних компаній (виробництво та продаж продуктів харчування), ця методологія потребує

уваги у розрізі аналізу вітчизняних підприємств с/г, як вертикально інтегрованих агрохолдингів.

ZBB - метод бюджетного планування, при якому фактичні значення бюджетів попередніх періодів не приймаються до уваги, всі витрати повинні бути обґрунтовані для кожного нового періоду. Бюджетування з нульовою базою починається з "0", а кожну функцію всередині організації аналізують за своїми потребами та витратами (прогнози продаж, технологічні нормативні витрати та економічні розрахунки). Бюджети потім будуються спираючись на те, що потрібно для майбутнього періоду, незалежно від того, чи бюджет перевищує або є нижчим відносно попереднього періоду. В загальному випадку метод дає більш точний результат порівняно з традиційним підходом[2, с.101].

ZBB дозволяє впроваджувати стратегічні цілі вищого рівня у процес бюджетування, прив'язуючи їх до певних функціональних областей організації. Витрати можна спочатку згрупувати, а потім оцінювати за попередніми результатами та поточними очікуваннями.

Розглянемо переваги та недоліки даного методу. До ключових плюсів слід віднести:

1. Точність: цей тип бюджету допомагає компаніям перевірити кожен департамент, щоб переконатися, що він отримує правильну суму грошей.

2. Ефективність: це допомагає оцінювати фактичну потребу, зосереджуючись на поточних цифрах, а не на минулих бюджетах.

3. Зниження марнотратних витрат: це може видалити зайві витрати, переглянувши потенційно непотрібні витрати.

4. Координація та комунікація: це забезпечує кращу комунікацію між департаментами, залучаючи працівників до процесу прийняття рішень та визначення пріоритетів бюджету.

До негативних сторін методу відносять:

5. Бюрократія: Впровадження ZBB в рамках компанії може зайняти величезну кількість часу, зусиль та аналізу, що потребує додаткового персоналу. Це може призвести до того, що цей процес буде протидіяти продуктивності при скороченні витрат.

6. Корупція. Використовуючи ZBB, менеджери можуть викривляти дані, створюючи "потребу" для неважливих проектів. Це призведе до того, що компанії продовжують витрачати гроші на те, чого вони не потребують.

7. Нематеріальні обґрунтування. Цей тип бюджетування вимагає виправдовувати свій бюджет, що може бути складним на багатьох рівнях. Такі відділи, як реклама та маркетинг, повинні виправдовувати витрати, які вони можуть використати чи не використати в наступному році через коливання ринку. Це може коштувати компанії прибутку у майбутньому через нездатність виправдати певну суму.

8. Управлінський час: ZBB створюється за рахунок часу та додаткової підготовки для менеджерів. Це означає додатковий час для узгодження бюджету, внесення змін та отримання відповідного навчання, щоб зрозуміти, як реалізувати ZBB[3, с. 67].

Вимірювання продуктивності є ключовим компонентом процесу ZBB. В основі діяльності ZBB необхідні якісні показники, які можуть бути використані для аналізу впливу альтернативних сценаріїв фінансування на операції та результати роботи. Без якісних показників ZBB просто не буде працювати, тому що прийняті рішення не можна оцінити. Для виконання аналізу ZBB "готуються та оцінюються альтернативні пакети рішень.

Основні способи планування бюджетних показників

1. Доходи: на підставі прогнозів продажів (за окремими видами продукції) і прогнозною ціною реалізації.

2. Витрати на виробництво: за технологічними нормативами.

3. Витрати на адміністративно-господарське забезпечення: за заявками підрозділів.

4. Інвестиції і витрати на ремонт: по кошторисної вартості інвестиційних і ремонтних заходів.

5. Закупівлі: виходячи з термінів поставки ТМЦ та закупівлі послуг, зазначених в заявках підрозділів.

6. План фінансових надходжень і платежів

За традиційного бюджету визначити драйвери витрат майже неможливо, тоді як бюджетування з нульовою базою є більш детальним процесом, який має на меті виявлення та обґрунтування витрат.

Отже, бюджетування на основі нуля є більш точним, однак, витрати самого процесу повинні бути зважені та не перевищувати можливу економію.

Список використаних джерел:

1. Мартинюк М. Чому аграрії очолили інвестиційний бум. Економічна правда [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/10/1/641124/>
2. Бюджетирование: теория и практика: учебное пособие / Л. С. Шаховская, В. В. Хохлов, О. Г. Кулакова. – М.:КНОРУС, 2009. – 400 с
3. Качагіна Л. В. Бюджетування як найбільш ефективний напрямок фінансового менеджменту / Л. В. Качагіна //Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2009. - № 4 (20). – С. 65-69.

Науковий керівник: Андрющенко Катерина Анатоліївна, доктор економічних наук, професор кафедри, Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

МЕТОДИ АНАЛІЗУ ТРУДОВОЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Оболенцева Лариса Володимирівна

*кандидат економічних наук, Харківський національний університет
міського господарства ім. О. М. Бекетова*

Дармо Катерина Євгенівна

*магістр, Харківський національний університет міського господарства
ім. О. М. Бекетова*

Розуміння глибинних мотивів кожної окремої людини дозволяє суттєво впливати на її ставлення до праці, а отже і на можливість одержання більш продуктивної праці при менших затратах моральних сил людини. Цілеспрямований вплив на вже існуючі мотиви є більш ефективним та не викликає неприємного відчуття маніпулювання, так як працівник, на чий власні мотиви спирається керівництво стає дійсно вмотивованим, а не поступається загальноприйнятим методам стимулювання праці.

Припустимо, що фахівці різних галузей мають певні мотиви, що можуть бути суттєвими для більшості з них, таким чином виявляючи тенденції розподілу мотиваційних факторів. Виявлення таких залежностей може допомогти менеджерам у використанні не тільки індивідуальних мотивів кожного працівника, що можуть змінюватись під впливом різноманітних факторів, таких як вік, сімейний стан, займана позиція та строк роботи у компанії, але у можливості використання такого мотиваційного механізму, що відповідав би потребам усього колективу при незначних коригуваннях для окремих працівників, що потребують окремої уваги у той чи інший період своєї роботи у компанії. Отже, постає питання дослідження факторів мотивації, які є важливими для фахівців галузі гостинності з урахуванням сучасного рівня життя в Україні та специфіки менталітету. Вивчення мотивів надасть змогу розробити ефективний мотиваційний механізм, що відповідав би компромісу між тими стимулами, що зазвичай застосовуються на практиці, та глибинними мотивами до праці, що є суттєвими для самих працівників.

Для вдосконалення мотиваційного механізму на будь-якому підприємстві слід звернути увагу на необхідність вивчення мотиваційних факторів працівників компанії керівництвом, цільовий добір тих кандидатів на роботу в компанії, які найкраще розділяють цілі організації та напружені на довготривалий зв'язок з організацією.

Існує багато психологічних тестів, які розглядають той чи інший аспект мотивації, але найефективнішими вважаються наступні [1]:

1. Тест Д. Маслоу та Д. Крауна "Шкала оцінки мотивації схвалення", який відтворює схильність людини до потреби у визнанні гарним членом колективу. Пропонується 19 стверджень, що по-різному виражають ставлення індивіда до факту схвалення його дій. Підрахування балів дозволяє оцінити наскільки опитуваний прагне бути схваленим (тобто визнаним) суспільством.

2. Тест, запропонований Т. Елерсом на визначення мотивації до успіху, в якому розглядається потреба працівника ставити цілі та досягати їх за рахунок роботи. Він також має питання та ключ до відповідей.

3. Інший тест, запропонований також Елерсом, називається "Методика діагностики особистості на мотивації до уникнення невдач" представляє собою список з 30 строк, по три слова в кожній. Опитуваному необхідно обрати по одному слову в кожній строчці, що, за його думкою, найкраще характеризує його. Цей тест дозволяє відкрити ступінь ризику, що є достатнім для особистості заради досягнення успіху. Цей фактор тісно пов'язаний з фактором прагнення досягнень, коли реалізація поставлених цілей сама по собі є мотивом до праці.

4. Тест Герцберга, що відповідає його теорії, та визначає фактори гігієнічні та мотиватори, що є важливими для того чи іншого працівника. Складається з 27 питань, та двох варіантів відповідей між якими слід розподілити 5 балів. Ключ до тесту допомагає визначити наскільки той чи інший фактор є вагомим для людини.

5. Мотиваційний профіль Ш. Річі та П. Мартіна, на основі якого проводилось дослідження мотивації. Тест має 33 питання та чотири варіанти відповіді для кожного, для яких необхідно розподілити 11 балів. Правильне заповнення бланку відповідей показує фактори, що є найбільш та найменш вагомими для працівника. Книга, в якій вперше наведено цей тест може бути рекомендована як посібник для менеджерів у питаннях мотивації праці, бо докладно описує тип працівників, в яких домінує той чи інший фактор, для якої роботи вони гарно пристосовані та як на них можна впливати.

Існують й інші тести, проте ще більш психологічного характеру, що допомагають визначити що це за людина, на що вона націлена та інше. Такі тести рекомендовано давати претендентам на роботу в організація від початку, не зволікаючи коли людина, незацікавлена в тісній співпраці, а просто здобуде собі необхідний досвід та звільниться. А як відомо, плинність кадрів є фактором, що стримує процвітання організації: постійне проведення співбесід, стажування новачків, навчання їх специфічним операціям, введення у традиції (якщо такі є за умов високих показників плинності кадрів), втрата гарних спеціалістів, поганий імідж компанії.

Таким чином, менеджери, що працюють з людьми, мають обов'язково приділяти увагу вивченню особливостей виявлення мотиваційних факторів для кожного працівника організації, так як це забезпечує вплив безпосередньо на вагомі цінності, і тому найсильніше відбиваються на ефективності праці.

Також необхідним є проведення тестів на визначення мотиваційних факторів (для розуміння тих мотивів, на які слід впливати в першу чергу) та на ступінь задоволення потреб, що витікають з цього (тобто на скільки працівники вважають мотивацію дієвою).

Список використаних джерел:

1. Верещагіна Л.А.. Психология потребностей и мотивации персонала / Л.А. Верещагіна, И.М. Карелина. - 2-е изд., доп. - Х.: Изд-во Гуманитарный центр, 2005. - 156 с.

ПАНЕЛЬ ІНДИКАТОРІВ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Олійник Олеся Віталіївна

аспірантка Національного університету харчових технологій

Необхідність використання дієвих механізмів управління витратами зумовлена тією роллю, яку вони відіграють в економіці підприємства, впливаючи на величину прибутку, який в кінцевому підсумку впливає на його капіталізацію і виступає основною умовою конкурентоспроможності підприємства.

Як відомо, одним із основних задач управління витратами є регулярний аналіз і оцінка ефективності використання ресурсів підприємства, для реалізації яких необхідні сучасні інструменти контролю і аналізу витрат. Для прийняття ефективних рішень керівникам різних рівнів необхідно оперувати своєчасною та достовірною інформацією. Одним із сучасних механізмів управління бізнес-процесами на підприємстві є використання панелі індикаторів.

Хоча поняття «панель індикаторів» є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, використання його в практиці управління витратами є недослідженим питанням.

На думку У.Еккерсона, панель індикаторів – це багатовимірний додаток на базі інфраструктури бізнес-аналізу та інтеграції даних, який дозволяє організації здійснювати вимірювання, моніторинг і управління бізнесом більш ефективно [1, с.31]. Таким чином, панелі індикаторів розглядаються як корпоративна інформаційна система, в якій

використовуються загальні визначення, правила і показники і яка є доступною для всім співробітників організації.

Панелі індикаторів вирішують наступні задачі інформаційного забезпечення підприємства:

1. Моніторинг поточної діяльності і порівняння отриманих значень показників зі значеннями, визначеними в корпоративній стратегії на поточний період.

2. Аналіз отриманих результатів шляхом занурення користувача системи в будь-який рівень показників і даних.

3. Забезпечення користувача інструментами оперативного управління, оцінки рішень, складання сценаріїв розвитку бізнесу.

На нашу думку, панель індикаторів або приладова панель - це програмний продукт, в основу якого покладений механізм відображення найбільш важливої згрупованої інформації (показники, текстова та графічна інформація), що дозволяє приймати оперативні рішення на різних ієрархічних рівнях управління підприємством.

Інформація на панелі індикаторів має трьохвимірне представлення. Перший рівень панелі індикаторів – це узагальнене графічне представлення найбільш суттєвих для підприємства показників. Другий рівень дає більш детальну інформацію про причини виникнення відхилень. Третій розріз відкриває доступ до ще більш детальних оперативних повідомлень щодо виконання операцій.

Приладову панель доцільно застосовувати для управління витратами, що є складовою частиною управління підприємством і з точки зору теорії управління процес управління витратами розглядається як процес, до складу якого включені всі фази управлінського циклу.

Для створення панелі індикаторів з метою управління витратами особливу увагу слід приділяти плануванню витрат, що полягає у визначенні сукупності показників, які формують собівартість і їх планове (нормативне) значення. Реалізація цієї основної функції в процесі управління витратами дозволяє визначити склад первинних показників, що визначають собівартість продукції.

На підставі сукупності первинних показників, які характеризують собівартість різних технологічних етапів і продукції в цілому, визначається інтегральний показник. Система інтегральних показників дозволить оптимізувати витрати за рахунок прийняття своєчасних рішень на всіх ієрархічних рівнях управління підприємством.

Отже, панелі індикаторів являють собою ефективний механізм управління витратами, який здатен задовольнити потреби менеджменту підприємства. Ключове значення при впровадженні панелі індикаторів є відбір показників, які відображають галузеву та індивідуальну специфіку діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Уэйн У.Эккерсон. Панели индикаторов как инструмент управления: ключевые показатели эффективности, мониторинг деятельности, оценка результатов / Уэйн У. Эккерсон; Пер. с англ. – М.: Альпина, бизнес букс, 2007 – 396с.

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Парахіна Аліна Ігорівна

магістр Київського економічного університету імені Вадима Гетьмана

В умовах розвитку сучасного економічного ринку досить складно домогтися стабільного успіху в бізнесі. Проблема конкурентоспроможності є однією з основних проблем економічної політики держави. Під конкурентоспроможністю підприємства слід розуміти його властивість, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку.

Важливу роль у конкурентоспроможності підприємства відіграє маркетинг. Він спрямований на виявлення більш значущих потреб клієнтів. Так само він вивчає сегментацію ринку і розробляє стратегії підвищення конкурентоспроможності. Основним завданням маркетологів є знаходження параметрів якості, ціни, сервісу, які обумовлюють успішний розвиток підприємства. Існує безліч шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства. Зокрема, бенчмаркінг – це один з кращих методів для встановлення відповідності цілей компанії вимогам світового ринку. «Бенчмаркінг» в перекладі з японської – «зусилля», «турбота кращого (лідера) про те, щоб стати ще кращим (лідером)». Даний термін означає постійний процес оцінки і вивчення товарів, послуг і досвіду виробництва найсерйозніших конкурентів або компаній, які є визнаними лідерами в своїх областях.

Порівняння результатів діяльності організації з результатами конкурентів – ідея не нова. Збір інформації про діяльність конкурентів є функцією оперативного маркетингу. Але бенчмаркінг – більш ефективний метод, ніж просто збір інформації. Цей інструмент дозволяє виявляти можливості самовдосконалення, визначати об'єкти вдосконалення і стимулювати безперервність даного процесу з метою підвищення конкурентоспроможності компанії [1, с. 98].

Технологія бенчмаркінгу передбачає використання різних методів. До них відносяться і комп'ютерне моделювання, і аналіз комунікаційних

зв'язків, і аутсорсинг персоналу, і соціологічні методи (соціологічні опитування, анкетування персоналу організації і т.п.) [2, с. 195]. Такий спосіб підвищення конкурентоспроможності фірми як бенчмаркінг набув широкого поширення в Європі, де він являє собою консолідовану систему – стратегія, принципи та інструменти бенчмаркінгу регулюються Європейським фондом управління якістю. Дана організація займається збором і систематизацією інформації про кращих з кращих; класифікує отримані дані по категоріях, надаючи бажаним скористатися успішними методиками ведення бізнесу в абсолютно різних галузях економіки.

Можна виділити такі типи бенчмаркінгу на вітчизняних підприємствах:

- функціональний бенчмаркінг використовується для порівняння ефективності розподільних і логістичних функцій різних компаній;
- загальний бенчмаркінг може стосуватися інноваційних і технологічних процесів, а також питань загального управління підприємством;
- внутрішній бенчмаркінг – порівняння ефективності функціонування різних підрозділів підприємства (наприклад, закупівель і збуту) [3, с. 535].

Таким чином, система бенчмаркінгу повинна включати в себе комплекс заходів по вивченню ефективності підприємства в зазначених вище сферах. Бенчмаркінговий процес базується на зборі інформації. Очевидно, що найбільший інтерес представляють кількісні дані, які найбільш наочні і прості в обробці.

Для порівняння підприємств, щоб дізнатися про своє місцезнаходження відносно інших учасників ринку необхідно визначити систему показників, за якими буде проводитися порівняння. Як еталони можуть виступати частка ринку, розмір клієнтської бази, прибуток та ін. В той же час, необхідно відзначити обмеженість застосування подібних показників, що обумовлено складністю порівняння двох компаній, які можуть мати різний розмір, географічне положення, асортимент і т.д. Крім того, навіть якщо активи двох підприємств приблизно рівні, одні з них можуть мати у своїй власності виробничі будівлі, офісні приміщення тощо, а інші – користуватися ними на умовах оренди.

Іншими словами, очевидно, що порівняння необхідно проводити не тільки за кількісними, а й за якісними показниками. Таке зіставлення дозволить розглядати в якості еталонів підприємства з різних сфер економіки, виділяючи при цьому в кожному з них щось краще, що може бути застосовано до компанії, яку порівнюєш.

В ідеалі, в ході бенчмаркінгового процесу порівняння необхідно проводити за трьома напрямками: зіставлення із середньоринковими рівнем, з кращим підприємством галузі, а для великих компаній –

порівняння зі світовим рівнем. Очевидно, що перед початком порівняння організації потрібно провести комплексну самооцінку, яка стане базою для порівняння і, крім того, дозволить виявити сильні і слабкі сторони підприємства [2, с. 197].

Отже, бенчмаркінг – це не тільки передова технологія конкурентного аналізу, це, по-перше, концепція, яка передбачає розвиток у підприємствах прагнення до безперервного вдосконалення, і, по-друге, – сам процес вдосконалення. Це безперервний пошук нових ідей, їх адаптація та використання на практиці – ведення безперервної інноваційної діяльності, що призводить до підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому.

Список використаних джерел:

1. Жилінська О. І., Волошина В. Є. Теоретичні аспекти оцінювання конкурентоспроможності підприємства на засадах бенчмаркінгу // Бізнес Інформ. – 2012. – №10. – С. 96–101.
2. Леонова Ю.О. Бенчмаркінг – сучасний інструмент у конкурентній боротьбі / Ю. О. Леонова. – Львів. – 2016. – № 5. – С. 195-199.
3. Морщенок Т.С. Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємницьких структур / Т.С. Морщенок // Економіка і суспільство. – Харків. – 2017. – С. 533–540.

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ

Стороженко Ольга Анатоліївна

*Миргородський художньо-промисловий коледж ім. М. В. Гоголя
Полтавського національного технічного університету імені
Юрія Кондратюка*

У ринкових умовах кожне підприємство намагається сформувати таку виробничу програму, яка б задовольняла потреби ринку в його продукції, а також виробництво і збут якої найбільше б покращило економічний стан підприємства. Вирішується це у процесі розробки планів виробництва шляхом їх оптимізації з використанням сучасних економіко-математичних методів, мікроекономічного аналізу, персональних комп'ютерів та іншої обчислювальної техніки.

Забезпечити максимально можливу ефективність господарювання спроможний тільки оптимальний план виробництва продукції. Оптимальним називають план, у якому взято до уваги можливості і резерви підприємства та обмежувальні фактори. У формуванні подібної виробничої програми вирішальну роль відіграє критерій оптимальності.

Його вибір зумовлюється низкою факторів, зокрема: рівнем цін і політикою ціноутворення; місткістю ринку та ринковими позиціями підприємства; наявністю виробничих ресурсів тощо.

Оптимальна виробнича програма – це така виробнича програма, яка відповідає структурі ресурсів підприємства та забезпечує найкращі результати його діяльності за прийнятим критерієм.

Таким чином, дана програма повинна включати певну номенклатуру продукції, її обсяги, числові значення техніко-економічних, соціальних та інших показників, а також враховувати обмеження щодо матеріальних ресурсів, персоналу та виробничих потужностей [1].

Оптимізація виробничої програми проводиться з метою:

- а) планування оптимальної структури номенклатури продукції;
- б) визначення максимально можливого обсягу виробництва продукції та економічної межі нарощування виробництва [2, с. 94].

Процес складання оптимальної виробничої програми є складним. І тому існують такі етапи формування оптимальної виробничої програми:

- вибір та загальна характеристика асортименту підприємства;
- вибір та обґрунтування критерію оптимальності;
- побудова економіко-математичної моделі формування виробничої програми;
- обґрунтування ефективності вибору оптимального варіанту річної виробничої програми підприємства.

Світовою наукою розроблені різноманітні методи оптимізації виробничої програми. Їх можна об'єднати у дві групи :

- традиційні;
- економіко-математичні.

До традиційних методів зараховують бухгалтерсько-аналітичний, графічний, статистичний.

Сутність економіко-математичного методу полягає в описі математичними засобами за допомогою алгебраїчних формул різноманітних процесів, явищ, задач [3, с.58].

Таким чином, можна зробити висновок, що від того, як буде сформовано виробничу програму на підприємстві, буде залежати величина прибутку, бо виробнича програма є важливим елементом формування оперативного-календарного планування, і саме від того, яка продукція буде вироблена, в якій кількості, на якого споживача спрямовуватиметься та якого асортименту і номенклатури буде вироблена, залежить дохід підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гукалюк А.Ф. Моделювання процесу розробки оптимальної виробничої програми / А.Ф. Гукалюк // Економічний вісник НТУ «КПІ» – 2006.– № 9.
2. Москалюк В. Є. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. / В. Є. Москалюк. – К.: КНЕУ, 2005. – 250 с.
3. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. / Л.А. Швайка. – Л.: Новий світ, 2003. – 268 с.

Науковий керівник: Гусєва Анастасія Олександрівна, Миргородський художньо-промисловий коледж ім. М. В. Гоголя Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

ПРОБЛЕМИ ФАХОВОЇ САМОРЕАЛІЗАЦІЇ У ПРИВАТНОМУ СЕКТОРІ ВИПУСКНИКІВ ВНЗ

Хохлова Олександра Артурівна

асистент кафедри «Економіки та підприємництва», Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, Інститут хімічних технологій

На сучасному етапі розвитку економіки України підприємницька діяльність у хімічній промисловості не є домінуючою формою господарсько-економічної діяльності, тому випускники ВНЗ традиційно зорієнтовані на роль найманого працівника. В результаті деіндустріалізації, в країні існує значний дефіцит вакансій, тому зусилля молодих фахівців у першу чергу спрямовуються на пошук робочого місця з гідною оплатою та соціальними гарантіями, а не на фахову самореалізацію. Тобто першочерговим у пріоритеті молодих фахівців є задоволення матеріальних потреб. У той же час всевітньо відомий вчений А. Маслоу зазначив, що матеріальні потреби в ієрархії базових людських потреб займають нижчі рівні. Навіть якщо базові матеріальні потреби людини задоволені все одно незабаром виникне тривога та незадоволеність, якщо людина не займається тим, для чого вона «створена». Людина повинна бути тим, чим вона може бути. Цю потребу вчений називав самоактуалізацією, і характеризував це як бажання людини реалізувати себе, проявити у собі те, що закладено потенційно [1, с.69].

Самоактуалізація є першим кроком на шляху до самореалізації. Під професійною самореалізацією можна розуміти постійний різночасний процес формування потенцій індивіда у творчій діяльності протягом усього життєвого шляху. Серед найбільш значущих особистісних чинників, що сприяють професійній реалізації, самоефективність

особистості є найважливішою. Вона виражається в здатності організувати свою професійну діяльність і досягати успіху в різних економічних умовах. В ринкових умовах приватний сектор є невід'ємним складником економіки однак на сучасному етапі розвитку національної економіки України в економічній культурі більшості українських громадян підприємництво та бізнес сприймаються як діяльність лише за ради прибутку. В 90-ті роки ХХ ст. ми часто мали справу з особливим видом вимушеного підприємництва, обумовленого необхідністю, а не самореалізацією, спряженого зі страхом перед негативними соціально-економічними змінами, що спровокували деградацію багатьох життєвих цінностей. У той же час у розвинених ринкових економіках саме можливість самореалізації, а не жадова до наживи управляє поведінкою сучасного успішного підприємця, бізнесмена, стає основним мотиваційним фактором підприємницької діяльності.

Мета бізнесу, як стверджує П. Друкер, знаходиться за межами самого бізнесу. Прибутковість – не мета підприємства та підприємницької діяльності, а обмежуючий фактор цієї діяльності. Корисний мотив і його продукт – максимізація прибутку, не мають відношення до функцій бізнесу, його цілей і задач [2, с. 47]. Для багатьох країн світу культура підприємництва є частиною менталітету населення про, що, наприклад, говориться у роботі М. Вебера «Протестантська етика і дух капіталізму», однак у свідомості наших співвітчизників підприємницька діяльність ще не розглядається як природній звичайний шлях до фахової самореалізації.

Список використаних джерел:

- 1 Мотивация и личность. / Абрахам Маслоу. – СПб.: Питер, 2003. – 352 с.
- 2 Друкер П.Ф. Практика менеджмента. : Пер.с англ. : - М. : Издательский дом «Вильямс », 2001. – 398 с..

ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ ОРГАНІЗАЦІЇ

Шевченко Аліса Анатоліївна

кандидат економічних наук, доцент, Одеський державний аграрний університет

Гергі Ірина Дмитрівна

студентка інженерно-економічного факультету, Одеський державний аграрний університет

Різноманіття трактувань терміна "організація" зумовлює необхідність їх осмислення, аналізу та узагальнення.

Серед результатів досліджень вчених мають місце методологічні протиріччя та недоопрацьовані моменти. До числа таких проблем, які

потребують подальшого обґрунтування, відноситься проблема сутності організації виробництва.

Нині поняття „організація” широко вживається в багатьох науках (філософії, соціології, менеджменті, економіці тощо) та в практичній діяльності.

Організація (від лат. organize — повідомляю, стрункий вигляд, влаштовую) може бути визначена як різновид соціальних систем, об'єднання людей, що спільно реалізують певну загальну мету та діють на основі певних принципів і правил.

Звернемося до „Філософського енциклопедичного словника”, який дає таке, на наш погляд, найбільш вдале, визначення поняття „організація”: „Організація (Organization від лат. Organizo – повідомляю чіткий вигляд, улаштовую) [6]:

1. внутрішня упорядкованість, узгодженість, взаємодія більш-менш диференційованих та автономних частин цілого, обумовлених його будовою;

2. сукупність процесів або дій, що ведуть до утворення та вдосконалення взаємозв'язків між частинами цілого;

3. об'єднання людей, які спільно реалізують програму або мету і діють на основі певних правил та процедур”.

У буденній мові поняття "організувати", "організація", "організаційна діяльність" мають вузький, більш спеціальний зміст. Найчастіше термін "організувати" означає згрупувати людей з певною метою, скоординувати та регулювати їх дії в контексті доцільної єдності.

Поняття "організація" в ширшому сенсі можна визначити: по-перше, як "внутрішню впорядкованість, узгодженість, взаємодію більш-менш диференційованих та автономних частин цілого, обумовлену її будовою"; по-друге, як "сукупність процесів або дій, що приводять до утворення і вдосконалення взаємозв'язку між частинами цілого"; по-третє, як "об'єднання людей, що спільно реалізують деяку програму або мету та діють на основі певних процедур і правил" [4].

За висловом А. Солдатова, під „організацією” розуміється структура, кістяк, у межах якого здійснюються певні заходи. „Організація – це статика справи» [5].

Український дослідник В.Казміренко, систематизуючи напрями аналізу організації та концепції їх побудови, визначив значення та об'єм терміна “організація” в поглядах деяких дослідників [1]. Так, М.Вебер визначає організацію як інструмент для досягнення групових цілей. Т.Парсонс, Ф.Селзнік, Ч.Перроу, Е.Акофф – як єдине ціле, функціональну гомеостатичну систему.

В.Б. Іванов визначає організацію в загальному розумінні як внутрішню упорядкованість, взаємодію та узгодженість частин цілого, що

зумовлена її будовою; як сукупність процесів, що приводять до утворення й удосконалення зв'язку між частинами цілого; як об'єднання людей, які реалізують деяку програму або мету та діють на основі визначених процедур і правил [2, 14 с.].

Н.Г. Метеленко розглядає організацію як функцію управління підприємством для досягнення поставлених цілей виробничої системи [3, с. 327].

Таким чином, на нашу думку, організація – це насамперед процес створення взаємовідносин між підрозділами, працівниками та матеріальними ресурсами підприємства, що дозволяє управляти діяльністю підприємства.

Список використаних джерел:

1. Визначення поняття „організаційна свідомість” у сучасній теоретичній спадщині [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://npu.edu.ua/>
2. Іванов В.Б. Потенціал підприємства: науково-метод. посіб. / В.Б. Іванов, О. М. Кохась, С. М. Хмелевський. – К.:Кондор, 2009. – 300 с.
3. Метеленко Н.Г. Внутрішній господарський механізм ефективного функціонування підприємств: теорія, практика, перспективи: монографія / Н.Г. Метеленко. – Запоріжжя : КПУ, 2010. – 480 с..
4. Радченко Я.В. Теорія організації / Я.В. Радченко, Е.А. Смирнов. ГУУ. - М.: ЗАТ «Финстатинформ, 2000. - 500с.
5. Солдатов А.М. Теорія організації: Навчальний посібник. / А.М.Солдатов- Й-Ола: МарГТУ, 2003. - 180с.
6. Філософський енциклопедичний словник / НАН України, Ін-т філософії ім. Г. С. Сковороди ; редкол.: В. І. Шинкарук (голова). - К. : Абрис, 2002. - 742 с.

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО – ІННОВАЦІЯ У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ

Шевченко Олена Олександрівна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»*

В сучасних умовах у всьому світі спостерігається загострення соціально-економічних проблем, зростає бідність, рівень безробіття, посилюється нерівність та соціальна несправедливість. Певною мірою вирішенню цих проблем може сприяти соціальне підприємництво, яке досить динамічно розвивається в європейських країнах (наприклад, у Великобританії створено біля 60 000 соціальних підприємств).

Соціальне підприємництво – це діяльність, направлена на вирішення або пом'якшення соціальних проблем на принципах самокупності, стійкості та інноваційності. Головним завданням соціального підприємництва є сприяння створенню суспільного добробуту, що може бути реалізовано наступними шляхами:

- Надання допомоги у подоланні соціальної ізоляції – зокрема, працевлаштування людей з обмеженими фізичними можливостями ;

- пошук нових інноваційних способів реформування державних соціальних послуг;

- залучення громадян до участі у соціальних ініціативах на волонтерських засадах,

- створення нових видів соціальних послуг, які залишаються поза увагою звичайного бізнесу у зв'язку з малоприбутковістю, непопулярністю, відсутністю належної професійної підготовки;

- більш ефективне використання ресурсів при вирішенні соціальних проблем;

- зниження навантаження на місцеві бюджети для вирішення соціальних проблем.

На відміну від традиційного, соціальне підприємництво завжди носить інноваційний характер, обумовлений тим, що соціальні підприємці намагаються вирішувати соціальні проблеми нестандартними шляхами. Адже найбільш привабливі прибутково ніші зайняті саме традиційним бізнесом. Крім того, діяльність соціальних підприємств, направлена на підтримку соціальних груп, які опинилися в складних життєвих обставинах (внутрішньо переміщені особи, учасники бойових дій, люди пенсійного віку, багатодітні матері, люди з особливими потребами т. і.), пов'язана з певними ризиками та потребує додаткового інвестування, що спонукає до створення власних (оригінальних) проектів.

В Україні, незважаючи на гостру потребу у розвитку соціального підприємництва, обумовленою неспроможністю держави забезпечувати базові соціальні стандарти, на сьогодні відсутня відповідна законодавчої база, яка дала б можливість об'єктивно оцінити організаційно-правові засади соціального підприємництва та визначити його вплив на вирішення ключових соціальних проблем.

З метою популяризації, розвитку та підтримки соціального підприємництва в Україні реалізується проект «Соціальні підприємства в Україні», який виконується громадською організацією «Молодіжний центр з проблем трансформації соціальної сфери “СОЦІУМ-XXI. В рамках даного проекту проведені опитування соціальних підприємств, за результатами якого видано «Єдиний каталог соціальних підприємств 2016 – 2017 р.р. », що включає характеристику 150 підприємств. Соціальні підприємства даною організацією трактуються « як організації

(незалежно від організаційно-правової форми), які вирішують соціальні та/чи екологічні проблеми» [1].

Крім того, підприємство повинно відповідати хоча б одному з критеріїв:

- працевлаштування вразливих груп населення (ветерани АТО, ВПО, люди з інвалідністю, мешканці сільської місцевості та ін);

- частина чи весь прибуток від діяльності спрямовується на підтримання статутної діяльності громадської організації, благодійної організації чи благодійного фонду;

- частина чи весь прибуток виділяється на фінансування окремих видів послуг для соціально вразливих груп населення / підтримки соціальних, культурних чи спортивних заходів, проєктів [1].

Розвиток соціального підприємництва в Україні знаходиться на початковій стадії. Ключовими проблемами, які перешкоджають активізації цієї актуальної для українського суспільства діяльності є наступні:

- відсутність нормативно-правової бази;

- недостатня мотивація створення соціальних підприємств;

- низька інформованість суспільства про інноваційну роль соціальних підприємств у вирішенні соціальних проблем.

За умов недостатнього фінансового забезпечення соціальної сфери соціальне підприємництво знаходить інноваційні шляхи вирішення соціальних проблем, часто використовуючи при цьому непридатні для традиційного використання ресурси. Важливим показником ефективності діяльності соціальних підприємств є полегшення матеріального становища окремих соціально вразливих категорій громадян шляхом зростання їхнього добробуту.

Використовуючи інноваційні методи, нетрадиційні ресурси, соціальні підприємства можуть сприяти формуванню конкурентного середовища та економічному зростанню країни.

Список використаних джерел:

1. Підсумковий звіт за результатами дослідження «Соціальні підприємства в Україні» / автор тексту громадська організація «Молодіжний центр з проблем трансформації соціальної сфери “СОЦІУМ-XXI”». 2017. - 32 с.

**УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ СТВОРЕННЯ УНІВЕРСИТЕТСЬКОЇ
WEB-СИСТЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ СТУДЕНТІВ**

Галяс Юрій Володимирович

*студент факультету комп'ютерних інформаційних технологій,
Тернопільський національний економічний університет*

Зачко Олег Богданович

*доктор технічних наук, професор кафедри інформаційно обчислювальних
систем та управління, Тернопільський національний економічний
університет*

Однією з основних потреб самореалізації молоді залишається праця, а тому не втрачає актуальності питання працевлаштування випускників вищих начальних закладів (ВНЗ). Нішу молодіжної зайнятості визначають однією з пріоритетних складових соціальної політики України, адже молодь — найбільший стратегічний ресурс країни. Молодь є специфічною соціально-демографічною групою, яка посідає особливе місце в соціальній структурі суспільства та відіграє значну роль у громадсько-політичному житті кожної держави [1].

Метою магістерської роботи є управління проектом створення web-базованої системи, що надає можливість студентській молоді швидко знаходити вакансії, що відповідають напрямку підготовки студента, слідкувати за змінами тенденції ринку міста та району, виходити на зв'язок з роботодавцями та контактувати з іншими користувачами системи з використанням різних методів проектування web-базованої системи на етапі планування задля успішності та цілісності цього проекту [2].

Використання гнучких засобів автоматизації дозволить вирішити питання, що полягає у прогнозування ситуації на ринку, структуру економічних відносин, завдяки оперативному економічному аналізу діяльності систем працевлаштування, аналізування та оновлення інформації щодо активних користувачів, обґрунтування прийняття управлінських рішень в умовах різного роду невизначеностей для створення системи.

Так, компанію що шукають молодих та перспективних працівників співпрацюють з університетами, тому усі пропозиції щодо роботи можна розміщувати у спеціальній web-базованій системі працевлаштування студентів.

Після кожного етапу внесення змін варто фіксувати у систему контролю версій, документувати вплив на проект змін. Також важливо оцінити ризики. Ієрархічна структура ризиків зображена на рисунку 1.



Рисунок 1 – Ієрархічна структура ризиків.

Висновок

Для проекту важливо встановити резерв ресурсів та визначити можливі ризики, оцінити їх вплив на проект та можливість попередження та подолання.

За допомогою проектного підходу можна наочно розглянути та реалізувати проект, розбивши попередньо його на відповідні фази та етапи.

Список використаних джерел:

1. Молодь України : від освіти до праці / [Оксамитна С., Виноградов О., Малиш Л., Марценюк Т.; за ред. С. Оксамитної]. — К. : ВПЦ НаУКМА, 2010. — 202с.
2. Гук Н. А. Співпраця роботодавців та ВНЗ щодо розв'язання питань подальшого працевлаштування молоді

МЕТОДИКА КІЛЬКІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ІТ-ПРОЕКТІВ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Гамерник Назар Михайлович

*студент факультету комп'ютерних інформаційних технологій,
Тернопільський національний економічний університет*

Гладій Григорій Михайлович

*кандидат економічних наук, доцент кафедри інформаційно
обчислювальних систем та управління, Тернопільський національний
економічний університет*

Сучасні ІТ-проекти реалізуються в динамічних умовах, зазнаючи впливів численних внутрішніх і зовнішніх чинників, що підвищує

ймовірність ризиків. Ризик і невизначеність стали реальністю, тому важливість вивчення і управління ризиками зростає через зростання їхньої кількості та збільшення ймовірності настання. Управління проектною діяльністю також ускладнюється існуючою невизначеністю, пов'язаною з цими чинниками, неповнотою і недостовірністю інформації, що, відповідно, ускладнює виконання проекту за наміченою траєкторією. Оскільки для оцінювання вказаних ризиків менеджери проекту не завжди володіють повною інформацією, тому виникає необхідність розробити нові підходи для оцінювання ризиків саме в умовах обмеженої інформації.

Метою дослідження є розробка методики кількісного оцінювання ризиків із використанням методу бутстрапа при відсутності достатньої інформації, а також її застосування для аналізу ризиків реальних ІТ проектів.

Бутстрап – це один з методів кількісного оцінювання, який належить до методів імітаційного моделювання [1]. Основна перевага бутстрапа полягає в тому, що він може працювати з невеликим набором змінних, що дає змогу проводити дослідження в умовах обмеженості та неповноти історичних даних. Більшості проектів властиво реалізовуватися в умовах обмеженої інформації, що часто може призводити як до складнощів при плануванні проектів, так і непередбачуваних наслідків у процесі їхнього виконання [2].

Розроблена методика дає змогу поглибити процес оцінювання ризиків проекту. Вона враховує фактор невизначеності в процесах аналізу та оцінювання ризиків, а також вимагає мінімальних умов для її використання, при цьому надає можливість глибоко досліджувати ризики проекту. Схематично дана методика представлена на рисунку 1.

Авторами досліджено методику кількісного оцінювання ризиків за умов обмеженої інформації на прикладі ІТ проектів. Вона має низку істотних переваг, основним з яких є отримання достовірних результатів за наявності невеликої кількості даних. Часто проектні менеджери мають у своєму розпорядженні дуже обмежену кількість даних для аналізу, що обґрунтовує застосування цього методу для аналізу ризиків. Оскільки метод не передбачає глибоких статистичних знань і математичних викладок, то його здатне використовувати широке коло осіб.

Використання даної методики кількісного оцінювання ризиків типових проектів дасть змогу менеджерам ІТ проектів коректно враховувати ризики при календарному плануванні та формуванні ресурсних резервів. Запропонована методика може бути використана для аналізу проектних ризиків також і в інших галузях.

Рисунок 1 – Основні етапи оцінювання ризиків ІТ проектів
на основі методу бутстрап

Список використаних джерел:

1. Efron B. An introduction to the bootstrap / Efron B., Tibshirani R. – Chapman Hall, 1993.
2. Атапина Н. В. Сравнительный анализ методов оценки рисков и подходов к организации риск-менеджмента / Н. В. Атапина // Молодой ученый. – 2013. – №5.

SCRUM ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ

Голубцов Максим Петрович

магістр кафедри менеджменту, Донбаська державна машинобудівна академія

Розвиток методів управління проектною діяльністю в Україні, останнім часом дозволило досягти істотних результатів у діяльності як окремих структурних одиниць, так і міжнародних компаній. При цьому

намітився революційний відрив сучасних методів таких як гнучкі методології управління, від класичних підходів в управлінні проектами. Все більше компаній використовують методології, які прийшли з ІТ сектора такі як AGILE SCRUM і знаходять їх досить ефективними як для великих проектів, так і для повсякденних бізнес-процесів.

Основна ціль цієї тези розкрити основні визначення Agile Scrum методології в управлінні проектів та розуміти цю методу.

Сьогодні в сучасному динамічному і конкурентному середовищі вимоги клієнтів до управління проектами і продукту, дуже високі. І тому методологія AGILE SCRUM виходить на перше місце в різного роду проектах, оскільки дозволяє фокусується на продукт і власника продукту.

SCRUM - це фреймворк, який використовується для комплексного управління процесом розробки продукту з початку 90-х років. SCRUM не є процесом або технікою розробки продуктів; це фреймворк, в рамках якого можливе застосування різноманітних процесів і технік. SCRUM показує відносну ефективність управління продуктом і практик розробки, за допомогою SCRUM можна постійно їх покращувати. Гнучка розробка проектів частіше сприймається як методологія, але вона фактично представляє структуру управління процесом у проекті. SCRUM ґрунтується на теорії управління емпіричними процесами або емпіризму. Емпіризм стверджує, що знання приходить з досвідом, рішення приймаються на підставі того, що є відомим. SCRUM використовує ітеративне-інкрементальний підхід для оптимізації прогнозованості та управління ризиками.

SCRUM має чотири етапи для інспекції та адаптації:

- Планування Спринту;
- Щоденне SCRUM збори;
- Огляд Спринту;
- Ретроспектива Спринту.

Для реалізації методики необхідно зібрати Scrum команду яка складається з:

1. «Власник продукту» - володіє баченням того, що необхідно створити або досягти.

2. «Команда» - персонал, що володіє навичками і знаннями, які допоможуть втілити ідею «власника продукту» в життя і які безпосередньо виконують роботу.

3. «Scrum-майстер» - стежить за ходом реалізації проекту, забезпечує проведення коротких зборів і допомагає команді усувати перешкоди на шляху досягнення мети.

Приставаючи до роботи, потрібно створити «Backlog продукту» - це максимально повний список всіх вимог, що пред'являються до продукту

або проекту. Пункти цього списку повинні бути розставлені по пріоритету. Він може розвиватися і змінюватися протягом усього терміну реалізації проекту. Учасники команди повинні оцінити по своїй системі оцінок кожен пункт на предмет складності і витрат, які будуть потрібні для його виконання. Після чого Scrum команда (SCRUM - майстер, власник продукту, команда) повинні провести перше Scrum - збори, на якому вони запланують спринт - певний час для виконання частини завдань. Тривалість спринту не повинна перевищувати один місяць. За кожен спринт команда напрацьовує певну кількість балів. Команда повинна постійно прагнути до того, щоб перевершити в новому спринті кількість напрацьованих балів за попередній спринт, тобто її мета - постійно перевершувати свої власні результати - «нарощувати динаміку продуктивності»

Щоб всі учасники були в змозі моніторити прогрес проекту, необхідно створити SCRUM - дошку з трьома колонками:

- «Потрібно зробити, або Backlog»;
- "В роботі";
- «Зроблено»

На дошку учасники клеять стікери із завданнями, які в процесі роботи по черзі переміщуються з колонки «Backlog» в колонку «в роботі», а потім в «зроблено». Щодня проводиться SCRUM - збори, де розбирається результат. По завершенні спринту команда робить його огляд - проводить зустріч, на якій учасники розповідають, що зроблено за спринт. Після показу результатів роботи за спринт учасники проводять ретроспективне збори, на якому обговорюють, що команда робила добре, що можна зробити краще, що можна поліпшити прямо зараз. Тому так важливо принести в роботу можливість змін, відкриттів і реалізації нових ідей, що і відбувається на Scrum - зборах.

Висновок:

Застосовуючи цю методику, можна на самому ранньому етапі усунути помилки, так як в Scrum, робота ведеться короткими циклами - спринтами, а також підтримувати постійний зв'язок із замовником, що виключає створення непотрібного йому продукту. Тому ця методика значно заощаджує ресурси у проектному менеджменті, та дозволяє фокусуватися на результаті.

Список використаних джерел:

1. Джефф Сазерленд «Scrum. Революционный метод управления проектами» Манн, Иванов и Фербер; Москва; 2016 р.-288 с
2. Роман Пихлер «Управление продуктом в Scrum. Agile-методы для вашего бизнеса», Манн, Иванов и Фербер, 2017 р. — 240 с.

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ ВИЗНАЧЕННЯ

Голубцов Максим Петрович

магістр кафедри менеджменту, Донбаська державна машинобудівна академія

На сьогоднішній день в Україні завдяки економічним реформам покращився бізнес клімат у багатьох сферах діяльності бізнесу. Завдяки чому різноманітні підприємства готові інвестувати та розбудовувати свої потужності та впроваджувати нові технології за для забезпечення конкуренто-спроможності на ринку. Відразу у керівництва підприємств виникає необхідність в розумінні як зробити ці зміни найбільш ефективно у стислі строки та з визначеном бюджетом. На допомогу цього рішення виникла самостійна дисципліна як «Управління Проектами».

Основна ціль цієї тези розкрити основні визначення в Управлінням Проектів та розуміти основні фази проекту.

Проект являє собою сукупність взаємопов'язаних заходів, зазвичай за участю групи людей, які працюють разом для досягнення спільної мети протягом певного періоду часу. Наприклад, особи з різних підрозділів у вашій компанії співпрацюють у розробці, створенні, тестуванні та модифікації нового продукту. Після того, як новий продукт перейде у виробництво, проект закінчується проектно-конструкторською групою. Але проект продовжується, відповідаючи за виробництво, маркетинг, продаж та обслуговування продукту, переміщуючись у відповідні бізнес-підрозділи, коли це необхідно.

Проекти можуть бути різноманітними:

- проведені на найнижчому ієрархічному рівні в організації або найвищому рівні
- вимагати зусиль однієї людини або багатьох тисяч людей
- тривати тиждень або кілька років
- включати в себе як один так і багато других департаментів в організації.

З огляду на визначення проекту, необхідно враховувати, що означає управління проектами. Управління проектом це планування, планування та організація діяльності проекту для досягнення цілей протягом певного періоду часу. Управління проектами вимагає навичок:

- організації
- складання бюджету
- підбору та управління персоналом для проекту
- моніторингу та комунікації

Які основні переваги здобуваються при ефективному керуванні проектами для підприємства або організації:

- досягнення стратегічних цілей компанії
- проект буде зроблено вчасно та бюджетно, а це насамперед підвищує передбачуваність роботи організації
- мінімізує витрати, шукаючи шляхи досягнення цілей протягом розумних періодів часу

Як правило щоб керувати проектом необхідно виконати 4 етапи

Планування:

- Визначення проблеми
- Визначення зацікавлених сторін
- Визначте цілі проекту

Збірка проекту:

- Скласти проектну команду
- Розробити загальний план

Реалізація проекту:

- Моніторинг та контроль процесу
- Звіт про прогрес

Фаза випуску у життя:

• Підготовка проекту до закриття, та передача проекту у бізнес підрозділи

- Визначення наступних кроків

Найбільш важливі та чутливі заходи, що проводяться під час процесу управління проектом, включають:

- Визначення масштабів і завдань проекту
- Розробка графіка
- Створення бюджету
- Створення проектної команди
- Моніторинг прогресу проекту
- Спілкування з зацікавленими сторонами проекту
- Управління ризиками проекту

Також в період процесу управління проектами виникає ситуації коли різні активності проекту перетинаються між собою та основними видами діяльності. Крім того, вони ітеративні - можливо, доведеться кілька разів повернутися до деяких із цих заходів протягом усього періоду проекту. Насправді, чим проект більш складний, тим більше ітерацій може пройти у кожній фази проекту. Повернення до діяльності попередньої фази не означає, що це рух назад чи втрачається основа. Це просто означає, що у наступній ітерації доповнюються нові знання, досвід та інформацію в загальний план проекту яка була здобута у попередньої ітерації тим сам ви удосконалюєте свій результат на кожній фази проекту.

Висновок.

Здебільшого організації використовують максимально системний підхід до реалізації проектів та орієнтуються на фази проекту наповнюючи необхідним активностями задля досягання проектом стратегічної мети яку поставила організація. Виходячи з мети проекту та досвіду проектної команди підбирається необхідний підхід щодо управління проектами на фази проекту залишаються не змінні. Щодо підходу управління проектами то більш лінійний або традиційний підхід до управління проектами добре працює з проектами, які знайомі на підприємстві або організації та спрямовані на вирішення відносно простих проблем. Такі проекти мають чітко визначений, стабільний обсяг задач, добре зрозуміла технологічна інфраструктура, низькі ризики і досвідчені команди проекту. Але в сучасному складному та швидкозмінному світі бізнесу багато проектів не потрапляють до цієї категорії. Замість цього проблеми, які прагнуть вирішити у кожній організації, є критичними і не мають відомих рішень.

Список використаних джерел:

1. І.Ю.Єрфорт, О.Ю.Єрфорт, Методичний посібник «УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ» ДДМА, Краматорськ, 2009. – 193 с.
2. С.Д. Бушуев, Н.С. Бушуева, Управління проектами та розвиток виробництва. Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2003. – № 4(8). – С.5-12.
3. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г., «Управление проектами» Москва «Экономика» 2001. – 371 с.

РЕКЛАМА В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Денищич Вікторія Олександрівна

студентка, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Маркетинг являє собою творчу управлінську діяльність будь-якого сучасного підприємства. Головним завданням маркетингу є забезпечення комерційного успіху компанії, розвиток ринку товарів, послуг і робочої сили, шляхом досягнення основної мети, яка полягає в задоволенні потреб споживачів. Для цього досягнення необхідно зрозуміти потреби споживача, і зробити вибір того ринку, який зможе краще за інших задовольнити підприємство.

Актуальність теми полягає в тому, що реклама в маркетинговій діяльності підприємства забезпечує комплексний підхід до управління

підприємством, які дозволяють конкурувати і реалізовувати свій потенціал в умовах сучасного ринку, який характеризується високим ступенем динамізму, мінливості умов.

Висвітленням проблем маркетингової парадигми займалися такі зарубіжні науковці, як Г. Армстронг, П. Гембл, Ж.–Ж. Ламбен, Ф. Котлер, та ін. Значний внесок у розвиток теорії і практики досліджуваної проблеми зробили вітчизняні науковці: В. Арестенко, А. Войчак, С. Гаркавенко,

І хоча з теорії і практики маркетингу представлено багато робіт, рекламна діяльність залишається розкритою не в повному обсязі і вимагає постійного вдосконалення і розвитку.

Реклама в різних областях діяльності людини — це є реальна практична робота зі створення та просування продукції. Найбільш важливими областями застосування рекламної діяльності є бізнес, економіка, політична і соціальна сфери [2, с. 109].

Вивчення реклами має основні напрямки маркетингової роботи:

1. Дослідження результативності та популярності конкретних носіїв реклами для різної цільової аудиторії.

2. Вивчення актуальності рекламної політики компанії в цілому. При цьому аналізується ступінь поінформованості про бренд і його продукцію після проведення реклами за певний проміжок часу

3. Дослідження ефективності окремо взятих рекламних акцій, а також проведення спеціальних експериментів. Порівняльна оцінка виводиться за результатами опитування споживачів контрольного району, в якому реклама не проводиться, і району, де здійснювалася рекламна акція.

4. Дослідження ефекту від впливу рекламного звернення на цільову аудиторію, ступінь його впливу на поведінку людей.

5. Вивчення результату від спільного використання одночасно декількох засобів масової інформації для рекламної акції [1, с. 40].

Стратегія маркетингу — комплекс базових рішень і принципів, які передбачені за цими результатами ринкової ситуації і власних можливостей, спрямованих на досягнення генеральної мети фірми. Стратегія виживання використовується в умовах економічної кризи, нестабільності, інфляції. Цієї стратегії дотримуються, коли фінансово-економічні показники діяльності підприємства набувають стійку тенденцію до погіршення. Стратегія стабілізації (стратегія обмеженого зростання) використовується в умовах стабільних обсягів продажу й одержуваного прибутку. Цієї стратегії дотримуються підприємства галузей стабільних технологій, а також коли керівництво задоволене, в цілому, положенням свого підприємства. Стратегія розвитку (стратегія зростання) висловлює прагнення підприємства до зростання обсягів

продажів, прибутку, підвищення рентабельності та інших показників ефективності виробництва. Цю стратегію найчастіше застосовують підприємства, які динамічно розвиваються. Кожна з перерахованих стратегій може бути реалізована через різні рекламні стратегічні альтернативи [3, с. 186].

Рекламні послуги є складовою частиною маркетингу, що є складовою частиною в ході просування товару. Обидва компоненти мають спільну мету в стимулюванні споживача. Раціональне використання маркетингу та реклами дасть можливість компанії досягти збільшення продажів і попиту на пропоновані компанією продукти або послуги.

Список використаних джерел:

1. Алексунин В.А., Дубаневич Е.В., Скляр Е.Н. Маркетинговые коммуникации. Практикум. – М.: Дашков и К, 2018. — 196 с.
2. Баксанский О.Е. Технологии манипуляции массами: реклама, маркетинг, PR, GR (когнитивный подход). Карманная книга политтехнолога. – М. Ленанд, 2017. — 224 с.
3. Келлер С., Прайс К. Больше, чем эффективность. Как самые успешные компании сохраняют лидерство на рынке. – М.: Альпина Паблишер, 2018. — 416 с.

Науковий керівник: Головчук Юлія Олександрівна, старший викладач кафедри маркетингу та реклами, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

МЕХАНІЗМ ВИРІШЕННЯ ТРУДОВИХ СПОРІВ І КОНФЛІКТІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Завадська Карина Андріївна

студентка, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Жоден керівник не може бути впевнений в тому, що його не торкнуться індивідуальні трудові спори, тому кожен керівник повинен відповідально підходити до вирішення конфліктних ситуацій зі своїми підлеглими.

Трудові спори і конфлікти, на жаль, є невід'ємною частиною всіх трудових відносин. Вони відбуваються, коли немає взаєморозуміння в колективі або ж коли колективно-переговорний процес заходить в глухий кут, що породжує масові дії, в тому числі страйки. Таким чином, створення системи запобігання і врегулювання трудових спорів є обов'язковим для нормальної політики трудових відносин.

Конфлікт – це найвищий ступінь розвитку розбіжностей в системі відносин людей, соціальних груп та інститутів, а так само суспільства в цілому, що характеризується протиборством, яке призводить до усунення цих протиріч [2].

Характерними рисами конфлікту є:

– невизначеність результату, тобто жоден з учасників конфлікту заздалегідь не знає рішень, які приймають інші учасники;

– незбіжні інтереси різних сторін, а так само багатосторонні інтереси однієї й тієї ж особи.

Розрізняють такі форми вирішення трудового конфлікту:

1. Реорганізація – будь-яка зміна в організаційно-трудої сфері, а не боротьба й вмовляння щодо конфліктуючих сторін.

2. Інформування, тобто соціально-психологічна регуляція, спрямована на переосмислення ситуації в свідомості конфліктуючих сторін, досягнення правильного погляду на конфлікт, свого роду пропаганда світу в даному конкретному випадку.

3. Трансформація, тобто переклад конфлікту зі стану марною ворожнечі в стан переговорів.

4. Відволікання – перенесення уваги конфліктуючих сторін на інші, більш важливі проблеми або позитивні сторони їх відносин; орієнтація уваги на щось спільне, що сприяє згуртуванню.

5. Дистанціювання – виняток конфліктуючих сторін із загальних організаційно-трудоих відносин шляхом, наприклад, переведення на інші робочі місця, в інші підрозділи, кадрові заміни.

6. Ігнорування – умисне неувага до конфлікту, щоб він вирішився сам або щоб акцент на конфлікті не сприяв його загостренню.

7. Придушення – коли конфліктну поведінку забороняється під загрозою адміністративних санкцій для однієї або обох сторін, але причини конфлікту не знімаються.

8. Комфортна перевага – рішення на користь більшості, задоволення інтересів сильнішою в соціальному відношенні боку.

Що ж потрібно робити, щоб трудові суперечки не виникали? Треба брати до уваги ряд правил, завдяки яким роботодавці можуть не так часто стикатися з претензіями підлеглих. Однак багато компаній не дотримуються їх, внаслідок чого з'являються нові й нові конфлікти.

До цих правил можна віднести:

1. Не повинно бути порушень трудового законодавства, обмеження прав працівників. Як керівник, ви зобов'язані надавати підлеглим всі гарантії, про які сказано в законодавстві.

2. Якщо потрібно, щоб працівник пішов з організації, не варто його звільняти за своєю ініціативою, ідеальним варіантом буде - «угода сторін» з виплатою одного-двох окладів.

3. Якщо дозволяють можливості, надавайте співробітникам гарантії і пільги навіть у більшому розмірі й кількості, ніж наказує закон.

4. Постійно ведіть спілкування з підлеглими, цікавтеся, що їх не влаштовує, щоб вони хотіли змінити, які у них є зауваження і т.д.

5. Варто подбати про створення в компанії спеціального органу, який буде займатися розглядом індивідуальних трудових спорів.

6. Краще вирішувати конфліктні ситуації на початкових етапах та індивідуально, щоб не зіткнутися з колективними скаргами, небезпечними для будь-якого підприємства.

Сучасною тенденцією в управлінні конфліктами є впровадження інтегрованих систем управління конфліктами для вирішення їх за допомогою методів, заснованих на інтересах і правах сторін. Інтегровані системи управління конфліктами пропонують систематичний і комплексний підхід для попередження, управління і вирішення конфліктів у рамках компанії. Приклади застосування інтегрованих систем управління конфліктами в організаціях наведено у таблиці 1.

Таблиця 1 – Приклади застосування інтегрованих систем управління конфліктами [3]

	Johnson & Johnson	General Electric	Philip Morris
Програма	«Спільна позиція» складається з наступних етапів: 1. Зустріч з безпосереднім менеджером (політика відкритих дверей); 2. Фасилітація; 3. Медіація.	«Дозвіл» складається з наступних етапів: 1. Зустріч з безпосереднім менеджером (політика відкритих дверей); 2. Зустріч з менеджером вищого рівня; 3. Медіація; 4. Арбітраж.	Програма розв'язання конфліктів складається з наступних етапів: 1. Зустріч з безпосереднім менеджером (політика відкритих дверей); 2. Омбудсмен компанії; 3. Зовнішні процедури вирішення конфліктів.
Результат	Протягом 1-го року реалізація пілотного проекту зовнішні юридичні витрати компанії були знижені на \$ 200 тис., а витрати на юридичні гонорари на кілька млн дол.	За 3 роки роботи Процедури вирішення суперечок (з 1995 по 1999) судові витрати зменшилися з \$6 млн на рік до \$1,2 млн на рік.	Зниження судових витрат в перший рік застосування (1994-1995) до 41,3%.

Отже, основною задачею для менеджерів будь-якого підприємства повинно бути розпізнання конфлікту на стадії його зародження. Більшість керівників вважають, що присутність конфліктних ситуацій є показником

неякісної роботи і тому вони стараються не помічати конфлікти. Для успішної інноваційної діяльності потрібно створювати позитивний інноваційний клімат в колективі, який би послаблював деструктивний конфліктний стан серед працівників.

Список використаних джерел:

1. Виханский О. С. Менеджмент : учебник для вузов / О. С. Виханский, А. И. Наумов . – 3-е изд . – Москва : Гардарики, 1998 . – 528 с.
2. Ємельяненко Л. М. Конфліктологія : навч. посіб. / Л. М. Ємельяненко, В. М. Петюха. – К. : КНЕУ. – 2003. – 315 с.
3. Як управляти конфліктами на підприємстві? // Forbes Україна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forbes.net.ua/ua/explain/management_and_staff/1418149-yak-upravlyati-konfliktami-na-pidpriemstvi.

Науковий керівник: Кудінова Марина Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У РЕКЛАМІ

Ковальчук Юліана Віталіївна

студент економічного факультету, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

На даний момент реклама на стадії активного розвитку, тим самим це посилює конкуренцію не тільки між товарами, але і між послугами які пропонують рекламні компанії. Результатом є те, що створюються нові послуги у просуванні реклами. Поняття ”реклама” трактують по різному, але загалом можна дати визначення, що реклама характеризує процес передачі інформаційного повідомлення, яке має на меті викликати потребу в поінформованому продукті або послуги. Рекламні технології стають більш досконаліми, тому сучасна реклама – це не просто текст чи зображення, що викликають інтерес до послуги тієї чи іншої компанії. Сучасний рекламний ринок поповнюється новими поняттями, такими як: «креативна реклама», «інноваційна реклама» і навіть «нестандартна реклама». Сучасна реклама – це поєднання традиційних рекламних стратегій, що активно використовують нові технічні розробки, “вірусну” і “партизанську” реклами.

Американський маркетолог Джей Конраду Левінсон, почав використовувати термін “партизанський маркетинг”, який включає у себе

нестандартні ідеї, які б допомогли не великим фірмам боротися з конкуренцією у рекламному бізнесі. Основа перевага при використанні “партизанського маркетингу” було те, що компанія змушувала потенційних покупців відчувати сильні емоції, під дією яких здійснюється саме купівля продукту реклами. Основа перевага цього методу, є те, що реклама була більш завуальована, тому вона є більш діюча, ніж пряма реклама. Сучасна реклама трактує цей метод, як будь-які маркетингові дії, які можуть виходити за межі загальноприйнятих, включаючи у себе провокаційний та скандальний характер.

С.Я. Касян стверджує, що для використання ефективних каналів маркетингових комунікацій потрібно створювати комбінації засобів реклами та порівнювати реакції покупців, за рахунок цього потрібно вибирати найбільш оптимальне їх поєднання. Цей підхід заснований на поєднанні кількох маркетингових комунікацій в одну найбільш оптимальну та ефективну систему для досягнення певної ефективності. В поєднанні з іншими маркетинговими комунікаціями, саме сучасні рекламні повідомлення трансформуються та набувають більшої ефективності. Методи стимулювання збуту у поєднанні з рекламою, прямого маркетингу дає змогу поєднувати та посилювати переваги кожного маркетингового інструменту та збільшувати конкурентні переваги послуги, або продукту.

Отже, рекомендації щодо підвищення ефективності використання саме рекламних повідомлень у сучасній рекламній сфері:

- постійно потрібно вивчати потреби споживачів;
- адаптувати свою рекламну діяльність до сучасних умов;
- намагатися застосувати сучасні комунікаційні технології;
- проводити регулярне дослідження контенту;

● використовувати методи інтегрованих маркетингових комунікацій, що надають змогу збільшувати конкурентоспроможність підприємства та посилювати лояльність покупці до запропонованої послуги чи товару.

Список використаних джерел:

1. Касян С.Я. Ефективність впливу маркетингових комунікацій підприємств на поведінку споживачів / С.Я. Касян, Т.Є. Крицька // Економічний простір. – 2012. – № 63. – С. 237–243.
2. Джей К.Л. Партизанский маркетинг. Простые способы получения больших прибылей при малых затратах / [Електронний ресурс]
3. Объем рекламно-коммуникационного рынка Украины 2016 и прогноз объемов рынка 2017. Экспертная оценка Всеукраинской рекламной коалиции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.adcoalition.org.ua/news/417>.

КАЧЕСТВО ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Корабельский Сергей Александрович

Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина

С развитием менеджмента и маркетинга как философии бизнеса 21 века, все более конкретной и насущной ставала проблема качественного торгового обслуживания. Она и сейчас волнует покупателей и продавцов по вполне закономерным причинам. Возрастающий характер, в условиях экономической стабильности большинства высокоразвитых стран, приняло благосостояние людей среднего класса, что привело к повышению их культурного уровня и, соответственно, потребности в приобретении необходимых, качественных товаров при качественном сервисе. Поэтому, на данный момент, в условиях рыночной конкуренции большое внимание уделяется качеству торгового обслуживания, которое увеличивает эффективность продаж, и, как следствие, размер прибыли.

В результате исследования зарубежными источниками данной проблемы было выделено покупательский сервис как третий элемент торговли – набор действий и программ, направленных на улучшение процесса совершения покупки. Также учеными были рассмотрены условия продажи и выдвинута следующая система показателей качества торгового обслуживания, как характеристики деятельности отдельного предприятия:

- 1) устойчивость и широта ассортимента товаров;
- 2) соблюдение технологии обслуживания покупателей;
- 3) издержки потребления;
- 4) активность продажи товаров, профессиональное мастерство работников;
- 5) организация торговой рекламы и информации;
- 6) предоставление покупателям дополнительных услуг;
- 7) мнение покупателей об уровне торгового обслуживания.

В условиях возрастающего спроса на высококачественный покупательский сервис, торговые предприятия пытаются достичь устойчивых конкурентных преимуществ за счет должного финансирования отделов по работе с клиентами и вкладов в выше обозначенную систему показателей, что позволяет увеличить число лояльных покупателей, которые, в свою очередь, становятся постоянными посетителями данного магазина. Это положительно влияет на имидж и заработок фирмы.

Высокое качество обслуживания и, как один из его факторов, профессионализм обслуживающего персонала однозначно приводит к

получению потребителем удовольствия от покупки, что, в свою очередь, рождает довольных покупателей, а они – залог высоких прибылей и конкурентоспособности предприятия на рынке. Именно их удовлетворенность обеспечивает устойчивую потребительскую базу предприятию розничной торговли. Они являются залогом увеличения доли потребительского рынка так как распространяют устную рекламу, которая дает новых покупателей. В то же время, качественные услуги обеспечивают удовлетворение не только покупателей, но и сотрудников магазина, которые, в таком случае, работают более производительнее. Процесс торгового обслуживания представляет собой взаимодействие продавцов и покупателей, в результате которого возможно обеспечение конкурентоспособности торгового предприятия и стимулирование процесса продажи товаров.

Список использованных источников:

1. Метелев С.Е. «Экономика предприятия (Торговли и общественного питания)». / С.Е. Елкин, Н.М. Калинина, С.Е. Метелев, В.П. Чижик / – Омск: Изд-во Омский институт (филиал) РГТЭУ, 2011 - 474 стр. УДК: 658 ББК: 65.421

Научный руководитель: Лисеный Евгений Владимирович, кандидат экономических наук, доцент, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина

ГНУЧКЕ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ РОЗРОБКИ ВЕБ-САЙТІВ

Кузик Павло Степанович

*студент факультету комп'ютерних інформаційних технологій,
Тернопільський національний економічний університет*

Саченко Олег Анатолійович

кандидат технічних наук, Тернопільський національний економічний університет

На сьогоднішній день гнучкі методології є хорошою альтернативою традиційному підходу і широко застосовуються в різних високотехнологічних сферах, особливо в сфері ІТ. Причиною є той факт, що традиційний підхід відчуває значні труднощі, коли вимоги до проекту можуть помінятися практично на будь-якій стадії, так як необхідно реагувати на середовище, що стрімко змінюється. Ще більш складний випадок - кінцевий результат продукту не зовсім зрозумілий, тобто

необхідно розробляти, не знаючи до кінця, що вийде. Гнучкі методології в таких ситуаціях виглядають більш доцільно.

Результат розробки проекту напряму залежить від обраної проектним менеджером методики управління. Таким чином потрібно сформулювати ключові фактори успіху управління проектом для досягнення бажаного результату.

Актуальність обраної теми обумовлена стрімким розвитком гнучких методологій управління проектами та зокрема управлінням проектами розробки веб-сайтів, а також необхідністю доведення ефективності їх практичного використання.

Метою даної роботи є заповнити прогалину в дослідженнях: розглянути ключові чинники успіху проектів в сфері ІТ, які використовують agile методології в Україні і надати рекомендації щодо їх практичного використання.

Предметною областю є управління проектами в сфері ІТ, зокрема управління проектами веб-програмування та розробки веб-сайтів.

Об'єктом дослідження виступають ключові фактори успіху проектів.

Результати дослідження стануть у нагоді як менеджерам, які вже працюють з agile методологіями, так і тим, хто тільки збирається застосувати їх в одному з майбутніх проектів або впровадити в своїй організації. У першому випадку рекомендації, вироблені в роботі, дозволять діагностувати проблеми, якщо вони є, і переглянути погляд на те, які аспекти діяльності потребують найбільшої уваги. Для новачків же буде корисно використовувати рекомендації як стартову точку і для правильної розстановки акцентів в майбутньому проекті.

У роботі досліджено методики гнучкого управління процесом розробки веб-сайтів. Ці методики мають низку переваг, основними з яких є можливість контролювати поточні процеси, миттєво реагувати на їх зміни та прогнозувати розвиток у будь-який момент часу.

Гнучкі методології є однією з головних альтернатив традиційним підходом до управління проектами. Особливо ефективні вони в умовах постійно мінливих умов середовища, а значить - і вимог до продукту. Подібна ситуація особливо характерна для сфери ІТ. Модель КФУ є хорошим способом показати чинники, яким менеджеру варто приділити найбільшу увагу. У зарубіжній літературі на дану тему немає однастайності: дослідники виділяють різні чинники в якості ключових для успіху проекту. В Україні ж подібних досліджень також не так багато. У той час як між країнами існують об'єктивні відмінності в соціокультурних чинниках. Вони не дозволяють з великою часткою ймовірності проектувати висновки зарубіжних досліджень на українські компанії.

Список використаних джерел:

1. Кожевникова Е. Этнокультурные факторы проектной деятельности в Украине: проблемы и инструменты // Управление проектами и программами (часть 2). 2013. Т. 3. № 35. С. 218–226.
2. Boehm В., Turner R. Using risk to balance agile and plan-driven methods // Computer. 2003. Т. 36. № 6. С. 57–66.

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ СТВОРЕННЯ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ 3D-ТЕХНОЛОГІЙ

Лук'янчук Василь Олегович

*студент факультету комп'ютерних інформаційних технологій,
Тернопільський національний економічний університет*

Саченко Анатолій Олексійович

кандидат технічних наук, доцент кафедри інформаційно обчислювальних систем та управління, Тернопільський національний економічний університет

Технології 3D-друку розширили свої горизонти на різні аспекти використання. Сьогодні можна сміло ствердити, що дана технологія друку активно вивчається та застосовується в медицині, освіті, промисловому руслі, тощо.

Принтери різних розмірів можна знайти всюди, в навчальних закладах, лікарнях, ринках, ІТ-компаніях, тощо.

Значення та важливість підкреслюється активними користувачами, що дає змогу 3D активно розвиватись та поширюватись на ринку в різних цілях, як корисних, так і для розваг.

На даний момент можна на пальцях підрахувати кількість розроблених продуктів, на основі 3d-технологій, які вийшли на ринок та вже закріпились.

Багато експертів пророкують створення фабрик нового формату, які не будуть спеціалізуватися на декількох видах однотипної продукції, а які зможуть виробляти буквально все що завгодно завдяки універсальності технології 3D-друку та можливостям масштабувати принтер навіть до розмірів цілого будинку.

Успішність тієї, чи іншої бізнес-моделі завжди відповідає рівню її потребності. Якщо даний товар, чи послуга сильно цікава користувачам, високо розкручена в мережі та на ринку збуту, це вже гарантує подальший успіх.

Твердження, що бізнес, заснований на 3D друку, є прибутковим, ґрунтується на думках цілого ряду фахівців, які працюють в цій галузі.

Постановка проблеми полягає у визначенні ефективності функціонування 3D технології у різних сферах обслуговування громадян, а також у з'ясуванні ролі технології у свідомості людини.

Актуальність теми зумовлена активним розвитком та масовим використанням 3D-технологій в світі. Для людства все більше і більше спрощується життя, зокрема багато спрощує та полегшує нам Інтернет, який на даний час сильно виріс в прогресі та став досить розвинутим і зручним середовищем для комунікації з людьми.

Об'єктом дослідження є проект з управління розробки інтернет-магазину 3D-технологій, а саме використання цих технологій в світі для задоволення інформаційних потреб користувача.

Особливості використання даних технологій як сучасного засобу на вплив ІТ розвитку та використання між користувачами.

У 2015 році спостерігалось зростання ринку 3D-друку, а також матеріалів і супутніх послуг на 56% в порівнянні з минулим роком. Тоді обсяг ринку становив 5,2 млрд. Дол. Сьогодні аналітики IDC прогнозують, що обсяг ринку до 2017 року в грошовому еквіваленті зростання складе приблизно 59%, а в кількісному - 30%. У 2018 році, за прогнозами Canalys Research, обсяг ринку складе 16,2 млрд. Темпи розвитку 3D-технологій зображено на рисунку 1.1.

Рисунок 1.1 – Темпи розвитку 3D-технологій

Висновок

В даний час Інтернет став одним з основних інструментів ведення бізнесу. Це пояснюється як популярністю Інтернету, так і його перевагами для ведення комерційної діяльності. Присутність торгової компанії в Інтернеті необхідно для успішної конкурентної боротьби в сучасних умовах.

Управління проектом розробки інтернет-магазину 3D-технологій передбачає залучення до команди проекту спеціалістів різних спеціальностей. Важливим етапом розробки є планування проекту, відповідно до якого проходитиме реалізація проекту. Відхилення проекту можливі, їх також варто передбачити. Після кожного етапу внесення змін варто фіксувати у систему контролю версій, документувати вплив на проект змін. Для проекту важливо встановити резерв ресурсів та визначити можливі ризики, оцінити їх вплив на проект та можливість попередження та подолання.

В результаті проекту має бути розроблена методологія щодо управління розробки проекту інтернет-магазину 3D-технологій. За допомогою проектного підходу можна наочно розглянути та реалізувати проект, розбивши попередньо його на відповідні фази та етапи.

Список використаних джерел:

1. Маклаков С.В. Моделирование бизнес-процессов с AllFusion Process Modeler. - М.: ДИАЛОГ-МИФИ, 2007. - 224с.
2. Бруннер М. Принципы электронного бизнеса / М. Бруннер – М.: Мир электронной коммерции, 2000. – 453 с.
3. MS Project [Електронний ресурс]: Основи проектування проектів - режим доступу: <http://www.webmasterwiki.ru/msproject>
4. А.В. Селезнев, А.В. Терехов, Информатика [Електронний ресурс]: Створення та редагування БД за допомогою сучасних СУБД- режим доступу: http://www.ict.edu.ru/ft/006130/Terehov_c.pdf
5. Лаврищева Е.М. Сборочное программирование / Е.М. Лаврищева, В.Н. Грищенко – Киев – 2009 – 377с.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Марченко Вікторія Олександрівна

студентка, Мелітопольський державний педагогічний університет ім. Хмельницького

Сьогоднішній розвиток економіки призводить до того, що організації вимушені постійно еволюціонувати, щоб не залишитися за бортом бізнесу. У сучасних умовах функціонування торговельних підприємств на ринку, які характеризуються високим рівнем ризику і невизначеністю, використання інструментів стратегічних менеджменту та маркетингу в управлінні збутовою діяльністю є єдиною й необхідною передумовою вдосконалення діяльності, що забезпечить суб'єкту господарюванню не тільки короткочасний комерційний успіх, але й

посилить його спрямування на досягнення перспективних цілей. Серед причин, що обумовлюють зростання значущості збутової діяльності, слід зазначити такі: переміщення ключових управлінських рішень у збутові ланки, підвищення значення маркетингових методів в боротьбі за покупця, раціоналізація збутових процесів, необхідність заходів щодо формування механізму ефективного функціонування підприємств у довгостроковій перспективі.[2]

Продукція або послуга, які вироблені підприємством, повинні бути реалізовані з урахуванням всіх запитів і побажань клієнтів та з отриманням найбільшої вигоди. Тому одне з головних завдань будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності – поєднати вимоги споживачів до кількості та якості товару і власні виробничі можливості. Інакше кажучи, для виживання в ринкових умовах товаровиробники повинні виробляти саме те, що користується попитом, а не лише орієнтуватися на продаж того, що виготовляють. Саме тому збутова стратегія є важливою складовою у системі формування економічної стійкості роботи підприємства.[3]

Збутова політика формується на базі збутового потенціалу підприємства і цілей збуту, встановлених як на стратегічному, так і тактичному рівнях. В залежності від способу вираження збутові цілі можуть бути кількісні й якісні. Цілі у сфері збуту бувають обов'язковими (без яких жодне рішення не може вважатися прийнятним) і бажаними (досягнення яких сприяє підвищенню якості й адекватності рішення); ймовірними (досягнення яких, у комплексі з двома попередніми, створює умови запобігання виникненню в майбутньому проблеми). Збутові цілі також поділяють на економічні та цілі розвитку. Економічні цілі збутової діяльності спрямовані на максимізацію прибутку, і їх досягнення можливе за умови вдалої реалізації таких задач у сфері збутової діяльності: збільшення ринкової частки підприємства; максимізація збуту і на цій підставі — прибутку підприємства при більш повному задоволенні попиту споживачів; ефективне використання збутового апарату підприємства; вибір раціональних каналів розподілу; мінімізація сукупних витрат у господарському циклі товару, враховуючи витрати з післяпродажного обслуговування і сервісу; раціональна поведінка на ринку з урахуванням нестійкої кон'юнктури тощо.[2]

Збут у системі маркетингу має велике значення, оскільки забезпечує зворотний зв'язок з ринком, надає підприємству інформацію про динаміку та структуру попиту, зміни у потребах і перевагах покупців. Розробка збутової політики є невід'ємною частиною плану маркетингу підприємства. Особливе значення при формуванні збутової політики підприємства має вибір методів взаємодії з покупцями та їх удосконалення. [5]

Необхідно приймати стратегічні заходи, спрямовані на створення більш ефективної системи продажу товарів. Так виник STP- маркетинг, сутність якого полягає у тому, що процес маркетингу тісно пов'язаний з першим етапом управління збутовою політикою.[1]

До найпопулярніших методів покращення збутової політики можна віднести: визначення цільових сегментів ринку та регіонів продажу; створення механізму особистої зацікавленості робітників збутового апарату у реалізації продукції; навчання робітників збутових служб нових прийомів та методів збуту; створення ефективної системи зворотного зв'язку із споживачами, вдосконалення механізму розгляду скарг та претензій клієнтів; вивчення смаків та вподобань цільових клієнтів, максимальний ступінь врахування побажань при виробництві продукції. Всі ці шляхи модернізації політики збуту доцільно застосовувати на підприємстві навіть тоді, коли значних проблем зі системою реалізації продукції ще не спостерігається. А впровадження ефективного механізму врахування запитів потенційних споживачів сприятиме максимізації прибутковості підприємства.

Список використаних джерел:

1. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: Підручник. – К.: КНЕУ, 2007. – 269с.
2. Герасимчук В.Г. Маркетинг. Графічне моделювання: Навч. посібник / За ред. А.Ф. Павленка. – К.: КНЕУ, 2008. – 300с.
3. Голубков Е.Н. Маркетинговые коммуникации. – М.: Издательство —Финпресс, 2000. – 256с.
4. Кашпур А. Внутренний PR // Персонал. - №4. – 2000. – С. 96-100.
5. Колпаков В. Корпоративная культура и человек // Персонал. №2. – 2002. – С. 39-41.

Науковий керівник: Данилова Олена Анатоліївна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки, управління та адміністрування, Мелітопольський державний педагогічний університет ім. Хмельницького

ТАРГЕТИНГОВА РЕКЛАМА, ЇЇ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Маслій Вікторія Олександрівна

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Роль і значення реклами не обмежується у сучасному суспільстві ні комерційною діяльністю, ні ринковими відносинами. Реклама забезпечує налагодження зв'язків між суб'єктами господарювання, між виробниками

та споживачами. До того ж реклама сприяє зростанню ділової активності, що призводить до зростання інвестування та кількості робочих місць. Зараз існує дуже багато видів реклами, кожен з яких має свої особливості. У сучасному світі не мале значення відіграє реклама в Інтернеті, без якого складно уявити наше життя. Одним з видів такої реклами є таргетингова реклама.

Таргетингова реклама – це один із засобів маркетингу, який дозволяє з усіх користувачів Інтернету відокремити цільову аудиторію за певними критеріями і прорекламувати свій продукт для досягнення найкращого ефекту від реклами. Таргетинг дає можливість раціонально використовувати бюджет на рекламу та отримувати максимальну вигоду від рекламної компанії. Його використовують в контекстній рекламі, банерах, соціальних мережах. Ця реклама виникла майже одночасно із соціальними мережами, оскільки саме там вперше почали використовувати таргетинг.

Як і будь-який вид реклами таргетинг має свої певні переваги та недоліки. До переваг можна віднести те, що таргетингову рекламу можна налаштувати на певний форум, соціальну мережу, або іншу групу користувачів, вказавши необхідні критерії. До того ж система, за якою працює таргетинг самостійно обирає цільову аудиторію та рекламу залежно від побажань та потреб користувачів Інтернету, що також дозволяє швидше знайти клієнтів. Таргетинг дозволяє самостійно вирішити скільки рекламодавець готовий заплатити за рекламні послуги.

Однак, не треба забувати що ідеально працюючої системи не існує і таргетинг теж має свої недоліки. Система за якою працює таргетинг обирає цільову аудиторію, опираючись на дані, що були вказані користувачами мереж Інтернету під час реєстрації, проте ці дані не завжди відповідають реальності, а отже і таргетинг буде працювати не в тому напрямку. Таргетингова реклама піддається критиці ще через те що це втручання в особисту інформацію користувача, а отже і порушення конфіденційності. До того ж багато користувачів жаліються на цю рекламу, оскільки вона ніби слідкує за ними, чим завдає певних незручностей, тому багато хто просто її блокує за допомогою спеціальних програм.

Без сумніву, таргетингова реклама направлена на певну категорію користувачів, що дозволяє їй чітко визначати цільову аудиторію. Однак не можна забувати й про інші види реклами, які можуть працювати як разом з таргетингом, так і як окрема реклама. Таргетинг це реклама яка працює тут і зараз, тому вона дуже ефективна, але потребує постійних змін та удосконалень.

Список використаних джерел:

- 1) Таргетированная реклама — что это такое? Виды таргетинговой рекламы [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://gdeikakzarabotat.ru/stati/targetirovannaya-reklama-eto-vidy-targetingovoj-reklamy.html#4>.
- 2) Таргетированная реклама [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://apollo-8.ru/targetirovannaya-reklama>.
- 3) Что такое таргетинг? [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://gravitec.net/blog/chto-takoe-targeting-kak-rabotaet/>.
- 4) Роль и значение рекламы в современном мире [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://studbooks.net/843213/marketing/rol_znachenie_reklamy_sovremennom_mire.

Науковий керівник: Лісеній Євген Володимирович, доцент кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ СТВОРЕННЯ МОБІЛЬНОГО ДОДАТКУ ДЛЯ ЗАНЯТЬ ФІТНЕСОМ

Сербай Іван Дмитрович

*студент факультету комп'ютерних інформаційних технологій,
Тернопільський національний економічний університет*

Саченко Олег Анатолійович

*кандидат технічних наук, викладач кафедри інформаційно
обчислювальних систем та управління Тернопільський національний
економічний університет*

В даний час існує велика кількість різних практик і методологій управління проектами. Дані технології необхідні організаціям для успішної реалізації поставлених завдань, а також для просування її загалом. На сьогоднішній день ринок мобільних додатків бурхливо розвивається. І в зв'язку з цим з'являється безліч проектів, котрі пов'язані з розробкою додатків призначених для мобільних платформ.

Основними платформами, для яких сьогодні розробляється більшість додатків, є IOS та Android. Перезапуск та бурхливий розвиток ринку мобільних додатків почалися в 2008 році, в зв'язку з виходом нових пристроїв та появою так званого маркету додатків. Дані події істотно змінили ландшафт. Додатки почали набувати зовсім іншого вигляду та

призначення. Багато з них навіть замінили повноцінні програми на стаціонарних ОС. У зв'язку з відносною новизною ринку всі розробники поспішають захопити вільну нішу, і тому терміни розробки додатків дуже маленькі (півроку - це вічність для мобільного проекту). Також такі проекти обмежені в бюджеті, як правило, організації не виділяють великих коштів на розробку, а якщо це незалежні команди, то вони з самого спочатку обмежені в бюджеті в зв'язку зі своєю незалежністю.

Відомо, що сучасні технології допомагають значно спростити життя людини, вони вкорінюються у всі сфери діяльності та допомагають підвищити продуктивність її праці. Проте і у цьому є свій мінус – швидкий науково-технічний прогрес допоміг автоматизувати більшість процесів, що призвело до ведення людиною малорухливого способу життя та гіподинамії. Гіподинамія – порушення функцій організму в зв'язку з обмеженням рухової активності.

Метою роботи є управління проектом створення додатку, що надає можливість проводити тренування у спортивному залі самостійно, швидко та зручно отримувати доступ до потрібної інформації, слідкувати за змінами показників власного тіла та розраховувати ІМТ відносно отриманих даних з використанням різних методів проектування додатку на етапі планування задля успішності та цілісності цього проекту.

Аналіз і оцінювання проекту можуть забезпечити необхідну динаміку інвестицій, а також здатність проекту генерувати прибутки, достатні для компенсації його інвесторам вкладених ними ресурсів і взятого на себе ризику [1]. Проект аналізують і оцінюють у два етапи: з альтернативних варіантів проекту вибирають життєздатніший; щодо вибраного варіанта аналізують методи фінансування та структуру інвестицій, які забезпечать максимальну життєздатність проекту [2]. Терміни реалізації проекту – близько 4 місяців. Проект некомерційний, та має на меті отримання прибутку. Вкладені кошти в проект будуть повернені інвесторам.

Завдання, які необхідно вирішити при управлінні цим проектом:

- проаналізувати особливості ринку мобільних додатків;
- виявити специфіку процесу розробки мобільних додатків;
- спроектувати додаток для зайнять фітнесом;
- проаналізувати ризики, які можуть виникнути у ході виконання проекту;
- розподілити трудові ресурси між робами проекту;
- визначити тривалість кожної з робіт та проекту в цілому;
- здійснити контроль виконанням проекту створення фітнес-додатку;

– проаналізувати ефективність проекту створення додатку та його впровадження.

Структура робіт проекту зображена на рисунку 1, послідовний набір задач, які мають бути виконані на кожному етапі, а також необхідні для цього компоненти.

Рисунок 1 - Структура робіт проекту

Висновок

Управління проектом створення мобільного додатку для занять фітнесом передбачає залучення до команди проекту спеціалістів різних спеціальностей. Важливим етапом є планування проекту, відповідно до якого проходитиме реалізація проекту. Відхилення проекту можливі, їх також варто передбачити. Після кожного етапу внесення змін варто фіксувати у систему контролю версій, документувати вплив на проект змін, вивчені уроки. Для проекту важливо встановити резерв ресурсів та визначити можливі ризики, оцінити їх вплив на проект та можливість попередження та подолання.

Список використаних джерел:

1. Специфікація вимог до програмного забезпечення [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://en.wikipedia.org/wiki/Software_requirements_specification.
2. Готтшталк П. ИТ-аутсорсинг: построение взаимовыгодного сотрудничества / П. Готтшталк, Х. Солли-Сетер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 390 с. 2. Ноздріна Л.В.

МОТИВАЦІЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТА ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ЗАХОДІВ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Теліженко Олександр Михайлович

доктор економічних наук, Сумський державний університет

Сотник Микола Іванович

доктор технічних наук, Сумський державний університет

Ефективність енергозбереження в значній мірі залежить від техніко-технологічних рішень та збалансованої цінової і тарифної політики. Разом з тим, як свідчить практика, створення єдиного організаційно-економічного механізму мотивації організацій (установ) бюджетної сфери та їх працівників, є дієвим механізмом запровадження енергозберігаючих та енергоефективних заходів.

В рамках розробки «Регіональної програми модернізації систем теплопостачання Сумської області» нами були запропоновані основні принципи такої мотивації. Вони розроблені з урахуванням положень Законів України «Про енергозбереження» [1], «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання заходів з енергозбереження» [2], Наказу Міністерства з питань житлово-комунального господарства України №9 від 26.01.2011 р. «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо створення системи економічного стимулювання реалізації енергозберігаючих заходів на підприємствах житлово-комунального господарства» [3].

Мотиваційні принципи спрямовані на:

- впровадження єдиної політики мотивації працівників бюджетної сфери;
- стимулювання керівників та колективів бюджетних установ на впровадження енергозберігаючих технологій;
- розвиток бюджетних установ та подальше впровадження енергозберігаючих технологій;
- поширення та пропаганди ефективного використання енергоресурсів;
- максимальне залучення працівників бюджетної сфери до реалізації енергозберігаючих та енергоефективних заходів;
- формування активної позиції щодо підвищення рівня знань, навичок у сфері енергозбереження та енергоефективності.

При цьому, передбачається мотивація бюджетних установ та їх працівників за такими напрямками: матеріальне заохочення; нематеріальне заохочення.

До матеріального заохочення входять: виділення бюджетній установі додаткових коштів із місцевого бюджету на проведення енергозберігаючих та/або енергоефективних заходів; преміювання працівників бюджетної сфери за підсумками роботи за звітний період.

До нематеріального заохочення входять: відзначення кращих працівників та бюджетних установ в номінації енергозбереження та енергоефективності; проведення освітніх заходів (навчання, практичне стажування) для працівників установ, підприємств і організацій бюджетної сфери з метою ознайомлення з кращими практиками у сфері енергозбереження; реалізація навчальних програм з енергозбереження та енергоефективності в рамках загальної концепції сталого розвитку населеного пункту.

Планові показники споживання енергоресурсів по кожному об'єкту встановлюються на рівні затверджених обсягів споживання енергоресурсів (лімітів споживання енергоносіїв). Допускається проведення розрахунку планових показників споживання енергоресурсів у фізичних одиницях по даній будівлі як середнє значення лімітів споживання енергоресурсів (по кожному виду енергоресурсів) за останні 2 роки. Планові показники споживання енергоресурсів повинні забезпечувати енергетичну ефективність будівлі: оптимальні мікрокліматичні умови в приміщеннях згідно з відповідними нормами (правилами, стандартом).

Планові показники споживання енергоресурсів на наступний рік передаються балансоутримувачем енергоменеджеру щорічно до 15 вересня попереднього року. Додатково балансоутримувач надає пояснення щодо запланованих показників та план заходів на наступний рік по енергозбереженню, форми (шаблони) документів розробляються енергоменеджером та затверджуються рішенням виконавчого комітету/ради відповідного населеного пункту. Пропонується здійснювати контроль споживання таких видів енергоресурсів та їх витрат: електроенергії; холодної води; гарячої води; тепла. Даний перелік не є вичерпним та може бути розширений у разі застосування в будівлях бюджетної сфери інших джерел енергії.

Контроль споживання енергоресурсів здійснюється згідно з системою обліку споживання енергоресурсів, яка впроваджена у виконавчому комітеті/раді відповідного населеного пункту. Балансоутримувачі передають щомісячні фактичні показники споживання енергоресурсів енергоменеджеру (форма (шаблон) документа розробляється енергоменеджером та затверджуються рішенням виконкому/ради). Показники передаються до 1 числа місяця наступного за звітним. Енергоменеджер, який відповідає за реалізацію енергоефективної політики у відповідному населеному пункті, здійснює контроль та аналіз енергоспоживання за кожний місяць та за рік по всіх бюджетних установах населеного пункту.

Під час здійснення контролю енергоспоживання в бюджетних установах до уваги беруться фактичні показники споживання енергоресурсів та відповідність стану приміщень діючим санітарним нормам. Рекомендується залучати спеціалізовані служби та громадські

організації для здійснення контролю щодо відповідності стану приміщень бюджетних установ діючим санітарним нормам

Визначення обсягів додаткових коштів, які виділяються на стимулювання бюджетних установ, здійснюється за формулою:

$$D_i = \frac{S_i}{S_0} \cdot K, \quad (1)$$

де: D_i – додаткові кошти із бюджету населеного пункту для бюджетної установи; S_0 – сума коштів, зекономлена по місту міськими бюджетними установами; K – загальна сума коштів, яку може виділити міський бюджет; S_i – сума коштів зекономлена бюджетною установою, яка визначається за формулою:

$$S_i = C_g(g^n - g_{\text{план}}^i) + C_e(e^n - e_{\text{план}}^i) + C_d(d^n - d_{\text{план}}^i) + C_v(v^n - v_{\text{план}}^i) + C_p(p^n - p_{\text{план}}^i), \quad (2)$$

де: C – ціна відповідного ресурсу станом на останній звітний місяць; g – теплоспоживання; e – електроенергія; d – водопостачання; v – водовідведення; p – інший енергоресурс, який може бути додатково застосований на об'єкті; n – звітний період (рік); $_{\text{план}}$ – планові показники споживання енергоресурсів за звітний період.

У випадку, коли за підсумками аналізу лише одна бюджетна установа зекономила енергоресурси, то обсяг додаткових коштів становить 30 % від загальної кількості коштів, передбачених у бюджеті населеного пункту на мотивацію. Залишки коштів від загальної кількості коштів на мотивацію в обсязі 70% можуть використовуватись на заходи, передбачені в програмі енергозбереження населеного пункту.

Для проведення аналізу ефективності використання енергоресурсів визначається період, який починається з 01 вересня попереднього року та закінчується 31 серпня поточного року. За результатами аналізу фактичного споживання енергоресурсів бюджетними установами населеного пункту енергоменеджер готує звіт. Звіт затверджується заступником міського/селищного/сільського голови, який відповідає за впровадження програми з енергозбереження.

Виділення додаткових коштів не проводиться у разі порушення діючих санітарних норм щодо утримання приміщень.

Загальні обсяги додаткового фінансування та відсотковий розподіл додаткового фінансування за напрямками витрат встановлюються та затверджуються рішенням міської/селищної/сільської ради. Алгоритм розподілу додаткового фінансування із місцевого бюджету на мотивацію для кожного балансоутримувача визначається у відсотках та включає такі напрямки:

- розвиток матеріально-технічної бази бюджетної установи – 50 %;

- стимулювання працівників бюджетної установи – 30 %;
- подальше впровадження заходів з енергозбереження та енергоефективності у бюджетній установі – 20 %;

Розподіл додаткових фінансових ресурсів, які виділено на бюджетну установу для стимулювання колективу, регулюється відповідним положенням (інструкцією) про преміювання працівників бюджетної установи за енергозбереження та енергоефективність. Положення (інструкція) розробляється бюджетною установою. Використання додаткових фінансових ресурсів на подальше впровадження енергозберігаючих технологій у бюджетних установах дозволяється за умови наявності таких заходів у відповідній програмі з енергозбереження та у рамках обсягів та у терміни, що визначено в програмі з енергозбереження.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про енергозбереження». Режим доступу – <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/94-вр>.
2. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання заходів з енергозбереження». Режим доступу – <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/760-16>.
3. Наказ Міністерства з питань житлово-комунального господарства України №9 від 26.01.2011 р. «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо створення системи економічного стимулювання реалізації енергозберігаючих заходів на підприємствах житлово-комунального господарства». Режим доступу – <http://consultant.parus.ua/?doc=07FEF97926>.

ЗАСТОСУВАННЯ ІНДЕКСУ ЩАСТЯ В УПРАВЛІННІ МІСЬКИМИ ПРОЕКТАМИ

Теліховський Олесь Романович

*студент факультету комп'ютерних інформаційних технологій,
Тернопільський національний економічний університет*

Гладій Григорій Михайлович

*кандидат економічних наук, доцент кафедри інформаційно
обчислювальних систем та управління, Тернопільський національний
економічний університет*

На сучасному етапі все частіше виникає потреба в оперативному зборі даних для налаштування системи міського управління в режимі онлайн, розробці проектів на основі думок і побажань жителів і залученні

їх до управління містом. Для подібних завдань необхідно по-новому поглянути на дані, генеровані жителями міста в своїй регулярній практиці використання соціальних мереж.

Актуальність обраної теми обумовлена тим, що протягом останніх десятиліть на перший план виходять соціальні показники, пов'язані з якістю життя в місті, якістю міського середовища та задоволеністю міськими сервісами. На зміну традиційній економічній парадигмі приходять гуманістичний підхід, який розглядає суб'єктивне благополуччя і щастя городян як основну мету міського розвитку. Багато міст почали вимірювати рівень «валового міського щастя», проводячи опитування, з'ясовуючи рівень добробуту своїх громадян.

У зв'язку з цим нами запропоновано і апробовано підхід до використання даних соціальної мережі Instagram в управлінні міськими проектами, орієнтованими на підвищення суб'єктивного благополуччя і щастя жителів.

Опрацювання отриманих кількісних даних здійснюється на основі методів частотного і кореляційного аналізу [2]. Для систематизації оцінок і подання їх у зручному для користувача форматі застосована візуалізація за допомогою сервісу cartodb [1]. Схема формування індексу щастя за допомогою емоцій представлено на рисунку 1.

Рисунок 1 – Схема формування індексу щастя

Дослідження, проведене на базі зібраних даних з популярної мережі Instagram, надає можливість у реальному часі слідкувати за зміною в часі емоцій людей у різних регіонах міста. Наукова новизна цього дослідження полягає в тому, що використовуються кілька підходів для оцінювання

рівня щастя людей. Нами здійснена спроба в одному індексі поєднати як суб'єктивні оцінки людей (їхні емоції), так і об'єктивні оцінки контенту за допомогою комп'ютерних алгоритмів. Результати дослідження доцільно використати при формуванні проектів у сфері соціально-інфраструктурного розвитку міста. Також вони можуть стати у нагоді компаніям для оцінювання якості надаваних послуг.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт CARTO [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://carto.com/>
2. Родионова Л. А. Методологические аспекты измерения и моделирования уровня счастья / Л. А. Родионова // Вопросы статистики. – 2012.

МЕТОДИ НАЙМУ ПЕРСОНАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Унгур'ян Катерина Дмитрівна

студент, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Будь-яка організація постійно має потребу в персоналі. Це викликано такими факторами, як:

- ринкові фактори (збільшення попиту на продукцію або послуги, що вимагає розширення виробництва);
- технологічні фактори (введення нового обладнання, що вимагає працівників нових професій, які раніше не використовувались на підприємстві);
- організаційні фактори (створення нових підрозділів з новими функціями і задачами);
- соціальні фактори (плинність кадрів, що вимагає їх заміни);
- фактори, що обумовлені державною політикою в галузі зайнятості населення [1].

На практиці, необхідність залучення персоналу передбачає:

- 1) Розробку стратегій залучення, яка повинна узгоджуватися з загальною організаційною стратегією;
- 2) Вибір варіанту найму персоналу;
- 3) Визначення переліку вимог до майбутніх працівників, сукупності процедур відбору, методів роботи з кандидатами та переліку документів;
- 4) Встановлення рівня оплати праці, способів мотивації і перспектив кар'єрного зростання.
- 5) Здійснення практичних заходів з залученням персоналу [4].

Для залучення кандидатів організація може використовувати наступні методи:

1. Пошук кандидатів всередині організації. Перш, ніж вийти на ринок праці більшість організацій намагається знайти відповідного кандидата серед своїх працівників. Найбільш розповсюдженими методами внутрішнього пошуку є: оголошення про вакансії у внутрішніх засобах інформації; звернення до керівників підрозділів з проханням висунути кандидатів на вакантні посади; аналіз особових справ співробітників організації. Пошук всередині організації не потребує значних фінансових витрат і не вимагає інтеграції нових працівників в організацію. В той же час пошук всередині організації може викликати опір з боку керівників підрозділів, які намагаються приховати кращих співробітників для себе. Крім того, даний метод обмежений кількістю працівників організації, серед яких може не знайтись необхідних людей,

2. Пошук з допомогою співробітників організації. Кадрова служба може звернутися з проханням до співробітників організації зайнятися неформальним пошуком серед своїх родичів або знайомих. Даний метод має наступні переваги: низькі фінансові витрати на залучення персоналу; більш проста процедура адаптації нових працівників в організацію за рахунок більш тісних контактів з представниками організації. Недоліки даного методу: працівники організації не є професіоналами в галузі підбору кадрів; вони не завжди об'єктивно оцінюють своїх близьких і знайомих; даний метод може призвести до розвитку сімейності в організації, що може відбитися на результатах ефективності діяльності організації.

3. Самовиявлення кандидатів. Будь-яка організація отримує звернення від людей або листи з пропозиціями прийняти їх на роботу. Не маючи в конкретний момент часу потреби в працівниках тієї чи іншої професії, організація на базі цієї інформації може сформувати банк даних кандидатів, які можуть використовуватися в майбутньому.

4. Оголошення в ЗМІ. Основна перевага такого методу – широке залучення населення при відносно не великих витратах. Недолік даного методу полягає в наступному: може відбутися широкий наплив кандидатів, більшість яких не будуть відповідати необхідним вимогам. Тому при розробці оголошення необхідно чітко і ясно формулювати професійні і кваліфікаційні вимоги, щоб таким чином одразу відсікати кандидатів, які не відповідають вимогам, і зменшити обсяг роботи по опрацюванню заяв.

5. Виїзди в інститути та інші навчальні заклади. Цей метод є результативним з точки зору залучення молодих спеціалістів в організацію, і не потребує великих фінансових витрат.

6. Державні агентства зайнятості. Використання таких агентств дає змогу провести спрямований пошук претендентів по відповідним професіям при низьких витратах. Недоліком цього методу є те, що в державні агентства часто звертаються працівники, які мають низьку кваліфікацію.

7. Приватні кадрові агенції. Їх умовно можливо розділити на три групи:

– Рекрутингові агенції. Головним напрямком таких агентств є пошук дорогих і унікальних спеціалістів. В технологію закладається індивідуальний підхід до кандидата і клієнта.

– Кадрові агенції. Механізм роботи полягає у первинному відсіюванні таких претендентів, які не відповідають вакантній посаді, а потім надання клієнту можливості вибору з декількох найбільш прийнятих кандидатів.

– «Сірі» кадрові агентства. Беруть гроші з претендентів і невідомо, чи влаштують на роботу [3].

Нетрадиційні методики підбору персоналу набувають все більшої актуальності. Найбільш дієві з них:

1. Стресове (або шокове) інтерв'ю. Зміст такої бесіди – визначити стресостійкість кандидата. В ході такого інтерв'ю застосовуються різні прийоми, мета яких – вивести співрозмовника з рівноваги.

2. Brainteaser-інтерв'ю. Претендентам необхідно за певний час відповісти на якесь каверзне питання або вирішити складну логічну головоломку. Зазвичай до таких методів вдаються при підборі креативщиків, маркетологів, програмістів.

3. Застосування подразнюючих факторів. Такими факторами виступають: яскраве світло в очі, як на допиті, непристойні питання, занадто високий стілець. Випробуваного можуть посадити в центр кола, по колу якого розташовуються представники роботодавця.

4. Підбір персоналу на основі фізіогноміки. Передбачає визначення характеру людини за її зовнішністю.

Нетрадиційні методики дозволяють оцінити гнучкість мислення кандидата, перевірити його кмітливність, оцінити здібності до творчості, нарешті, перевірити його вміння працювати під тиском, що важливо в умовах бізнес-конкуренції [2].

Розглянувши багато методів найму персоналу, не можна дати однозначну відповідь, який саме є найефективнішим. Тому в кожній конкретній ситуації потрібно індивідуально обирати такий метод, який призведе до знаходження найкращого працівника, що, в свою чергу, сприятиме розвитку організації.

Список використаних джерел:

1. Виноградський М. Д. Менеджмент в організації : навч. посіб. для студ. екон. спец, вузів / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шканова. – К. : «КОНДОР». – 2004. – 598 с.
2. Зміст Нетрадиційні методи підбору персоналу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bigenergy.com.ua/fnansi/bznes-dlya-pdpri/1140-pidbir-vidbir-i-najm-personalu--5-metodiv-poshuku-spivrobotnikiv.html#part-3>.
3. Петюх В. М. Управління персоналом : навч.-метод. посібник для самоств. вивч. дисц. / В. М. Петюх. – Київ : КНЕУ, 2000. – 121 с.
4. Щекин Г. В. Организация и психология управления персоналом : учебно-методическое пособие / Г. В. Щекин. – Київ: МАУП, 2002. – 831 с.

Науковий керівник: Кудінова Марина Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ВЕРТИКАЛЬНОЇ ФЕРМИ

Хміль Володимир

*студент факультету комп'ютерних інформаційних технологій,
Тернопільський національний економічний університет*

Гладій Григорій Михайлович

*кандидат економічних наук, доцент кафедри інформаційно-
обчислювальних систем та управління, Тернопільський національний
економічний університет*

Оскільки населення Землі постійно зростає, відповідно, збільшується також потреба в продуктах харчування. Тому одні науковці вважають, що незабаром планета не зможе прогодувати всіх людей. Інші, навпаки, стверджують, що жодної проблеми з їжею для людей немає, потрібно лише розробити нові способи культивування рослин із усіма можливими технологічними ресурсами та засобами, щоб отримувати більше біомаси за одиницю часу. Причому рослини потрібні не лише людям, а й тваринам, яких вирощує людина для своїх потреб, особливо – для великої рогатої худоби.

Ризики, пов'язані із недостатньою кількістю угідь для вирощування продуктів харчування та нестачею їх для усіх людей, дають поштовх до пошуків нових технологічних рішень цієї проблеми. Метою дослідження є розвиток перспектив і шляхи розвитку нового технологічного підходу до вирощування продуктів харчування у межах міста.

Стратегічні перспективи комп'ютеризованого високотехнологічного міського аграрного господарства передбачають різні сценарії його розвитку та дають змогу розглянути альтернативні шляхи вирішення соціально-економічних проблем. Варто зазначити, що три перспективи: економічна, соціальна, екологічна, зазвичай, не є взаємовиключними, тому на практиці більшість підходів до розвитку міського аграрного господарства базуватимуться на конкретному поєднанні трьох напрямків, приділяючи різну увагу певній перспективі в певних місцях і з певними категоріями населення та інша перспектива в інших частинах території міста та інших учасників.

Майже будь-який урожай можна вирощувати у вертикальній фермі, наскільки це передбачено усіма необхідними умовами [1]. При плануванні проекту вертикальної ферми потрібно продумати про набір рослин, вибір яких від того, котрі рослини краще вирощувати в приміщенні. Через обмеження, пов'язані з висотою, певні види рослин, які ростуть як дерева, наприклад, банани, оливки, авокадо та горіхи, важко вирощувати всередині приміщень. Найпоширенішими продуктами, що зараз виробляються у вертикальних господарствах, є салат, листові зелені, трави, полуниця та огірки. Також доцільно вирощувати рослини, які будуть використовуватися як рослинні ліки [2]. Автоматизація виробництва продуктів харчування - не новинка. Цією проблемою займаються як приватні компанії, так і наукові організації. У такій системі повторно використовується майже 100% води, для освітлення потрібні лише економні лампи денного світла. Постійна участь людей в роботі ферми теж не потрібна - більшість процесів налагоджено і автоматизовано.

Вертикальні ферми переважно побудовані на принципі аквапоніки, система якої відображена на рис.1.

Рисунок 1 – Система аквапоніки для вертикального аграрного господарства

Високотехнологічна вертикальна ферма може охоплювати одночасно як рибне господарство, яке допомагає позбавитися від відходів і виступає джерелом поживних речовин рослин, так і виробництво продуктів харчування. Комп'ютеризація вертикальної ферми допоможе впоратись із проблемою сучасного сільського господарства та допомагає підвищити соціально-економічний рівень у регіоні, де такі ферми впроваджені.

Комп'ютеризовані вертикальні ферми характеризують новий підхід до вирощування рослин. Вони мають величезний потенціал, особливо за умов дефіциту земельних угідь.

Список використаних джерел:

1. Platt P. Vertical Farming: An Interview with Dickson Despommier / Platt P. // *Gastronomica*. – 2007. – Vol. 7, No. 2. – P.80–87.
2. Ankri D. S. Urban Kibbutz: Integrating Vertical Farming and Collective Living in Jerusalem, Israel / Master's Thesis. – Available from ProQuest Dissertations and Theses database. (UMI No.1482437), 2010.

НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ

Яковенко Олег Андрійович

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Як економічне поняття маркетинг почав розвиватися ще на рубежі 19 - 20 століть. З того часу у сфері маркетингу було зроблено дуже багато досліджень та відкриттів. За останні 100 років звилися нові поняття такі як таргетинг, ремаркетинг, демаркетинг та інші. За останні десятиріччя особливого розвитку здобув такий вид маркетингу як нейромаркетинг. Нейромаркетинг — це інструмент впливу на споживача, ком'ютеризований підхід, направлений на дослідження реакції споживачів за допомогою методів впливу на емоції та поведінкову реакцію.

Сьогодні споживача змушує зробити вибір або прийняти рішення щодо покупки товару або послуги не корисність даного товару чи послуги, не раціональні доводи, а його власні переконання. Цей аспект поведінки людини може бути досліджен і використан маркетингологами у своїй діяльності. Саме за допомогою нейромаркетингу спеціалісти можуть виявляти когнітивний та емоційний відгук на комерційне повідомлення або інформацію.

За допомогою нейромаркетингу компанії оцінюють ефективність реклами. Дослідники пропонують компаніям технологію яка допоможе знайти образ, який легше всього сприймається і який легше донести до людей. Зараз нейромаркетинг стає майже обов'язковою умовою для проведення успішної рекламної компанії, оскільки він допомагає з

точністю визначити який колір, образ, запах, смак, яке слово, яка музика приваблюють цільову аудиторію та найбільше впливають на споживачів.

Метою нейромаркетинга є зрозуміти істинну реакцію споживача на певні маркетингові подразники та на основі отриманих даних розробити максимально ефективну рекламну комунікацію. На відміну від фокус-груп, опитувань та анкетувань, в яких люди відчують соціальний тиск та далеко не завжди відповідають чесно, методи дослідження в нейромаркетингу заглядають прямо у мозок, у підсвідомість людини.

Нейромаркетинг також має свої переваги та недоліки. До переваг можна віднести те, що глибоко вивчається людська підсвідомість, що дозволяє зробити споживачів більш лояльними до бренду а отже і збільшити кількість продаж. З іншого боку, нейромаркетинг вважають не етичним, оскільки під час дослідження порушують особисте життя та конфіденційність людини, до того ж дослідження проводяться на малій групі людей, тому результати не можуть бути дуже точними.

Отже, нейромаркетинг на відміну від класичного маркетингу може дослідити свою цільову аудиторію та краще зрозуміти потреби споживача, він може точно виявити який з брендів, продуктів або рекламних роликів просто подобаються споживачеві, а який є найефективнішим у рекламі. Проте його існування та розвиток неможливе без участі класичних видів маркетингу.

Список використаних джерел:

- 1) Нейромаркетинг: как это работает на самом деле [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.sostav.ru/publication/nejromarketing-kak-eto-rabotaet-na-samom-dele-23553.html>.
- 2) Нейромаркетинг – что это такое, как влияют на подсознание потребителя? Источник: <http://kak-bog.ru/nejromarketing-cto-eto-takoe-kak-vliyat-na-podsoznanie-potrebatelya> [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://kak-bog.ru/nejromarketing-cto-eto-takoe-kak-vliyat-na-podsoznanie-potrebatelya>.
- 3) Нейромаркетинг: как исследования мозга помогают брендам продавать [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://m.habr.com/company/surfingbird/blog/311340/>.
- 4) Все что вы не знали о нейромаркетинге [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://kirulanov.com/vse-cto-vy-ne-znali-o-nejromarketinge-metody/>.

Науковий керівник: Лісеній Євген Володимирович, доцент кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

СУЧАСНІ ЗАСОБИ АВТОМАТИЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ПРОБЛЕМА ВИБОРУ

Бабак Аліна Миколаївна

магістр, Університет державної фіскальної служби України

Автоматизація і впровадження інформаційних систем бухгалтерського обліку в умовах ринкової економіки України стає однією з найбільш важливих задач будь яких суб'єктів підприємницької діяльності. Сам по собі бухгалтерський облік на підприємстві, лише одна складова, яка може розглядатися як внутрішня справа підприємства, друга – оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства з боку держави служить звітністю (складання якої є досить трудомістким процесом), що повинна щокварталу надаватися в податкову інспекцію. Ось чому комп'ютерні програми дозволяють заощадити час і сили облікових робітників за рахунок автоматизації рутинних операцій, знайти арифметичні помилки в обліку і звітності, оцінити поточне фінансове становище підприємства і його перспективи.

Питання вибору бухгалтерської програми досить актуальне, тому його неодноразово піднімають в працях вітчизняні та іноземні науковці та фахівці в IT сфері, зокрема: К.О. Вольська, С.В. Івахненко, О.Павелчак-Данилюк, А.Ж. Султангужиєва, І.Б. Чернікова та інші. Тим не менш бухгалтерські програмні продукти постійно оновлюються, тому це потребує аналізу.

Ведення бухгалтерського обліку з використанням програмного забезпечення є вагомим і невід'ємним процесом господарювання більшості підприємств. Комп'ютеризація бухгалтерського обліку (як в цілому, так і окремих його ділянок) не тільки полегшує процес управління діяльністю, але й є необхідною умовою виконання ряду законодавчих вимог, зокрема щодо подання електронної звітності. Крім того, автоматизовані системи бухгалтерського обліку використовуються для обробки облікової інформації. Використання програмного забезпечення дозволяє бухгалтеру отримати оперативну інформацію, зменшити кількість помилок при внесенні та обробці даних, що допускаються людським фактором [1, с. 122].

Український ринок програмного забезпечення для ведення бухгалтерського обліку наповнений значною кількістю продуктів, зокрема «1С: Бухгалтерія для України»; «Парус-Бухгалтерія»; «Діловод»; «SAP»; «IT-Enterprise: Бухгалтерія»; «1С-ПРО» та інші.

Згадуючи 1С та SAP хотілося б трохи детальніше зупинитися на їх функціонуванні на підприємствах. На сьогодні, Україна намагається стати конкурентоспроможною на світовому ринку товарів та послуг. Рівняючись на Європейський досвід SAP впевнено підвищує свій відсоток

за використанням в порівнянні із 1С не тільки тому, що 1С – російська технологічна система, що також дається в знаки, але й тому, що вона поступається функціональністю. За останніми показниками, на липень 2018 року, SAP заповнило майже 61% українських підприємств, де використовується ERP [2, с.40].

1С: Підприємство 8.3 - це значний розвиток архітектури платформи в напрямку мультиплатформенності, мобільності і роботи з використанням Інтернету. Продукт пройшов великий шлях від простого, на одного користувача програми для бухгалтерії до розрахованої на багато користувачів системи для комплексної автоматизації бізнесу.

SAP - це програма класу ERP, родом з Німеччини. SAP є найперспективнішою заміною 1С. SAP, як і інші рішення, складається з модулів, що розрізняються за видами призначення. SAP дуже популярна система в світі. В Україні в основному впроваджується великими підприємствами (Фоззі-Груп, Укртелеком і т.д.) . Це обумовлено високою ціною ліцензій і послуг (в 3-10 разів вище, ніж 1С). Доопрацювання SAP можлива, але досить трудомістка. Те, що в 1С 8.3 можна доопрацювати за 1-2 години, в SAP займає 1-2 дні. Як правило, в SAP нічого не дописують, лише налаштовують. Доропрацювання софту, подібно SAP, досить трудомісткі. Фахівців на вітчизняному ринку не так вже й багато.

Отже, на даний момент у 1С:8.3 немає гідних аналогів по співвідношенню ціна / якість / масштабованість / налаштованість. У вітчизняних альтернативах 1С, як правило, неможливо вносити зміни, а закордонні програми досить дорогі. Плюс в зарубіжних аналогах 1С не поспішають вносити зміни, пов'язані зі зміною українського законодавства. Стає зрозуміло, що дороговизна - головний недолік, який не дозволяє придбати SAP - систему. На користь SAP говорять наступні факти. Лідери світової економіки обирають саме SAP - систему в якості головної корпоративної системи. Крім того, згідно зі статистикою, більше третини компаній, що купують SAP - це середні фірми. Таким чином, використання корпоративної системи управління ресурсами SAP нового покоління (SAP ERP) дозволяє охопити всі сфери фінансового та управлінського обліку, управління персоналом, оперативно управляти діяльністю організацій та їх підрозділів за допомогою аналітичних інструментів. SAP дозволяє підвищити продуктивність і ефективність діяльності не тільки самої організації, але і всіх учасників бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Павелчак-Данилюк О. Обґрунтування програмного забезпечення для автоматизації бухгалтерського обліку на підприємствах // Вісник Тернопільського національного технічного університету. 2014. №1. С. 209-218.
2. Чернікова І.Б., Якуба Є.В. Про особливості вибору інформаційних програм бухгалтерського обліку в управлінні ринковими структурами //

- Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2015. Вип. 1. С. 40-51. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2015_1_6.
3. Петренко Я.В. Інформаційні системи і технології в обліку та аудиті : навч. посібник. Краматорськ : ДГМА, 2014. 320 с.
4. Морозов К. ERP-системи (мировий ринок) / Кирил Морозов. // Tadvicer Государство. Бизнес. IT. 2016. С. 4-5.
5. Андерсон Д., Ларокка Д. SAP in 24 Hours. Дніпропетровськ: Баланс Бизнес Букс, 2007. 432 с.

Науковий керівник: Островерха Рита Едуардівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку, Університет державної фіскальної служби України

ОСОБЛИВОСТІ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ ТА ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ЗА СПЕЦІАЛЬНИМ ФОНДОМ

Вжос Наталія Вікторівна

студентка, Національний університет "Львівська політехніка"

Згідно Бюджетного кодексу України бюджетні установи є неприбутковими. Незважаючи на це, в результаті фінансово-господарської діяльності бюджетні установи можуть отримувати кошти не тільки з відповідного бюджету, а також із інших джерел. Вони можуть провадити господарську діяльність, надавати платні послуги тощо. Такі доходи спрямовуються до спеціального фонду бюджету. Створення, якого сприяло підвищенню прозорості у використанні одержаних коштів бюджетними установами.

Спеціальний фонд - це кошти, що надходять з конкретною метою і використовуються на відповідні видатки за рахунок цих надходжень[1]. Складовими частинами спеціального фонду бюджету є: 1) доходи бюджету (включаючи власні надходження бюджетних установ), які мають цільове спрямування; 2) видатки бюджету, що здійснюються за рахунок конкретно визначених надходжень спеціального фонду бюджету (у тому числі власних надходжень бюджетних установ); 3) кредитування бюджету (повернення кредитів до бюджету з визначенням цільового спрямування та надання кредитів з бюджету, що здійснюється за рахунок конкретно визначених надходжень спеціального фонду бюджету); 4) фінансування спеціального фонду бюджету[2].

Джерела формування спеціального фонду бюджету регламентуються законами про Державний бюджет України. Обсяги надходжень до спеціального фонду визначають на підставі розрахунків спеціальних показників, які складають за кожним джерелом надходжень бюджету. Порядок планування доходів та видатків відповідно до законодавства містить обсяг надходжень із спеціального фонду бюджету на конкретну

мету та їх розподіл за повною економічною класифікацією на здійснення відповідних видатків згідно із законодавством, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою основних функцій. Доходи за спеціальним фондом поділяють на групи та підгрупи, кожна з яких спрямована на певні витрати бюджетної установи рис 1. Формуючи проект кошторису доходів та витрат за спеціальним фондом, бюджетні установи керуються постановою КМУ від 28.02.2002 № 228 «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ»[3] Перелік доходів спеціального фонду визначає Кабінет Міністрів України.

Рис.1 Класифікація доходів та витрат спеціального фонду

У спеціальному фонді кошторису уточнений обсяг видатків повинен дорівнювати сумі уточненого обсягу доходів і залишків коштів на початок року. Якщо планові доходи перевищують планові видатки, розраховані на реалізацію заходів спеціального призначення відповідно до законодавства, бюджетна установа повинна спрямувати передбачені кошти на пріоритетні заходи, які необхідні для виконання основних функцій, але не забезпечені видатками загального фонду. На підставі довідки Державного казначейства про підтвердження надходження коштів на спеціальні реєстраційні рахунки установи протягом року розпорядники бюджетних

коштів вносять зміни до спеціального фонду кошторису за власними надходженнями.

Таким чином, основна характеристика спеціального фонду це цільове спрямування доходів на відповідні витрати бюджетної установи. Для підвищення ефективності функціонування спеціального фонду державного бюджету потрібно законодавчо закріпити конкретні джерела формування доходів спеціального фонду, що сприятиме стабільності його функціонування в бюджетах різного рівня. В умовах економічної кризи при необхідності покриття дефіцит бюджету його роль безумовно зростає.

Список використаних джерел:

1. Нечипорук Н. Спеціальний фонд бюджетних установ: планування і формування [Електронний ресурс].- Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/old...6/.../nechyporuk.pdf
2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
3. Бюджетні установи: бухгалтерський облік, оподаткування та звітність. Навч. посібн./ За ред. В.І. Лемішовського.- Львів: Бухгалтерський центр «Ажур», 2016.- 912с.

ОГЛЯД МЕТОДІВ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ

Гриньців Мирослава Володимирівна

студентка кафедри обліку, аналізу та аудиту Національного університету «Львівська Політехніка»

Для того, щоб прийняти оптимальні управлінські рішення керівникам підприємств необхідно володіти інформацією про величину затрат і чітко її розуміти. Правильно організований облік та аналіз витрат дає можливість регулювати та контролювати витрати, визначити оптимальний розмір витрат, перевірити якісні показники роботи, правильно встановити ціни, планувати рівень прибутку і рентабельності виробництва [1].

Вибір методів обліку витрат здійснюють з врахуванням особливостей технологічних процесів на підприємстві, а також залежить від керівництва і бухгалтерів.

Метою тези є дослідження методів обліку витрат виробництва та калькулювання собівартості продукції, їх характеристика, переваги та недоліки.

Метод калькулювання – це сукупність прийомів розподілу витрат

підприємства за калькуляційними статтями та віднесення їх до об'єкту калькулювання. Методи калькулювання застосовують для розрахунку собівартості визначених видів, груп продукції (робіт, послуг) [2].

На різних підприємствах облік витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції здійснюють різними методами. Такий вибір залежить від особливостей галузі, масштабів і періодичності випуску продукції, організації та технології виробництва, методики планування, стану технічного нормування та інших факторів. Проте, існують випадки, коли на одному й тому самому підприємстві (у різних виробництвах) може застосовуватися декілька методів обліку [3].

Методи обліку та калькулювання витрат поділяють на три види: нормативний, позамовний та попередільний.

Метою даних методів розрахунку собівартості є отримання інформації про собівартість одиниці продукції для ціноутворення, контролю витрат, оцінки незавершеного виробництва та готової продукції.

Нормативний метод обліку витрат на виробництво — найбільш прогресивний. Він характеризується тим, що на підприємстві за кожним видом виробу на основі чинних норм і кошторисів витрат складають попередню калькуляцію нормативної собівартості виробу, тобто калькуляцію собівартості, обчисленої за нормами витрати матеріальних і трудових витрат, що діють на початок місяця [3].

Розрахунок нормативних калькуляцій здійснюють на основі технічно обґрунтованих норм витрати матеріальних і трудових ресурсів. Такі норми встановлюють відповідно до технічної документації на виробництво продукції. Норми можуть змінюватися у міру освоєння виробництва та поліпшення використання матеріальних і трудових ресурсів.

Нормативний метод обліку витрат застосовують переважно на підприємствах оброблювальних галузей промисловості з масовим і великосерійним характером виробництва, де виробляється різноманітна і складна продукція, що складається з великої кількості деталей і вузлів.

Перевагами нормативного методу обліку витрат і калькуляції собівартості продукції є те, що він дає можливість регулярно (декілька разів на місяць) аналізувати причини відхилень і виявляти їх винуватців. За таких умов відхилення виявляють у момент їх виникнення, а не після складання звітної калькуляції собівартості, як при інших методах калькуляції. При даному методі також не потрібно чекати закінчення місяця для того, щоб розрахувати фактичну собівартість продукції.

Недолік нормативного методу полягає у неправильному обліку відхилень фактичних витрат від норм: відхилення виявляють шляхом проведення розрахунків за тривалий період, не завжди документують, ведуть їх укрупнений облік без визначення причин і винуватців, істотні

суми необлікованих відхилень від норм тощо.

При нормативному методі фактичну собівартість виробу встановлюють двома способами.

Так, перший спосіб полягає в тому, що якщо об'єктом обліку виробничих витрат є окремі види продукції, то відхилення від норм та їх зміни відносять на ці види продукції прямим шляхом. Фактичну собівартість цих видів продукції визначають прямим рахунком за формулою:

$$\Phi = \Pi \pm B \pm Z,$$

де Φ — фактична собівартість продукції (робіт, послуг); Π — поточні витрати за встановленими нормами; B — величина відхилень від чинних норм витрат; Z — величина змін чинних норм витрат [3].

Якщо об'єктом обліку виробничих витрат є групи однорідних видів продукції, то фактичну собівартість кожного виду продукції встановлюють розподілом відхилень від норм і змін норм пропорційно нормативним витратам на виробництво окремих видів продукції.

Другий спосіб калькуляції фактичної собівартості продукції є менш трудомістким. Поточний облік витрат за нормами та відхилень від них ведуть, як правило, тільки за прямими витратами. Відхилення за непрямыми витратами розподіляють між видами продукції після закінчення місяця.

Важливим елементом нормативного методу обліку витрат на виробництво є складання нормативної калькуляції. Нормативна калькуляція складається на основі діючих на початку року норм витрат на конкретний вид продукції в розрізі витрат (елементів собівартості, рахунки Класу 8).

Позамовний метод калькуляції отримав свою назву виходячи з того, що об'єктом калькуляції виступає виробниче замовлення, яке відкривається на виріб чи невелику групу виробів або частину виробу, окрему роботу чи послугу. Витрати на виробництво при цьому обліковують за такими замовленнями.

Позамовний метод обліку витрат на виробництво застосовують в основному при одиничному або дрібносерійному виробництві продукції або при виконанні робіт (наданні послуг); при виробництві складної та великої продукції (виробів); при виробництві з тривалим технологічним циклом.

При позамовному методі витрат усі прямі витрати обліковують у розрізі встановлених статей калькуляції за окремими виробничими замовленнями. Інші витрати обліковують за місцями їх виникнення і включають у собівартість окремих замовлень відповідно до встановленої бази (ставки) розподілу.

Переважно, кожне замовлення призначене для окремого замовника,

споживача, отримувача. Цей метод може застосовуватися тільки якщо прямі витрати можна більш-менш легко ідентифікувати з конкретною продукцією, роботами чи послугами (або їх групами).

Фактичну собівартість замовлення визначають після закінчення виготовлення виробів або робіт, що належать до цього замовлення, шляхом підсумовування всіх витрат за цим замовленням. Собівартість одиниці продукції обчислюють як результат ділення накопиченої за окремим замовленням суми витрат на кількість одиниць продукції, виготовленої за цим замовленням.

Недоліком даного методу є відсутність оперативного контролю за рівнем витрат, складність і громіздкість інвентаризації незавершеного виробництва.

Назва попередільного методу пов'язана з тим що об'єктом калькуляції виступає переділ або деякий процес.

При цьому методі витрати обліковуються в розрізі технологічних переділів, видів продукції або напівфабрикатів. Цей метод обліку витрат застосовують на тих промислових підприємствах, де продукція виготовляється при послідовній переробці вихідної сировини за окремими стадіями (переділами, фазами) технологічного процесу.

Попередільний метод обліку повинен здійснюватись з використанням найважливіших елементів нормативного методу, що передбачає систематичне виявлення як відхилень фактичних витрат від поточних норм, так і змін цих норм. Такий метод є єдиним методом калькуляції, при якому неможливий (або можливий тільки частково) аналітичний облік витрат на виробництво за об'єктами калькуляції [2].

Для організації роздільного обліку витрат за кожним переділом до рахунка обліку 23 «Виробництво» відкривають окремий субрахунок. Собівартість одиниці продукції переділу визначають як результат ділення накопиченою за період часу або за час виконання процесу (переділу) суми витрат на кількість одиниць продукції, виготовленої за даний період часу або на цьому процесі (переділі). Собівартість одиниці готової продукції становитиме суму собівартості одиниць продукції всіх тих переділів, на яких оброблявся цей готовий виріб.

Висновки. Отже, метод калькулювання – це сукупність прийомів розподілу витрат підприємства за калькуляційними статтями та віднесення їх до об'єкту калькулювання.

Огляд трьох методів обліку та калькулювання собівартості продукції показав, що кожен із них має свої плюси і мінуси у використанні, проте різновид галузей та особливості виробництва підприємств вказують на необхідність існування кожного із видів методів для організації ефективної системи обліку витрат на виробництво.

Список використаних джерел:

1. Скрипник М.І. Методи обліку витрат і методи калькулювання: сутність і співвідношення понять. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/65936/61396>
2. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. – 6-те вид. допов. і перероб.–К.: Алерта, 2013.– 982с.
3. Товстоп'ят Юрій, Чернишова Наталія. Методи обліку витрат виробництва та калькулювання собівартості продукції. iFactor – бухгалтерські онлайн видання. Листопад, 2014/№22. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nk/2014/november/issue-22/article-3441.html>.

ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ

Козіцька Наталя Олександрівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і економічного аналізу, Первомайська філія Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

Алексєвич Наталія Вікторівна

магістрант кафедри економіки та організації виробництва Первомайська філія Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

Медична галузь в Україні нині не має можливості користуватися перевагами ринкової економіки. Сучасний її стан характеризується низьким рівнем фінансування, зношеністю матеріально-технічної бази і відповідно, невисокою якістю медичного обслуговування. Частина небезпек залишається на відповідальності самої людини, що в даний час виражається у формі комерційного страхування, заснованого на добровільних засадах. У зв'язку з цим питання добровільного медичного страхування в сучасних умовах набувають особливої актуальності, оскільки даний вид страхування спрямований на створення гідного рівня страхового захисту для населення.

Серед вітчизняних науковців, що досліджували дану проблематику, відзначають наступних: Т. Артюха, Ю. Стеценка, Ю.Вороненка, В.Базилевича, К. Воблія, О. Гаманкова, С. Горянську, В. Єрмілова, Й.Рожкова, О. Клименко, Т. Марченко, М. Мниха, Т. Яворську, В.Москаленка та інших. Слід зазначити, що праці вищеперерахованих науковців присвячені переважно проблемам теорії та практики

добровільного медичного страхування і його особливостям в умовах ринкової економіки, облікові аспекти залишаються поза увагою.

Медичне страхування передбачає страхову виплату страховиком закладу охорони здоров'я при настанні страхового випадку, пов'язаного із хворобою застрахованої особи або з нещасним випадком, що стався з нею. Питання застосування договорів добровільного медичного страхування регулюються Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, а також Законом України про страхування. Право на отримання медичних послуг мають лише ті особи, в інтересах яких укладено договір страхування. Застрахувати можна як працівника за основним місцем роботи, так і сумісника. Розмір страхових внесків (вартість поліса) залежить від обраної програми добровільного медичного страхування, рівня страхового забезпечення, терміну страхування, тарифної ставки й інших умов, передбачених у договорі. Чим ширший перелік страхових подій, тим вища вартість поліса (рис.1). Крім медичного страхування, підприємство-працедавець може оплачувати добровільні профілактичні медичні огляди, добровільні щеплення від грипу або інших хвороб, забезпечувати наявність аптечок на робочих місцях.



Рис.1. Умови здійснення добровільного медичного страхування

Страхові платежі за договором добровільного медичного страхування працівників та ЄСВ, нарахований на такі платежі, в бухгалтерському обліку страхувальника, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були перераховані та обліковуються в дебеті рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності» в кореспонденції з кредитом рахунку 654 «За індивідуальним страхуванням». У випадку, якщо страховий платіж здійснено авансом за весь період страхування, для його обліку використовують рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів», а протягом строку дії договору страхування списують цю суму рівними

частинами на рахунок 94 «Інші витрати операційної діяльності». Для платників, що коригують бухгалтерський фінансовий результат для обкладання податком на прибуток, Податковий Кодекс не передбачає різниць у таких витратах.

Сума страхових внесків на добровільне медичне страхування вважається додатковим благом працівників і підлягає оподаткуванню на загальних підставах. У фізичної особи оплата роботодавцем страхового поліса є доходом в негрошовій формі, а тому під час нарахування доходу застосовується підвищувальний коефіцієнт відповідно до п. 164.5 ст. 164 Податкового Кодексу.

У разі настання страхового випадку застрахована фізична особа одержує страхові виплати. Такі виплати не зараховуються до загального місячного (річного) оподатковуваного доходу працівника. При цьому факт заподіяння шкоди застрахованій особі має бути належним чином підтверджений. У формі № 1 ДФ сума страхової виплати відображається за ознакою «151».

Отже, підсумовуючи вищесказане, констатуємо, що для підтримання належного стану здоров'я працівників підприємство може застрахувати їх, зокрема, для компенсації витрат, пов'язаних з оплатою медичних послуг. Наявність соціального пакету часто стає вирішальним фактором мотивації працівника до співпраці з тим чи іншим підприємством. Чинне законодавство Україні не передбачає обов'язкового запровадження соціального пакету, проте, встановлює право підприємства запроваджувати додаткові соціальні гарантії. Соціальні витрати, що виникають при цьому, в багатьох випадках покращують ім'я підприємства, підвищують його інвестиційну привабливість і прибутковість. Тому такі витрати потребують виокремлення в бухгалтерському обліку, з метою ефективного управління ними.

Список використаних джерел:

1. Пантелійчук Л., Габрук О. Добровільне медичне, недержавне пенсійне та добровільне страхування працівників: що потрібно знати роботодавцю / Л.Пантелійчук, О.Габрук/ "Праця і зарплата" - № 25 (989). - 06 липня. - 2016 р.
2. Чуднова А. Добровільне страхування працівників / А.Чуднова/, Баланс-Бібліотека. - Випуск 4. - 2018 рік.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ОСББ

Мостовенко Анастасія Олексіївна

магістр, Донбаська державна машинобудівна академія

В умовах поглиблення ринкової конкуренції та реалізації Програми реформування житлово-комунального господарства для ефективного функціонування нових організацій - об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ) у сфері обслуговування житла необхідним є формування комплексного інформаційно-аналітичного забезпечення, що вимагає обґрунтування методичних підходів та практичних рекомендацій до організації обліку і контролю доходів та витрат в цих організаціях.

Особливості організації та діяльності ОСББ закріплені Законом України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» [1], проте існує достатньо неврегульованих питань, що стосуються організації обліку в ОСББ, оподаткування певних операцій ОСББ тощо, що свідчить про актуальність даного дослідження.

ОСББ включається до складу непідприємницьких товариств, отже під час процедури державної реєстрації отримують статус неприбуткової організації і згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зобов'язані вести бухгалтерський облік та складати звітність [2].

Цільове фінансування — це особливий вид доходу. Відповідно до законодавства [3], отримане цільове фінансування в обліку визнається доходом не відразу після отримання, а протягом тих періодів, у яких були понесені витрати, пов'язані з виконанням умов цільового фінансування. Таким чином фінансовий результат балансується, тобто в результаті прибуток буде нульовим, що фактично буде підтверджувати статус неприбуткової організації.

Водночас П(с)БО 15 "Дохід" забороняє визнавати цільове фінансування доходом доти, доки немає підтвердження, що воно буде отримане і підприємство виконає умови такого фінансування. В даному випадку йде прив'язка до отримання коштів, що порушує принцип нарахування і відповідності доходів та витрат, за яким доходи і витрати потрібно фіксувати в обліку, незалежно від дати надходження чи сплати грошей.

А тому необхідно при нарахуванні заборгованості співвласників ОСББ (власників квартир) щодо їх внесків одночасно відображати і нарахування цільового фінансування проведенням - Д 377 "Розрахунки з іншими дебіторами" і К 48 "Цільове фінансування і цільові надходження". Таке відображення в обліку дасть змогу керівництву ОСББ мати чітку

картину про суму планових надходжень до кінця року за кожним співвласником в розрізі внесків (обов'язкових, добровільних, основних, додаткових) та, відповідно, порядок їх погашення (сплати), змогу визначити відсоток заборгованості за плановими надходженнями; дозволить змогу керівництву ОСББ планувати надходження для своєчасного розрахунку за послуги, надані ОСББ, та для контролю за накопиченням коштів на формування різних цільових фондів.

Аналогічно період віднесення сум цільового фінансування на дохід (субрахунок 71.9 "Інші доходи від операційної діяльності") слід здійснювати по мірі нарахування витрат, для яких передбачалися кошти цільового фінансування. Це робиться з метою дотримання принципу відповідності доходів та витрат, за яким понесені витрати будуть відповідати отриманим доходам, а отриманий фінансовий результат ОСББ буде нульовим.

Крім того, такий спосіб закриття цільового фінансування є досить інформаційним для керівництва ОСББ, оскільки дає змогу на кожну конкретну дату відстежувати залишок коштів цільового фінансування та планувати свої наступні витрати. Кошти цільового фінансування обліковуються на рахунку 48 "Цільове фінансування і цільові надходження". За кредитом рахунка 48 відображаються кошти цільового призначення для фінансування певних заходів, за дебетом — використання сум за певними напрямками, визнання їх доходом, а також повернення невикористаних сум.

ОСББ в процесі роботи для забезпечення аналітичності обліку слід в наказі про облікову політику відобразити і аналітику до рахунку 377, який використовується разом із рахунками 48 та 43 при формуванні внесків та платежів.

Багато питань виникає при обліку величину субсидії. Єдиної методики обліку коштів, отриманих з бюджету як компенсація пільг і субсидій немає. Тому ОСББ повинні враховувати ці кошти на рахунку "Цільове фінансування" в розрізі субрахунків або здійснювати нарахування плати за житлово-комунальні послуги і внесків таких співвласників ОСББ у повному обсязі, а після отримання документів, що підтверджують суми пільг і субсидій, зменшувати заборгованість співвласників ОСББ щодо їх сплати за рахунок нарахування заборгованості перед ОСББ з боку місцевого бюджету.

Таким чином, питання обліку доходів ОСББ потребує подальшого дослідження і є актуальною проблемою у зв'язку зі змінами в системі житлово-комунального господарства України.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» від 29.11.2001 № 2866-III URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2866-14>.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Порядок формування тарифів на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій: постанова від 01.06.2011 р. № 869. — URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/869-2011>

Науковий керівник: Акімова Олена Володимирівна, доктор економічних наук, доцент, Донбаська державна машинобудівна академія

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

Пінчук Тетяна Анатоліївна

кандидат економічних наук, доцент, Херсонський національний технічний університет

Терлецька Крістіна Олександрівна

магістр, Херсонський національний технічний університет

Бюджетні установи, як і інші суб'єкти господарювання, мають характерні особливості – їх діяльність відбувається у сфері надання послуг соціально-культурного, наукового та іншого характеру. Однією з важливих передумов високоякісного, своєчасного надання цих послуг є забезпеченість бюджетних установ засобами праці, які становлять самостійний об'єкт бухгалтерського обліку зазначених суб'єктів господарювання – необоротні активи та, зокрема, основні засоби.

Останніми роками нормативна база бухгалтерського обліку у державному секторі суттєво оновлена. З урахуванням всіх змін, наразі для бюджетних установ основними нормативно-правовими актами, які визначають порядок формування та відображення в бухгалтерському обліку, розкриття у фінансовій звітності інформації про основні засоби, є:

- НП(С)БОДС 121 «Основні засоби» [1];
- Методрекомедації № 11 [2];
- План рахунків бухобліку в державному секторі № 1203 [3];
- Порядок № 1219 [4];
- Типова кореспонденція субрахунків бухобліку № 1219 [5];

- Порядок № 818 [6];
- Положення про інвентаризацію № 879 [7];
- Наказ № 572 [8].

Як передбачено ч. 2 ст. 56 БКУ [9], бюджетні установи ведуть бухгалтерський облік відповідно до НП(С)БОДС та інших нормативно-правових актів щодо ведення бухгалтерського обліку в порядку, установленому Міністерством фінансів України.

Основними нормативними документами, які регулюють порядок формування та застосування облікової політики суб'єктами господарювання – бюджетними установами, є Закон № 996 та НП(С)БОДС. До цих нормативно-правових актів додається також бюджетне законодавство, яке є пріоритетним перед іншими, виходячи з норм ч. 2 ст. 4 БКУ. Такий вплив бюджетного законодавства знаходить своє вираження в різних повноваженнях розпорядників бюджетних коштів щодо формування ними облікової політики залежно від їх статусу в бюджетному процесі, і відрізняє їх від інших суб'єктів господарювання: вони повинні дотримуватися як загального законодавства з питань бухгалтерського обліку та фінансової звітності, так і бюджетного.

Розробка та затвердження облікової політики керівником бюджетної установи, її наповнення змістом залежить від наявності юридичних документів вищого рівня. Міністерством фінансів як регулятором у цій сфері у розроблених Методрекомедаціях № 11 [10] встановлено вимоги щодо забезпечення єдиного підходу до облікової політики в межах головного розпорядника бюджетних коштів (п. 4 Методрекомедацій № 11), що може бути реалізовано безпосередньо ним, або шляхом надання дозволу на погодження (п. 2 Методрекомедацій № 11) розпорядчих документів про облікову політику установам нижчого рівня за їх відомчою підпорядкованістю відповідальним виконавцям (розпорядникам бюджетних коштів вищого рівня) шляхом делегування відповідних повноважень і відповідальності, які слід оформити розпорядчим документом [11, с. 29].

Отже, в умовах модернізації системи державних фінансів питання організації бухгалтерського обліку в бюджетних установах в цілому, та, зокрема, обліку основних засобів, набуває особливої актуальності.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби», затв. наказом МФУ від 12.10.2010 р. № 1202;
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектора, затв. наказом МФУ від 23.01.2015 р. № 11;
3. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затв.

наказом МФУ від 31.12.2013 р. № 1203;

4. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затв. наказом МФУ від 29.12.2015 р. № 1219;

5. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами, затв. наказом МФУ від 29.12.2015 р. № 1219;

6. Порядок складання типових форм з обліку та списання основних засобів суб'єктами державного сектору, затв. наказом МФУ від 13.09.2016 р. № 818;

7. Положення про інвентаризацію активів і зобов'язань, затв. наказом МФУ від 02.09.2014 р. № 879;

8. Наказ МФУ «Про затвердження типових форм для відображення бюджетними установами результатів інвентаризації» від 17.06.2015 р. № 572.

9. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI.

10. Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору, затв. наказом МФУ від 23.01.2015 р. № 11.

11. Третьякова А.В. Визначення єдиних підходів до формування облікової політики в держсекторі / А.В. Третьякова // Баланс - бюджет. - 2016. - № 41. - С. 29-39.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Прутська Тетяна Юріївна

кандидат економічних наук, Вінницький національний аграрний університет

Волянський Володимир Сергійович

магістрант, Вінницький національний аграрний університет

Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства визначається декількома факторами, серед яких слід зазначити: правову форму діяльності, галузеву специфіку організації, обсяг і ступінь диверсифікації фінансово-господарської діяльності та інші об'єктивні і суб'єктивні чинники [1].

Обліково-аналітична система для управління економічної безпеки вирішує такі завдання:

- облік господарських операцій за цільовими напрямками з додаванням нефінансових показників;

- аналіз діяльності підприємства за всіма напрямками;
- контроль використання матеріальних і нематеріальних ресурсів, правильне відображення всіх бізнес-операцій на етапах планування, обліку і достовірності аналітичних даних;
- планування діяльності підприємства, в тому числі господарських операцій, в аспекті видів діяльності: операційної, інвестиційної, фінансової, податкової з визначенням центрів відповідальності;
- формування аналітичних бюджетів у якості джерел накопичення планової, облікової та аналітичної інформації [3].

Механізм обліково-аналітичного забезпечення повинен включати в себе збирання інформації, методи її узагальнення та аналізу, а також технології її надання користувачам для оцінювання рівня економічної безпеки власного підприємства або його партнерів чи конкурентів, чия діяльність може вплинути на безпеку.

Детально розглянувши питання обліково-аналітичного забезпечення, можна зробити висновок, що обліково-аналітичне забезпечення системи економічної безпеки підприємства складається з: надання точної інформації про доступні ресурси; інформаційної підтримки прийняття рішень суб'єктами безпеки; надання інформації про рівень агресивності навколишнього середовища; моніторингу економічної безпеки підприємства; виявлення та ідентифікації виникнення і розвитку ключових внутрішніх і зовнішніх загроз і ризиків; узгодження економічних інтересів підприємства [1].

Ефективне функціонування економічної безпеки залежить насамперед від здатності отримати і використовувати за призначенням надійної інформації про зміну внутрішньої і зовнішньої середовища конкретного суб'єкта. Таким чином, забезпечення інформаційних потреб користувачів як суб'єктів економічної безпеки – це головне завдання обліково-аналітичних систем.

Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки є комплексною системою, що складається з трьох взаємопов'язаних підсистем, існуючих в єдиному інформаційному просторі: бухгалтерський облік, аналіз і спеціальне програмне забезпечення. Результатом взаємодії цих підсистем є те, що система обліково-аналітичного забезпечення набуває нових властивостей, які відрізняються від властивостей кожної з її складових [1].

Говорячи про загальну інформаційну систему управління, обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки набуває властивостей стратегічних інформаційних систем, які разом з внутрішніми вимогами для задоволення інформаційних потреб враховуються вимоги навколишнього середовища. Таким чином, застосування бухгалтерських та аналітичних даних у якості інформаційної бази для забезпечення

економічної безпеки актуалізує проблему їх формування, використання і зберігання [2].

Під час формування системи обліково-аналітичного забезпечення для цілей управління сталим розвитком важливо враховувати взаємозв'язок її функціональних складників (облікового та аналітичного) зі складниками сталого розвитку (економічним, екологічним та соціальним). З огляду на сучасні тенденції модернізації, вважаємо, що сталий розвиток доцільно доповнити науково-технічним складником.

Таким чином, увага має бути зосереджена на підвищенні надійності даних бухгалтерського обліку для зниження інформаційних ризиків і пошуку напрямів збігів інформаційних інтересів певних груп користувачів обліково-аналітичних даних. Як свідчить практика, це означає, що треба переглянути класичні думки про якісні властивості облікової інформації, яку в системі економічної безпеки слід розглядати як джерело підвищення конкурентних переваг підприємства, інструмент координації соціальних відносин, в основі яких інтереси і потреби, а також загрозу економічній безпеці підприємства. До важливих характеристик загально облікової інформацію можна віднести її цілісність, конфіденційність, адекватність.

Список використаних джерел:

1. Іващенко Г.А. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки / Г.А. Іващенко // Молодий вчений. – 2018. – № 2 (54). – С. 719–722.
2. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник / І.П. Мойсеєнко. – Львів, 2011. – 380 с.
3. Столбов В.Ф. Особливості управління системою фінансово-економічної безпеки будівельних підприємств / В. Ф. Столбов, Г. М. Шаповал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/35404/1/103-108%20Столбов%20В>

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Хмелюк Альона Василівна

*кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів та обліку,
Дніпровський державний технічний університет*

Маковицька Катерина Павлівна

Дніпровський державний технічний університет

Кредитні операції є однією із основних складових розвитку сучасної ринкової економіки України. Саме кредити є опосередкованими зв'язками

між державою, банками, товаровиробниками і населенням. А ефективно використання кредитних коштів є запорукою успішного функціонування суб'єкта господарювання.

Підприємства металургійної галузі в Україні – це як правило великі підприємства з складною організаційною структурою та технологією виробництва. Їх функціонування передбачає акумулювання значних матеріальних, трудових та фінансових витрат. Тому без використання кредитних коштів їх діяльність є на сьогодні неможливою. Важлива роль в реалізації задачі підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції і послуг, ефективних форм господарювання і управління виробництвом, - відводиться організації бухгалтерського обліку кредитних операцій на підприємстві.

На теперішній час, у вітчизняній та зарубіжній літературі особливе місце займають дослідження теоретико-методологічних основ кредитування. Це праці провідних вітчизняних вчених: Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, О.В. Васюренка, , М.Д. Білик , М.Ф. Пуховкіної, Л.М. Кіндрацької, А.М. Мороза.

Теоретичні положення щодо сутності кредитних операцій, як об'єкта обліку є дискусійними, а питання методології та організації обліку кредитних операцій потребують детального дослідження з метою уточнення та вдосконалення.

Об'єктом дослідження було обране публічне акціонерне товариство «Дніпровський металургійний комбінат». Це одне з найбільших підприємств гірничо-металургійного комплексу України, що налічує 129 - річну історію.

Зауважимо, що форма обліку відіграє важливу роль в побудові облікової системи підприємства. Будь-яке підприємство, згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] самостійно обирає форму обліку.

На ПАТ «Дніпровський меткомбінат» використовується журнально-ордерна форма обліку як система реєстрів та відображення господарських операцій в обліку. В Журналі-ордері №4 здійснюється облік відповідно за рахунками по короткостроковим кредитам. Використовуючи Журнал-ордер №4 за серпень поточного року, сформовано Журнал господарських операцій за розрахунками по короткостроковим кредитам (табл. 1).

Таблиця 1. Журнал господарських операцій за рахунками по короткостроковим кредитам

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, тис. грн.
	Дебет	Кредит	
1	2	3	4
1. Нараховано дохід від курсової різниці за довгостроковими позиками	50602	74401	175572,79
2. Отримано дохід від списання довгострокових зобов'язань в іноземній валюті	61212	74401	35114,55
3. Погашено прострочену короткострокову позику в іноземній валюті	60642	31233	50167664,67
4. Зменшення заборгованості за короткострокову позику за рахунок неопераційної курсової різниці (Landmond LTD)	60641	74401	379237,2
5. Зменшення заборгованості за короткострокову позику за рахунок неопераційної курсової різниці (ПАО ПУМБ)	60642	74401	304158,83
6. Отримано короткострокову позику на поточний рахунок (ПАО ПУМБ)	31134	60501	25000000
7. Отримано короткострокову позику на поточний рахунок (ПАО ПУМБ)	31134	60501	25000000
8. Отримано короткострокову позику в іноземній валюті на валютний рахунок підприємства (ПАО ПУМБ)	31217	60212	107091894,9
9. Збільшення заборгованості перед іноземними кредиторами за рахунок неопераційних курсових різниць (ПАО ПУМБ)	97401	60642	589544,69

В Журналі-ордері №8 на ПАТ «Дніпровський меткомбінат» здійснюється облік за рахунками по нарахованим та простроченим відсоткам (табл. 2).

Таблиця 2. Журнал господарських операцій за розрахунками по нарахованим та простроченим відсоткам

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, тис. грн.
	Дебет	Кредит	
1	2	3	4
1. Нараховані прострочені відсотки за кредитними операціями	68401	68403	115068,49
2. Нараховані прострочені відсотки за розрахунками по валютним кредитним операціям	68402	68404	257512,16
3. Отримано дохід від курсової різниці	68402	74401	124,43
4. Погашено зобов'язання по простроченим відсоткам	68403	31134	2373287,66
5. Погашено зобов'язання по простроченим відсоткам в іноземній валюті	68404	31233	3120120,37

Продовження табл. 2

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, тис. грн
	Дебет	Кредит	
1	2	3	4
6. Отримано дохід від курсової різниці	68404	74401	25642,78
7. Нараховано проценти до сплати кредиту в національній валюті	95101	68401	115068,49
8. Нараховано проценти до сплати кредиту в іноземній валюті (\$)	95102	68402	656830,29
9. Нараховано проценти до сплати кредиту в іноземній валюті (євро)	95103	68402	149979,19
10. Збільшення нарахованих процентів за кредит за рахунок курсової різниці	97401	68402	410,14
11. Відображено різницю витрат за неопераційними курсовими різницями	97401	68404	18188,02

Таким чином, в результаті проведеного дослідження встановлено, що організація бухгалтерського обліку ПАТ «Дніпровський меткомбінат» здійснюється відповідно до вимог Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99р. №996-XIV [1]. Організація обліку на підприємстві здійснюється за трьома основними аспектами, що сприяють ефективному управлінню обліком як системою: організація роботи облікового апарату; принципи організації та методи обліку на підприємстві; документування операцій, форма обліку.

Згідно даного закону, затверджених положень бухгалтерського обліку, з метою забезпечення єдиних принципів і методів ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, на комбінаті видається Наказ про облікову політику підприємства й організації бухгалтерського обліку, у якому видані вказівки про ведення облікової політики на підприємстві. Насамперед, вони стосуються застосування робочого плану рахунків. Положення про облікову політику ПАТ «Дніпровський меткомбінат» затверджено у відповідності до П(С)БО та з урахуванням положень міжнародних стандартів фінансової звітності МСФЗ.

Згідно з чинним законодавством підприємство самостійно визначило форму обліку, про що зазначається в Наказі про облікову політику. На підприємстві облік ведеться за журнально-ордерною формою, автором якої є І.С. Резніченко, що запроваджена в 1952 році. Журнально-ордерна форма обліку ґрунтується на принципі накопичення. Його суть полягає в тому, що для обліку однорідних господарських операцій використовуються накопичувальні відомості.

Теоретично дана форма обліку передбачає використання тільки журналів-ордерів, тобто реєстрів систематичного запису, призначених

для відображення кредитових оборотів. Аналітичний облік ведеться за допомогою відомостей аналітичного обліку або карток.

До основних принципів журнально – ордерної форми належать: побудова журналів - ордерів за кредитовою ознакою; широке застосування накопичувальних журналів і допоміжних відомостей; скорочення кількості облікових реєстрів і усунення зайвих облікових записів; поєднання в одному реєстрі хронологічного і систематичного запису; зазначення в журналах - ордерах кореспонденції рахунків; використання листа - розшифровки (розроблювальної таблиці); поєднання в одному журналі - ордері декількох економічно взаємопов'язаних синтетичних рахунків; забезпечення по ряду рахунків поєднання синтетичного і аналітичного обліку; максимальне використання шахових відомостей і лінійно – позиційного способу.

Отже, журнально-ордерна форма обліку включає такі облікові реєстри: журнали-ордери; відомості (накопичувальні та групувальні); розроблювальні таблиці; Головну книгу.

Накопичувальні та групувальні відомості використовують для складання фінансової звітності. Крім журналів-ордерів господарські операції відображаються у Головній книзі. Вона слугує для узагальнення даних журналів, взаємодії перевірки правильності записів на окремих рахунках і складання фінансової звітності. У Головній книзі відображаються підсумки оборотів по кредиту рахунків. При цьому кредитовий оборот із журналу-ордера за певним рахунком переноситься загальною сумою, а дебетовий оборот кожного рахунка Головної книги формується з різних журналів.

Журнально-ордерна форма бухгалтерського обліку дозволяє в значній мірі полегшити працю облікових працівників, знизити її трудомісткість, збільшити оперативність і підвищити достовірність даних бухгалтерського обліку. Вона є вершиною розвитку паперових форм обліку. При належній організації документообігу ця форма дозволяє швидко отримувати підсумки та готувати дані для звітності. Але разом з тим журнально-ордерній формі обліку властивий ряд недоліків, що робить її незручною і непридатною для використання в сучасних умовах. Серед них - ліквідація хронологічного запису (в США, Великобританії та інших країнах хронологічний Журнал ведеться обов'язково); ліквідація логічно обґрунтованих проводок за кожним первинним документом та зміна їх обліковими записами. При журнально-ордерній формі значно ускладнюється комп'ютеризація обліку, оскільки багатогранні реєстри журналів-ордерів і відомостей до них не можуть бути належним чином відображені на екранах комп'ютерів та роздруковані принтерами.

Таким чином, розглянувши організацію обліку на металургійному комбінаті, в частині обліку кредитних операцій маємо відзначити, що вона потребує удосконалення за наступними аспектами:

- по-перше, облік на підприємстві здійснюється з використанням журнально-ордерної форми обліку (журналів-ордерів), що загрожує облік та підвищує його трудомісткість;

- по-друге, ефективність діяльності працівників бухгалтерії зменшує необхідність дублювання інформації, приведеної в довідках у Журнал-ордер;

- по-третє, використання окремих довідок для відображення кожного виду операцій за розрахунками з дебіторами ускладнює повноту відображення здійснення господарських операцій.

Список використаних джерел:

1. Закон України № 996-XIV від 16.07.99р. «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» //: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14-155>
2. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України» від 27.06.2013 р., №635 //: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/id=293536>
3. Німчинов П.П. Загальна теорія бухгалтерського обліку [Текст]: підручник / П.П. Німчинов – К.: Вища школа 1977. – 240 с.
4. Нестеренко, М. В. Облік і аналіз кредитних операцій [Текст] / М.В. Нестеренко, О.Ф. Андропова // Економічний простір. – 2009. – № 23/2. – С. 172–173.
5. Єдина журнально-ордерна форма рахівництва для підприємств [Текст] / Затверджена листом Мінфіну СРСР від 08.03.1960 р. № 63.

КРАУДФАНДИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ СПОСІБ АКУМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ

Баранова Катерина Ігорівна

студентка, Сумський державний університет

Зайцев Олександр Васильович

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і підприємництва,
Сумський державний університет*

З розвитком ІТ-технологій в інвестиційному середовищі відбуваються стрімкі зміни у сфері нових можливостей як для акумулювання необхідних інвестиційних ресурсів, так і для інвесторів щодо вкладень у перспективні сфери бізнесу. Це пов'язано зі стрімким розвитком такого явища як краудфандинг, який є особливо привабливим для стартапів, розвитку малого та середнього бізнесу, а також для реалізації різних соціальних проектів, зокрема, які стосуються й місцевих громад.

У перекладі з англійської термін «crowdfunding», crowd – «натовп», funding – «фінансування», буквально можна перекласти як «фінансування натовпом» чи «народне фінансування», «народний збір». За сучасних тенденцій усі бажаючі «скидаються» хто скільки може на реалізацію проекту, пересилаючи гроші через спеціальну краудфандингову платформу з використанням мережі Інтернет. Таким чином забезпечується фінансова допомога людям/організаціям, чії проекти/ідеї/інновації надихають, оскільки приносять ефект (соціальний, комерційний тощо).

Щодо сучасного трактування «краудфандингу», то різноманіття його визначень подають у своїх працях зарубіжні й вітчизні науковці. Як нове явище краудфандинг стрімко розвивається, тож розпочато процес його активного дослідження й осмислення.

Можна спостерігати такі точки зору на суть цього поняття:

1) краудфандинг трактують як зусилля підприємців та їхніх груп щодо фінансування своїх проектів, спираючись на порівняно невеликі внески від порівняно великої кількості осіб, що використовують Інтернет, без стандартних фінансових посередників [2];

2) як процес збору грошей, щоб допомогти перетворити перспективні ідеї в реальний бізнес [3, с. 2]. Слід зазначити, що часто зустрічаються не лише бізнесові проекти, а й такі, що мають важливий для суспільства ефект;

3) як інноваційну форму інвестування [1, с. 26] – автори у своїй праці слушно зауважують іншу сторону функціонування краудфандинових платформ з точки зору наданих ними можливостей для інвестування.

Таким чином, на основі проведеного огляду трактувань суті краудфандингу в сучасних умовах, на мою думку, доречно виокремити такі аспекти:

1) краудфандингова платформа є складним механізмом в соціально-економічному просторі, що забезпечує взаємодію попиту на інвестиційні ресурси (представленого об'єктами інвестицій: зазвичай інноваційні ідеї/проекти) і пропозиції інвестицій з використанням можливостей Інтернет;

2) з точки зору власника перспективної ідеї/проекту краудфандинг доречно вужче трактувати як інноваційний спосіб акумулювання інвестиційних ресурсів з використанням мережі Інтернет для можливості її/його реалізації. Все ж таки це первинне за сутністю призначення краудфандингу.

Потенціал для краудфандингу в Україні високий, оскільки у 2015 році кількість Інтернет-користувачів в Україні становила понад 58 % населення, а в березні 2016 р. проникнення Інтернету в Україні перевищило 60 %, активно користуються принаймні однією соціальною мережею 90 % Інтернет-користувачів [1].

Наведено окремі приклади вітчизняних проектів, які на краудфандингових платформах світового чи вітчизняного масштабу зібрали необхідний обсяг інвестиційних ресурсів для своєї реалізації й подальшого розвитку:

1. Проект майстерні з переробки пластику в різні корисні речі Zelenew. На платформі «Спільнокошт» для акумуляції коштів було зібрано 84 000грн.

2. Branto-гаджет дозволяє через смартфон слідкувати за всім, що відбувається вдома і може стати «домашнім сторожем», На Indiegogo було зібрана сума \$90 000.

Отож, як показують дані вітчизняних технічних стартапів, орієнтованих на створення продукту для західного та азіатського ринків, цілком під силу бути успішними на світових краудфандингових платформах. Для малого бізнесу, орієнтованого на місцевих споживачів, можна отримати підтримку українського краудфандингу.

Слушним є й твердження, що не лише індивідуальні підприємці, а й цілі територіальні спільноти мають можливість шляхом спільнокошту об'єднати зусилля для вирішення питань свого розвитку. На сьогодні місцеві громади роблять перші кроки у використанні мережесих

технологій і краудфандингу для фінансування проектів соціально-економічного розвитку.

Таким чином, з розвитком ІТ-технологій все більше заявляють про себе нові тенденції в інвестиційному середовищі, пов'язані з таким явищами, як краудфандинг та краудфандингові платформи. Сектор краудфандингу має вагомий потенціал фінансування, особливо для малих і середніх підприємств. Важливо створення вітчизняної теоретико-методологічної бази краудфандингу, підвищення обізнаності суб'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності та суспільства загалом щодо його можливостей.

Список використаних джерел:

1. Тягунова З.О. Краудфандинг: світовий досвід та практика / З. О. Тягунова, В. М. Бондаренко // Інноваційна економіка. – 2015. – № 3 (58). – С. 25-32.
2. Belleflamme P. Crowdfunding: Tapping the right crowd [Electronic resource] / P. Belleflamme, T. Lambert, A. Schwienbacher // Journal of Business Venturing. – 2014. – Access mode: http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID2292363_code301672.pdf.
3. Ramsey Y.A. What the heck is crowdfunding? / Y.A.Ramsey // Business people. – 2012. – P. 54- 57.

СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ ТОВАРНОЙ И ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМ БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЭМИССИЙ ДЕНЕГ КАК ОСНОВНОЕ УСЛОВИЕ ИНТЕНСИВНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА

Мямлин Владислав Витальевич

доктор технических наук, профессор, Днепропетровский национальный университет железнодорожного транспорта имени академика В. Лазаряна

Мямлин Сергей Витальевич

доктор технических наук, профессор, филиал «Научно-исследовательский и конструкторско-технологический институт железнодорожного транспорта» ЧАО «Укрзалізниця»

С точки зрения научно-технического прогресса и здравого смысла, стоимость товаров должна постоянно снижаться. Это является прямым следствием внедрения в производство различных изобретений, инноваций, энергосберегающих и материалосберегающих технологий. Мы же видим, на самом деле, что цены на товары перманентно растут. Это

связано с постоянным увеличением на рынке денежной массы, которая вызвана эмиссией денег.

Глядя со стороны на экономическую систему государства вначале может показаться, что эта система очень сложная и непредсказуемая. Да, действительно, она состоит из громадного количества производителей и потребителей товаров и услуг, которые находятся между собой в определенных отношениях и связях. Если сюда еще добавить и довольно мутную «кредитно-финансовую» систему и систему налогообложения, совершенно не способствующие развитию производства, то картина усложнится еще больше. В результате получается очень громоздкая «товарно-денежная» система, которая функционирует далеко не в полную силу, носит стохастический характер и является почти неуправляемой и непредсказуемой.

Большинство отечественных экономических «гуру» под влиянием западной пропаганды, полностью прониклись этой моделью и никак не могут понять, что в рамках принятой экономической модели ничего сделать нельзя.

На самом деле современная экономика страны может успешно функционировать и управляться, если привести ее в соответствие с законами природы, а избавиться от присущих ей противоречий, можно в том случае, если выстраивать «механизм» ее функционирования по законам построения технических систем.

Для нормального (естественного) функционирования «товарно-денежной» системы в государстве, при которой полностью исчезнет такое негативное явление, как инфляция и другие, сопутствующие ей, следствия, должна быть принята сбалансированная или равновесная экономическая Модель. Имея первоначально мощный экономический потенциал, Украина является единственным государством из всех бывших республик СССР, которая до сих пор еще смогла выйти на уровень ВВП 1991 года. Для форсирования этого процесса срочно необходимы радикальные меры, базирующиеся на сильных научно обоснованных решениях. К числу таких решений можно отнести и переход на совершенно новую экономическую модель хозяйствования – Модель высокоэффективной национальной экономики [6]. Эта Модель может быть представлена в виде отдельных принципов, которые обязательно должны быть положены в основу функционирования «товарно-денежной» системы в государстве.

Нельзя было вначале экономических преобразований слепо копировать только внешнюю сторону экономической модели других государств, не обращая внимания на ее внутреннее содержание. Так, например, общий долг США перед ФРС приближается уже к 22 трлн. долларов, который они и не собираются погашать (там идет своя игра),

чего никак не может позволить себе Украина. Денежная система Украины встроена (как впрочем и системы многих других государств) в западную «прибыльно-финансовую» экономическую модель. Хотя на самом деле никакие иностранные кредиты не спасут Украину, они только все ближе подталкивают ее к краю экономической пропасти.

Экономика в первую очередь должна быть сбалансированной. В чем заключается сбалансированность экономики? Сбалансированность заключается в том, что количество денег на рынке в каждый конкретный период времени должно соответствовать общей стоимости товаров, имеющих на этом рынке.

При сбалансированной «товарно-денежной» системе, деньги никоим образом не должны быть товаром, а должны быть только эквивалентом стоимости товаров, промежуточным звеном между покупателем и продавцом.

Все существующие на сегодняшний день экономические теории, которые через систему образования и пропаганды внедряются в сознание людей, предполагают наличие такой экономической категории как «прибыль». На самом же деле эта категория является антинаучной, надуманной и латентно носит негативный характер, хотя ее ложная сущность и приятна большинству людей [1, 4]. Основная цель этой категории - создавать постоянный дефицит денежных средств на рынке товаров и, таким образом, оправдывать эмиссию.

Поэтому основная причина нехватки денег в стране напрямую связана с современной моделью экономики, которая опирается на лживую и антинаучную «прибыльно-финансовую» парадигму.

Сама по себе «прибыль» (в денежном виде) в системе «товарно-денежных» отношений образовываться не может, подобно тому, как «образовываются» новые товары на предприятиях. Чтобы «товарно-денежная» система продолжала функционировать в том виде, в котором она была задумана, на рынок все время должны поступать все новые и новые «порции» денег. Поэтому параллельно с производством реальных товаров происходит и «производство» денег. Причем последнее «производство» намного опережает реальное производство. Ведь для того, чтобы продавать товар с «прибылью», денег на рынке должно быть соответственно больше. Такая ситуация на руку только лицам, владеющим «печатным станком». Их станок все время находится в работе. Для этого и была организована современная экономическая модель.

Из физики всем очень хорошо известен принцип работы сообщающихся сосудов – поверхности жидкости в обоих сосудах устанавливаются на одном уровне. Если добавить жидкость в один из сосудов, то уровень жидкости увеличится и в другом сосуде. И оба уровня будут соответствовать друг другу. По такому же принципу должна

работать и «товарно-денежная» система. На рисунке представлена «товарно-денежная» система в виде сообщающихся сосудов. Поэтому, когда в финансовую систему (левый сосуд) поступают дополнительные деньги, сразу же вырастают цены на товары и услуги (правый сосуд). И так может длиться до бесконечности. Чрезмерное увеличение количества обращающихся в стране денег, вызывает их обесценение. Такой процесс называется инфляцией. Чтобы инфляции никогда больше не было, необходимо прекратить увеличивать денежную массу. А чтобы не увеличивать денежную массу, необходимо ликвидировать такую категорию, как «прибыль».

Рисунок – «Товарно-денежная» система в виде сообщающихся сосудов

Количество денег в системе должно быть постоянным. Никакие дополнительные деньги извне поступать не должны, и уходить из системы они тоже не должны. Система должна быть строго замкнутая. Рост ВВП должен осуществляться только за счет ускорения оборачиваемости денег. В каких бы количества и с какой бы скоростью деньги (из левого сосуда) ни поступали бы для оплаты товаров и услуг (в правый сосуд), их количество никогда не изменится и их всегда будет достаточно для осуществления оплаты за товары и услуги (они быстро будут перетекать из правого сосуда в левый).

Таким образом, принцип сбалансированности «товарно-денежной» системы без дополнительных вливаний финансовых средств, является гарантом успеха для функционирования всей экономической системы в целом.

Кроме принципа сбалансированности «товарно-денежной» системы Модель высокоэффективной национальной экономики обладает еще целым рядом принципов, которые достаточно подробно описаны в работах [1-7].

Авторы, будучи специалистами в области технических и технологических систем (а для инженеров и ученых в области

технических наук имеет смысл только функционирующий объект; процесс, который не работает или работает плохо, считается недоработкой и не может быть внедрен в производство), не раз прибегали к помощи имитационного моделирования на компьютерах различных технических и экономических систем. Результаты экспериментов показали, что экономическая система государства, принятая в настоящее время, и которая основана на западной «прибыльно-финансовой» модели хозяйствования, обязательно приводит к кризису, так как изначально экономический «механизм» обладает целым рядом противоречий, вызывающих негативные последствия (инфляция, дефицит бюджета, нехватка денег, безработица, низкий рост ВВП), что мы и видим на самом деле.

И, напротив, Модель высокоэффективной национальной экономики, предлагаемая авторами, совсем не вызывает никаких негативных последствий, так как в ней отсутствуют противоречия (она не нуждается в дополнительных деньгах, при ней нет инфляции, отсутствует дефицит бюджета, рост ВВП может достигать более 50 % в год). Предлагаемая Модель является мощнейшим экономическим «двигателем», способным придать экономике Украины новые возможности и вывести ее в число передовых государств мира [3]. Правильное соблюдение всех принципов функционирования экономической Модели, уже в кратчайшие сроки позволит сделать колоссальные сдвиги в жизни общества.

Поэтому напрашивается справедливый вопрос, почему же до сих пор все страны используют кризисообразующую экономическую модель и не переходят на Модель интенсивного и бескризисного развития?

Ответ возникает сам собой. Кому-то очень выгодно, чтобы экономики разных стран постоянно нуждались бы в деньгах, чтобы в связи с этим они брали соответствующие иностранные кредиты и товары бы покупали за чужие деньги в чужих странах. Естественно, что в такой ситуации будет востребован известный «печатный станок», приносящий баснословные доходы его хозяевам.

Список использованных источников:

1. Мямлин В. В. К вопросу о категории прибыли // Вісник Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. 2010. Вип. 29. Дніпропетровськ : Вид-во ДНУЗТ, 2010. С. 268-279.
2. Мямлин В. В., Мямлин С. В. Основные принципы самодостаточной макроэкономической модели государства // *Розвиток економічної науки на сучасному етапі* : Зб. тез допов. Міжнар. наук.-прак. інтернет-конф. (Тернопіль, 28.09.2017 р.). Тернопіль : Вид-во «Крок», 2016. С. 114–118.
3. Мямлін В. В., Мямлін С. В. Як Україні запустити потужний економічний «двигун»? // Газета «Світ», № 3-4, січень 2018. С. 3.

4. Мямлин С. В., Мямлин В. В. Категория «прибыль» и ее антинаучная сущность // *Глобальні виміри захисту економічної конкуренції*: Зб. тез II Міжнар. наук.-прак. конф. (Київ, 28.02.2018 р.). Київ : ТОВ «Тенар», 2018. С. 80–83.
5. Мямлин С. В., Мямлин В. В. Экономика синергии как единственная альтернатива экономики эгоизма // *Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Тернопіль, 22.09–24.09.2016 р.). Тернопіль : Вид-во «Крок», 2016. С. 30–31.
6. Модель высокоэффективной национальной экономики [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://ndch.diit.edu.ua/innovative/model-vysokoeffektivnoy-natsionalnoy-ekonomiki.html>?
7. Пшинько А. Н., Мямлин В. В., Мямлин С. В. К вопросу о научной обоснованности процентов по депозитам и кредитам // *Наука та прогрес транспорту*. Вісник Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. ак. В. Лазаряна. Дніпропетровськ : Вид-во ДНУЗТ, 2013. Вип. 1 (43). С. 82–102.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ЯК СКЛАДОВА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Хмелюк Альона Василівна

*кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів та обліку,
Дніпровський державний технічний університет*

Максютенко Ігор Геннадійович

Дніпровський державний технічний університет

За сучасних умов господарювання та становлення соціально-орієнтованої економіки в Україні значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності. Металургійна галузь в Україні є стратегічно важливою як для економіки країни в цілому так і для окремих її регіонів. Тому, діяльність кожного підприємства, зокрема і металургійного, в першу чергу будується на раціональній організації бухгалтерського обліку, від цього залежить обґрунтований розподіл грошових коштів, рентабельність, платоспроможність та фінансова стратегія підприємства.

Питання аналізу фінансової звітності розкривають у роботах такі видатні вітчизняні вчені, як О. Я. Базилінська, А. М. Герасимович, В.О. Мец, Ю. С. Цал -Цалко, М. Г. Чумаченко. Методика й організація фінансового аналізу досліджується у роботах науковців країн пострадянського простору, зокрема, таких, як: В. В. Ковальов та Віт. В. Ковальов, Г. В. Савицька, А. Д. Шеремет.

Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених питанням фінансового аналізу, а також на широке висвітлення зазначених питань у навчальній фаховій літературі, питання методики й організації аналізу фінансової звітності підприємств потребують подальших досліджень з огляду на їх актуальність та на зміни в джерелах інформації. На нашу думку, однією з основних умов стабільного фінансового стану підприємства є надходження грошових коштів, що забезпечує покриття його поточних зобов'язань. Відповідно, відсутність такого мінімально необхідного запасу грошових коштів свідчить про фінансові труднощі підприємства. В той же час надмірна величина грошових коштів свідчить про те, що реально підприємство несе збитки, пов'язані з інфляцією і знеціненням грошей. В зв'язку з цим виникає необхідність оцінки раціонального управління грошовими коштами на підприємстві як складової аналізу фінансового стану.

Дослідження виконане за матеріалами фінансової звітності ПАТ «Дніпровський меткомбінат». Дніпровський металургійний комбінат – один з найбільших підприємств чорної металургії України, який займає провідне місце в галузі по випуску металургійної продукції, забезпечує високий експортний потенціал країни.

Апріорним аналізом фінансової стійкості є оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства. Розрахунок показників ліквідності здійснено за даними Балансу за 6 років (табл.1)

Таблиця 1. Динаміка показників ліквідності ПАТ «Дніпровський меткомбінат»

Показники	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
1.Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	0,88	0,67	0,80	0,56	0,1897	0,254
2.Коефіцієнт поточної (швидкої) ліквідності	0,47	0,44	0,72	0,48	0,087	0,155
3.Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0004	0,0004	0,0072	0,0091	0,0004	0,022

Коефіцієнт покриття за аналізований період не задовольняє норматив у жодному з досліджуваних років, лише в 2009 році його рівень

був близьким до 1. А коефіцієнт швидкої ліквідності відповідає нормативним значенням у період 2009-2012 р.р. та демонструє прогностичні можливості розрахунку за зобов'язаннями за умови сплати дебіторської заборгованості, але в 2013 та 2014 р.р., підприємство не може розрахуватися за зобов'язаннями, навіть за умови сплати дебіторської заборгованості. Лише 2,2% заборгованості підприємство може погасити грошовими коштами у 2014 році, коефіцієнт не відповідає нормативу, але має тенденцію до збільшення. Такі показники свідчать про те, що підприємство не має достатньо оборотних активів для погашення своїх боргів. Коефіцієнт менше 1 означає, що підприємство має неліквідний баланс. Навіть, мобілізуючи всі оборотні засоби на звітну дату, підприємство не може покрити повністю платіжні зобов'язання. Наступним етапом аналізу є оцінка фінансової стійкості підприємства (табл.2).

Таблиця 2. Динаміка показників фінансової стійкості ПАТ «Дніпровський меткомбінат»

Показники	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
1.Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,41	0,18	-0,037	-0,819	-0,835	-0,860
2.Коефіцієнт заборгованості (фінансової напруги)	1,43	4,64	-28,32	0,010	-2,190	-2,250
3.Коефіцієнт фінансової стійкості	0,48	0,22	-0,035	-0,24	-0,46	-0,44
4.Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-0,13	-0,63	-0,27	-0,82	-4,29	-2,95

Аналіз коефіцієнтів автономії, фінансування та фінансової стійкості свідчить про те, що підприємство не є фінансово стійким і залежить від зовнішніх кредиторів та інвесторів. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами за аналізований період має тенденцію до зменшення і в 2014 році становить -2,95. Це свідчить про те, що підприємство має потребу у власних коштах. Власний капітал протягом досліджуваного періоду має від'ємне значення через значні непокриті збитки.

Оцінка фінансової стійкості ПАТ «Дніпровський меткомбінат» свідчить, що починаючи з 2009 року ПАТ «Дніпровський меткомбінат» перебуває на межі банкрутства. У 2009 році металургійному підприємству бракувало власних оборотних засобів, довгострокових позичкових

джерел і тому спостерігається зниження загальної величини основних джерел формування запасів і витрат. Набута тенденція продовжилася і у 2010 - 2014 роках. Так, у 2009 та 2010 р.р. у підприємства ще були наявності джерела власних засобів, а починаючи з 2011 року джерел стало недостатньо. Тому на металургійному підприємстві спостерігається брак власних оборотних засобів в 2013 р. - 8750388 тис. грн, а в 2014 р. - 7382730 тис. грн., але маючи незадовільну фінансову платоспроможність ПАТ «Дніпровський меткомбінат» збільшує обсяг довгострокових кредитів і позичкових засобів. Обсяг довгострокових кредитів в 2014 році склав 378148 тис. грн, що на 119671 тис. грн більше ніж у попередньому році.

Таким чином, здійснивши аналіз фінансової стійкості ПАТ «Дніпровський меткомбінат» маємо відзначити наступне: запас джерел власних коштів це і є запас фінансової стійкості за умови, що його власні кошти більші ніж позичені. На даному підприємстві запас фінансової стійкості відсутній, так як підприємство не має джерел власних коштів; аналіз динаміки показників фінансової стійкості свідчить про негативну тенденцію, яка склалася починаючи з 2009 року. За тривимірним показником фінансового стану підприємство має кризовий фінансовий стан; стабільність фінансового стану підприємства може бути відновлена за умови прискорення оборотності оборотних активів та збільшення робочого капіталу, що в свою чергу призведе до відновлення рівня прибутковості підприємства.

Загальний аналіз фінансового стану і фінансових результатів діяльності ПАТ «Дніпровський меткомбінат» не дає відповіді на важливі запитання, пов'язані з управлінням фінансовими ресурсами, зокрема: чи принесла діяльність підприємства достатню кількість готівки для виплати дивідендів; чи зазнало підприємство фінансових втрат і чи достатньо коштів для погашення зобов'язань; куди інвестовано кошти за минулий рік; які види фінансових операцій здійснювались і яка їх результативність (зміна активів і пасивів, ефективність вкладень коштів від реалізації тощо). Тому, щоб відповісти на ці питання, треба поглибити аналітичні дослідження, доходючи висновків про рух грошових коштів.

Платоспроможність ПАТ «Дніпровський меткомбінат» і фінансовий стан в цілому певною мірою залежать від вхідного і вихідного грошових потоків. У зв'язку з цим важливу роль відіграє аналіз руху грошових коштів. За результатами здійснених розрахунків щодо руху грошових потоків комбінату маємо, що:

- коефіцієнт ліквідності грошового потоку свідчить про забезпеченість витрачання грошових засобів їх надходженнями лише у 2014 році, а в 2012 та 2013 роках витрачання коштів на 2085402 тис. грн та 165379 тис. грн перевищувало надходження;

- коефіцієнт відношення грошових надходжень до чистого грошового потоку свідчить, що у 2014 році був найбільший обсяг грошових надходжень для отримання 1 грн чистого грошового потоку, а в 2013 році надходження було найменшим;

- коефіцієнт окупності грошового потоку підтверджує, що протягом 2012-2014 р.р. відбувається зменшення кількості гривень грошових виплат для отримання 1 гривні грошових надходжень;

- коефіцієнт співвідношення грошових виплат та чистого грошового потоку свідчить про підвищення здатності регенерування чистого грошового потоку підприємства 1 гривнею грошових надходжень протягом досліджуваного періоду;

- коефіцієнт вибуття грошових засобів свідчить, що протягом 2012-2014 р.р. відбувається зниження розміру грошових виплат, які припадають на 1 гривню залишку грошових коштів;

- коефіцієнт притоку грошових засобів підтверджує, що від'ємний чистий грошовий потік у 2012 та 2013 роках не забезпечується грошовими надходженнями;

- від'ємний коефіцієнт ефективності грошового потоку за період 2012-2013 роках підкреслює висновки зроблені раніше про дефіцит грошових надходжень, а в 2014 році 1 гривня грошових надходжень має рентабельність 1,8%;

- коефіцієнт чистого поповнення грошових засобів свідчить про поповнення залишку грошових коштів ПАТ «Дніпровський меткомбінат» за рахунок чистого грошового потоку лише у 2014 році.

Таким чином, на ПАТ «Дніпровський меткомбінат» протягом 2012-2014 р.р. спостерігається дефіцит грошового потоку, свідченням цього є від'ємна величина чистого грошового потоку. Аналіз складових чистого грошового потоку свідчить про значні скорочення грошових надходжень та грошових видатків. У 2014 році в порівнянні з 2012 роком обсяг надходжень знизився на 2732339 тис. грн, а видатків на 3198620 тис. грн. така ситуація свідчить про певне згортання діяльності металургійного підприємства та кризовий фінансовий стан, тому можна говорити про те що керівництво підприємства не справляється зі своїми функціями. Отже якість управління підприємством є незадовільною, потребує корегувань і фінансова політика підприємством.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України №996-XIV [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/show/996-14>.
2. Офіційний сайт ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dmkd.dp.ua/>

3. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: навч.посібник / Р.О.Костирко. – Х.: Фактор, 2007. – 784 с.
4. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. посібник/Ю.С. Цал-Цалко. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 360 с.
5. Хмельюк А.В. Організація обліку витрат на виробництво металургійної продукції// Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – Т.1. - №3. – С.112-116.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ БАНКУ

Астахова Наталя Ігорівна

кандидат економічних наук, Одеський національний економічний університет

Тачанська Яна Вікторівна

студентка, Одеський національний економічний університет

Діяльність комерційних банків впливає на формування і розвиток всієї банківської системи країни та стабільності фінансової системи держави. Тому без ефективного та надійного банківського сектора не може нормально функціонувати економіка будь-якої країни. Саме тому управлінню ризиками належить одне з провідних місць в діяльності комерційних банків.

Банківська діяльність має значно вищий ступень ризику, порівняно з іншими сферами економічної діяльності. Це зумовлено специфікою виконуваних операцій. [1]

Нині ставиться вимога, щоб усі рішення, які приймаються в діяльності банку, ураховували ризики. У сучасних політичних, економічних умовах України успішність банківської діяльності та функціонування фінансової системи держави загалом потребує розробки та впровадження ризик-менеджменту, який може та повинен стати важливим інструментом забезпечення стійкості й ефективності роботи банків.

Національний банк України у 2017 році у випуску звіту про фінансову стабільність, аналізуючи ризики і загрози, реалізація яких може порушити стабільність фінансової системи України, найбільшій уваги приділяє банківським ризикам.[2]

У загальному вигляді банківські ризики поділяються на 4 категорії: фінансові, операційні, ділові та надзвичайні. Фінансові ризики в свою чергу включають в себе два типи ризиків: чисті ризики і спекулятивні. Чисті ризики - це кредитний ризик, ризик ліквідності та платоспроможності. Кредитний ризик виникає внаслідок того, що боржник банку не зможе виконати свої зобов'язання по поверненню кредиту в належні терміни або не виконати взагалі, що в кінцевому підсумку позначиться на ліквідності. Ризик ліквідності полягає в тому, що банк повинен в термін погашати свої зобов'язання по депозитах, розміщених у банку і іншим операціям. Але для цього банк повинен в

термін отримати повернення виданих кредитів і відсотків за ними, а також виконання інших зобов'язань з боку контрагентів. Дисбаланс між активами і пасивами може привести до того, що банк не зможе розраховуватися за своїми операціями, тобто стане неплатоспроможний. Спекулятивні ризики - це ризики, джерелом яких є фінансові арбітраж. Залежно від правильності проведення арбітражних операцій, банк отримує прибуток або збиток. Спекулятивний ризик, в свою чергу, підрозділяється на ринковий (виникає через несприятливої зміни цін на ринках різних активів), валютний (джерело ризику - зміна в співвідношенні курсів національної валюти та інших валют) і процентний ризики. Процентний ризик - ризик, що виникає при зміні процентних ставок, яке тягне за собою зміну витрат і доходів банку.

Серед банківських ризиків важливе місце займають саме фінансові ризики. Якість кредитних портфелів банків України за останні роки погіршилась і частка проблемних кредитів значно зросла.

Банки відіграють вирішальну роль у фінансовій системі, тому вони повинні не тільки діагностувати потенційні загрози, але й розробити дієву стратегію нейтралізації їх негативного впливу. Однією з головних характеристик діяльності банків на ринку фінансових послуг є високоризикованість. Тому виникає потреба у якісному управлінні ризиками, які виникають з виконанням кожної банківської операції.

Україна знаходиться в кінці рейтингу за рівнем проникнення кредитів фізичним особам: відношення кредитів до ВВП становить усього 3,6%. Це дійсно низький показник, а враховуючи можливі темпи зростання кредитів наслідками може стати небажані макроекономічні ефекти.

На сьогоднішній день Національний банк України розглядає способи ефективного контролю ризиків кожного банку та вимагає звітності про фінансовий стан банку. Національний банк України вживає заходи щодо запровадження в банківській системі України сучасних підходів до корпоративного управління.

Черговим кроком у цьому напрямку стало затвердження регулятором Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах, вимоги якого ґрунтуються на принципах Базельського комітету з банківського нагляду та враховують кращу міжнародну практику. Відповідну постанову Правлінням НБУ № 64 було прийнято 11 червня 2018 року. [3]

Положенням визначений перелік основних ризиків (кредитний ризик, ризик ліквідності, процентний ризик банківської книги, ринковий ризик, операційний ризик та комплаєнс-ризик), щодо яких банк має обов'язково здійснювати виявлення, вимірювання, моніторинг, контроль та звітування.

Крім того, банк має здійснювати управління іншими суттєвими ризиками, на які він наражається під час своєї діяльності.

Оскільки на сьогоднішній день проблема з управління фінансовими ризиками постає дуже гостро, відповідно постає потреба в проведенні політики управління ризиками (вживання конкретних заходів в процесі аналізу і оцінки ризику). Кожен банк повинен сформувавши таку систему заходів, яка уможливіть отримання прибутку і одночасно максимально врахує можливості запобігання втрат, тобто збалансує «ризик-дохідність» від операцій банку. Необхідно всі операції банку забезпечити характеристикою вигідних та мало ризикованих операцій.

Дійсно, про необхідність впроваджувати новітні ідеї щодо управління ризиками банку, методів їх оцінки говорить різноманітність фінансових ризиків. Аналіз ризиків для кожного банку повинен бути унікальний, та насправді цей аналітичний процес має багато спільного. Інтенсивність дії фінансових ризиків банку збільшуються кожного дня.

Комерційні банки в першу чергу мінімізують свої фінансові ризики, з метою виживання і розвитку банківської системи країни.

Мінімізація ризиків - це способи зниження втрат, або так зване управління фінансовими ризиками.

Процес управління включає: очікування ризиків, встановлення їх можливих розмірів і результатів, розробку і реалізацію заходів щодо попередження або мінімізації втрат; управління ризиками під час запровадження нових продуктів та значних змін в діяльності банку, зокрема щодо необхідності оцінки ризиків до моменту їх впровадження.

Повністю уникнути ризиків банківські установи не мають змоги, але вони мають вміти ефективно управляти ними.

З огляду на це, необхідно виділити основні методи впливу, сформувавши систему заходів нейтралізації цих ризиків.

Щоб досягти мети зміцнення банківської системи України необхідно модернізувати ризик-менеджмент кожного банку країни. Перед кожним банком стоїть завдання мінімізувати ризики, але для цього потрібно вміти правильно ідентифікувати, оцінювати, контролювати та управляти ризиками, враховувати можливості й загрози функціонування банків на фінансовому ринку, сильні та слабкі позиції.

Дуже важливо щоб не тільки на державному рівні існувала система впливу на фінансові ризики банку, а й на рівні окремих банків.

Таким чином, удосконалення системи управління фінансовими ризиками банків України, дозволить зміцнити стабільність фінансової системи держави та стимулювати реструктуризацію реального сектора економіки, стабілізувати темпи розвитку вітчизняної економічної системи.

Список використаних джерел:

1. Кудіна, В. Г. Класифікація ризиків у банківській сфері: теорія і практика [Текст] / В. Г. Кудіна // Вісник Східноукраїнського університету ім. В. Даля. – 2011. – № 15 (169). – Ч. 2. – С. 34–39
2. Офіційна сторінка Національного банку України [Електронний ресурс] / – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60764561>
3. Постанова Національного банку України «Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах» № 64 від 11.06.2018 р / Електронний ресурс] / – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/document/download?docId=71600453>
4. Управління ризиками банків [Текст]: монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін.] / За ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т.А. Васильєвої. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.

КОНЦЕПЦІЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Гринюк Ольга Сергіївна

студентка, Навчально-науковий інститут фінансів, банківської справи, Університет державної фіскальної служби України

Матвійчук Вікторія Вікторівна

студентка, Навчально-науковий інститут фінансів, банківської справи, Університет державної фіскальної служби України

Цільові орієнтири більшості інвесторів знаходяться не стільки у площині забезпечення операційної ефективності роботи компанії, пошуку шляхів підвищення прибутковості, скільки у збільшенні доходів внаслідок зростання вартості компанії. Саме тому все більшого поширення в теорії і практиці корпоративних фінансів набуває концепція вартісно-орієнтованого управління.

Теоретичним та методологічним проблемам оцінки вартості підприємства в межах реалізації вартісно-орієнтованого підходу до управління присвятили увагу наступні дослідники: Л. Волков, А. Ємельянов, Т. Коупленд, Т. Коллер, Н. Леєпс, Т. Момот, Р. Морін, Дж. Муррін, Г. Руан, Е. Трехен, А. Холлер, Є. Шакіна, Д. Янг та ін.

Головним завданням кожного власника підприємства є підвищення ефективності управління ним і недопущення кризового стану (або вихід з

нього, якщо це сталося). На сьогодні є багато методів підвищення ефективності діяльності підприємства, один із яких — вартісно-орієнтоване управління (Value-Based Management, VBM-управління).

Було досліджено, що грошові потоки управляють вартістю підприємства і представлено підхід до вартісно-орієнтованого управління, який би нейтралізував недоліки класичного підходу до управління. Вартісно-орієнтоване управління фінансами компанії можна трактувати як комплекс організаційних та управлінських заходів орієнтованих на зростання вартості компанії, що координується та здійснюється на підставі інформації фінансового характеру отриманої шляхом розрахунку вартісно-орієнтованих показників.

Відомо багато думок щодо показників, які повинні використовуватися у цій концепції. Але можна сказати, що концепція вартісно-орієнтованого управління, як правило, заснована на порівнянні між ринковою вартістю і балансовою вартістю або залишковою вартістю. Враховуючи це, існує багато визначень концепції вартісно-орієнтованого управління.

По суті, концепція вартісно-орієнтованого управління — це синтез теорії корпоративних фінансів, фінансового аналізу (з точки зору вартісно-орієнтованого управління фінансовий аналіз є важливим інструментом для виявлення факторів створення цінності) і фінансового обліку (з огляду на використання даних бухгалтерського обліку при оцінюванні одним із напрямів дослідження є емпіричне тестування моделей оцінювання) [3, с. 59].

Вартісно-орієнтоване управління складається з трьох компонентів. Першим є процес створення вартості, тобто як компанія може збільшити або згенерувати максимальну майбутню вартість. Наступним є управління заради вартості (система управління, зміна менеджменту, організаційна культура, комунікація, лідерство). І нарешті — вимірювання вартості (оцінка діяльності компанії відбувається з урахуванням вірогідної динаміки змін зовнішньої і внутрішньої сфери організації) [1, с. 131].

Як цілісна система управління вартісно-орієнтоване управління фінансами включає в себе такі елементи, як оцінювання, стратегію, фінанси і корпоративне управління. Елемент оцінювання включає вибір методів оцінки вартості для акціонерів та відстеження процесу створення нової вартості. Елемент стратегії передбачає встановлення шляхів, за допомогою яких буде досягнена основна ціль — зростання вартості для акціонерів підприємства. Фінанси виділяють основні фактори, які впливають на діяльність підприємства в цілому та його окремих підрозділів. А корпоративне управління націлене на збалансування інтересів акціонерів та менеджерів, розробку системи мотивації менеджерів та співробітників [3, с. 54].

Застосування вартісно-орієнтованого підходу має низку переваг перед альтернативними методиками управління компанією. По-перше, підвищення вартості стає тією метою, заради досягнення якої стає можливим об'єднання зусиль всіх контрагентів і заключення оптимальних компромісів. По-друге, вартісний підхід дозволяє виділити ключові фактори вартості і на їх основі створити якісну систему управління бізнесом. Також вартісний підхід вимагає здійснення постійного і максимально повного моніторингу діяльності компанії, що значно підвищує якість і ефективність прийнятих рішень. Наступною перевагою є те, що концепція вартісно-орієнтованого управління дозволяє оптимально поєднувати довгострокові і короткострокові цілі бізнесу шляхом поєднання показників вартості та економічного прибутку. Також використання ключових показників вартості дозволяє визначити не тільки всі точки "зростання", але також врахувати всі витрати і ризики ведення бізнесу компанії. І нарешті, управління вартістю компанії передбачає систему матеріальної компенсації співробітників компанії, яка буде безпосередньо «прив'язана» до розміру вартості, створеної кожним співробітником компанії [2, с. 111].

Сучасний вартісно-орієнтований менеджмент виступає продуктом еволюції в управлінських підходах, являючи інтегровану систему управління підприємством. Розуміння елементів вартісно-орієнтованого менеджменту дає можливість для його більш ефективного запровадження у господарську практику і, відтак, підвищити результативність менеджменту на підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Макарюк О. В. Управління вартістю бізнесу в контексті формування його безпеки і розвитку / О. В.Макарюк //Актуальні проблеми економіки. - 2016. - № 3. - С. 131-138.
2. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практики впровадження: Моногр. - Х.: ХНАМГ, 2016. - С. 109-118.
3. Терещенко О. Управління вартістю підприємства в системі контролінгу / О. Терещенко, С. Приймак // Ринок цінних паперів України. - 2017. — №1-2. - С.53-60.

Науковий керівник: Довгань Людмила Петрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, Університет державної фіскальної служби України

ЛІЦЕНЗУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Климчук Наталія Яківна

старший викладач кафедри банківської справи та фінансового моніторингу Національного університету державної фіскальної служби України

Ходаківська Юлія Юріївна

студентка, спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування», Національного університету державної фіскальної служби України

Талан Іван Васильович

студентка, спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування», Національного університету державної фіскальної служби України

На сучасному етапі розвитку банківської системи відбувається багато змін, а саме економічна криза, зміна законодавчої бази та нормативів, які дотримуються банками.

В сучасних умовах це питання є актуальним, оскільки критерії до надання ліцензії майбутнім банкам пов'язана з ліцензіями, що на даний момент вже є уже в існуючих банках.

Створення нового банку регулюється загальним або спеціальним банківським законодавством, яке вимагає необхідність отримання спеціального дозволу (ліцензії) на відкриття банку.

Метою ліцензування є обмеження здійснення банківської діяльності лише тим юридичним особам, які мають дозвіл на їх проведення від уповноваженого органу.

Ліцензування банківської діяльності – це порядок видачі комерційним банкам, які набули статусу юридичної особи, офіційного дозволу на здійснення певних або всіх банківських операцій.[2,53]

Таблиця 1

Роки	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість діючих банків	181	180	175	175	174	180	145	117	96	82
у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	17	18	20	22	22	19	19	17	17	16

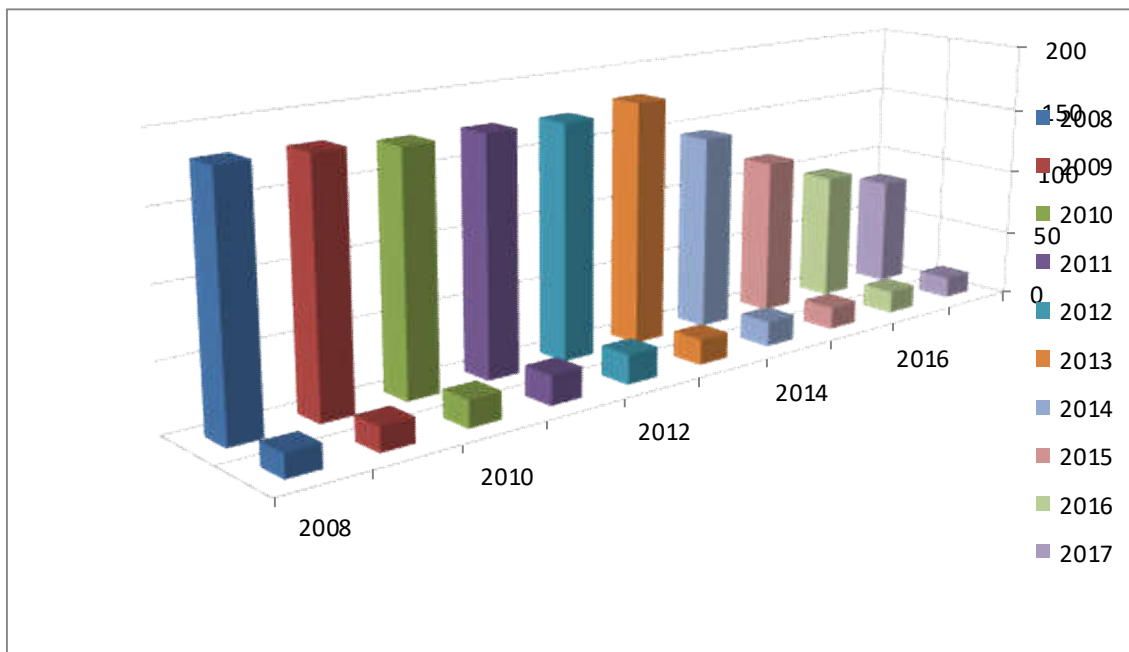


Рис1. Кількість діючих банків за період 2008-2017р.

За 2008-2017 роки кількість діючих банків зменшилась на 92 банка.

З початку 2018 року кількість діючих банків та структура їхньої власності не змінилися. Акціонери 2-х невеликих банків з діючих 82 вирішили припинити банківську діяльність – після завершення юридичних процедур ці банки здадуть ліцензію.

За останні 3 роки не відкрилось жодного банку.

На даний момент, у зв'язку з теперішньою кризою банківської системи НБУ посилив контроль та прийняв більш жорсткі міри для створення нових банків, а саме: статутний капітал повинен на момент створення банку бути не менше 500 млн. грн.; для тих банків, що існують на даний момент було розроблено на законодавчому рівні план для поступового нарощення статутного капіталу. Якщо ж деякі банки не встигають накопичити на кінець вказаного періоду, а саме, на кінець зазначеного року суму, яка вказана в плані, то НБУ забирає в них ліцензію.

Проаналізувавши дану діаграму, можна зробити висновок що, банківська система України досить нестабільна.

Ліцензування банківської діяльності є ліцензійною адміністративною процедурою, у ході якої особа, яка зацікавлена в отриманні ліцензії (комерційний банк) звертається до суб'єкта, уповноваженого на видачу ліцензії (Національного банку України), із заявою та повним пакетом необхідних документів, а орган ліцензування (Комісія Національного банку України) розглядає справу та вирішує її по суті. [1,95]

Отже, ліцензія є підставою для здійснення кредитної організації, зареєстрованою як юридична особа, банківської діяльності. У ліцензії зазначаються банківські операції, на проведення яких дана установа має право, а також валюта, в якій ті банківські операції можуть здійснюватися.

Ліцензія видається без обмеження термінів її дії, але у раз не виконання поставлених нормативів, положень та законодавчої бази НБУ має право відкликати ліцензію. Для отримання ліцензії на здійснення банківських операцій кредитна організація повинна мати статутний капітал у розмірі, встановленому НБУ, обладнанням, необхідним для здійснення банківських операцій, а також надавати кваліфіковані послуги відповідно до чинного законодавства.

Список використаних джерел:

1. Правові засади ліцензування комерційних банків в Україні / Ю. З. Біла // Європейські перспективи. - 2013. - № 12. - С. 94-98.
2. Коваленко В. В. Банківський нагляд: навч. посібник / В. В. Коваленко. - Суми: УАБС НБУ, 2007. - 262 с.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Окуневич Ірина Леонідівна

старший викладач, кафедра фінансів і маркетингу, Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Кушнір Катерина Дмитрівна

студентка, Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Наявність високих макроекономічних показників та позитивний економічний розвиток країни безпосередньо залежить від стабільності рівня цін, повної зайнятості населення та величини внутрішнього валового продукту. Такі завдання реалізуються за допомогою правильної та збалансованої грошово-кредитної політики, головним суб'єктом якої є Національний Банк України. Від монетарної політики залежать безліч важливих показників: грошова маса країни, валютний курс, відсоткова ставка, інфляційні процеси та інше.

Згідно статті 6 Закону України «Про Національний банк України» пріоритетними цілями грошово-кредитної політики є:

1. досягнення та підтримка цінової стабільності в державі;
2. сприяння фінансовій стабільності, у тому числі стабільності банківської системи, якщо це не перешкоджає досягненню і підтримці цінової стабільності;
3. сприяння додержанню стійких темпів економічного зростання та підтримка економічної політики Уряду України за умови, що це не перешкоджає першим двом цілям.

Наразі, після економічних та політичних потрясінь 2014-2015 р., грошово-кредитна політика зазнала суттєвих та радикальних змін.

Проголошено курс інфляційного таргетування, основними параметрами якого є плаваючий валютний курс та активні відсоткові ставки. Такий режим передбачає використання Центральним банком усього переліку монетарних інструментів для підтримання рівня інфляції на зазначеному рівні.

Рівень індексу споживчих цін (ІСЦ) у 2015 році становив 43,3 % (рис. 1), а після впровадження нової монетарної політики цей показник знизився до 12,4 % у 2016 році, що свідчило про ефективність нового режиму. У 2017 році знову відбулося підвищення цін, ІСЦ дорівнював 13,7%. Третій квартал 2018 року зафіксував показник у 8,1% [3].

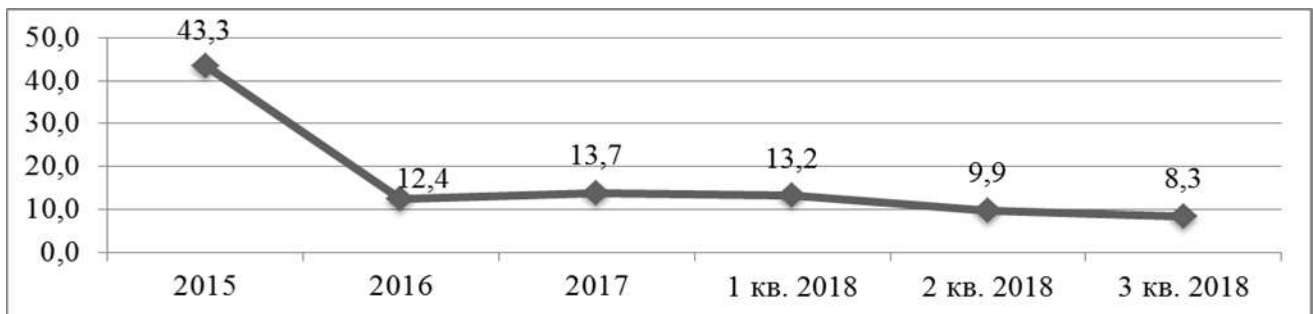


Рис. 1. Рівень базової інфляції у 2015-2018 рр.[3]

Рада НБУ у Основних засадах грошово-кредитної політики України на 2019 рік проголосила кількісну ціль інфляції у середньостроковий перспективі – 5%[4].

Серед основних проблем сучасної монетарної політики України можна виділити:

- зниження кредитної та депозитної активності;
- занадто висока частина іноземного капіталу в банківській системі;
- відсутність механізму прогнозування та орієнтація на принцип оперативного реагування.

Для поліпшення функціонування грошово-кредитної політики України рекомендується модернізувати її основні засади та напрямки розвитку під загальносвітові вимоги, але з корекцією на історичний та економічний розвиток і політичний стан нашої країни. Державі передусім необхідно поступово знижувати облікову ставку для комерційних банків з метою стимулювання кредитування; активно підтримувати сектор реальної економіки для поступового виходу з хронічної заборгованості перед закордонними кредиторами; відмовитися від механізму покриття державного дефіциту за допомогою емісії; сприяти залученню коштів населення, які існують поза банками, шляхом введення механізмів гарантованості повернення коштів у разі закриття банку чи непередбачуваної інфляції.

На сьогоднішній день монетарні політиці НБУ варто дотримуватися таких правил:

- узгодити монетарну політику з механізмами інших політик, зокрема з валютною та фіскальною;
- продовжувати курс інфляційного таргетування;
- розширити обсяг інструментів регулювання грошово-кредитної політики.

Таким чином, можна зробити висновок, що якісна грошово-кредитна політика є важливим чинником для цінової та фінансової стабільності, що веде до сталого соціально-економічного розвитку держави. Для досягнення цієї мети наша країна обрала шлях інфляційного таргетування з підтримкою плаваючого курсу національної валюти. Така політика має свої результати, хоч і занадто повільні. Тому Україна повинна ставити на перший план не тільки антиінфляційні заходи, а й стимулювати різними методами зростання ВВП та доходів населення. Це сприятиме стабільному розвитку економіки країни.

Список використаних джерел:

1. Національний банк України: Інфляційний звіт, 08.2018 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=67712304&cat_id=742185. – Назва з екрану.
2. Основні засади грошово-кредитної політики України на 2019 рік і середньострокову перспективу. [Електронний ресурс] – Режим доступу:https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=73723320.
3. Гладких Д. М.Актуальні проблеми реалізації грошово-кредитної політики в Україні та основні напрямки їх // Науковий вісник Ужгородського національного університету – 2017. - №14. – с. 56-60.

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ

Ріпна Марія Богданівна

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

Олісейчик Аліна Юрївна

студентка спеціальності «Фінанси банківська справа та страхування», Національного університету державної фіскальної служби України

Рядняна Ганна Олександрівна

студентка спеціальності «Фінанси банківська справа та страхування», Національного університету державної фіскальної служби України

Зв'язок економіки України зі світовою економікою, її експортна орієнтація та від'ємний платіжний баланс створюють значні небезпеки для вітчизняної фінансової сфери. Через швидку зміну ринкової кон'юнктури

на світових фінансових ринках та взаємопов'язану систему економічних відносин у структурі світового господарства стан вітчизняного фінансового сектора дедалі складніше контролювати з огляду на нестабільність внутрішнього і зовнішнього середовищ. Це завдання набуває особливої актуальності в умовах нестабільності та фінансової кризи, а також складної воєнно-політичної ситуації розвитку нашої країни, адже фінансова безпека – невід'ємний атрибут суверенної держави.

Різні аспекти проблеми забезпечення фінансової безпеки держави досліджували О. Барановський, О. Івашко, Л. Лисяк, С. Дячек, О. Гопонюк, В. Геєць, Б. Губський, М. Денисенко, В. Мунтіян, Н Татаренко та ін. Попри значну кількість досліджень у даному напрямі на сьогодні, ще не повною мірою досліджено сутнісну природу та складові фінансової безпеки України, сукупність показників, що характеризують її рівень та не сформовано систему заходів щодо зміцнення фінансової безпеки України.

Одним із основоположних чинників незалежності суверенної держави за сучасних умов господарювання є стан її фінансової безпеки. Через швидку зміну ринкової кон'юнктури на світових фінансових ринках та взаємопов'язану систему економічних відносин у структурі світового господарства стан вітчизняного фінансового сектора дедалі складніше контролювати з огляду на нестабільність внутрішнього і зовнішнього середовища. За такої ситуації постає потреба в комплексній превентивній оцінці зовнішніх та внутрішніх факторів, що прямо чи опосередковано впливають на фінансовий сектор держави [2].

Поняття фінансової безпеки так само широке, як, власне, і тлумачення фінансів як економічної категорії. На сьогодні відсутнє єдине визначення «фінансової безпеки». Наявні формулювання відображають лише окремі її аспекти й не можуть претендувати на її однозначне та виключне трактування.

Фінансова безпека держави - це узагальнюючий якісний стан функціонування фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, інвестиційної, митно-тарифної і фондової систем, умов, правил та інструментів їх регулювання, що забезпечують ефективне функціонування національної економічної системи та її захищеність від внутрішніх і зовнішніх загроз. Отже, фінансова безпека є надзвичайно складною багаторівневою системою, яку утворюють ряд підсистем, кожна з котрих має власну структуру і логіку розвитку. Кожна із вищенаведених груп містить відповідні значення індикаторів які окреслені граничними значеннями та ваговими коефіцієнтами [3].

Забезпечення фінансової безпеки держави базується на механізмі забезпечення фінансової безпеки держави, який є системою організаційних та інституційно-правових заходів впливу, спрямованих на

своєчасне виявлення, попередження, нейтралізацію та ліквідацію загроз фінансовій безпеці держави. Науковці до механізму забезпечення фінансової безпеки включають такі елементи: об'єктивний і всебічний моніторинг економіки і фінансової сфери з метою виявлення і прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз інтересам об'єктів фінансової безпеки; розрахунок порогових, граничнодопустимих значень фінансових та соціально - економічних показників, перевищення яких може провокувати фінансову нестабільність та фінансову кризу; діяльність держави щодо виявлення і попередження внутрішніх і зовнішніх загроз фінансовій безпеці [1].

Отже, підвищення рівня фінансової безпеки держави потребує системних дій, які мають містити в собі механізми у сфері бюджетної та монетарної політики, фондового ринку, а також у сфері регулювання корпоративного сектору економіки. Найбільші загрози фінансовій безпеці України є недосконалість бюджетної політики і нецільове використання коштів бюджету; значні обсяги державного та гарантованого державою боргу, проблеми з його обслуговування; зростання тіньового сектору, негативного сальдо платіжного балансу, невисокий рівень рентабельності банківської системи, невеликі обсяги довгострокового банківського кредитування та значний рівень відсоткових ставок із кредитів, нелегальний вплив валютних коштів за кордон, значний рівень доларизації економіки. Створення повноцінного механізму забезпечення та оптимізації фінансової безпеки держави передбачає, перш за все, вирішення широкого кола проблем, стосовно формулювання критеріїв та принципів забезпечення фінансової безпеки, визначення пріоритетних національних інтересів у фінансовій сфері, здійснення постійного відстеження факторів, які викликають загрозу фінансовій безпеці країни, а також вживання заходів щодо їх попередження та подолання.

Список використаних джерел:

1. Гапонюк О.І. Фінансова безпека держави та шляхи її забезпечення // Вісник приазовського державного технічного університету 2014р. Серія: Економічні науки Вип. 27 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ves.pstu.edu/article/view/36455/32622>
2. Дячек С.М. Оцінка рівня фінансової безпеки держави: проблеми та шляхи вирішення / Дячек С.М., Легенчук Ю.О // Вісник ЖДТУ. 2013. № 2 (64)
3. Лисяк Л. В. Сучасний стан та основні проблем фінансової безпеки України / Лисяк Л. В., Подлужна Я. Ю. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» № 12, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4690>

СУТНІСТЬ ОФШОРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Собко Дарина Володимирівна

студентка, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Тітенко Зоя Миколаївна

кандидат економічних наук, асистент кафедри фінансів, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Офшорні зони є складовою міжнародних фінансів. Суб'єкти, які реалізують операції в офшорних зонах, є учасниками міжнародних фінансових трансакцій. Показники їх діяльності залежать від стабільності світової валютної системи, напрямів руху світового спекулятивного капіталу, рішень міжнародних фінансових організацій тощо. Система оподаткування країни штовхає підприємців до пошуку засобів мінімізації податків.

Розвиток офшорної діяльності в Україні пов'язаний із існуванням цілого ряду факторів. До основних відносять: податкове навантаження та недосконалість фіскальної політики; привабливі можливості експорту капіталу за кордон; високі інвестиційні ризики і використання офшорних схем для приховування факту володіння інвестиційними об'єктами в Україні; використання офшорних схем для відмивання доходів.

Функціонування офшорної юрисдикції та офшорних операцій забезпечується механізмом організації її діяльності. Цей механізм діяльності офшорних юрисдикцій включає такі елементи: інституційний (механізм взаємозв'язків інституцій у процесі здійснення офшорної діяльності); правовий (законодавчі норми регулювання діяльності офшорних зон); організаційний (організаційні підходи організації діяльності офшорної зони); економічний (механізм державного регулювання, оподаткування, інвестиційно-інноваційний механізм); фінансовий (механізм формування коштів, перерозподілу коштів; грошових потоків); інформаційний (сукупність інформаційно-комунікаційного забезпечення діяльності офшорних зон) [1].

Міжнародній практиці відомі комбіновані схеми зв'язків, що формуються з багатьох фірм, розташованих у різних офшорних зонах. Часто використовуються схеми за участю 10 – 15 компаній контрагентів.

До невідкладних заходів подолання негативних наслідків офшорних зон належать: прийняття змін до Цивільного кодексу з виокремленням нового виду юридичної особи – офшорного товариства, визначити умови його створення, реорганізації та ліквідації; введення змін до Закону України «Про господарські товариства», (додати до нього нову частину,

що регулює роботу офшорних компаній); у ПКУ треба сформулювати критерії, які має використовувати Кабінет Міністрів України, коли формує список «податкових гаваней»; розробка продуктивного виду контролю для Національного банку України та Міністерства фінансів України за грошовими операціями в країні; стимулювання безготівкового грошового обороту; заборона безконтрольного надання кредитів; гарантування щорічного розголошення даних щодо діяльності Державної податкової служби з приводу боротьби з мінімізацією податкових зобов'язань із застосуванням «податкових гаваней». Усі шляхи подолання проблеми офшорних зон потребують активних дій держави й тісного міжнародного співробітництва [2].

Отже, офшорні зони є привабливим інструментом для бізнесменів, але дії у цих зонах негативно позначаються на економічній ситуації України, адже держава недоотримує дохід. Ще в Україні не вистачає законодавчої бази, яка б регулювала операції у офшорних зонах. Вирішувати ці проблеми треба на глобальному рівні, за участю інших країн, та міжнародних організацій з метою створення спільної законодавчої бази та системи штрафів для скорочення відтоку капіталу з держави.

Список використаних джерел:

1. Волкова Ю.О. Розвиток офшорних центрів у системі міжнародного бізнесу. Формування ринкових відносин в Україні. 2008. № 1. С.43-48.
2. Полотенко Д.В. Вільні економічні зони в контексті регулювання економіки. Фінанси України. 2010. № 11. С. 18-25.

КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ

Татьяніна Світлана Михайлівна

*викладач кафедри банківської справи та фінансового моніторингу,
Університет державної фіскальної служби України*

Садовнік Дмитро Сергійович

студент, Університет державної фіскальної служби України

Політика України, спрямована на набуття статусу повноправного члена світової економічної спільноти, обумовила відкритість національної економіки та створила додаткові виклики і загрози для вітчизняного банківського сектору. Одним з основних негативних наслідків стало зростання частки іноземного банківського капіталу в загальному обсязі банківського капіталу України.

Конкуренція як форма організації відносин між суб'єктами конкурентного середовища здійснює неоднозначний вплив на кон'юнктуру ринків та умови діяльності їх учасників. Погоджуючись із твердженням, що «напрями аналізу конкурентних відносин у банківській сфері суттєво залежать від розуміння сутності банківської конкуренції» [6], першочерговим завданням є визначення сутності та природи явища банківської конкуренції.

У цей час не існує єдиного загальноприйнятого визначення поняття «конкуренція», однак всі тлумачення зводяться до того, що конкуренція є однією з найбільш яскравих рис бізнесу, двигуном економічного прогресу, механізмом саморегуляції ринкової економіки. У загальному вигляді під конкуренцією розуміють конфліктне суперництво між зацікавленими у досягненні однієї мети суб'єктами, що виникає з різних приводів, але обов'язково приводить до придбання одними суперниками конкурентних переваг над іншими [3].

Необхідно наголосити, що щоб бути конкурентним, банку недостатньо займати лідируючі позиції на ринку послуг та капіталів. Фінансово-кредитна установа повинна вміти використовувати ефективні шляхи реалізації своїх конкурентних переваг [2, с. 106]. Конкурентні переваги - унікальні активи, якими володіє установа, що сприяють перемозі в конкурентній боротьбі та не можуть бути легко та швидко повторені фірмами-конкурентами.

В умовах постійної зміни зовнішнього середовища банки повинні успішно тримати конкурентні позиції, що забезпечить стабільність банківської системи України. Фінансово-кредитні установи спроможні впливати на показники власної конкурентоспроможності за рахунок гнучкості у реагуванні на ринкові зміни та створення нових продуктів [4, с. 182]. Учасники ринку банківських послуг України повинні розробляти чіткі плани щодо реалізації власного потенціалу та формування власних ринкових переваг послуг і рентабельності їх надання [1, с. 44].

В Україні НБУ визначає рейтинг найнадійніших банків за конкурентними перевагами, так на початок 2018 року на базі офіційної статистики 15 українських банків визнані найнадійнішими та конкурентними.

При складанні даного рейтингу найстійкіших українських банків враховувалася здатність банку без затримки повернути депозити своїм вкладникам, а також рівень підтримки акціонерів і держави. Важливу роль відіграє також, фактор власника з точки зору поповнення капіталу і ліквідних ресурсів, що є основою стійкості в стресових умовах. Банки, які належать державі або міжнародним фінансовим холдингам, не були визнані неплатоспроможними.

Рейтинг найнадійніших конкурентних банків України в 2018 році склали[5]:

1. Райффайзен банк Аваль (Raiffeisen Bank, Австрія).
2. Креді Агріколь Банк (Credit Agricole, Франція).
3. Укрсиббанк (BNP Paribas Group, Франція).
4. Ощадбанк (державний).
5. Укрексімбанк (державний).
6. Кредобанк (PKO Bank Polska, Польща).
7. Сітібанк Україна (Citigroup, США).
8. ПроКредит Банк (ProCredit Bank, Німеччина).
9. Укргазбанк (державний).
10. Альфа-Банк (ABN Holdings, Люксембург).
11. Укрсоцбанк (ABN Holdings, Люксембург).
12. ОТП Банк (OTP Bank, Угорщина).
13. Правекс-банк (Intesa Sanpaolo, Італія).
14. ІНГ Банк Україна (ING Groep, Нідерланди).
15. ПУМБ (СКМ Фінанс, Україна).

Експерти при складанні «рейтингу надійності банків» враховували здатність установи повернути, вклади, якщо вона зіткнеться з фінансовими труднощами, або із зростанням прострочення по кредитах, виданих клієнтам. Крім того, експерти врахували рівень підтримки банків з боку держави і акціонерів. На цей рейтинг у поточному році основний вплив зробив, так званий "чинник власника". Оскільки стійкість і стабільність банків під час стресових станів багато в чому забезпечує поповнення капіталу і ресурсів в строк.

Висновки. Таким чином, вітчизняним банкам потрібно розробити стратегічні напрями покращення їх конкурентних позицій на фінансовому ринку. При цьому одним з важливих етапів є, чітке виокремлювання своїх конкурентних переваг для кожного банку. Зазначене, сприяло б мінімізації кризових ситуацій в банківській сфері, підвищенню ліквідності банківської системи та уникненню дисбалансу банківського сектора.

Список використаних джерел:

1. Діденко І. С. Ринок банківських послуг і параметри конкурентного середовища на ньому в контексті розвитку національної економіки / І. С. Діденко // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика: збірник тез доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції (24-25 травня 2012 р.): у 2-х т. / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». - Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ». – Т. 2. – 2012. – С. 43-44.

2. Ключко Л. А. Забезпечення конкурентоспроможності банківських установ / Л. А. Ключко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць: заснований у 1999 р. / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ». – Вип.35. – 2012. – С. 104-110.
3. Стубайло Т. С. Конкуренція в банківській справі / Т. С. Стубайло. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/25_DN_2008/Economics/28637.doc.htm.
4. Самборська-Музичко Ю.О. Конкурентоспроможність як об'єкт аналізу при формуванні стратегії банку / Ю.О. Самборська-Музичко // Економічний аналіз. – 2014. – Том 17. - №1. – С. 181-188.
5. Рейтинг банків. Фінансові показники [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://minfin.com.ua/banks/rating/>
6. Єпіфанов А. О. Конкуренція на банківському ринку України / О. А. Єпіфанов // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика [Текст] : Зб. тез доповідей VI Міжнародної науково-практичної конференції (26-28 травня 2011 р.) : у 2 т. / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – Т. 1. – С. 8–10.

«ПРОБЛЕМНІ» СТАТТІ КОНСТИТУЦІЇ УКРАЇНИ. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЇХ ПОЛІПШЕННЯ, ЗМІНИ ТА ДОПОВНЕННЯ

Брендуля Ірина Сергіївна

викладач кафедри енергетичного машинобудування, Первомайська філія Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

Питання «проблемних» статей Конституції України є актуальним уже не один рік. Верховна Рада України кожного нового скликання вносить свої пропозиції щодо змін окремих статей, розділів, а також Конституції в цілому. Таку ж ініціативу проявляє і Президент України, зокрема під час великої прес-конференції у Києві Президент Порошенко виступив за те, щоб у Конституції було зафіксоване прагнення України до членства в Європейському союзі та НАТО [1]. В свою чергу Голова Конституційного суду України Станіслав Шевчук сказав в інтерв'ю Радіо Свобода, що підтримує пропозицію Президента України Петра Порошенка зафіксувати у Конституції прагнення України до членства в Євросоюзі і НАТО[2].

Крім посадових осіб та політичної еліти, це питання розглядають також і науковці-правники. Одні з них пропонують до зміни конкретні статті, інші ж піднімають питання загального характеру, наприклад гарантії її реалізації [3] чи проведення повної конституційної реформи [4]. Зупинимось на пропозиції внесення змін до тексту деяких статей.

Розділ III Вибори. Референдуми, ст.70: Право голосу на виборах і референдумах мають громадяни України, які досягли на день їх проведення вісімнадцяти років. Чому тільки громадяни України? Адже в нашій країні проживає на законних підставах велика кількість апатридів, які, на відміну від іноземних громадян, не мають права голосу в жодній з країн. За даними Агентства ООН у справах біженців, в Україні кількість осіб без громадянства сягає близько 40 тисяч людей. Це дуже значна кількість осіб, які б могли доповнити електорат в нашій державі. Звичайно це повинні бути особи, які проживають в Україні постійно, а не тимчасово – це може бути одна із умов, при яких особам без громадянства надавалося б право голосу. Також до таких умов можна додати наявність дітей, або інших родичів першої лінії спорідненості, що є громадянами України, ще, – офіційне працевлаштування чи наявність інших законних джерел існування.

Розділ V Президент України, ст.103: Президентом України може бути обраний громадянин України, який досяг тридцяти п'яти років, має

право голосу, проживає в Україні протягом десяти останніх перед днем виборів років та володіє державною мовою. Вважаємо за необхідне доповнити статтю вимогою щодо освіти кандидата на пост президента. Звичайно вона повинна бути вищою, а також беручи до уваги те, що згідно п.17 ст.106 Президент України є Верховним Головнокомандувачем Збройних Сил України, то повинен мати ще й військову освіту, або хоча б проходити військову підготовку у вищому навчальному закладі під час отримання відповідної спеціальності.

Ст.48 розділу II Права, свободи та обов'язки людини і громадянина вважаємо взагалі недоцільною. В статті вказано, що кожен має право на достатній життєвий рівень. А де рамки цього рівня і чи він чітко визначений в нашій державі? У кожної людини свої цінності в житті, і те, що одна людина вважає нормальним, – для іншої взагалі неприйнятно. Чи може звичайний громадянин мати такі ж «блага» як наприклад народний депутат чи суддя Верховного Суду України? Це одне із проблемних питань, яке постійно є актуальним. Зокрема, Андрієнко І.С. в своїй праці «Достатній життєвий рівень як правова категорія» проаналізувавши різні підходи до визначення такого рівня, робить наступний висновок: рівень життя є складним і багатоплановим поняттям, що охоплює різноманітні аспекти життєдіяльності людини. Рівень життя є динамічною категорією, розуміння якої залежить від рівня розвитку суспільства в конкретний період часу. Достатній життєвий рівень передбачає забезпеченість рівня доходу громадян, необхідного для задоволення їх базових (мінімальних) фізіологічних і соціальних потреб. Достатній життєвий рівень не може бути нижчим, ніж величина прожиткового мінімуму встановленого державною для відповідних соціальних груп населення [6]. Отже, дану статтю вважаємо за необхідне розширити та конкретизувати.

Підсумовуючи вищезазначене можна сказати, що список «проблемних» статей не є вичерпним і ще багато з них потребують змін, доповнень та конкретизації певних норм. Конституція України вважається однією з найгуманніших конституцій у світі, але для того, щоб вона стала ідеальною, потрібно пройти ще довгий шлях її становлення та змін.

Список використаних джерел:

1. Як Порошенко мінятиме Конституцію? Усі варіанти та їхні наслідки. [Текст]/.[Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://glavcom.ua/publications/yak-poroshenko-minyatiime-konstituciyu-usi-varianti-ta-jihni-naslidki-478964.html>.
2. Голова КСУ підтримує пропозицію Порошенка «заякорити» в Конституції євроатлантичну інтеграцію. [Текст] / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.radiosvoboda.org/a/news/29075572.html>.

3. Сергій Морозюк. Загальна характеристика гарантій реалізації Конституції України // Підприємництво, господарство і право, 12/2016, ст. 168-172.
4. Чернецька О.В. Конституція України та конституційна реформа в національному конституційному вимірі/ О.Чернецька // Конституційне право та конституційний процес в Україні.- 2012. ст. 112-116.
5. Андрієнко І.С. Достатній життєвий рівень як правова категорія/І. Андрієнко // Проблеми цивільного та господарського права.- 2015.-2. ст.93-95.

РЕЗЕРВИ ЗРОСТАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Перебиківський Олександр Ігорович

студент, Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

Телешецька Марина Ігорівна

студентка, Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

Фінансовим підґрунтям органів місцевого самоврядування є місцеві бюджети і тому їм належить особливе місце в бюджетній системі нашої держави.

Реальне виконання завдань та функцій як місцевими органами влади, так і державними та створення необхідних умов для поступового соціально-економічного зростання вимагає забезпечення стабільними та ефективними джерелами формування фондів грошових коштів, у даному випадку – доходами місцевих бюджетів, що, у свою чергу, ставить вимоги пошуку нових високоефективних стимулюючих форм, методів і механізмів мобілізації надходжень до місцевих бюджетів [1].

Нажаль, власні доходи місцевих бюджетів поки що не мають особливого впливу на мобілізацію податкових і неподаткових надходжень, оскільки їх питома вага є порівняно невеликою із часткою офіційних трансфертів, хоча їх величина впродовж проаналізованого періоду зросла.

Більше половини доходів місцевих бюджетів формують офіційні трансферти, які включають дотації та субвенції, у тому числі субвенції з державного бюджету. Враховуючи, що з майже 12 тис. місцевих бюджетів України дотаційність 5,4 тис. становить 70%, а 0,5 тис. – перевищує 90%, особливо актуальним питанням стає одночасне проведення адміністративно-територіальної реформи та бюджетної децентралізації.

Місцеві бюджети в розвинутих країнах, на відміну від України,

поповнюються переважно за рахунок податкових надходжень. Зокрема, у країнах – членах Європейського Союзу податкові надходження становлять близько 70%, у Швеції та Данії – понад 80%.

Для нарощування величини доходів місцевих бюджетів, зокрема, їх власної дохідної бази, вважаємо доцільним створити найсприятливіші умови. Тобто, обсяги доходів місцевих бюджетів, їх склад та джерела формування мають бути законодавчо визначені та науково обґрунтовані [2].

З огляду на це, зменшити залежність місцевих бюджетів від центрального уряду, від державного бюджету професор О.П. Кириленко пропонує за допомогою надання права органам місцевого самоврядування на запровадження власних податків та самостійного встановлення ставок оподаткування (при контролі загальнодержавних органів за загальним рівнем оподаткування), що сприятиме встановленню дійсної фінансової самостійності місцевого самоврядування.

У науковій фінансовій літературі існують думки щодо розширення переліку місцевих податків і зборів за рахунок запровадження податків із цільовим використанням одержаних коштів. Науковці В.І. Кравченко, О.Р. Романенко та О.П. Кириленко переконані, що значного розширення потребує перелік місцевих екологічних податків, до яких вони відносять податок на утилізацію побутових відходів або на прибирання сміття, податок на полювання, рибальство, на використання кар'єрних матеріалів, на ветеринарне обслуговування худоби та інших домашніх тварин [3].

Тенденція до запровадження спеціальних місцевих податків і зборів з користувачів природних багатств та спрямування їхніх коштів на охорону довкілля, відновлення спожитих природних благ, створення необхідних умов для життєдіяльності населення є досить переконливою. Застосування вказаних податків дозволяє зробити висновок про те, що вони також будуть дієвим інструментом у справі збереження та охорони довкілля і покращення екологічної ситуації в країні. З огляду на вищеприписане пропонуємо застосування таких місцевих податків і зборів: податок на благоустрій міста та місцевий екологічний податок.

Нарощування власних доходів місцевих бюджетів повинно відбуватись при збільшенні темпів виробництва, тому, з огляду на це, потребують запровадження такі види місцевих податків і зборів, які б за своєю природою виконували не лише фіскальну функцію, а й стимулювали та заохочували підприємницькі структури до створення додаткової вартості та її легалізації.

З огляду на вищезазначене, виділимо основні елементи реформи системи оподаткування у частині місцевого оподаткування: чітке розмежування податків, що зараховуються до місцевих і до державного бюджетів, розширення прав у сфері оподаткування органів місцевого

самоврядування; розширення неподаткових форм і методів мобілізації доходів бюджетів за рахунок оренди і продажу державного майна; основу місцевого оподаткування повинні становити прямі податки, тобто, податки де об'єктом оподаткування є дохід фізичної особи, прибуток юридичної особи, земля, майно, капітал.

Зростанню обсягів податкових надходжень місцевих бюджетів сприятиме забезпечення такого співвідношення між величиною граничної ставки податку і граничної ставки штрафних санкцій за порушення податкового законодавства, за якого остання буде більшою за першу, а також спрощення процедури адміністрування податків, підвищення ефективності роботи фіскальної служби щодо виявлення фактів ухилення від оподаткування, забезпечення невідворотності покарання в разі з'ясування цих фактів.

Необхідно провести інвентаризацію та нормативну грошову оцінку землі. Саме оцінка є базою оподаткування плати за землю та базою для визначення розміру орендної плати, її відсутність має негативний вплив на надходження. На сьогодні, як свідчить практика, у переважній більшості місцевих рад не повністю проведена інвентаризація землі, в окремих – не проведена взагалі.

Отже, на сьогоднішній день основним джерелом зростання доходів місцевих бюджетів в Україні є податок на доходи фізичних осіб. Основною умовою для збільшення цього показника є збільшення заробітної плати та ліквідація тінізації доходів.

Таким чином, з метою підвищення фіскальної ролі податків та зборів при формуванні дохідної бази місцевих бюджетів необхідно:

1. Органам місцевого самоврядування спільно з контролюючими органами розробити план заходів, спрямованих на повну мобілізацію податків та зборів до місцевих бюджетів.

2. Розробити графіки погашення податкового боргу та забезпечити контроль їхнього виконання.

3. Проводити діючі заходи з контролю діяльності юридичних та фізичних осіб-суб'єктів підприємницького діяльності, які порушують податкове законодавство.

4. Диференціювати ставки ПДФО в залежності від суми заробітних плат.

5. Проводити адміністративно-територіальну реформу та бюджетну децентралізацію, реформувати місцеві податки і збори, щоб вони стали найвагомим джерелом доходів у місцевих бюджетах.

6. Удосконалити систему розподілу міжбюджетних трансфертів.

Список використаних джерел:

1. Бадила М. Фінансове забезпечення місцевих бюджетів: сучасний стан та перспективи вдосконалення / М.Бадила // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – №8. – С. 35–39.
2. Федорук А.П. Місцевий бюджет – головний важіль, соціально-економічного та культурного розвитку (на прикладі бюджету м. Буча на 2012 рік) / А. П. Федорук // Економіка та держава. – 2012. – №3. – С. 127-129.
3. Кириленко О.П. Місцеві фінанси: навч. посіб. / О.П. Кириленко. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 192 с.

Науковий керівник: Сокровольська Наталія Ярославівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва, Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

СУЧАСНИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В ІНШИХ КРАЇНАХ

Сліпак Інна Русланівна

студентка, Національний авіаційний університет

У кожній країні світу громадяни зобов'язані сплачувати відсоток від своїх доходів до державного бюджету. В умовах сьогодення податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) є одним з джерел надходження до бюджету України.

Податковий кодекс України є основним законом, що регулює відносини в сфері податків і зборів та визначає їх вичерпний перелік, серед яких є податок на доходи фізичних осіб, зазначений у розділі IV. Він є загальнодержавним податком, який забезпечує доходами як державний так і місцеві бюджети. Його основна ставка у 2018 році залишається без змін, тобто 18% [1].

Українська податкова система є дуже складною в управлінні, тому велика кількість податків спричинює передумови для корупції та зловживань у податковій сфері, для нерозуміння між платниками податків та державою.

На думку багатьох вчених, основним критерієм успіху податкової системи європейських країн на противагу Україні є принцип прозорості та простоти податкової системи, її адміністрування [2].

У Франції розрахунок податку на прибуток фізичних осіб робить податкова служба, а доходи поділяються на 8 категорій. Особливістю є те

що податок на прибуток фізичних осіб розраховують на родину і він утримується з доходів за прогресивною шкалою (від 5,5 до 75%). Максимальну ставку застосовують, якщо дохід сім'ї дорівнює 1 000 000 євро (становить 75%). В Німеччині діє така ж система оподаткування. Початкова ставка податку становить 0% на доходи, менші за \$9 тис. Починаючи з доходів на суму від \$9 тис. до \$11,5 тис. податок на прибуток фізичних осіб становить 2,56%. Що ж стосується Великобританії, то неоподатковуваний мінімум за рік становить 2790 фунтів стерлінгів, а податкові ставки – 20%, 40% і 45%. У Швеції загальна максимальна ставка податку становить 56,9%. У Норвегії податок на прибуток фізичних осіб з річної зарплати обчислюють за ставкою 9,5%, якщо дохід – від 220 501 до 248 500 норвезьких крон. В Іспанії податок розраховується за ставкою від 24 до 52%. Якщо дохід становить 300 000€, то застосовується ставка 52%. У більшості країн Європи ПДФО належить до місцевих податків і регулюють ставки місцеві органи самоврядування, а в Україні – лише держава [3].

Для реформування оподаткування доходів фізичних осіб можливо запропонувати такі напрями: перейти до використання прогресивної шкали оподаткування, що дасть змогу забезпечити дотримання принципу соціальної справедливості; при плануванні ставок ПДФО враховувати доходи сім'ї з розрахунку на кожного її члена через проведення річного перерахунку сплаченого податку.

Особливості сплати податку з доходів фізичних осіб в Україні та в європейських країнах залишаються актуальними. Досвід інших країн щодо формування та злагодженої роботи податкових систем сприятиме виправленню законодавчих та практичних помилок нашої країни. На нашу думку, доцільно розробити комплекс заходів щодо вдосконалення механізму оподаткування доходів фізичних осіб.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.
2. Сухорукова М.О. Фіскальна політика в умовах глобальної інституалізації: україна та досвід зарубіжних країн / М.О. Сухорукова // Scientific Journal «ScienceRise». – 2016. – №7/1(24). – С. 50–54
3. Толочко В.М. Огляд механізму стягування податків в Україні та деяких країнах світу / В.М. Толочко, Т. Ф. Музика [Елек тронний ресурс] – Режим доступу: <http://modern-pharmacy.com.ua/oglyad-mehanizmu-styaguvannya-podatkov-vukrayini-ta-deyakh-krayinah-svitu>.

Науковий керівник: Жам Олена Юріївна, кандидат економічних наук, доцент, Національний авіаційний університет

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ КРИПТОВАЛЮТИ

Ганіч Світлана Сергіївна

студент факультету менеджменту і маркетингу, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені І. Сікорського»

Глущенко Ярослава Іванівна

кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені І. Сікорського»

За останні роки в світі все більше набирає популярність біткоїн та альткоїни. На хвилі успіху біткоїна у різних країнах почали з'являтися локальні криптовалюти. Так, наприклад, в Естонії в минулому році з'явилась криптовалюта під назвою Estcoin, в Росії вже декілька років функціонують Ruscoin та Waves, що має успіх на міжнародних трейдингових платформах. В Україні ж існує і розвивається молода і перспективна криптовалюта Карбованець. Тож які саме перспективи має українській Карбованець в Україні і в світі та чи варто вкладати кошти в досліджувану валюту?

Навіть незважаючи на те, що криптовалюта не має географічних кордонів, Карбованець більше орієнтований на Україну. Наразі зустріти українську криптовалюту можливо на таких біржах як: Cryptopia, Livecoin, де він йде в парі з біткоїном і BTC Trade UA, де йде в парі з гривнею. Цікаво те, що валюту одразу можна витратити, наприклад на поповнення мобільного рахунку чи на придбання товарів на певних інтернет - магазинах. При цьому торгових точок, які приймають карбо в якості оплати за товари і послуги, стає більше [1].

Ця цифрова валюта являє собою вільну обмінну мережу і однойменну криптовалюту, що функціонує на базі блокчейна CryptoNote. Вартість KRB формується виключно на основі призначеного для користувача попиту на криптовалютному ринку, від чого і залежить прибутковість Karbowanec. Майнінг криптовалюти Karbowanec не вимагає великих витрат, оскільки його здійснення можливе навіть на стандартному обладнанні без необхідності придбання високотехнологічних ресурсів. Також необхідно відзначити застосування кільцевих підписів для забезпечення анонімності роботи, через що проведення транзакцій в системі Karbo проводиться в умовах повної

конфіденційності. Додатковий функціонал у вигляді використання криптографічного шифрування підвищує показники безпеки і не дозволяє визначити власників підписів транзакцій. До чергових переваг карбованця можна віднести і використання в системі принципу взаємозамінності, що дозволяє домогтися одноманітності токенів [2].

За останні півроку криптовалюта зросла у 40 разів і на сьогоднішній день пододала відмітку в 2 \$. Порівняно з цифровими гігантами такими як Bitcoin або Ethereum це небагато, але, виходячи із динаміки розвитку, Карбованець має великі перспективи. Окрім того українська крипта має позитивну статистику збільшення кількості користувачів та майнерів, що добре впливає на її вартість. В обігу наразі знаходиться близько 5 млн карбованців, їх сума в цілому складає більше 5 млн \$ [1].

Отже, виходячи з проведеного аналізу, маємо висновок, що українська криптовалюта має великі перспективи для розвитку, а темпи зростання ціни робить її привабливою в очах не тільки українських, а й зарубіжних майнерів. Вкладати гроші чи ні - особисте діло кожного, але на нашу думку Карбованець - це вдала інвестиція в майбутнє.

Список використаних джерел:

1. Українська криптовалюта «Карбованець» пододала поріг у 2 долари і подорожчала у 354 рази з моменту запуску [Електронний ресурс] / Вадим Єрченко // Електронне видання "Тocar.ua" - 2017. - Режим доступу: <https://tokar.ua/read/20970>
2. Проект Karbowanec (KRB): український карбованец в новом амплуа [Електронний ресурс] // Електронне видання "Cryptonews" - 2017. - Режим доступу: <https://www.allcryptonews.com/proekt-karbowanec-krb-ukrainskij-karbovanets-v-novom-amplua/>

КРИПТОВАЛЮТА НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ганіч Світлана Сергіївна

студент факультету менеджменту і маркетингу, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Бойчук Наталка Яківна

старший викладач, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У сучасному світі всі аспекти життя поступово переходять у віртуальний світ. Зміни торкнулися і валюти. Наступною сходинкою

еволюції грошових знаків стала криптовалюта, яка не контролюється державою, не може знецінитись і використовується прозоро. Частіше криптовалюта спрямована на маржинальну торгівлю, купівлю акцій компаній та переказ грошей без комісії. Наразі ведуться дискусії щодо можливостей використання даної технології. Окрім вищеперерахованих напрямків однією із досить перспективних концепцій є впровадження криптовалюти на підприємстві. Це може бути зроблено як для оптимізації бухгалтерських розрахунків, так і для обліку продуктивності праці співробітників та їх заохочення в рамках компанії.

В контексті розвитку ідеї впровадження криптовалюти на підприємстві варто згадати вже існуючі платформи, що дозволяють використовувати новачі в межах бізнесу. Однією із таких є bitwage.co [1]. Завдяки цьому проекту роботодавці можуть платити зарплату своїм співробітникам в криптовалюті, а в перспективі в якості зарплатної системи на підприємстві може використовуватися внутрішня криптовалюта, яку після закінчення місяця можна обміняти на звичайні гроші. Також після впровадження криптотехнологій в систему управління підприємством можна не тільки випустити електронні акції компанії, а й зробити співробітників реальними співвласниками підприємства, таким чином значно скоротити операційні витрати, покращити фінансову діяльність підприємства і збільшити обсяг інвестування підприємства. Залишаючи частину заробленої криптовалюти на своєму рахунку, надаючи компанії можливість вкладати ці кошти в справу, в обмін на невеликі дивіденди, працівник може стати міноритарним інвестором компанії, в якій працює [2].

Використання біткоїн-технологій дозволить спростити фінансовий і бухгалтерський облік, а головне - забезпечити максимальну прозорість у діяльності компанії, що нівелює корупцію на посадових місцях. Якщо розглядати ідеальні умови, в яких існує система оподаткування, що заснована на технології блокчейн, то необхідність ведення складної бухгалтерії взагалі зникає. Для абсолютної прозорості за доходами підприємству достатньо мати кілька офіційних біткоїн-гаманців, на які надходять всі зароблені кошти. Таким чином кожен співробітник може при бажанні дізнатися чи дійсно в цьому місяці у компанії немає грошей для виплати заробітної плати або існують інші об'єктивні причини.

Отже, серед очевидних переваг криптовалюти є її прозорість, що вплине на зменшення корупційних схем, можливість збільшення інвестиційної діяльності підприємства завдяки біткоїн-технологіям, зменшення витрат підприємства, що підвищить показники фінансово-господарської діяльності. Масове використання найближчим часом біткоїн-технологій на підприємстві поки що є утопією, але, тим не менше, компанії, що використовують криптовалюту є та існують доволі успішно

і, на нашу думку, популярність таких бізнес-рішень буде зростати, як і кількість подібних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Зарплатный биткоин-сервис Bitwage официально запущен в Великобритании [Електронний ресурс] // Електронне видання "Forklog" - 2017 - Режим доступу: <https://forklog.com/zarplatnyj-bitkoin-servis-bitwage-ofitsialno-zapushhen-v-velikobritanii/>
2. Зачем внедряют криптовалюту на предприятие или Будущее бизнес-процессов [Електронний ресурс] // Електронне видання "Forklog" - 2015 - Режим доступу: <https://forklog.com/zachem-vnedryat-kriptovalyutu-na-predpriyatie-ili-budushhee-biznes-protsessov/>

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Денисенко Микола Павлович

доктор економічних наук, професор кафедри бізнес-економіки, Київський національний університет технологій та дизайну

Токачева Аліна Ігорівна

студентка, Київський національний університет технологій та дизайну

Інвестиційна складова має надзвичайно важливе значення у діяльності страхової компанії. Завдяки ефективному інвестуванню коштів, страховики мають змогу реалізувати всі притаманні їм функції. З огляду на важливість та роль страхових компаній у фінансовій системі держави, вивчення питання регулювання їх діяльності, зокрема у частині здійснення інвестицій за рахунок наявних в них страхових резервів є актуальним завданням. В свою чергу, неефективна інвестиційна діяльність може спровокувати невиконання вітчизняними страховиками своїх зобов'язань та привести до важких економічних та соціальних наслідків.

У цілому на практиці виділилося два основні підходи щодо державного регулювання страхової діяльності стосовно інвестиційної діяльності страхових компаній, а саме: «європейський» та «американський» підходи. Європейський підхід до регулювання інвестиційної діяльності страховиків передбачає обов'язкову прибутковість чисто страхових операцій без урахування інвестиційної складової. Сутність другого (американського) підходу полягає у тому, що власне страхова діяльність страховика може бути збитковою, але збитки від основної діяльності можуть покриватися доходами від інвестиційної

діяльності. Ці два підходи визначають не лише роль інвестиційної діяльності страхових компаній з точки зору держави, а й впливають в цілому на тарифну політику страховиків [1, с. 26].

У країнах ЄС регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній здійснюється на двох рівнях: директивами ЄС і державним регулюванням всередині країн для захисту національних страхових компаній.

В Україні інвестиційна діяльність страхових компаній досить жорстко регламентується з боку держави, особливо це стосується інвестування коштів, що становлять страхові резерви. Так, Закон України «Про страхування» [2] встановлює принципи і напрями розміщення страхових резервів, а Розпорядженням регулятивного органу (Нацкомфінпослуг) встановлюються нормативи розміщення, які конкретизують норми Закону. При цьому варто зазначити, що напрями і нормативи розміщення не є однаковими для технічних страхових резервів та резервів зі страхування життя.

Згідно із Законом України «Про страхування» [2] та «Правилам формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя» [3], основними інструментами інвестування для страхових компаній є: 1) грошові кошти на поточному рахунку; 2) банківські вклади (депозити); 3) валютні вкладення згідно з валютою страхування; 4) нерухоме майно; 5) акції, облігації, іпотечні сертифікати; 6) цінні папери, що емітуються державою; 8) інвестиції в економіку України за напрями, визначеними Кабінетом Міністрів України 9) банківські метали; 10) готівка в касі в обсягах лімітів залишків каси, установлених НБУ.

Окрім зазначених вище нормативно-правових актів у середині 2018 року Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг прийняла розпорядженням №850 «Положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика», яким окрім всього іншого встановлюється «норматив ризиковості операцій» (Розділ V). У цьому розділі встановлюються чіткі критерії та нормативи щодо інвестування коштів заявлених резервів для страховиків, що здійснюють страхування життя, а також для страховиків, що здійснюють страхування інше, ніж страхування життя.

Отже, як влучно зазначає О. Залетов, жорстке правове регулювання державою інвестиційної діяльності страхових компаній передбачає дотримання принципу конгруентності, встановлення вимог до структури і складу інвестиційного портфеля, введення контролю за станом

інвестиційного портфеля, регламентування процесу інформування регулятора про його зміни [5, с. 25-32].

Останнім часом з боку науковців та експертів пропонуються напрями вдосконалення правової бази, на основі якої здійснюється регулювання інвестиційної діяльності страховиків. Зокрема, це, по-перше, розширення переліку фінансових інструментів, дозволених для інвестування коштів страхових резервів. Оскільки існуючі обмеження, встановлені для інвестиційної діяльності страхових компаній, не відображають сучасного стану фінансового ринку і потенціалу страховиків. По-друге, розробка правової бази щодо регулювання взаємодії страховиків та компаній з управління активами (КУА). По-третє, введення подвійного лістингу для забезпечення доступу вітчизняним страховим компаніям до високоліквідних цінних паперів на зарубіжних фондових ринках. Однак на мою думку, ці нововведення потрібно здійснювати обережно з проведенням ретельного попереднього аналізу їх потенційного впливу на фінансовий стан та платоспроможність страховиків, оскільки від їх фінансової стійкості та надійності залежать фінансові ресурси страхувальників.

У підсумку варто зазначити, що регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній є вкрай важливим, забезпечує надійність та фінансову стійкість вітчизняних страховиків в умовах економічної та політичної нестабільності. В свою чергу пом'якшення та розширення прав страховиків щодо здійснення інвестицій може мати негативний вплив на їх фінансовий стан, тому цим крокам повинен передувати ретельно проведений аналіз.

Список використаних джерел:

1. Нікуліна М.М. Зарубіжний досвід інвестиційної політики страхових організацій / М.М. Нікуліна // Страхова справа. – 2016. – №11. – С. 25-29.
2. Про страхування [Електронний ресурс]: закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР зі змінами та доповненнями N 2095-VIII (2095-19) від 08.06.2017. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
3. Про затвердження Методики формування страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя [Електронний ресурс]: розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні № 3104 від 17.12.2004 р. з останніми змінами та доповненнями № 295 від 04.02.2016 р. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0019-05>
4. Положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика [Електронний ресурс]: розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків

фінансових послуг від 7 червня 2018 року № 850 – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0782-18#n7>

5. Залетов О. Державне регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні / О. Залетов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2016. – №3(180). – С. 25-32.

ЕКОСИСТЕМА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Лукашевич Марина Михайлівна

Київський Національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Вступ. Однією з ключових тенденцій сучасного розвитку світового господарства є розгортання процесів глобалізації, які суттєво впливають на систему міжнародних економічних, політичних та соціально-культурних відносин, трансформують напрями і визначають тенденції розвитку національних економік.

Виклад основного матеріалу. У вересні 2014 року парламентом України було прийнято Указ «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020». Даний документ визначає напрями та пріоритети розвитку України протягом 6 років.

«Стратегія сталого розвитку України на період до 2020 року» спрямована на євроінтеграцію і складається з чотирьох векторів руху, таких як сталий розвиток країни; безпека держави, бізнесу та громадян; відповідальність і соціальна справедливість; гордість за Україну в Європі та світі з урахуванням економічного, соціального та екологічного факторів як детермінантів здійснення реформ [1]. Тобто одне із найважливіших завдань сьогодні – стимулювання розвитку малих і середніх підприємств, вирощування «національних лідерів», які зможуть вийти на світовий рівень та запропонувати робочі місця більшій кількості людей, а також гідно представити Україну на світовій арені.

Досягти поставлених цілей можливо за інноваційного розвитку економіки, фундаментом якої є формування інноваційної інфраструктури, що являє собою комплекс інформаційного, правового (нормативно-правова база у сфері регулювання інноваційної діяльності), фінансового (інвестиційні фонди, агентства, венчурні підприємства, банки) та інноваційного складників (технопарки, інноваційні центри, бізнес-інкубатори тощо).

У світовому просторі набувають поширення інноваційні екосистеми, що передбачають більш ефективне використання науково-освітнього та промислового потенціалу шляхом налагодження обміну інформацією, методичними розробками, технологіями, спільною підготовкою і

перепідготовкою кадрів, реалізацією спільних наукових проектів і досліджень.

За даними різноманітних досліджень освітньої платформи ILTY – Institute of law, technology and innovation в Україні на сьогодні налічується 70 освітніх закладів, з яких 37 університетів, які активно забезпечують ринок кадрами для розширення інноваційної діяльності, а також 13 академічних інститутів. По суті, 40% науково-дослідної діяльності (Research & Development) здійснюється в університетах на базі освітніх платформ. Саме це підштовхує студентів в подальшому проводити дослідження, генерувати нові ідеї та забезпечувати оновлення наукової складової в Україні [2].

Загалом в Україні провадить свою діяльність в сфері інноваційної діяльності близько 700 промислових підприємств та близько 200 ІТ-компаній, серед яких найбільшими виступають такі ІТ групи як EPAM, Intellias, Intecracy тощо. Такі компанії забезпечують розробку новинок в різних сферах діяльності програмуючи та поширюючи ряд програм, стартапів та нововведень як в цифровому, так і в реальному світі.

Одним із важливих показників провадження інновацій є Глобальний інноваційний індекс. Глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index) публікується щорічно з 2007 року. Дослідження оцінює елементи націономік, у яких протікають інноваційні процеси, зокрема інститути, людський капітал, дослідницьку діяльність, інфраструктуру, рівень розвитку ринку та бізнесу.

Індекс вираховують на основі більше 80 параметрів, серед яких – кількість заявок на права інтелектуальної власності, створених мобільних додатків, науково-технічних публікацій та обсяг витрат на освіту.

Незалежну статистичну перевірку дослідження здійснює Спільний дослідницький центр Європейської комісії [3].

За останніми даними у 2018 році станом на липень Україна посіла 43 місце із 126-ти у рейтингу найбільш інноваційних країн світу Global Innovation Index 2018 та покращила минулорічний результат на 7 позицій.

Вітчизняна інноваційна екосистема перебуває у стадії формування. В Україні існують майже всі інститути інноваційного розвитку (12 технопарків, 28 інноваційних центрів, 28 інноваційних бізнес-інкубаторів, 9 центрів науки, інформатизації та інновацій регіонального рівня, Український інститут науково-технічної інформації). Однак їхня діяльність не відповідає сучасним вимогам, оскільки недосконалість вітчизняної нормативно-правової бази стримує розвиток інноваційної діяльності та формування в Україні інноваційної економіки. Сповільнюючим чинником як для бізнесу, так і для інвесторів є відсутність чіткої стратегії розвитку високотехнологічних галузей

України, яка б визначала державні пріоритети в цьому напрямі, а також необхідного законодавчого забезпечення.

Висновок. На сучасному етапі розвитку для України однією з головних причин гальмування розвитку інноваційної екосистеми є відсутність належного державного регулювання та оцінки інноваційного середовища. Володіючи потужною конкурентною перевагою – високоосвіченим людським капіталом, Україна має можливість для технологічного прориву в майбутньому, адже розвиток високих технологій – це перспектива для країни зайняти гідне місце в глобальному економічному просторі.

Список використаних джерел:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна 2020» від 12.01.2015 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
2. Веб-сайт: <http://ilti.com.ua>
3. Глобальний економічний індекс 2018 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf

ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ МОДЕРНИЗАЦИИ В УЗБЕКИСТАНЕ

Мададжон Ёктамов Ёктам Ёгли

*Ташкетский университет информационных технологий имени
Мухаммада ал-Хоразмий*

Наргиза Ибрагимова

*Ташкетский университет информационных технологий имени
Мухаммада ал-Хоразмий*

Аннотация: в настоящее время Узбекистан придает большое значение экспортоориентированным продуктам и их конкурентоспособности. В целях повышения уровня производства на промышленных предприятиях каждая страна активно участвует в технологической трансформации и активном использовании ее интеллектуальных и природных ресурсов.

Ключевые слова: экспорт, ресурсы, инновации, финансирование, инвестор, предпринимательство.

Потенциал каждой страны измеряется использованием достижений науки в межгосударственных закупках.

Основное требование сегодняшнего дня:

- использовать инновации в науке и экономике;

- интеграция науки и научных достижений в конкурентоспособную продукцию;

- наличие высококачественной продукции;

Для решения этих проблем требуется коммерциализация инновационных и инвестиционных исследований и управление инновациями.

Как видно из того факта, что эта наука основана на модернизации системы.

Инновационная деятельность - необходимо создать нормативно-правовую базу.

Инновационная система - хороший результат, если экономика сосредоточена на распространении новых знаний. Эффект этих законов зависит от существования организаций, которые создают и распространяют информацию. нормативной базы и механизма их использования.

Экспертная (сертификационная), сертификационная, лицензионная и информационная системы, консалтинговые и маркетинговые услуги играют важную роль в реализации этих мероприятий.

Это обязательная система обучения и переподготовки.

Сегодняшний спрос на инновации в инновационной системе.

Перестройка научных учреждений ускорит эти процессы.

Благодаря поддержке и развитию общенациональной инновационной деятельности, развитию национальной безопасности нанотехнологической независимости наша страна создаст новую технологию. требуется производство:

- создание правовых требований для развития инновационной деятельности;

- создание центров для передачи современных и эффективных технологий научно-исследовательским организациям и национальной машиностроительной промышленности и их предоставление экспертам;

- Необходимо создать систему финансирования инноваций (например, бюджетные и благотворительные фонды, международные фонды и т. Д.);

- поощрение научно-промышленных групп;

- подготовка заявок на патент;

- создание базы данных о продуктах, технологиях и комбинациях интеллектуальной собственности;

- Мониторинг инновационного потенциала Республики;

Все это самый важный документ для создания коммерческой системы. На сегодняшний день следующие президентские указы, законы и постановления Кабинета министров,

- Закон «Об внешнеэкономической деятельности»;

- Закон «Свободные экономические зоны»;
- Закон об иностранных инвесторах;
- Закон «О правовых мерах иностранных инвесторов»;
- Указ Президента Республики Узбекистан «Об организации валютного контроля в экспортно-импортных процессах»;

Закон «О содействии расширению экспортного потенциала» и другие.

Особенно, когда речь идет о процессе передачи, он начинается с технического потенциала проекта и включает в себя следующие технические и технико-экономические показатели:

- реальное преимущество технологии;
- период производства или приобретения продукта;
- технический уровень;
- правовой статус;
- применение полученных результатов;
- будущее развития;
- покупка продукта;
- объем рыночного сегмента продукта;
- спрос на спрос;
- условия конкуренции;
- технический и маркетинговый риск.

В развитых странах служба передачи технологий в основном с сложными научными исследованиями через небольшие инновационные предприятия. В Узбекистане процесс открытия побочных компаний формируется в научно-технических организациях. Другой тип технопарков предназначен для поддержки маломасштабного исследовательского предприятия и разработки конкурентоспособного продукта.

Малые научные исследования должны поддерживаться самой современной системой защиты.

«Защита интеллектуальной собственности»,
«Защита интеллектуальной собственности» и «Защита интеллектуальной собственности»;
«Объекты интеллектуальной собственности»;
«Коммерциализация технологий» и т.

Д. В настоящее время в области инноваций предусматривается следующее: - внедрение инновационных идей, разработок и технологий с учетом быстро меняющихся условий мирового рынка. «зеленая экономика», которая предусматривает повышение производительности за счет использования экологически чистых технологий;

-Успешность роста инновационного потенциала республики, технопарков, а также логистических центров; экономические, налоговые,

денежные параметры, способствующие развитию экономики, взаимосвязанные с экономикой;

- повышение качества услуг и, прежде всего, инновационных разработок и технологий; - укрепление регионов, экономическое развитие, социально-экономическая отсталость и экономическое развитие городов; Финансирование финансирования этих работ, сбор средств, инновации и инвестиционные проекты, накопление современных конкурентоспособных продуктов.

Заключение: Министерство инновационного развития является инновационным и научно-техническим проектом. Новая администрация предоставит богатые ресурсы для развития инновационных идей, разработок и технологий.

Рекомендации:

1. Стратегия действий Республики Узбекистан с 2017 по 2021 год.
2. Приложение 1 к Президенту Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 года N UP-4947.
3. www.lex.uz
4. www.marstranslation.com
5. www.ut.uz

ПРОБЛЕМИ АКТИВІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ КАПІТАЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.

Циток Руслан Павлович

аспірант кафедри менеджменту Інституту економіки та менеджменту Університету "Україна"

Вітчизняна економіка знаходиться в глибокій економічній кризі з одного боку через застарілість та зношеність основних виробничих фондів, з іншого - через політичні проблеми пов'язані з військовою агресією на сході та втратою традиційних ринків збуту. Розглянемо зовнішньо-торговий товарообіг. Приріст експорту в 2017 році склав \$6.91 млрд до \$43.26 млрд, приріст імпорту склав \$10.65 млрд до \$49.53 млрд. Як результат, імпортовано було на \$6.27 млрд товарів більше ніж експортовано. Роком раніше від'ємне торгове сальдо складало лише \$2.53млрд. Частково такий ріст пояснюється зростанням імпорту в країну енергоносіїв, зокрема вугілля, на \$1.2 млрд. та газу та нафти і продуктів її переробки. Структуру імпорту та експорту товарів наведено у таблицях 1 та 2.

Таблиця 1. Структура імпорту товарів у докризовому 2013, 2016 та 2017 роках у млрд. доларів

Показник \ рік	2013	2016	2017
Сільсько-господарська продукція та продовольчі товари	8.184	3.892	4.300
Мінеральні продукти	1.135	0.644	0.805
Паливно-енергетичні товари	21.227	7.632	11.825
Продукція хім.промисловості, каучук	13.028	8.488	9.793
Шкірсырвина, хутро, вироби з них	0.257	0.209	0.251
Деревина, целюлозно-паперові вироби	2.318	1.112	1.205
Текстильні вироби, взуття	3.230	1.816	2.006
Вироби з каміння, скла, кераміки	1.141	0.606	0.651
Метали та вироби з них	5.003	2.307	3.013
Машини, обладнання, транспорт	19.433	11.414	14.843
Інші товари	2.008	0.752	0.836

Відповідно до цих даних значна доля імпорту припадає на енергоносії, та товари кінцевого споживання з високою доданою вартістю. Країна практично не імпортує сировину та напівфабрикати для подальшої переробки у товари з більшою доданою вартістю. Це говорить про те, що Україна погано інтегрована у світові та європейські ланцюжки переробки продукції.

Таблиця 2. Структура експорту товарів у докризовому 2013, 2016 та 2017 роках у млрд. доларів

Показник \ рік	2013	2016	2017
Сільськогосподарська продукція та продовольчі товари	17.024	15.282	17.758
Мінеральні продукти	4.629	2.282	3.157
Паливно-енергетичні товари	2.865	0.446	0.709
Продукція хім. промисловості, каучук	5.115	1.968	2.222
Шкірсырвина, хутро, вироби з них	0.149	0.122	0.152
Деревина, целюлозно-паперові вироби	2.391	1.672	1.724
Текстильні вироби, взуття	1.010	0.842	0.940
Вироби з каміння, скла, кераміки	0.702	0.299	0.364
Метали та вироби з них	17.571	8.339	10.124
Машини, обладнання, транспорт	10.612	4.338	5.052
Інші товари	1.243	0.774	0.978

За останній рік обсяги експорту зросли по всіх галузях, проте лише по сільськогосподарській продукції та продовольчих товарах перевищили до кризовий 2013 рік. Загалом спостерігається суттєве зменшення частки машинобудування, хімічної промисловості та металургії у структурі експорту, що характеризується значною доданою вартістю, на користь сировинної сільськогосподарської продукції та продовольства.

Відхід від нинішнього шляху до цілком сировинної структури економіки, продовження євроінтеграційних процесів потребує модернізації виробництва для випуску високотехнологічних та більш

конкурентних товарів з високою доданою вартістю, стрімкого нарощування їх експорту, великої уваги до енергоощадних та інноваційних технологій, адже за енергоємністю продукції вітчизняна економіка значно випереджає розвинуті країни Європи. Все це не можливе без значних капітальних інвестицій. Проте залученню капітальних інвестицій з зовнішніх джерел суттєво заважає військова агресія та її наслідки – зростання інфляційних процесів, падіння довіри населення до банківських установ та скорочення обсягів банківського кредитування, зменшення інвестиційних можливостей державного бюджету та низка інших причин. Якщо в 2013 році частка капітальних інвестицій до ВВП складала 17.1%, у 2016 році -15.1%, у 2017 році – 15%. Загалом можна виділити наступні групи причин, що стоять на заваді зростанню капітальних інвестицій:

- Обумовлені кризовою економічною ситуацією в країні

- а) недовіра до банківських установ і відтік з них вкладів населення

- б) низький рівень доходів населення і як наслідок цього зменшення ресурсу домогосподарств, що може бути залучений до банківської системи та кредитування.

- в) погіршення фінансового стану підприємств, адже саме їх ресурс складає значну частину капітальних інвестицій

- г) інфляційні процеси та нестабільність національної валюти

- д) зменшення інвестиційних можливостей державного бюджету

- Обумовлені законодавчими проблемами

- а) нерозвиненість фондового ринку

- б) складні процедури реєстрації, оподаткування, закриття підприємницької діяльності.

- в) недосконалість інвестиційного законодавства та захисту прав інвесторів

- Обумовлені низьким рівнем інформованості громадян

- а) низька поінформованість населення про можливі напрями інвестування

- б) брак внутрішніх інвесторів.

- Обумовлені політичною ситуацією в країні

- а) політична нестабільність

- б) високий рівень корумпованості влади

- в) дефіцитний державний бюджет та значні виплати по держборгу

Виходячи з озвучених проблем виникає необхідність пошуку механізмів, що будуть стимулювати зростання капітальних інвестицій в економіку України. Пропонуються наступні основні кроки:

- Удосконалення законодавства у сфері інвестиційної діяльності

- Розбудова державою власного фондового ринку
- Бездефіцитний держбюджет та поступове зниження частки запозичень у структурі ВВП
- Зміцнення стабільності грошової одиниці та зниження інфляції
- Стимулювання кредитування інвестиційних проектів
- Збільшення державою обсягів та ефективності державного інвестування
- Залучення суттєвого інвестиційного ресурсу на внутрішньому ринку шляхом випуску державних облігацій.

Висновок. За умови зовнішньої військової агресії та втрати традиційних ринків збуту на сході Україна постала перед об'єктивною необхідністю оновлення виробничих потужностей та побудови більш конкурентних виробництв, продукція яких могла б бути затребуваною на більш конкурентних ринках Західної Європи. Якісне оновлення виробництва фактично повністю відбувається за рахунок капітальних інвестицій. Як показує проведений аналіз, за останні 5 років негативна динаміка до зниження частки капітальних інвестицій у структурі ВВП країни має сталу тенденцію. Недостатність капітальних інвестицій веде до втрати конкурентоспроможності національних виробників та української економіки в цілому. Ключова роль у виході з цієї складної для країни ситуації має належати державним інститутам, які мають втілити цілий ряд кроків у правовому, фінансовому та політичному напрямках для покращення ситуації.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України: Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Статистичний щорічник України, 2017 рік. К.: Держкомстат України, 2017. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Відкрита статистична база даних Кноема. Україна. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.knoema.com>
4. Державна фіскальна служба України. Офіційний портал [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.sfs.gov.ua/>

Науковий керівник: Калінчик Микола Володимирович, доктор економічних наук, Інститут економіки та менеджменту Університету “Україна”

ОЦІНКА СТАНУ РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Чернова Ольга Вадимівна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки,
Університет державної фіскальної служби України*

Таргонська Леся Вікторівна

студентка, Університет державної фіскальної служби України

Лізинг відіграє важливу роль в економіці багатьох країн та є ознакою їхнього прогресивного розвитку. Майже третя частина усіх інвестицій в основні засоби в розвинених країнах здійснюється за допомогою лізингу.

Ринок лізингу розпочав розвиватися ще з 2000-х років. Найбільш стрімкий ріст спостерігався із 2013 р. У 2016 році загальний обсяг надання послуг фінансового лізингу в Україні збільшився на 13% в порівнянні з 2015 роком, що становить близька 22,6 млрд. грн.

Відповідно даних Національної комісії, яка здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, станом на 31/06/2017 в Україні зареєстровано понад 196 лізингодавців, що на 27,9% менше ніж у першому півріччі 2016 року, з них фактично працюють на ринку лізингових послуг 40 лізингових компаній. В цьому році кількість діючих договорів фінансового лізингу зменшилась на 24,8% (31/06/2016 – 19 530 одиниць, 31/06/2017 – 14 689 одиниць), кількість договорів фінансового лізингу, укладених за звітний період зменшилася на 39,3% (31/06/2016 – 5 693 млн. грн., 31/06/2017 – 3 455 млн. грн.) проте в порівнянні з першим півріччям 2015 року – зросла на 131,41 % (31/06/2015 – 1 493 млн. грн.) [1].

Динаміці розвитку лізингу в Україні притаманна певна циклічність, яка характеризується стрімкими темпами зростання та падіння обсягів укладених нових лізингових угод, суттєвими змінами у структурі портфелю лізингодавців за галузями вкладень, лізингових платежів, джерел фінансування лізингових операцій.

До найбільших лізингових компаній, які діють в Україні, можна віднести: Райффайзен Лізинг Аваль, VAB Лізинг, Порше Лізинг Україна та інші. Зазначимо, що вони зазвичай входять до складу фінансових груп (наприклад, Приват Лізинг, UniCredit Лізинг тощо) [2].

Прогнозується, що обсяг нових договорів лізингу у гривневому еквіваленті зросте на 336% до 2021 р., у т.ч. за рахунок активізації банків (рис.1) [1]:

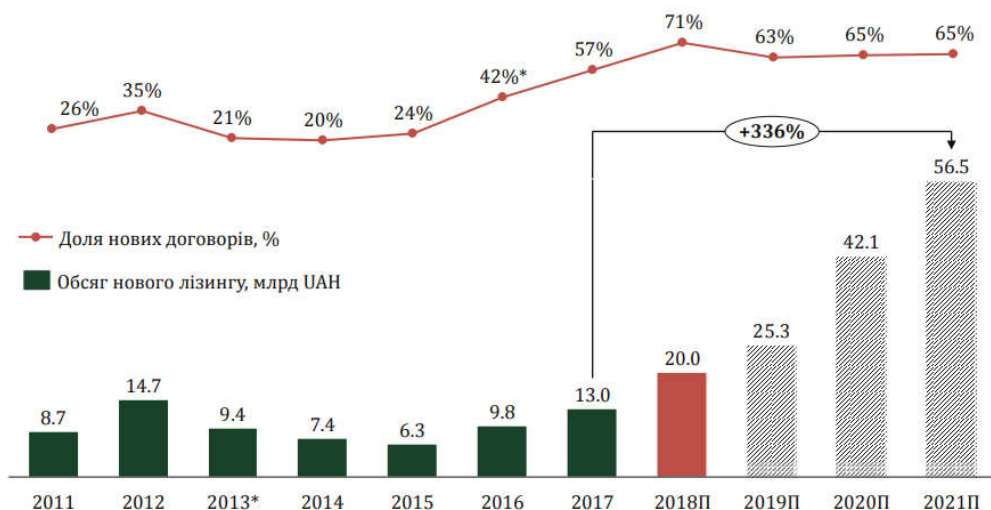


Рис. 1. Обсяг договорів нового лізингу в Україні, 2011-2021рр., млрд.грн.

Поширеним є також лізинг вантажних автомобілів, морських та повітряних суден, інформаційної техніки. Багато іноземних компаній готові фінансувати розвиток співробітництва з провідними вітчизняними лізинговими компаніями, зокрема, у сфері постачання в Україну сільськогосподарської та тракторної техніки й обладнання, будівельної техніки на лізинговій основі [3].

На даний момент у світі не існує єдиного універсального методу оцінки ефективності лізингу як інвестиційного інструменту. Це в свою чергу дещо гальмує процес розвитку лізингу, особливо в Україні. До того ж не існує повного розуміння переваг цього способу виробничого інвестування. Адже в кінцевому підсумку лізинг обходиться дорожче за звичну купівлю-продаж [4].

Отже, сьогодні більшість українських підприємств є потенційними лізингодержувачами, оскільки відчувають нестачу оборотних коштів. За необхідності оновлення своїх основних фондів, серед різноманітних видів кредитування вітчизняним підприємствам вигідніше обрати лізинг.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/>
2. Фінансовий лізинг в Україні: оцінка стану та перспектив розвитку [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://uul.com.ua/2018/pres-reliz-kruglogo-stolu-finansovuj-lizyng-v-ukrayini-otsinka-stanu-ta-perspektyv-rozvytku/>
3. Інформаційно-аналітичний портал. Лізинг в Україні:[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://leasinginukraine.com/ua/monitoring/?pid=1365>
4. Проблеми та напрями розвитку лізингових послуг в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sophus.at.ua/publ/kampodilsk/sekcija>

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОГО НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ФОРМ МЭО

Дюжесв Виктор Геннадьевич

доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента инновационного предпринимательства и международных экономических отношений, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

Бабенко Виталина Алексеевна

доктор экономических наук, профессор кафедры международной электронной коммерции и гостинечно-ресторанного бизнеса Харьковского Национального университета им. В. Н. Каразина

Коняева Елизавета Григорьевна

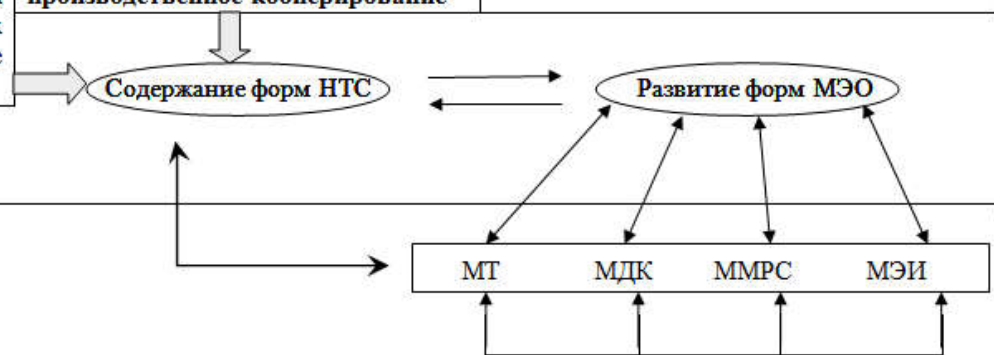
аспирант Харьковского национального университета им. В.Н. Каразина

Научно-технический прогресс не только произвел переворот в структуре международного разделения труда, но и расширил сферу его развития, привел к появлению новой формы экономических отношений – международного научно-технического и производственного сотрудничества, где участвуют самые разные субъекты: государства, международные и национальные компании, межправительственных и неправительственных организации, отдельные ученые [3].

В различных источниках, в зависимости от целей исследования выделяются соответствующие формы НТС.

На наш взгляд, наряду с совершенствованием систематизации форм следует обратить внимание на источники, которые осуществляют классификацию данных форм по коммерческому и некоммерческому признаку.

Некоммерческие формы НТС (I) Условия перехода	Коммерческие формы НТС (II)	Условия перехода
1. Научно-технические публикации Если публикации осуществляются на платной основе, и если редакция ставит коммерческие условия по пользованию информацией, то данная форма принимает коммерческое содержание.	1. Передача на условиях лицензионных соглашений прав пользования изобретениями (патенты, ноу-хау, зарегистрированные товарные знаки, промышленные образцы), технической документации;	Данные формы ситуативно могут терять непосредственное коммерческое содержание. В случае, если политика НТС является составной частью более высокого уровня геополитики. Соответственно, данные формы могут реализовываться в рамках помощи, благотворительности, долгосрочных обязательств, разноплановых бартерных отношений, долгосрочных проектов с реальной перспективой погашения задолженностей и т.д. Но все вышеизложенное подразумевает условия геополитик, что означает косвенные ситуативные дополнительные и т. п. виды эффектов. Т. е. коммерческая форма приобретает модифицированное содержание.
2. Проведение выставок, ярмарок, симпозиумов Как правило, участие в выставках проводится на платной основе, при этом организаторы за рекламно-организационное сопровождение взимают плату, соответственно, данная форма принимает коммерческое содержание.	2. Поставка машин и различного промышленного оборудования	
3. Обмен делегациями и встречи ученых и инженеров Организаторы данных обменов и встреч, как правило, преследуют какие-то перспективные коммерческие цели. Подразумевается, что выделенные средства на данные мероприятия, во много раз окупятся за счет коммерческого использования заинтересованными сторонами. Соответственно, данная форма принимает коммерческое содержание.	3. Оказание технической помощи	
4. Миграция специалистов Осуществляется на основе формирования выгодных социально-экономических условий работы специалистов. Подразумевается использование их интеллектуальных ресурсов в будущих коммерческих проектах. Соответственно, данная форма принимает коммерческое содержание.	4. Инжиниринговые услуги	
	5. Экспорт комплектного оборудования	
	6. Подготовка и стажировка специалистов	
	7. Управленческие контракты	
	8. Научно-техническое и производственное кооперирование	



Взаимное влияние форм НТС (I, II) и развития форм МЭО

Рис. 1. Коммерческие и некоммерческие формы НТС и их взаимодействие с МЭО [1,2]

Следует заметить из анализа данной таблицы, что формы научно-технического сотрудничества находятся в непрерывной взаимосвязи с формами МЭО.

1) Так, например, МТ (международная торговля) в настоящее время все более зависит от интеллектуальной составляющей продуктов труда и услуг, фактически, имеет место рост ее интеллектуальной составляющей. В свою очередь, потребности для торговли инновационными продуктами диктует развитие различных форм НТС.

2) МРТ (международное разделение труда) напрямую связано с инновационными потребностями МЭО, что диктует определенную специализацию их субъектов, а также использование конкретных форм НТС в рамках данной специализации.

3) МДК (международное движение капитала). Инвестиционные средства в рамках МЭО находятся в постоянном движении в зависимости от приоритетов мировой торговли. В связи с выделением инновационных приоритетов, инвестиционные средства все больше направляются в отрасли, обеспечивающие инновационное развитие в международном масштабе, соответственно, возрастает роль форм НТС, как обеспечивающих обоснование выборов данных приоритетов инвестирования.

4) ММРС (международная миграция рабочей силы) также происходит в соответствии с современными тенденциями инновационного развития субъектов МЭО. Однако, в связи с развитием форм НТС и возможностью дистанционного интеллектуального бизнеса, традиционное понятие миграции преобразуется в значительной степени в соответствии с указанными формами НТС.

5) МЭИ (международная экономическая интеграция). Исходя из вышеизложенного инновационные приоритеты в рамках МЭО диктуют различные формы МЭИ. Немаловажную роль в их развитии имеют коммерческие и некоммерческие формы НТС.

С учетом различных форм НТС и их роли в МЭО становится необходимым проанализировать на системной, междисциплинарной базе тенденции развития мировых экономических отношений и МНТС в особенности. На основе этого необходимо определить наиболее эффективные формы и пути развития МНТС, которые могут оказать решающее воздействие на экономику и политику отдельных стран и мирового сообщества в целом, что и определяет актуальность темы подготовленного диссертационного исследования.

Рассматриваемое многообразие отношений в области международного научно-технического сотрудничества позволяет утверждать, что в мире сформировалась система универсального, регионального и двустороннего международного сотрудничества в области науки, техники и технологии. Ее субъектами являются государства, международные и национальные организации, отдельные ученые и их коллективы.

В свою очередь, это резко усиливает роль и значение государственной научно-технической, инновационной и образовательной политики, так как ни одно государство мира не может опираться лишь на собственные результаты НИОКР и для успеха и сокращения расходов нуждается в объединении усилий и научно-технических ресурсов ряда стран и мирового сообщества путем интеграции, сотрудничества и кооперации [4].

Все это вынуждает страны резко увеличивать инвестиции и затраты на НИОКР, развивать научно-техническую инфраструктуру и формировать соответствующую интеллектуально-ориентированную социальную среду.

Список использованных источников:

1. Валеев Р. М., Курдюков Г. И. Международное право : учебник для вузов / Р. М. Валеев, Г. И. Курдюков. — М. : Статут, 2010. — 624 с.
2. Максаковский В. П. Географическая картина мира [Электронный ресурс] // Пособие для вузов. Кн. I: Общая характеристика мира. Глобальные проблемы человечества. М. : Кн.1 - 2008, 495с. Режим доступа : <https://alleng.org/d/geog/geo026.htm>
3. Каруна С. Н. Мировая экономика [Электронный ресурс] / С. Н. Каруна, С. В. Шапошникова, Е. В. Лавренова // Учеб. Пособие : Воронеж : Воронеж. гос. техн. ун-т, 2005. - 218 с. Режим доступа : <http://finlit.online/kniga-ekonomika-mirovaya/mirovaya-ekonomika-ucheb-posobie-voronej.html>
4. Сенцов С. В. Трансформация международного научно-технического сотрудничества в условиях глобализации и предпосылки интеграции в него России : диссертация [Электронный ресурс] // С. В. Сенцов. — Москва, 2006. — Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/transformatsiya-mezhdunarodnogo-nauchno-tekhnicheskogo-sotrudnichestva-v-usloviyakh-globaliz>

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Зінченко Карина Романівна

студент, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Глобалізаційні процеси сприяють становленню відкритості національних економік, що активізує їх зовнішньоекономічні відносини. Україна реалізує свою стратегію інтеграції у світовий економічний простір. Одним з найважливіших заходів у цьому напрямі є формування співробітництва із різними міжнародними фінансовими організаціями, які відіграють важливу роль як у регулюванні світової економіки, так і в

допомозі економічного розвитку окремих країн світу. Тому питання взаємовідносин України з МФО особливо актуалізується в наш час, а його дослідження має значний науковий і практичний інтерес.

За сучасних умов національна економіка все більше набирає глобального характеру. Її діяльність потребує відповідної фінансової системи, що сприяло утворенню міжнародних фінансових організацій.

Україна, інтегруючись у світову економіку, почала співпрацювати з міжнародними фінансовими організаціями, з метою забезпечення рівноправної участі у міжнародних інтеграційних процесах через ефективно залучення і використання кредитних ресурсів, створення умов для сталого економічного зростання та формування сучасної ринкової економіки [1, с.69].

Найбільше іноземних кредитів залучається в результаті співробітництва з Міжнародним валютним фондом (МВФ). Ставши членом МВФ, Україна водночас увійшла до структури Світового банку (до складу якого входять Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна асоціація розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Багатостороннє агентство гарантування інвестицій, Міжнародний центр урегулювання інвестиційних спорів). Надання позичок МВФ розпочалося у 1994 р. і вже на початок жовтня 1999 р. Україна отримала від МВФ 3,241 млрд дол. США. Кредити було виділено на економічну трансформацію та досягнення макроекономічної фінансової стабілізації в Україні. Перерва у співпраці з МВФ триває вже понад рік. Протягом останнього року уряд не мав труднощів із погашенням зовнішнього боргу та сплатою відсотків за ним завдяки високим запасам валюти на рахунках. У другому півріччі 2018 року Україна (НБУ та уряд) має виплатити понад 2 млрд дол., ще близько 6 млрд дол. – у 2019 році. Відновлення співпраці з МВФ дасть Україні можливість мінімізувати ризики рефінансування в період значних виплат за зовнішніми боргами протягом 2018 –2020 років, а також забезпечить збереження стабільності на валютному ринку та фінансової стабільності в цілому.

Другим за розмірами наданих кредитів Україні є Міжнародний банк реконструкції та розвитку. Серед спільних проектів із МБРР можна назвати:

- розвиток міської інфраструктури (сума позики – 140 млн. дол. США);
- передача електроенергії (сума позики – 200 млн. дол. США);
- реабілітація гідроелектростанцій (сума позики – 166 млн. дол. США);
- проект енергоефективності (сума позики – 200 млн. дол. США);
- поліпшення автомобільних доріг і безпека руху (два проекти) (загальна сума позики – 850 млн. дол. США) [2, с. 36-37].

Стратегія євроінтеграції сприяла налагодженню співпраці України з європейськими фінансовими інституціями. До структури ЄС відносяться: Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР), який входить до системи провідних міжнародних фінансових установ; Європейський центральний банк (ЄЦБ), Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), Європейський інвестиційний фонд. За інформацією Міністерства фінансів України станом на 1 січня 2014 р. портфель ЄБРР у нашій державі налічував 337 проектів із загальним обсягом фінансування 8,7 млрд. євро.



Рис. 1. Галузева структура кредитного портфеля проектів ЄБРР у державному секторі економіки.

Європейський Союз та інститути, що входять до його складу, є найважливішими фінансовими донорами України. З 1991 р. обсяг фінансової допомоги ЄС Україні щорічно збільшується. На початку 2014 р. Єврокомісія ухвалила пакет фінансової допомоги для України, у рамках якого вона може отримати до 12 млрд. євро до 2020 р.

Необхідно відмітити також активну співпрацю України з Міжнародним валютним фондом. За наявними даними, внаслідок співробітництва з МВФ у межах кредитних програм протягом 1994 – 2002 рр. Україна отримала 4289,1 млн. дол. США, протягом 2008 – 2013 рр. – 14430 млн. дол. США. У квітні 2014 р. МВФ була затверджена програма Stand-By, за якою Україна протягом наступних двох років повинна була отримати 17,1 млн. дол. США. У березні 2015 року між МВФ і Україною була затверджена чотирирічна програма розширеного фінансування на суму близько 17,5 мільярда доларів США. Наразі МВФ надав Україні за цією програмою близько 8 мільярдів 380 мільйонів доларів. [2, с. 41-42].

Однак, економічний розвиток України потребуватиме і далі значного фінансування. Наприклад, за даними експертів, у контексті конкурентних переваг економіки України в рамках євроінтеграційного та глобалізаційного процесів збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій, варто очікувати у галузях: сільськогосподарського машинобудування, фармацевтичної та медичної промисловості, промисловості будівельних матеріалів, електроенергетиці, нафтогазової промисловості, зв'язку, в агросекторі. В разі ж недостатнього отримання інвестицій, необхідність структурної реформи економіки України, розвитку її інноваційних галузей знову зумовить отримання кредитів міжнародних фінансових установ.

У процесі своєї інтеграції у світовий економічний простір Україна демонструє активну співпрацю з міжнародними фінансовими організаціями. Але практика цієї співпраці свідчить про наявність як негативних, так і позитивних сторін, наведено у Таблиці 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки співпраці України з МФО [3]:

Позитивні тенденції співпраці	Основні проблеми співпраці
1) сам факт відносин України із міжнародними організаціями є важливим кроком у напрямі інтеграції її до світового економічного простору;	1) неефективна діяльність апарату службовців і фахівців, залученого до процесу розробки і виконання проектів міжнародних фінансових операцій;
2) членство України у міжнародних організаціях збільшують її авторитет як суб'єкта світової економіки, поширюють економічні відносини. Наприклад, членство у МВФ сприяло входженню України і до структури Світового банку;	2) непрозорість роботи із коштами міжнародних організацій;
3) діяльність міжнародних організацій спрямована на підтримку структурних реформ економіки України.	3) недостатня підтримка малого і середнього бізнесу як на законодавчому рівні, так і в плані реальних фінансових програм;
	4) низькі темпи упровадження реформ призвели до необхідності запозичення коштів у МВФ, ЄС та ін., що спричинило надвисокий рівень заборгованості, яка у 2015 р. становила 79,4% до ВВП та з кожним роком рівень заборгованості зростає.

Таким чином, співпраця з міжнародними фінансовими організаціями, сприяє вирішенню багатьох фінансово-економічних і соціальних проблем України. Крім того, вона свідчить про прагнення України інтегруватися у світову економіку і допомагає зробити суттєві

кроки у цьому напрямі. Метою політики співробітництва України з МФО має стати забезпечення рівноправної участі у міжнародних інтеграційних процесах через ефективне залучення і використання кредитних ресурсів, створення умов для сталого економічного зростання та формування сучасної ринкової економіки.

Для того, щоб підвищити рівень співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями та її віддачу для національної економіки, доцільно розробляти проекти міжнародних фінансових операцій із конкретно визначеним, максимально ефективним спрямуванням коштів, а отримавши ці кошти, контролювати їх використання. Це дозволить здійснити структурну реформу економіки України, сприяти інноваційному розвитку, а в результаті – підвищити конкурентоспроможність національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Колосова В.П. Вплив міжнародних фінансових організацій на економічний розвиток країни: питання теорії / В.П. Колосова // Економіка України. – 2016. – № 12. – С. 61 – 71.
2. Колосова В.П. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями: сучасний стан та перспективи розширення / В.П. Колосова, І.М. Іванова // Фінанси України. – 2014. – № 11. – С. 33 – 47.
3. Куцик П. Інтеграція економіки України в глобальне господарство: проблеми та перспективи / П. Куцик, О. Ковтун, Г. Башнянин, В. Шевчук // Економіст. – 2017. – № 2. – С. 11 – 19.

Науковий керівник: Микитась Вікторія Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ ТА ЇХ ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

Карпенко Анастасія Сергіївна

студентка, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

На сучасному етапі розвитку світової економіки однією з найважливіших тенденцій є поглиблення інтеграційних процесів та посилення взаємодії відтворювальних структур різних країн. Їх інтенсивність в певній мірі пов'язана з діяльністю транснаціональних корпорацій.

Транснаціональні корпорації(ТНК) - міжнародні за характером та складом діяльності суб'єкти господарського життя, які функціонують завдяки принципам корпоративної власності з акціонерною формою управління та розподілу прибутків на міжнародній арені. Вони впливають безпосередньо на соціально-економічні та політичні процеси у всьому світі.

За визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), транснаціональні корпорації — це «підприємства, що складаються з материнського підприємства та його закордонних філіалів» [1], при цьому вони можуть набувати або не набувати статусу корпорації.

На сучасному етапі спостерігається різке зростання зовнішньоекономічної діяльності країн та їх тісне співробітництво, де транснаціональні корпорації виступають у ролі торговців, інвесторів, стимуляторів міжнародної трудової міграції та розповсюджувачів сучасних технологій. Вони відіграють провідну роль в такому процесі, як інтернаціоналізація виробництва. А також є не менш важливими у процесі поглиблення виробничих зв'язків між підприємствами різних країн.

Оскільки ТНК не знаходяться цілком на території однієї країни, то вони все одно підкорюються законодавству тієї держави, де працює головна компанія певної корпорації.

Вплив корпорацій на національні економіки є надзвичайно вагомим. На ТНК приходить значна частина іноземних інвестицій, і вони, згідно з даними ООН становлять 1 трлн. дол [1]. Стимування процесу глобалізації світової економіки на даний момент практично неможливе, адже основною ознакою цього процесу є все більш вільний перелив капіталу між країнами. За даними журналу «Fortune», розглянуті 500 найбільших транснаціональних корпорацій світу представляють 36 країн, і працівники цих корпорацій складають 65 млн.осіб.. Найбільші 100 ТНК мають річний обсяг продажу від \$6,5 млрд. до \$165 млрд [2].

Не менш важливими на сьогодні є злиття, продажі та придбання фірм у різних країнах. З'являється міжнародний ринок зазначених операцій. Для сучасних угод щодо цих процесів не обов'язково те, що сильніша компанія знищує слабшу. Все частіше ці угоди здійснюють прибуткові фірми та рівноправні учасники ринків. Їх головна мета-зробити все можливе, щоб мати переваги порівняно з конкурентами, відповідати сучасним стандартам і масштабам, технічному рівню та нових технологіям виробництва, мінімізувати втрати при самостійному існуванні.

За офіційними даними 16-го щорічного списку Forbes Global 2000, в який увійшли 60 країн, сукупний продаж даних компаній складає \$39,1 трлн., \$3,2 трлн. прибутку і \$189 трлн. активів. Усі показники зросли на

дві цифри порівняно з аналогічним періодом минулого року, а прибуток збільшився на 28% [4].

Протягом останніх кількох місяців світ спостерігав за тим, як між США і Китаєм наростає напруженість в торгівлі. Величезна економічна міць, яку тримають обидві країни, відображена в списку Forbes 2018 Global 2000.

США як і раніше домінують за обсягом компаній в загальному списку, маючи майже 30% від загального числа. Китай і Гонконг 291 компанії виросли з 262 в 2017 році. У першому списку в 2003 році було всього 43 компанії з Китаю і Гонконгу. Тим часом, Японія, Великобританія і Південна Корея також увірвалися до п'ятірки країн з більшістю компаній(Табл. 1) [4].

Таблиця 1

Топ-10 найбільших ТНК світу

№	Назва компанії	Країна	Категорія	Ринкова капіталізація (млрд. \$)
1	ICBC	Китай	Великі банки	311,01
2	China Construction Bank	Китай	Великі банки	261,17
3	JPMorgan Chase	США	Великі банки	387,67
4	Berkshire Hathaway	США	Інвестиційні послуги	491,89
5	Agricultural Bank of China	Китай	Регіональні банки	184,13
6	Bank of America	США	Великі банки	313,51
7	Wells Fargo	США	Великі банки	265,33
8	Apple	США	Комп'ютерне обладнання	926,95
9	Bank of China	Китай	Великі банки	158,63
10	Ping An Insurance Group	Китай	Диверсифіковане страхування	181,41

Україна після здобуття незалежності в 1991 році стала на шлях ринкових перетворень, одним з напрямків яких є активне залучення іноземних інвестицій. Однак темпи економічних реформ і результати залучення закордонного капіталу в Україну є досить повільними. На ефективність залучення впливають певні фактори, а саме:

- Обмеження частки закордонної власності в статутному капіталі певних підприємств
- Іноземні інвестори змушені проходити через процедуру одержання дозволу в Антимонопольному комітеті.
- Загальний високий рівень оподаткування і складність процедури податків та зборів.

Незважаючи на складну ситуацію, на даний момент, в Україні функціонують 35 корпорацій, та вони підпорядковують собі приблизно 8 тис. філій та дочірніх підприємств. ТНК зосереджують свою діяльність переважно в таких галузях, як харчова, тютюнова та хімічна та нафтогазова. В Табл. 2 приведені найбільші компанії, які інвестують свої ресурси в Україну. Найбільший інвестор серед наведених- найвідоміша компанія в сфері харчової промисловості McDonalds, яка інвестувала у 2017 р. 225 млн грн. Передову позицію займають такі компанії, як Nestle, British American Tobacco, British Petroleum. (Табл.2) [3].

Таблиця 2

Найбільші компанії, які вклали інвестиції у дочірні компанії в Україні (2017 р.)

№	Корпорація	Країна	Сфера виробництва	Обсяги інвестицій, млн. грн.
1	McDonalds	США	Харчова промисловість	225
2	Nestle	Швейцарія	Харчова промисловість	198,2
3	British American Tobacco	Велика Британія	Тютюнова промисловість	185,6
4	British Petroleum	Велика Британія	Нафтогазова промисловість	164,5
5	Procter & Gamble	США	Хімічна промисловість	156,8
6	Shell	Нідерланди	Нафтогазова промисловість	147,9

Діяльність ТНК супроводжується великою кількістю позитивних сторін для України. ТНК сприяють розвитку країни, це супроводжується підвищенням ефективності та оновленням процесу виробництва, впровадженням інноваційних технологій, полегшенням взаємозв'язку між країнами. Також збільшується кількість робочих місць, шляхом відкриття філій та дочірніх компаній на території країни.

Крім залучення іноземних ТНК також в Україні необхідно створювати та розвивати власні міжнародні корпорації, які можуть значно змінити економіку України. До українських ТНК слід віднести: ВАТ «Укрнафта», Корпорацію «УкрАвто», «Рошен», НВГ «Інтерпайп».

Таким чином, залучення ТНК до країни відкриває як переваги, так і погрози для розвитку національного виробництва. Україна має великий потенціал у взаємодії з транснаціональними корпораціями. Проте, необхідно провести ряд змін та реформ в економічній і законодавчій сфері таким чином, щоб збільшити інвестиційну привабливість нашої країни та зацікавити іноземних ТНК та не завдати перешкоди для розвитку власного виробництва.

Список використаних джерел:

1. Гайдуцький І.П. Розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК) та їхній вплив на економіку країн //Економіка АПК. - 2008. - № 1. - С.53-57
2. Скавронська І.В. Місце і роль ТНК у розвитку національних економік//Молодий вчений. - 2016. - № 4.- С.197-200
3. Чумак Н.В. Проблемні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій в Україні//Глобальні та національні проблеми економіки. 2016.-№9.-С.719-723
4. Global 2000: the world's largest public companies [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.forbes.com/global2000/#193ff4ac335d>

Науковий керівник: Микитась Вікторія Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

СТАНОВЛЕННЯ ДАТАЇЗМУ ЯК ПОСТКАПІТАЛІСТИЧНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ: ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ

Кириченко Євгенія Михайлівна

аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

На сьогоднішньому етапі становлення постінформаційного суспільства, в період його тотальної технологізації та інформатизації, а також пов'язаних з цим глибоких економічних, соціальних та культурних трансформацій, постає питання становлення нової, посткапіталістичної економічної реальності. *Посткапіталізм можна охарактеризувати як будь-яку гіпотетичну економічну систему, що прийде на зміну постіндустріальному капіталізму.* У посткапіталістичній економічній системі рушієм розвитку людства та накопичення багатства стають інформаційні технології – неуречевлений капітал, що характеризується такими категоріями, як символічна вартість, обмежений доступ, віртуальність, розсіюваність, цінність. Якщо прихильниками техно- та неотехнократизму ХХ століття висловлювалася гіпотеза про становлення панівного класу технократів, інтелектуальної еліти, в чиїх руках концентруються виробничі ресурси та багатство націй, то посткапіталістична data-економіка характеризується скоріше інформаційним тоталітаризмом, денаціоналізацією суспільств та неоколоніалізмом, елітарним статусом власників інформаційного капіталу, а не самих генераторів інновацій.

Автор надає детальну характеристику трьох ключових складових датаїзму, що дають підстави говорити про його становлення як посткапіталістичної економічної системи ХХІ століття (табл.1). Кожна з

трьох складових містить в собі глобальні виклики та загрози подальшому існуванню людства.

Таблиця 1. Складові датаїзму як економічної системи

Ідеологічна складова:	Економічна складова:	Соціально-культурна складова:
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Датаїзм як <i>технорелігія</i>. Поява <i>технопророків</i>: Стів Джобс, Ілон Маск, Біл Гейтс. <i>Дані (data) та алгоритми</i> стають основою нової релігії - датаїзму (dataism). ❖ Ідея невідворотності глобальної екологічної катастрофи та життєва необхідність колонізації Марсу. Попит на нових Колумбів та Магелланів епохи кібер-відкриттів. ❖ Виникнення нового напрямку еволюційного гуманізму – <i>техноєвгеніки</i>. Майбутнє належатиме тільки обраним, особливим, ідеальним надлюдям. <i>Перехід людства з площини класової нерівності в біологічну</i>. ❖ Зникнення <i>homo sapiens</i> та виникнення нової «божественної людини» – <i>homo deus</i> [1]. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ <i>Науково-обґрунтоване виправдання класової нерівності</i>. Формула Пікетті: $r > g$. Проблема бідності постає як неминуча та нерозв'язна. Які б кошти не були інвестовані в розвиток робочої сили, віддача завжди буде меншою за накопичений капітал [2]. ❖ Data-economics як економіка <i>віртуальних симулякрів</i>, її перенасиченість big data [3]. ❖ Інформаційний <i>moral hazard</i> [4]. ❖ <i>Цифровий розрив</i>: проблема наздоганяючого розвитку неминуче відсталих у технологічному плані держав [5]. ❖ <i>Неоколоніалізм та економічний елітаризм</i> як результат обмеженого доступу населення планети до високих технологій та поглиблення соціальної поляризації. Поділ економік країн на <i>елітарні та ретардні</i> (retard – англ. «відстала» економіка). 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ <i>Становлення суспільства контролю Ж. Дельоза</i> - людина є вільною доти, доки не заважає свободі іншої людини, або не виступає проти системи контролю, що цю свободу гарантує. Теперішній рівень науково-технічної революції дає можливість створювати системи суспільного контролю, які за своєю тотальністю перевершують усі деспотичні режими в людській історії [6]. ❖ <i>Тотальна датаїзація населення планети</i>: цінність будь-якого феномена чи суб'єкта визначається його внеском в обробку даних. Будь-який досвід людини сьогодні знецінюється, якщо їм не поділитися в соціальних мережах, себто глобальних алгоритмах. ❖ <i>Віртуалізація «дивідуальної» (за Ж. Дельозом) культури</i> й зникнення мистецтва як прояву індивідуальності [7]. ❖ <i>Диктат інтелекту</i> над свідомістю та емоціями людини. Емоції постають як побічний продукт людської свідомості. ❖ <i>Втрата еволюційної значимості</i> людини як неефективного набору біохімічних алгоритмів порівняно зі штучним інтелектом. ❖ <i>Зникнення середнього класу й соціальна стратифікація; формування та зростання чисельності прекаріату</i> [8].

Джерело: складено автором на основі [1], [2], [3], [4], [5], [6], [7], [8].

Вже в сучасному інформаційному суспільстві першої половини ХХІ століття вільному поширенню ціннісної інформації перешкоджає якісно новий прояв *moral hazard* Дж. А. Акерлофа [4], який тісно переплітається з теорією симулякрів Ж. Бодрійяра [3]. Інформаційний *moral hazard* полягає у викривленні істинної інформації, продукуванні безлічі її інтерпретацій, копій-симулякрів, розсіюванні та «розчиненні» в глобальній Інтернет-мережі, що унеможлиблює перевірку її валідності та віднайдення першоджерела. Таким чином, глобалізована data-економіка стає перенасиченою віртуальними симулякрами, що призводить до її непередбачуваності та фінансової крихкості. Підтвердженням цієї гіпотези є глобальне розповсюдження на світових фінансових ринках високодохідних і водночас дуже ризикованих криптоактивів, їх популярність серед власників інвестиційних портфелів. За даними CoinChecker, глобальна ринкова капіталізація криптовалют стабільно зростала з 2013 року, сягнувши 634 млрд. доларів в січні 2018 року [9]. Варто зазначити, що в результаті block-chain революції 2000-х рр., відбувається кардинальний перехід до грошово-кредитних відносин пірамідального типу, де ринкова вартість криптоактиву формується за рахунок психологічних, а не фундаментальних факторів. За даними Bloomberg, 40% усіх існуючих на сьогоднішній день біткоїнів знаходиться у власності 1000 людей, так званих «біткоїнових китів», що здатні координувати власні дії, піднімаючи або опускаючи курс криптовалюти [10].

Не меншу стурбованість викликає поглиблення соціальної поляризації, збіднішання населення планети й зникнення середнього класу як пережитку капіталістичної ідеології. З'являється загроза масового безробіття серед «білих комірців», що ризикують втратити робочі місця в найближчі десятиліття. Автоматизація із запровадженням штучного інтелекту призводить до *цифрового розриву*, нерівномірного доступу країн до інформаційних технологій (цифрової нерівності), поділу на низькокваліфіковану (прибиральники, вантажники) та висококваліфіковану спеціалізацію праці (вчені, ІТ-спеціалісти). При цьому, частка низькокваліфікованих робітників невпинно зростає за рахунок зникнення професій середньої ланки. За даними звіту ОЕСР «Перспективи зайнятості 2018», частка даної категорії робітників в країнах ОЕСР скоротилася з 49% у 1995 році до 40% у 2015 році. Частка високо- та низькокваліфікованих робітників на ринку праці за ці роки зросла на 7,6% та 1,9% відповідно. Найбільше скорочення персоналу середньої ланки зафіксовано в Австрії, Швейцарії та Ірландії. Загалом, у всіх країнах ОЕСР відсоток робітників середнього рівня знизився мінімум на 2% завдяки розвитку високих технологій [11].

Сучасні соціокультурні виклики, пов'язані з необхідністю часткої зміни професій, навчанням протягом життя, відсутністю вузької спеціалізації, диктатом глобального ринку робочої сили, призводять до детеріорації традиційних комунікативних зв'язків та формування прекаріату – нового перехідного класу між багатими та злиденними.

Найбільша загроза посткапіталістичної системи полягає в її ідеологічному ядрі, зокрема обґрунтуванні економічної доцільності елітаризму та неминучості соціальної поляризації населення планети на дуже багатих та злиденних. В основі цього ядра лежить «єдина теорія нерівності» Т. Пікетті («Капітал в ХХІ столітті») [12], втілена в формулі $r > g$: дохід від капіталу в цілому більше, ніж дохід від праці. Ця неоднозначна та революційна теорія переосмислює людські цінності й *de facto* виправдовує корупцію та грабіж. Держава як бандит-гастролер, олігархізм та диктатура стають ефективними й виправданими джерелами накопичення багатства. Саме тут екстрактивні інститути стають чи не єдиним джерелом накопичення багатства в країнах третього світу.

Таким чином, людство має підготуватися до глобальних викликів, що несуть із собою інформаційні технології та діджиталізація економіки ХХІ століття; перш за все усвідомити їх та протиставити датаїзму іншу ефективну ідеологію, яка б доводила унікальну цінність людського індивідууму, його незамінність у виробничому процесі, а не зводила його існування до біохімічних алгоритмів.

Список використаних джерел:

1. Юваль Ной Харарі. Homo Deus: За лаштунками майбутнього [Електронний ресурс] / Юваль Ной Харарі // Yuval Noah Harari 2017 – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ynharari.com/book/homo-deus/>.
2. Гуленок А. Из третьего мира — в посткапитализм [Електронний ресурс] / А. Гуленок // Зеркало недели. Украина. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://zn.ua/macrolevel/iz-tretego-mira-v-postkapitalizm-266512_.html.
3. Бодрійяр Ж. Симулякри і симуляція / Жан Бодрійяр. – Київ: Видавництво Соломії Павличко "ОСНОВИ", 2004. – 118 с. – (Видавництво Соломії Павличко "ОСНОВИ").
4. George A. Akerlof. The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics, v.84, August 1970, p.488-500.
5. Measuring the Information Society Report 2017 [Електронний ресурс] // ITU. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2017/MISR2017_Volume1.pdf.

6. Маслак О. Ліберальний тоталітаризм [Електронний ресурс] / О. Маслак // "Народний оглядач". – 2010. – Режим доступу до ресурсу: http://ecsocman.hse.ru/data/694/662/1216/5_1_4akerl.pdf.
7. Розпутенко І. Третє тисячоліття - Україна і неоколоніалізм [Текст] / Іван Розпутенко. - К. : К.І.С., 2014. - 355 с.
8. Тощенко Ж. Т. Прекариат – новий соціальний клас // Соціологічні дослідження. 2015. № 6. С. 3-13
9. Global Cryptocurrency Charts - Total Crypto Market Cap and Volume [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://coincheckup.com/global>.
10. Olga Kharif. The Bitcoin Whales: 1,000 people who own 40 percent of the Market [Електронний ресурс] / Olga Kharif // 2017 – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-12-08/the-bitcoin-whales-1-000-people-who-own-40-percent-of-the-market>.
11. OECD Employment Outlook 2018 [Електронний ресурс] // OECD. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://read.oecd-ilibrary.org/employment/oecd-employment-outlook-2018_empl_outlook-2018-en#.W9NHpZAcSrM.
12. Пікетті Т. Капітал в ХХІ столітті / Томас Пікетті., 2016. – 592 с. – (Ад Маргинем).

Науковий керівник: Гражевська Надія Іванівна, доктор економічних наук, професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Клець Марія Василівна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки,
Національний університет водного господарства та
природокористування*

Клець Дмитро Васильович

фахівець із суспільних та світоглядних проблем

Останнім часом міжнародні міграційні процеси стають все масштабнішими, сягнувши 244 млн. чол., що становить 3,3% населення світу.[1] З'являються й нові фактори цієї міграції. Адже протягом кількох попередніх століть основна маса мігрантів прибувала в передові країни із свідомим бажанням **заробити власною працею**. Та в останні роки десять

наміри самих мігрантів та їхніх агітаторів різко змінюються. Мотивація для багатьох мігрантів стає взагалі **нетрудовою від самого свого початку**. Та й аргументи для них пропонують все частіше **політики** та їхні слуги. Тому й аргументи їхні позаекономічні, суто споживацькі та в основі своїй деструктивні, що є прямою загрозою міжнародній економічній безпеці. Адже всі позаекономічні аргументи в підсумку виявляються матеріально збитковими для суспільства в цілому.

І почалося все з того, що чергова хвиля тотальної милітаризації РФ різко погіршила світовий порядок. Згідно із одвічною, хоч і негласною стратегією Кремля: «**Чим гірше чужим, то тим краще своїм**». Тож зараз велика частина громадян РФ твердо переконана, що **головне – не самим жити краще, а щоб вороги жили гірше**. А конкретні вороги, звісно – це ті народи і країни, на які вкаже черговий їхній вождь на певний даний час. Тому й зараз все у їхніх головах **маніакально глобальне**. Відповідно й пнуться вони бути лідерами в тому, що народи нормальні аж ніяк не вважають суспільною метою – **всепоглинаюча військова потуга та перманентна агресивність**, як вичерпна і достатня **самоціль**. Як результат, навіть зусилля передових країн по зміцненню міжнародної економічної безпеки вони сприймають навпаки – як небезпеку для нетрудового збагачення власного та кількох своїх авторитарних спільників.

Ця свідомо мета суспільного розвитку в головах кремлівських вождів принципово суперечить природному суспільному розвитку. Проте вона дуже логічна в рамках давньої їхньої манії **командування людиною людиною**. До того ж, розуміння росіянами **добробуту як пріоритету незаробленого** логічно узгоджується із громадською думкою бідних країн. Тому й так успішно їм вдається загітувати великі маси саме працездатного тамтешнього населення на відверто деструктивну мету – стати **соціальними утриманцями і паразитами** у країнах передових, із розвиненою «соціалкою».

Насправді ж ця мета Кремля дуже прозора з економічної точки зору – внести хаос в економіку країн ЄС, дезорганізувати та посварити їх між собою. І цим погіршити їхнє життя, зруйнувати європейську економічну безпеку аж по розвал ЄС включно. Що впевнено і здійснюється.

Як на лихо, правлячі у ЄС **плюралоліберали** антинауково вважають запорукою суспільного прогресу і людського добробуту тільки та єдино політичну волю та мудрість правлячих еліт. Тож на них раптом напала **псевдосовість** і вони активно почали каятися не у своїх гріхах. Саме так, правлячі еліти ФРН, теж добряче задурманені (чи й навіть куплені) Кремлем, вустами канцлера А. Меркель почали офіційно запрошувати

всіх так званих «гноблених і нещасних» на дармові хліби, до себе. Як спокуту, мовляв, за гріхи колишніх багатовікових колонізаторів. Хоч якраз німецькі держави часів імперіалістичних загарбань ніяких колоній собі тоді і не завоювали.

Зрозуміло, що економічно це нонсенс і навіть відверто вороже до власного населення. Тим більше, що еліта ФРН при цьому не запрошувала всіх бідних до себе **працювати**, тобто, покращувати свій добробут продуктивною працею. А просто запросили всіх бажаючих у ФРН на **дармове утриманство**. І це при тому, що справжні колишні колонізатори – Англія, Франція, Іспанія – таких докорів сумління і щедрот до колишніх колоній чомусь не проявляють. І, звісно ж, приймають у себе частину їхніх біженців без ентузіазму і з наростаючими суперечками та конфліктами при цьому. А кремлівській верхівці тільки цього й треба. Відповідно наростають і прямі та опосередковані збитки від такого штучного хаосу, безграмотно й нахабно внесеного в потужні і давно впорядковані процеси масового виробництва і споживання. І, на жаль, такі масштабні процеси **міграційного збурення** ще далекі від свого, хоч повільного та затратного, **стихійного завершення**. Саме стихійного, тому що недостатньо вивченого [2] офіційними теоретиками.

Разом з тим цей штучно спровокований в ЄС хаос із мігрантами різко погіршує зовнішньоекономічну ситуацію і для України. Тим більше, що наші еліти традиційно меншовартісно очікують «державної мудрості» від чужинців. Тому зараз багато хто з української еліти просто розгублено вичікує, а що ж воно буде далі. А тим часом незавершеність наших реформ тільки погіршує наші справи та добробут населення.

До того ж, ця навала шукачів дармового може, чого доброго, ще перевищити межі гостинності та терпимості навіть євролібералів. І тоді частина цих мігрантів опиниться у нас. І це при тому, що наш держапарат не вміє утримувати в порядку навіть нинішнє власне населення. Проте і зараз наші можновладці за цими спровокованими потоками мігрантів лише байдуже спостерігають. А даремно...

Світова громадськість (у всякому разі – наукова) вже принаймні 150 років має цим та подібним процесам доказове і однозначне пояснення. Позаяк вже тоді вчені завершили основи формування наук **діалектичного матеріалізму** та **політичної економії**, які, у свою чергу, і забезпечили однозначне пояснення та розуміння суспільних процесів і їхніх причинно-наслідкових зв'язків. Навіть більше, саме ці науки офіційно (але не за суттю) стали теоретичною основою нібито **свідомої** побудови соціалізму, а на його основі – і комунізму. Проте, на превеликий жаль – лише основою теоретичною, але жодною мірою не науковою. Оскільки основні

командири будівництва цього майбутнього гордо тішилися зазвичай лише кількатижневими курсами лікнепу у хаті-читальні. А кадрові більшовики-революціонери ще й бездумно нав'яли десяткам мільйонів цих «соціальних будівників» наївну ілюзію повноти і достатності цих їхніх знань для успішної практики. Насправді ж при цьому вони, від світоглядної безграмотності, викинули із діамату діалектику, а з політекономії – приватну власність та ринкову оцінку результатів праці і їхній розподіл. І радісно жонглиювали тими клаптиками знань, чи, радше, незнань, які вони залишили від цих наук.

Закономірними та неминучими наслідками такого антинаукового і жорстокого примусу до щастя стали буквально сотні мільйонів найжорстокіше винищених і безневинних громадян. І все це до деталей описане в безлічі текстів різної складності. Проте описане лише **феноменологічно**, поверхово. А власне **суть** цієї найбільшої трагедії людства - командування ближнім – так і лишилася привабливою для всіх носіїв конкретно-емоційного, тваринного мислення.

До того ж, жорстокий більшовицький примус до «єдино правильного вчення про суспільство» багатьма соціальними механізмами буквально винищив всіх теоретиків, які всерйоз вивчали і розуміли діамат та політекономію. Тому зараз у світі майже не лишилося фахівців із цих наук. А лічені одиниці, хто в це якось вникає, то ті злякано мовчать. Бо світова громадська думка, знову ж, від безграмотності вже теоретиків новітніх, тупо й нахабно затаврувала діамат і політекономію, як основну причину цього найбільшого злочину людства.

Нам, авторам, за десятки років досліджень вдалося все це доказово пояснити та вказати шляхи **взаємовигідної** нормалізації.[3] І навіть викласти ці пояснення в сотнях публікацій різної складності. Проте, на жаль, самі українці заздрісно і вороже блокують всю і всяку новизну одноплемінників.

Список використаних джерел:

1. Доклад Международной Организации по Миграции о мировой миграционной ситуации «Отчет Мировой Миграции 2018». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mipas.lt/ru/2017/12/27/>
2. Международная платформа действий в целях выполнения Протокола против незаконного ввоза мигрантов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.unodc.org/documents/human-trafficking/Migrant-Smuggling/Framework_for_Action_Smuggling_of_Migrants_RU.pdf
3. Покращіть та підтримайте. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://Politico.ua/blogpost35891>

БАГАТОСТОРОННЯ СПІВПРАЦЯ В ГАЛУЗІ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

Ковтуник Інна Іванівна

кандидат географічних наук, старший викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи економічного факультету Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

Практикою масового міжнародного туризму вироблені та широко застосовуються різноманітні та досить ефективні форми міжнародної співпраці. Міжнародна співпраця в галузі туризму розвивається в двох формах: співпраця на двосторонній основі та співпраця на багатосторонній основі [3, с. 257].

Багатостороння співпраця. Багатостороння співпраця передбачає координацію дій із розвитку міжнародного туризму між декількома країнами. *Формами багатосторонньої співпраці є:* міжнародні наради, форуми з питань туризму, а також співпраця через різноманітні міжнародні туристичні організації. Перш за все Україна в галузі туризму співпрацює з ООН, а саме з тими органами ООН, які займаються питаннями міжнародного туризму – це Генеральна асамблея ООН, Економічна і соціальна рада Організації, Секретаріат ООН. Деякі питання туризму належать до компетенції *спеціалізованих установ*, що входять у систему ООН, а саме: - Організація ООН з питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО), яка розробляє і здійснює проекти зі збереження світової природної і культурно-історичної спадщини, проводить велику роботу з охорони та відновлення туристичних об'єктів, а також із підготовки кадрів, запроваджує технічні стандарти, сприяє обміну інформацією; - Конференція ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД), яка має спеціальний відділ з туризму, який займається розробкою політики в сфері потенційних можливостей туризму, створенням статистичних баз міжнародного туризму, оцінкою перспектив розвитку основних видів міжнародного туризму [2, с. 138]. Велике значення для розвитку міжнародного співробітництва в галузі туризму мають міжнародні наради та форуми з питань туризму, на яких збираються представники туристичних адміністрацій багатьох країн. Найважливішими конференціями, нарадами та форумами для галузі туризму, які були організовані, в основному, ООН та ВТО (UNWTO) стали наступні: - Конференція ООН з міжнародного туризму і подорожей, що відбулася в 1963 р. у Римі (відома як Римська конференція) [1, с. 269]; - Всесвітня конференція з туризму, що відбулася з ініціативи ВТО в 1980 р. у Манілі (Філіппіни). На Манільській конференції було чітко окреслено важливе значення міжнародного туризму, який може розвиватися лише за умов міжнародної безпеки, що, в свою чергу, стає суттєвим фактором

забезпечення миру в усьому світі й моральною та інтелектуальною основою для міжнародної взаємодії та співпраці. На Манільській конференції було ухвалено рішення про щорічне відзначення *Всесвітнього дня туриста* (27 вересня, починаючи з 1980 р. – дати проведення Конференції).

Висновки. Міжнародна співпраця має виключне значення для розвитку галузі туризму. За допомогою міжнародної співпраці здійснюється захист і збереження природної та культурно-історичної спадщини, охорона навколишнього середовища; технічне співробітництво в галузі туризму, включаючи обмін туристичною інформацією та створення загальносвітової системи туристичної інформації; забезпечення свободи пересування туристів, тобто спрощення паспортних, візових, митних та інших туристичних формальностей.

Список використаних джерел:

1. Александрова А. Ю. Міжнародний туризм: навч. посіб. / А. Ю. Александрова. – М.: КноРус, 2010. – 464 с.
2. Божидарнік Т. В. Міжнародний туризм: навч. посіб. / Т. В. Божидарнік. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 312 с.
3. Мальська М. П. Міжнародний туризм і сфера послуг / М. П. Мальська, Н. В. Антонюк, Н. М. Ганич. – К.: Знання, 2008. – 661 с.

НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ФІРМИ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «САВАНА»)

Козак Богданна Богданівна

магістр, Львівський інститут економіки і туризму

В сучасних конкурентних умовах, нестійкому середовищі функціонування бізнесу різноманітні загрози вимагають від туристичних підприємств формування напрямів активізації зовнішньоекономічної діяльності, щоб зберегти стійке положення і забезпечити конкурентоспроможність та ефективність діяльності у складних і нестабільних ситуаціях. Туристичні підприємства повинні відповідати на кризові явища, розвиваючи або створюючи сучасні креативні ідеї для ринку, щоб знайти нові можливості та добитися успіху. Забезпечення стійкого розвитку та ефективності функціонування підприємства вимагає від його керівництва постійно звертати увагу на підтримку високого рівня конкурентоспроможності на ринку. Суттєвим фактором підвищення ефективності господарської діяльності туристичних підприємств є активізація їх зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність - це діяльність суб'єктів господарської діяльності України (частіше підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності (іноземних підприємств), яка заснована на взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами [1].

Досліджуване ТОВ «Савана» знаходиться за адресою: 79058, м. Львів, вул. Пекарська 6. Товариство створене для ведення господарської діяльності з організації та забезпечення створення туристичного продукту, реалізації та надання туристичних послуг, а також посередницької діяльності із надання характерних та супутніх послуг. ТЗОВ «Савана» пропонує і розробляє для кожного клієнта тур, що ідеально підходить до його стилю життя і матеріальних можливостей. ТОВ «Савана» здійснює тури в країни Центральної Європи: Польща, Австрія, Угорщина, Чехія, Швейцарія, Венгрія, Східної Європи: Чорногорія, Хорватія, Західної Європи: Нідерланди, Голландія, Франція, Південної Європи: Італія, Північної Африки: Туніс, Марокко, Єгипет, Південно – Східної Азії: Тайланд і Мала Азія, або як ще називають Євразія – Туреччина та по Україні. Цікавим у ТОВ «Савана» є тур вихідного дня: СПА-вихідні у Хайдусобосло. Хайдусобосло – відомий угорський термальний курорт, який пропонує гостям незабутній відпочинок в термальних водах з широким спектром процедур в закритих і відкритих басейнах.

З метою активізації зовнішньоекономічної діяльності на перспективу ТОВ «Савана» пропонуємо розширити географію міжнародних турів вихідного дня. Туристична подорож вихідного дня – це вид подорожей, пов'язаний із короткочасним виїздом з основного місця проживання і праці з метою відпочинку від буденних умов, характеризується тривалістю не більше 1-3х днів та супроводжується виїздом на природу, відвідуванням туристичних об'єктів, цікавих місць, дегустації страв і напоїв, ознайомлення з історією, культурою, традиціями та побутом інших регіонів, країн тощо. У ТОВ «Савана» не розвиненими є такі два напрямки, як Албанія і Словаччина. На нашу думку, тури вихідного дня в ці країни могли б користуватись значною популярністю за рахунок колоритності цих країн, великій кількості цікавих місць та об'єктів. Албанія є досить загадковим і цікавим напрямком для короткотривалих подорожей, оскільки невелика площа країни дозволяє охопити максимальну кількість цікавих екскурсійних об'єктів. Про Албанію кажуть, що вона є прихованою перлиною Середземного моря. Основними містами, які можуть викликати туристичний інтерес, є Дуррес, Саранда, Влера, Берат, Корча, Поградець, Гірокастр. Туристична привабливість Албанії полягає в тому, що це переважно гірська країна. На Півночі – Північно-Албанські Альпи, на півдні – Південні Альпи, між ними центральний масив гір, розчленований мальовничо долинами річок.

Албанії частково належать великі озера Шкодер, Охридське, Преспа. Цікавими можуть бути гастрономічні тури Албанією, адже у кожній частині цієї країни є свої кулінарні особливості і національні страви.

Також рекомендованим для ТОВ «Савана» є Словацький напрямок турів вихідного дня. Словаччина приваблює до себе сніжними вершинами, бурхливими притоками Дунаю, мелодіями цимбал, красою Братислави, печерами, середньовічними замками, мінеральними джерелами, гірськолижними трасами, величезною кількістю історичних та культурних пам'яток. Але не лише дивною природою та унікальними культурно-історичними пам'ятками славиться ця країна. У всьому світі відомі лікувальні джерела мінеральних вод Словаччини. Напевно, немає хвороб, які б вони не змогливилікувати. На знамениті курорти з'їжджаються люди з різних країн, щоб повернутися додому оновленими. Також, в цій затишній та багатообразній країні, розташованій в самому центрі Європи, є прекрасні гірські масиви з гірськолижними курортами. Тому відпочивати в Словаччині можна цілий рік, у зимовий час тут також можна знайти заняття до душі.

Організація турів вихідного дня в ці дві країни забезпечити туристам багато вражень, швидке відновлення психічного і морального стану, фізичних і духовних сил. Такий ефект справлятиметься завдяки контрастам традицій і звичаїв, архітектури цих країн проти звичаїв і культури України.

Загалом, з метою збільшення рівня прибутковості подальшу діяльність ТОВ «Савана» повинно здійснювати в напрямках:

- 1) підвищення акценту на організації міжнародних та внутрішніх подорожей вихідного дня в загальному асортименті послуг фірми;
- 2) розширення географії та тематики напрямків уже існуючих подорожей вихідного дня.

Впровадження запропонованих заходів призведе до підвищення ефективності функціонування готелю, дасть можливість туристичній фірмі залучити нових клієнтів і підвищити рівень конкурентоспроможності в порівнянні з конкурентами.

Список використаних джерел:

1. ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 р. № 959-ХІІ із змінами і доповненнями N 2856-VI від 23.12.2010р.

Науковий керівник: Гальків Л.І., доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки та інвестиційної діяльності, Львівський інститут економіки і туризму

НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Криворучко Юлія Олександрівна

студентка факультету економіки та управління, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

В сучасних умовах інтеграційних процесів в Україні існує виправдана необхідність ефективного регулювання зовнішньої торгівлі, а саме — використання засобів формування зовнішньоекономічної діяльності. Ця необхідність зумовлена забезпеченням інтересів країни у світовій економічній системі, розвитком національного виробництва, підтримкою економічних зв'язків на міжнародній арені залежно від загальної ситуації в світі так і виходячи виходячи з особистих (політичних, економічних, юридичних та ін.) цілей держави.

Чинне законодавство України визначає зовнішньоекономічну діяльність як діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [1].

Існує широкий спектр заходів та методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, одним з таких методів є метод нетарифного регулювання. У своїх працях досліджували механізми нетарифного регулювання у зовнішньоекономічній діяльності України такі вітчизняні науковці: Н. Науменко, Н. Ткаченко, Дуна Н., Софіщенко, І., А Мазаракі, Л. Черчик, О. Гребельник та інші.

Нетарифне регулювання - це комплекс заходів обмежено-заборонного порядку, що перешкоджають проникненню іноземних товарів на внутрішній ринок країни.. Основними заходами нетарифного регулювання є ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій [1].

Поетапне зниження рівня тарифного захисту країн в процесі реалізації своїх зобов'язань щодо приєднання до СОТ або інших міждержавних угод, посилення глобалізаційних процесів вивели на перший план нетарифні заходи регулювання, як найбільш ефективні засоби захисту ринку. Ця тенденція особливо чітко спостерігається в останні два десятиліття в силу недостатньої визначеності застосування і можливості багаторазового та тривалого використання нетарифних бар'єрів щодо одного і того ж товару. При цьому у світовій практиці відсутнє загальновизнане визначення нетарифних бар'єрів, їх класифікація, єдина методологія кількісної оцінки наслідків їх

застосування. Ці обставини лежать в основі проблем, з якими стикаються як державні органи влади, так і учасники ринку у врегулюванні спірних питань застосування нетарифних бар'єрів. [2, с 153-154].

Найбільш поширені сьогодні нетарифні обмеження охоплюють наведені нижче п'ять категорій: 1. Кількісні обмеження та подібні до них адміністративні заходи: імпорتنі квоти; експортні обмеження; ліцензування; добровільні обмеження експорту; валютні обмеження та інші заходи валютного і фінансового контролю; заборони; внутрішні вимоги про обов'язкове виконання національних компонентів при виробництві готової продукції; 2. Нетарифні збори, податки, фінансові заходи: попередні імпорتنі депозити; додаткові митні збори; антидемпінгові та компенсаційні мита; прикордонне оподаткування; 3. Обмежувальна практика державних органів: субсидії та інші дотації експортерам або імпортозаміщувальним галузями; 4. Митні процедури та формальності у тому разі, коли вони перевищують нормальні та загальновизнані норми, що перетворює їх на додатковий бар'єр у торгівлі, а саме: процедура митної оцінки; система митної класифікації в тих випадках, коли вона затримує митне оформлення або дає можливість тлумачити й застосовувати її самовільно. Це ж стосується перебільшених вимог; 5. Технічні бар'єри в торгівлі: санітарно-ветеринарні норми та стандарти у тих випадках, коли вони утруднюють експорт або імпорт товарів чи прямо дискримінують іноземні товари; промислові стандарти й вимоги безпеки; вимоги до пакування та маркування товарів, у тому числі торгові знаки. [2, с 155-156].

Нетарифні обмеження здійснюються адміністративними, фінансовими, кредитними й іншими методами. Зараз більше половини світової торгівлі є об'єктом нетарифних бар'єрів, що створюють головну погрозу світовій торговій системі. Поширення нетарифних обмежень пояснюється тим, що їх введення є привілеєм уряду країни і вони не регулюються міжнародними угодами. Уряди можуть вільно застосовувати будь-які види нетарифних обмежень, що неможливо у відношенні тарифів, які регулює СОТ. Крім того, нетарифні бар'єри звичайно не призводять до негайного підвищення ціни товару і тому споживач не відчуває їх впливу як додаткового податку (при введенні тарифу ціна товару збільшується на суму мита) [3, с. 21].

Таким чином, застосування нетарифних методів регулювання ЗЕД дозволяє мінімізувати наслідки реалізації певних ризиків, характерних для діяльності суб'єктів господарювання, що ведеться на міжнародному рівні. Зокрема, заборони експорту та імпорту дозволяють мінімізувати ризик ввезення товарів, здатних заподіяти шкоду різним сферам життєдіяльності держави. [2, с.156].

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991, в редакції від 04.10.2018 № 959-ХІІ
2. Митна політика та митна безпека України : монографія; за заг.ред. П.В. Пашка, І.Г. Бережнюка. - Хмельницький. : ПП. Мельник А.А., 2013. - 338 с. - (Митна справа в Україні. Том 24).
3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємство-Регіон [монографія]. / Ю. Г. Козак, Н. В. Притула, О. А. Єрмакова та ін.– К.: Центр учбової літератури, 2016. – 240 с.

Науковий керівник: Шелест Олексій Леонідович, кандидат економічних наук, доцент, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Матвієць Ольга Вікторівна

кандидат економічних наук, старший викладач, Хмельницький національний університет

У процесі ринково спрямованих реформ в Україні сформувалася модель економічного розвитку, яка характеризується дуже високим ступенем відкритості економіки. Основним ризиком є те, що Україна залишається на периферії глобальної економіки через вкрай низьку конкурентоспроможність. Не викликає сумніву, що ключовим завданням української держави в умовах ринкових перетворень та активної інтеграції України до світового співтовариства є удосконалення економічної політики, що висуває на перший план питання щодо взаємоузгодженості всіх напрямів та форм урядового впливу на способи використання обмежених ресурсів і темпи економічного розвитку [1].

Входження України у світовий економічний простір супроводжується істотними змінами в усіх сферах суспільного життя. Гостроти наявним проблемам додала світова фінансово-економічна криза. Вітчизняна економіка, яка із вступом до СОТ ще більше інтегрувалася у світовий простір, не витримує глобальної конкуренції. У таких умовах виникає потреба у формуванні ефективної зовнішньоекономічної політики держави з урахуванням складних економічних змін, що відбуваються у світі. Науковці і практики з різних галузей знань намагаються сформулювати концепції, стратегії, програми, у яких обґрунтовується логіка, спрямованість, характер і темпи перетворень національної економіки, які

зможуть забезпечити науково-технологічний прорив в економіці й добробут суспільства. Значна увага в таких документах надається саме зовнішньоекономічній політиці [2].

Відзначимо, що на сучасному етапі, в умовах незрозумілої та складної ситуації в українській економіці все більшої уваги потребують нові проблеми, що постійно з'являються у сфері управління зовнішньоекономічною політикою України. Як правило, це пов'язано із внутрішніми чинниками, а саме:

- надмірна залежність економіки України від монопольних імпорتنих ринків постачання, стратегічно важливих товарних позицій, для життєво важливих галузей виробництва;

- наявність тисяч українських підприємств, задіяних у виробничих циклах, кінцева продукція яких виробляється за межами України;

- висока залежність процесу структурного та технологічного реформування економіки України від різних форм зовнішніх джерел фінансування;

- відсутність розвинутої зовнішньоторговельної інфраструктури тощо.

Вищевказані проблеми потребують чіткого аналізу, висвітлення та подальшого вирішення завдяки різним новим шляхам та методам управління зовнішньоекономічною діяльністю [3].

Зважаючи на це, подальший розвиток економіки України повинен бути спрямований на підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності по наступним напрямкам:

1. Переорієнтація зовнішньоекономічної діяльності на експортні галузі національної економіки. Співробітництво з технічно розвинутими країнами, впровадження науково-технічного прогресу в виробництво.

2. Державна підтримка українських виробників, може бути досягнута за рахунок скасування податку ПДВ для малих та середніх підприємств та впровадження, так званих, «податкових канікул» терміном 3-5 років. Надання податкових канікул та пільгового кредитування українським виробникам.

3. Створення економічно привабливого середовища для вкладання інвестицій в економіку держави та в різні підприємства, широке залучення іноземного капіталу.

4. Стабілізація валютного курсу національної валюти до інших валют світу.

5. Забезпечення функціонування механізмів кредитування і страхування експорту за участю держави, а також надання державних гарантійних зобов'язань щодо експортних кредитів.

6. Забезпечення стабільних поставок поливносировинних товарів в Україну на взаємовигідних умовах.

7. Врегулювання конфліктної ситуації з Росією. Вирішення питань щодо обмеження доступу ряду товарів українського походження на російський ринок та припинення воєнних дій на Сході країни.

8. Налагодження ділових стосунків з Японією для проведення науково-технічних досліджень і впровадження її результатів у виробництво.

9. Співробітництво з Індією на взаємовигідних умовах: використання дешевої сировини Індії (сировини для легкої, харчової та хімічної промисловості) та науково-технічної бази України.

10. Здійснення широкої підтримки вітчизняних виробників для входу на ринок країн ЄС, що можливо здійснити за рахунок створення експортнокредитних агентств [Ошибка! Источник ссылки не найден.].

Отже, подальших досліджень потребує детальне вивчення перспектив участі України в загальноєвропейському економічному просторі, можливості співробітництва України з країнами ЄС для проведення науково-технічних досліджень та впровадження їх результатів на підприємствах України.

Список використаних джерел:

1. Филюк Г.М. Зовнішньоекономічна та конкурентна політика України: суперечності розвитку, напрями гармонізації. *Український соціум*. 2014. №1(48). С. 99-105.

2. Борисенко О. Сутність зовнішньоекономічної політики та її вплив на розвиток національного господарства. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. 2011. Вип. 1. С. 120-126

3. Михасик О.Д. Основні проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні. *Молодий вчений*. 2017. № 1 (41). С. 666-669.

4. Вороніна А.В., Ніколаєва К.М. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності України. *Молодий вчений*. 2015. № 1 (16). С. 66-69.

Підписано до друку 04.12.2018
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Друк на дублікаторі.
Умов.-друк. арк. 4,5. Обл.-вид. Арк 4,95.
Тираж 100 прим.

Громадська організація «Наукова спільнота»
46027, Україна, м. Тернопіль, вул. Загребельна, 23
Ідентифікаційний код 41522543
тел. 0979074970
E-mail: rusenkos@ukr.net

Відріковано ФО-П Шпак В.Б.
Свідоцтво про державну реєстрацію № 073743
СПП № 465644
Тел. 097 299 38 99
E-mail: tooums@ukr.net