

2019

*Збірник наукових статей
за матеріалами V Всеукраїнської
науково-практичної конференції
(за міжнародною участю)*

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ
СИСТЕМ В УМОВАХ
ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ
ЕКОНОМІКИ»
11 – 12 квітня 2019 р.**

**ЧАСТИНА 1
Секції 1,2**



Національна металургійна академія України
Кафедра фінансів
11.04.2019



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Інститут модернізації змісту освіти

Національна металургійна академія України

Українська інженерно-педагогічна академія

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Львівський національний аграрний університет

***Збірник наукових статей
за матеріалами V Всеукраїнської науково-
практичної конференції
(за міжнародною участю)***

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ
ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ»**

11-12 квітня 2019 р.

м. Дніпро

Лист МОН України від 16.01.2019 №22.1/10-123

УДК 330.111.66:316.422

Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: Збірник наукових статей за матеріалами V Всеукраїнської науково-практичної конференції за міжнародною участю (11 – 12 квітня 2019 р.). Частина 1. – Дніпро: НМетАУ, 2019. – 527 с.

У збірнику містяться матеріали доповідей V Всеукраїнської науково-практичної конференції за міжнародною участю «Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки» (11-12 квітня 2019 р.). Для науковців, викладачів, фахівців-практиків, студентів економічних спеціальностей

Програмний комітет конференції:

Ковальчук К.Ф., д.е.н., професор, декан факультету економіки та менеджменту Національної металургійної академії України

Прохорова В.В., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії

Журавльова Т.О., к.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Одеського національного університету імені І.І.Мечникова

Грицина О.В., к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Львівського національного аграрного університету

Сокиринська І.Г., к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів Національної металургійної академії України

Мушнікова С.А., к.е.н., доцент кафедри фінансів Національної металургійної академії України

За додержання норм авторського права, достовірність наведених фактичних даних, посилань на джерела, імена та назви несе відповідальність автор матеріалів.

© Національна металургійна академія України, 2019

Секція 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ

<i>Алсуф'єва О.О., Гайдук І.В.</i> До питання про адаптивність суб'єктів господарювання в умовах динамізму та мінливості інноваційно-орієнтованої національної економіки	10
<i>Беновська Л.Я.</i> Теоретичні підходи до саморозвитку територіальних громад	14
<i>Бержанір А.Л.</i> Впровадження корпоративної соціальної відповідальності в Україні	18
<i>Білоцерківець В.В., Ткаченко Н.І., Михайленко О.А.</i> Теоретичні підвалини сучасної фіскальної політики скрізь призму неокласики	22
<i>Бородіна В.В.</i> Стан та перспективи розвитку професійно-технічної освіти в Одеській області	27
<i>Bulhakova Y., Bobyl V.</i> Przewidywane zmiany w łańcuchach dostaw po reindustrializacji	31
<i>Бурачек І.В.</i> Корпоративна культура як необхідна умова успішності сучасної організації	34
<i>Васюк А.Г., Якубова І.П.</i> Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на финансовые результаты предприятия	39
<i>Гараєв М.</i> Інвестування оновлення тягового рухомого складу на залізницях України	42
<i>Голобородько Т.В., Мітюхіна К.Г.</i> Особливості оподаткування незалежної професійної діяльності	46
<i>Горобець П.Д.</i> Людський капітал в умовах трансформаційної економіки	51
<i>Грубінка І.І.</i> Сільськогосподарська кредитна кооперація: становлення та розвиток в Україні	55
<i>Гулик Т.В., Романенко Т.А.</i> Кадрова політика підприємства	58
<i>Гурская О.Л., Невдах С.В.</i> Заработная плата как ведущий стимул трудовой деятельности	60
<i>Довбня С.Б., Письменна О.О.</i> Система показників оцінки результативності навчання персоналу	64
<i>Жданова Л.Л.</i> Інститути-симулякри в соціально-економічних системах залежного типу	68
<i>Завгородня О.О., Душина А.В., Єфіменко А.О.</i> Міжнародний кредит як дестабілізатор розвитку національних економік	73
<i>Замота І.О., Мартиненко В.В.</i> Оцінка стану боргової безпеки України	78
<i>Казьмір П.Г., Казьмір Л.П.</i> Адаптаційна ефективність інститутів сільськогосподарського землекористування: сутність і стратегічні орієнтири для України	81
<i>Крамаренко А.В., Вишневська М.К.</i> Логістичний аутсорсинг як фактор підвищення ефективності управління підприємством	85
<i>Краснова Г.М.</i> Шляхи розвитку соціально-економічних систем в умовах трансформації	89
<i>Крутько М.А.</i> Інтеграційні процеси в агробізнесі України: європейські	92

перспективи	
<i>Кузьменко А.В., Обихвіст А.О.</i> Вплив методів мотивації на продуктивність праці підприємства	96
<i>Кузьменко А.В., Хохлов Є.А.</i> Поліпшення кадрового потенціалу підприємства за рахунок соціально-психологічних чинників	101
<i>Кульчицька С. М., науковий керівник: Сидор Г. В.</i> Митний простір України в умовах глобалізації	106
<i>Леонідов І.Л.</i> Власність та привласнення інтелектуального продукту: характеристики екстернальних взаємодій	109
<i>Летуча О.В., Летуча А.А., Сопільняк Я.Т.</i> Методологічні підходи до факторного аналізу в умовах міжнародної економіки	114
<i>Лисенко В.П.</i> Тенденції розвитку екологічного туризму	119
<i>Лук'яніхін В. Д., Науковий керівник: Сидор Г.В.</i> Митне адміністрування як важливий елемент реалізації митної політики	123
<i>Natorina A.</i> The internationalization of higher education	127
<i>Овчиннікова В.О.</i> Стратегічний аналіз розвитку залізничного транспорту України	130
<i>Остапюк Б.Б.</i> Стратегічне управління економічною безпекою залізничного транспорту України	134
<i>Патицька Х.О.</i> Загальна характеристика реформи децентралізації в Україні: нормативно-правове обґрунтування	138
<i>Пашкевич М.С., Малевский Э.З.</i> Особенности современной налоговой системы и фискальной политики в республике Беларусь	143
<i>Пиртко М.С.</i> Брендинг як складова розвитку територіальних громад	146
<i>Попель С.А.</i> Розпорядження майном вилученим за порушення митного законодавства в Індії	150
<i>Порошина О.О., Булавский Д.С.</i> Теоретико-терминологический анализ дистанционного банковского обслуживания	155
<i>Прус Л.Р.</i> Формування вимог до суб'єктів господарювання, яких залучають митниці ДФС для відповідального зберігання	160
<i>Рынкевич Н.С.</i> Организационная культура: сущность и развитие	162
<i>Северинцева А.В.</i> Анализ движение денежных потоков организации	168
<i>Сивцова А.В., научный руководитель: Путникова Е.Л.</i> Проблемы учета затрат основного молочного стада КРС на современном этапе и пути их реализации ...	170
<i>Созанський Л.Й.</i> Імпортозалежність економіки України у сегменті споживання промислової продукції	175
<i>Solodukha M.V, Tenytska I.A., Samusevych I.V.</i> Proposals for environmental resources review in Ukraine	180
<i>Столяр Р.В., Колодій А.В.</i> Шляхи покращення фінансування пенсійного забезпечення в Україні	184
<i>Ступнікер Г.Л.</i> Розвиток підприємництва в Україні в контексті корпоративної соціальної відповідальності	189
<i>Тохтамыш Т.О., Ягольницький О.А., Гранько К.Б.</i> Характеристика світових фінансових центрів як основи глобального фінансового ринку	194

<i>Ходзицька В.В.</i> Фінансове управління міжнародних корпораційних структур :план BEPS	199
<i>Ходзицька В.В.</i> Удосконалення фінансового управління корпорацій: міжнародні ініціативи за планом BEPS	202
<i>Ходзицька В.В.</i> Головні тренди імплементації міжнародних ініціатив: фінансове управління корпорацій і план BEPS	206
<i>Чередниченко О.Ю.</i> Вплив корупційних проявів на стан захищеності об'єктів критичної інфраструктури держави від зовнішніх загроз	211
<i>Яцко А.С., Купрейчик Д.В.</i> Экономическая сущность, содержание и значение доходов и расходов в хозяйственной деятельности	215

Секція 2

СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

<i>Аберніхіна І.Г.</i> Фінанси страхових організацій: функції та принципи	218
<i>Ангелко І.В., Лех Г.А.</i> Особливості планування та формування прибутку підприємств в умовах чинного законодавства	222
<i>Антонюк О.В., Ларіонова К.Л.</i> Бенчмаркінг як інноваційний інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства	226
<i>Антонюк О.В., Приступа Л.А.</i> Проблеми страхування будівельно-монтажних ризиків інвесторів при зведенні житла	231
<i>Безугла Л.М.</i> Парадигма продуктивності та джерела конкурентної переваги	236
<i>Бидик А.Г.</i> Створена в Україні сучасна система харчової безпеки потребує практичної реалізації	240
<i>Божанова О.В., Коляда Є.</i> Особливості здійснення інвестиційної діяльності банківськими установами в Україні	244
<i>Божанова О.В., Соколова Б.Н.</i> Антикризове фінансове управління підприємством	248
<i>Божанова О.В., Шебанова Р.А.</i> Економічний зміст управління реальними інвестиціями на промислових підприємствах	252
<i>Васюк А.Г., Якубова І.П.</i> Контроль состояния дебиторской и кредиторской задолженности	258
<i>Вонберг Т.В.</i> Роль КСВ у вирішенні фінансово-економічних проблем функціонування та розвитку організацій	263
<i>Временко Л.В., Кондратенко Д.В.</i> Поточний стан та основні проблеми страхового ринку	266
<i>Гільорме Т. В., Афіміна Є.М.</i> Особливості фінансування малих та середніх підприємств України в умовах глобалізації	269
<i>Гіржева О.М.</i> Сучасні проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва	273
<i>Горин Г.В.</i> Оцінювання рекреаційно-туристичного потенціалу західного регіону: позитивні та негативні тенденції	277

<i>Городняк І.В.</i> Споживчі видатки домогосподарств України	282
<i>Грицина О. В., Шолудько О. В.</i> Пенсійна система України: реалії та перспективи	287
<i>Гулик Т.В., Чорний О.Ю.</i> Деякі аспекти ресурсозбереження на виробничих підприємствах	290
<i>Палилюцько О.М., Гуменюк І.М.</i> Основні напрями економічного розвитку підприємств у сучасних умовах	293
<i>Демчук Н.І.</i> Проблеми розвитку зовнішньої торгівлі України	297
<i>Дехтяр С.С.</i> Формування індивідуальної концепції економічної безпеки підприємства	301
<i>Ларіонова К.Л., Дячук Д.І.</i> Фінансова безпека страхового ринку	304
<i>Закревська Л.М.</i> Доцільність застосування матричних методів оцінки конкурентоспроможності підприємствами харчової промисловості України	309
<i>Зіньцьо Ю.В.</i> Стан забезпечення фермерських господарств продукцією вітчизняних виробників сільськогосподарської техніки	311
<i>Іваненко В.Є., Лищенко М.О.</i> Процес планування маркетингової діяльності в аграрному підприємстві	315
<i>Іщук Л.І., Харчук С.В.</i> Фактори впливу на фінансовий стан підприємства в сучасних економічних умовах	319
<i>Козенкова Н.П.</i> Фінансова грамотність та доступність фінансових послуг	322
<i>Колеснік А.Л., Мартиненко В.В.</i> Вплив психологічних чинників на формування тактики ціноутворення підприємств	327
<i>Колєдіна К.О.</i> Економічна безпека підприємств оборонно-промислового комплексу та роль трансферу технологій в її забезпеченні	331
<i>Колодій А.В.</i> Оцінка стану державного боргу та напрями стабілізації фінансової системи України	334
<i>Косовська В.В., Ярошевич В.</i> Умови розвитку малого та середнього підприємництва в Україні	337
<i>Крилова О.В.</i> Сучасні переорієнтації українського експорту на нові ринки	340
<i>Кульєва О.Ч., Абрамович Э.В.</i> Финансовая устойчивость сельскохозяйственной организации и пути ее повышения в республике Беларусь	345
<i>Кушнір Т.М.</i> Раціоналізація прийняття рішення про закупівлі на ринку товарів промислового призначення	350
<i>Лазановський П.П., Бевишко Х. Ю.</i> Алгоритм аналізу потенціалу підприємницької діяльності видавництва та формування її стратегічних альтернатив	353
<i>Лазановський П.П., Шляхетко І.Т.</i> Розроблення та організаційно – економічне обґрунтування заходів з удосконалення комплексного підготовки виробництва книжкової продукції	357
<i>Ларіонова К.Л.</i> Міжфункціональна взаємодія складових механізму формування та реалізації кредитної політики банку	360
<i>Лисенко Д.О.</i> Сучасні фінансово-економічні проблеми функціонування і розвитку підприємств в Україні	365
<i>Люткін Є.В., Гіржева О.М.</i> Концептуальні основи управління конкурентоспроможністю підприємств	367
<i>Ляховська О.В.</i> Тенденції розвитку деревообробних підприємств Львівської	370

області	
<i>Марків Г.В., Содома Р.І.</i> Альтернативні інструменти фінансування агровиробників	373
<i>Марків Г.В., Східницька Г.В.</i> Аграрні розписки як ефективний інструмент залучення коштів в агросектор	378
<i>Марків Г.В.</i> Аграрні розписки для фермерів: значення та наслідки невиконання	382
<i>Масюк Ю.В.</i> Стратегія підвищення конкурентоспроможності експортних операцій в Україні	385
<i>Мелихова А.В.</i> Особенности трудоустройства иностранных работников в Эстонии	389
<i>Михайличенко І.В., Терещенко М.А.</i> Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні	394
<i>Мороз І. М. Науковий керівник Сидор Г. В.</i> Митні платежі: сучасна інтерпретація	397
<i>Мухіна О.О., Гіржева О.М.</i> Особливості підприємницької діяльності в агробізнесі	401
<i>Нездоймінов С.Г.</i> Напрями розвитку екосистемних туристичних послуг в умовах циркулярної економіки	404
<i>Петрова Л.В.</i> Напрями удосконалення механізму оподаткування нерухомого майна	409
<i>Підкопай Д.В., Гіржева О.М.</i> Методико-теоретичні основи управління виробничим потенціалом підприємства	412
<i>Полінкевич О.М., Морочковський Р.С.</i> Стратегії соціально-екологічної відповідальності підприємств	416
<i>Порошина О.О., Пастушенко Д.О.</i> Развитие добровольного имущественного страхования юридических лиц в республике Беларусь.....	419
<i>Приступа Л.А., Левчук Ю.Л.</i> Проблеми та перспективи управління фінансовою стійкістю банку	424
<i>Приступа Л.А., Гензера О.О., Мельничук О.С.</i> Актуальні аспекти оцінювання ефективності системи управління фінансовою стійкістю страхової компанії	429
<i>Прохорова В.В., Мушнікова С.А.</i> Методичний підхід до оцінки інвестиційної привабливості промислового підприємства	434
<i>Пугач А.В.</i> Економічні проблеми підприємств харчової промисловості.....	439
<i>Рассадинова С.І.</i> Сучасні рекламні тенденції та підходи до формування інвестиційної привабливості природокористування	442
<i>Робейко К.Г., Науковий керівник Самборський І. О.</i> Підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства	445
<i>Рубай О.В.</i> Роль фінансового менеджменту в системі управління підприємством	449
<i>Руднева К.А., Ястреб Т.А.</i> Антидемпинговые меры как способ решения проблемы финансово-экономической устойчивости предприятий в условиях либерализации торговли	453
<i>Садура О.Б., Агрес О.Г.</i> Стан і перспективи лізингового ринку в АПК України	457
<i>Семенова Т.В.</i> Дослідження ефективності використання ресурсів в умовах металургійного підприємства	461

<i>Сидорова Е.И., Воробьев И.П., Сидорова Л.А.</i> Вопросы побочного лесопользования	465
<i>Соколюк С.Ю.</i> Організаційно-економічні умови формування стратегій гармонійного розвитку підприємств аграрного сектору	467
<i>Сомова Л.І., Проха Л.М.</i> До питання оцінки ефективності електрометалургійного переробу каолінів	469
<i>Сомова Л.І., Проха Л.М.</i> Економічна ефективність інвестиційних проектів з комплексної переробки сировини	472
<i>Спориш А., Науковий керівник Зайцева Л.О.</i> Фінансові кризи, причини та заходи боротьби	476
<i>Степанов Д.С.</i> Особливості поліпшення економічної безпеки підприємств в умовах кризи	480
<i>Тарарышкина Л.И., Василько Ю.И.</i> Актуальные вопросы обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов при транзите товаров	485
<i>Терешкевич А., науковий керівник Кучеркова С.О.</i> Проблеми виходу України на зовнішні ринки	490
<i>Тимошук А., Науковий керівник: Дейнега О.В.</i> Організація збутової діяльності в КП «ГОЩАНСЬКА МІЖЛІКАРНЯНА АПТЕКА»	494
<i>Ткаліч О.В.</i> Проблеми та перспективи конкурентоспроможності національної економіки	499
<i>Ткаченко Г.А.</i> Перспективи розвитку високотехнологічного сегменту українського експорту	503
<i>Филазонович Е.А., Герасенко В.П.</i> Проблемы и тенденции развития современных налоговых отношений организаций республики Беларусь.....	507
<i>Фрадинський О.А.</i> застосування системи управління ризиками федеральною митною службою Російської Федерації	512
<i>Шекунова В. С., Гирьят Н. В. Научный руководитель Лемеш В.Н.</i> Важность подготовки аудиторов согласно международным стандартам образования в республике Беларусь	517
<i>Шмерук І. А., Науковий керівник Топоркова О. А.</i> Дотримання податкового законодавства суб'єктами малого бізнесу: фінансово-економічний аспект	520
<i>Яцко А.С., Купрейчик Д.В.</i> Факторы и резервы, влияющие на повышение прибыли предприятия	524

Секція 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ

Алсуф'єва О.О.
старший викладач кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління
alsufievaolena@gmail.com
Гайдук І.В., студент.
Національна металургійна академія України
inna.haiduk16@gmail.com

**ДО ПИТАННЯ ПРО АДАПТИВНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ДИНАМІЗМУ ТА МІНЛИВОСТІ
ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Інституціональна динаміка в українській економіці загострює суперечності між наявними економічними стереотипами суспільної формації та новими умовами господарювання, посилює залежність ефективності перетворень від напрямків інноваційної та інвестиційної активності, змін у пропозиції ресурсів, зокрема трудових, коливань обсягів й структури споживання. Сучасний стан розвитку національної економіки вимагає нового погляду на місце й значення адаптаційних процесів у трансформаційних зрушеннях. За незрілістю необхідних передумов їх саморозгортання, недосконалістю їх механізмів, суб'єкт господарювання виявляється неспроможним до вчасної й адекватної реакції на сучасну акселеративну мінливість економічного середовища.

Питання економічної адаптації суб'єкта господарювання в контексті комплексного аналізу проблем трансформації соціально-економічної системи знайшли відображення у роботах як сучасних як українських вчених В. Геєця, А. Гриценка, Ю. Герасичука, С. очерного, Л. Мельника, А. Чухна, так і закордонних авторів – Т. Веблена, Дж. Гелбрейта, Г. Джентіса, Дж. М. Кейнса, Р. Лукаса, А. Печчеї, А. Пігу, Є. Сото, А. Стігліца, П.Хейне тощо. Незважаючи

на безперечні досягнення вітчизняної й зарубіжної економічної думки у дослідженні адаптаційних процесів, що відбувались у контексті інших цілей та пошукових завдань, недостатньо розробленими залишаються питання сутності та індикаторів економічної адаптації суб'єктів господарювання до інноваційної діяльності в умовах перманентних трансформацій національної економіки.

Адаптація суб'єктів господарювання належить до складних феноменів суспільного економічного життя [1], які відображаються в різних галузях науки. Аналіз сучасних загальнонаукових уявлень про адаптаційний феномен дозволяє стверджувати – це, по-перше, властивість суб'єкту, по-друге, мета, до якої він прагне, по-третє, процес пристосування до змін зовнішнього оточення, по-четверте, результат взаємодії у системі «людина – середовище» [2]. Отже, з одного боку, адаптація суб'єкта господарювання є властивістю його як системи, з іншого – процесом його пристосування до умов зовнішнього середовища, що здійснюється не стільки економічними засобами, скільки внаслідок соціокультурної перебудови суб'єкта, та передбачає наявність відповідних адаптаційних механізмів на економічному, психологічному й соціальному рівнях. Цей процес є складовою діалектичної взаємодії суб'єкта господарювання і зовнішнього середовища, певною проекцією впливу останнього на суб'єкта, процесом пристосування суб'єкта до екзогенних умов його функціонування.

Діалектична єдність та взаємодія суб'єкта господарювання і зовнішнього середовища, по-перше, дозволяє визначити процес його адаптації, як рівнодіючу двох процесів – впливу зовнішнього середовища на суб'єкта та його самоадаптації й зворотного впливу на зовнішнє середовище, по-друге, забезпечує безупинну динаміку адаптаційного процесу, по-третє, обумовлює необхідність постійного удосконалення не тільки суб'єкта та зовнішнього середовища, а й адаптаційних механізмів.

Адекватність суб'єкта господарювання й зовнішнього середовища скорочує термін адаптаційного процесу, робить його природно-еволюційним, майже непомітним, а неадекватність – гальмує його здійснення, веде до

погіршення його результатів, до порушень юридичних, суспільних норм, настанов, правил. Пристосування суб'єкта господарювання до зовнішнього середовища формує основи для його подальшої діяльності й розвитку, а зміни, що з ним відбуваються, стають підвалинами наступного розгортання адаптаційного процесу. Тим не менш, загальною мірою є людина, яка, по-перше, залучена в нього індивідуально як суб'єкт й об'єкт адаптації, а також у певних суспільних утвореннях – в сім'ї, колективі, суспільстві; по-друге, опосередковує взаємодію та розвиток компонентів зовнішнього середовища.

Адаптаційний процес безпосередньо відбиває логіку зміни людської природи в кожен історичну епоху [3], а економічного змісту набуває у зв'язку з функціонуванням людини як суб'єкта виробничих відносин у межах такого компонента зовнішнього середовища як суспільне виробництво. В загальному розумінні виробництво є засобом пристосування людини до існування в природному середовищі, двоєдиним процесом, що складається з прямого (від суспільства до природи) й зворотного (від природи до суспільства) руху її сутнісних сил. Вони як діяльний прояв сутності людини є не тільки характеристикою можливостей до певного виду діяльності, а й відбивають рівень розвитку людини, ступінь привласнення ним суспільних відносин [4].

З розвитком науково-технічного й соціального прогресу в суспільстві межі адаптаційного процесу удосконалюються, поширюються, взаємодія зовнішніх і внутрішніх адаптаційних механізмів синхронізується, а суб'єкт поступово наближається до самостійного керування і собою, і зовнішнім оточенням.

Відтак потребує удосконалення аналіз адаптаційного процесу суб'єктів господарювання до інноваційної діяльності, що вимагає більш повного, системного врахування його економічних і неекономічних параметрів, у визначенні причинних й функціональних залежностей його «входу» і «виходу». Концептуальна структура оцінки адаптаційного впливу й адаптивності суб'єкта до інноваційної діяльності повинна ґрунтуватися на комплексному підході щодо єдності його загальних і специфічних показників й

характеристик. Обґрунтування потенційної оцінки адаптаційного процесу повинно включати основні й побічні результати, а серед останніх – передбачені й непередбачені, оскільки нехтування оцінками альтернативних варіантів робить будь-яку оцінку однобічною й обмеженою.

Багатомірність адаптаційного процесу принципово не виключає можливості формулювання єдиного критерію економічної адаптації суб'єкта господарювання до інноваційної діяльності, який відбиває стратегічну мету виробництва й суспільства. Гіпотетично можливо припустити наявність такого критерію, що важко не формалізується, поєднує кількісні й якісні показники й неформалізовані характеристики. Наприклад, ефективним можна вважати такий адаптаційний процес, який найкращим чином сполучає цілі й інтереси суб'єктів господарювання й суб'єктів адаптації та не супроводжується появою негативних зовнішніх ефектів. Проте досягнення цього критерію у різних конкретно-історичних умовах має свою специфіку й диференціюється за своєю спрямованістю у інтервалі від орієнтації на виживання суб'єкта до комплексного й всебічного його розвитку й самореалізації.

Узагальнюючи вищесказане, слід відзначити, що з'ясування головних тенденцій розгортання адаптаційного процесу потребує проведення спеціального моніторингу, який сприятиме визначенню загальних адаптаційних стратегій фірм [5], спрямовуванню самоадаптації суб'єкта, обґрунтованому формуванню пріоритетів державної політики.

Прискорення розбудови в Україні інноваційної моделі економіки вимагає створення новітнього теоретичного та інформаційного підґрунтя для визначення стратегії суспільства щодо підвищення ефективності дії комплексу адаптаційних механізмів, його перебудови на основі обґрунтованого сполучання ринкового саморегулювання й самоадаптації суб'єктів господарювання з непрямим впливом громадських організацій та коригуючим впливом держави.

Дослідження змісту й особливостей прояву й розгортання процесу економічної адаптації суб'єктів господарювання до інноваційної діяльності

переконають, що визначальним для дієвості комплексу адаптаційних механізмів на сучасному етапі розвитку суспільного виробництва є знаходження національної моделі сполучання всіх його складових і компонентів адекватно тим процесам, що виникають в умовах трансформації економічного устрою суспільства в Україні.

Список використаної літератури

1. Мариненко Н.Ю. Діалектичний аналіз понять «адаптація» та «адаптивний розвиток» [Електронний ресурс] / Н. Ю. Мариненко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 13. – Режим доступу до журналу : <http://global-national.in.ua>
2. Маклаков, А. Г. Общая психология [Текст] : учеб пособие для студ. вузов и слушателей курсов психол. дисциплин / А. Г. Маклаков. – СПб. : Питер, 2010. – 583 с. – С. 435.
3. Тарасевич В. М. Эффективность общественного производства: сущность и механизм роста [Текст] / В. М. Тарасевич. – К.: Вища школа, 1991. – 191 с. – С.39.
4. Коган Л. Н. Цель и смысл жизни человека [Текст] / Л. Н. Коган. – М.: Мысль, 1984. – 252 с. – С.20.
5. Гринько, Т. В. Теоретико-методологічні засади адаптивного інноваційного розвитку [Текст] / Т. В. Гринько // Економіка промисловості. – 2011. – № 2–3 (54–55). – С. 207–210.

*Беновська Л.Я., к.е.н.,
старший науковий співробітник
ДУ «Інститут регіональних досліджень
ім. М.І.Долішнього НАН України»
lbenovska11@gmail.com*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО САМОРОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Проведення реформи децентралізації влади, адміністративно-територіальної реформи в Україні вимагає підвищення відповідальності територіальних громад за вирішення питань місцевого та регіонального розвитку, а в теоретичній площині формування нового підходу до

територіальної громади, в основі розвитку якої є ендегенне зростання. Недостатність теоретичних досліджень з питань розвитку територіальних громад пов'язане з їх обмеженою роллю в якості суб'єктів економічних відносин, існуванням надмірної адміністративної, фінансової залежності органів місцевого самоврядування від державної влади.

Особливістю моделі ендегенного зростання (Д. Ромера, Р.Лукас, Р Барро та інші). є орієнтація на власний потенціал та механізми господарського розвитку, які в сукупності здатні забезпечити саморозвиток соціально-економічної системи. Представниками української школи ендегенного розвитку регіонів - В.Гейцем, М.Долішнім, М.Скрипченком, була обґрунтована необхідність переходу від екзогенно залежної до ендегенно орієнтованої стратегії розвитку економіки [1].

Поняття «саморозвитку» з використанням ендегенних та екзогенних чинників розглянуто рядом вітчизняних вчених зокрема М. Молчановою, яка розглядає саморозвиток території як “процес забезпечення сталого соціально-економічного розвитку території за рахунок як власних дохідних джерел, так і залучених коштів в умовах сформованого в суспільстві макросередовища” [2]. В.Осипова та О.Єрмакова вказують на його ендегенне походження: “здатність регіону в умовах мінливого ринку забезпечувати соціальні стандарти якості життя на основі розширеного відтворення валового регіонального продукту переважно за рахунок ендегенних дохідних інноваційних ресурсів»[3]

На саморозвитку територіальних громад робить акцент нова парадигма місцевого економічного розвитку. Територіальна громада розглядається як соціально-економічна система, як орієнтується на використання власного потенціалу, враховує інтереси громади, а відповідальність за її розвиток покладається на місцеві органи влади, які повинні забезпечити мешканцям гарантовані державою соціальні стандарти якості життя.

Можливості саморозвитку територіальних громад визначаються насамперед наявністю ресурсів - матеріальних, природних, організаційних, фінансових, людських та інших. Вагомий внесок в дослідження територіальних

громад в контексті управління ресурсним потенціалом було зроблено Елеонорою Остром, яка у 2009 році отримала нобелівську премію з економіки «За дослідження в галузі економічної організації», дослідивши як можуть територіальні спільноти, а не уряди чи приватні компанії успішно управляти спільними ресурсами [4]. Е.Остром довела, що: ключові управлінські рішення повинні прийматись на низинному рівні учасниками територіальних громад; територіальна громада здатна ефективно управляти своїм ресурсним потенціалом; ефективність використання ресурсів залежить від здатності громади до самоорганізації та саморегулювання; результати створення суспільних благ залежать не стільки від форми власності, скільки від правил, які регламентують створення і використання суспільних благ.

У вітчизняній науковій літературі «саморозвиток» територіальних громад дослідники розглядають у поєднанні різних понять. Зокрема О.Іванова розглядає «саморозвиток» через взаємодію понять «самодостатність», «автономія», «самозабезпеченість», а умовами саморозвитку визначає децентралізацію, податково-бюджетний федералізм, мотивацію [5]. За результатами дослідження В. Мамонової, побудова моделі децентралізації фінансового забезпечення управління територіальним розвитком повинна відбуватися за принципом «4 С» – «самостійності», «самодіяльності», «самодостатності» та «самобутності територій» [6].

Під «саморозвитком» територіальної громади, на наш погляд, слід розуміти стійку здатність територіальної громади забезпечити довгостроковий розвиток за рахунок власних ресурсів та залучених в інтересах реалізації макроекономічних цілей та власних стратегій розвитку.

Саморозвиток територіальних громад є не стихійним, а керованим процесом. Можливості саморозвитку територіальних громад визначаються не лише внутрішнім потенціалом розвитку, але і формування сприятливого зовнішнього середовища. Зовнішні умови повинні формувати суспільно-політичне, правове, макроекономічне середовище, в якому територіальна громада зможе саморозвиватись [7]. Орієнтування лише на власні резерви

розвитку не означає відмову від міжрегіональних, міжнародних економічних зв'язків.

Важливою умовою саморозвитку територіальних громад в Україні стало проведення реформ, направлених на зростання економічної самостійності периферійних територій та підвищення ролі місцевих органів влади у реалізації питань місцевого розвитку, зокрема: реформи децентралізації влади, що забезпечує перерозподіл функцій між центральною владою та місцевими органами самоврядування на користь останніх з дотриманням принципу субсидіарності, тобто передавати повноваження на максимально близький до громадянина рівень управління, який при цьому здатний виконати це повноваження ефективніше, ніж інші органи; реформи бюджетної децентралізації, що забезпечує перерозподіл доходів та видатків між різними рівнями влади; адміністративно-територіальної реформи, що полягає в зміні адміністративно-територіального поділу. Такі зміни необхідні, тому що здатність до саморозвитку має не кожна адміністративно-територіальна одиниця. Існує значна нерівномірність ресурсного потенціалу, галузевої структури, розвитку підприємництва, інфраструктури, реалізації державною програм соціально-економічного розвитку на території громади та інше, що об'єктивно не дозволяє занадто дрібним депресивним територіям вийти на траєкторію саморозвитку.

Отже в умовах підвищення рівня децентралізації влади слід по-новому підходити до сутності територіальної громади та розглядати її як соціально-економічну систему, що здатна розвиватись, орієнтована на використання власного потенціалу, враховує інтереси мешканців, а відповідальність за її розвиток покладається на місцеві органи влади, які повинні забезпечувати гарантовані державою соціальні стандарти якості життя.

Список використаної літератури

1.Геєць В.Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / В.Геєць. К.: Фенікс, 2003. – 1008с.

2. Молчанова М. Ю. Критерии саморазвития регионов как основа формирования межбюджетных отношений / М. Ю. Молчанова // *Фундаментальные исследования*. – 2013. – № 6 – С. 131–135.

3. Осипов В. М. Формування політики конкурентоспроможності регіону на принципах саморозвитку / В. М. Осипов, О. А. Єрмакова // *Вісник соціально-економічних досліджень*. – 2011. – Вип. 2 (42). – С. 78–81.

4. Остром Э. Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности / Э. Остром - М. : Мысль, ИРИСЭН, 2010. - 445 с.

5. Иванова О.Ю. Формування потенціалу саморозвитку регіонів України в контексті трансформаційних процесів монографія. О.Ю.Іванова. – Х «ІНЖЕК», 2014. - 304с.

6. Мамонова В. В. Теоретико-методологічні засади управління територіальним розвитком: автореф. дис. ... д-ра наук з держ. упр.: 25.00.04 “Місьцеве самоврядування” / В. В. Мамонова; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. Київ, 2006. 32 с.

7. Бенювська Л.Я. Територіальна громада як суб’єкт регулювання розвитку територій: теоретичні аспекти / Л.Бенювська // *Регіональна економіка*. – 2018. - №1. –С.30-39.

*Бержанір А.Л., к.соц.н., доцент
доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук
Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини
bal8@ukr.net*

ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У середині ХХ століття у країнах з ринковою економікою з’явилась нова соціально-економічна парадигма – соціальна відповідальність бізнесу. Зарубіжні підприємці ведення бізнесу почали поєднувати з турботою про працівників, місцевих громад та вирішення екологічних проблем. Соціально відповідальний бізнес може бути впроваджений у діяльність компанії як філософія (кодекс ділової поведінки, місія), як складова моделі стратегічного управління з орієнтацією на довгострокову соціальну стабільність, як чинник реалізації цілісної системи управлінських рішень.

Концепція соціально відповідального бізнесу розглядає взаємодію підприємців і органів державної влади в цілому, а поняття корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) можна трактувати як практичну реалізацію корпораціями її концептуальних засад. Український учений А. Колот стверджує [1, с. 6], що корпоративна соціальна відповідальність у найбільш загальному тлумаченні – це раціональний відгук організації на систему суперечливих очікувань заінтересованих сторін (стейкхолдерів), що спрямований на сталий розвиток компанії; це відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, перед тими, на кого ці рішення націлені. За своєю суттю корпоративна соціальна відповідальність – це імплементований у корпоративне управління певний тип соціальних зобов'язань (здебільшого добровільних) перед працівниками, партнерами, державою, інститутами громадянського суспільства та суспільством у цілому.

В Україні розвиток корпоративної соціальної відповідальності розпочався разом із утвердженням принципів ринкової економіки. На початку 90-х років минулого століття у вітчизняних бізнесменів поступово почало формуватися розуміння необхідності їх участі у вирішенні соціальних та екологічних проблем на добровільних засадах.

Досягнення цілей розвитку, успішна модернізація економіки і соціальної сфери передбачає побудову ефективних механізмів взаємодії між бізнесом і державою, спрямованих на координацію зусиль усіх сторін, забезпечення врахування інтересів бізнесу і різних соціальних груп суспільства під час формування та реалізації соціально-економічної політики. Бізнес завжди зацікавлений у передбачуваності і максимально далекій перспективі власного розвитку. Цього можна досягти, тільки беручи участь у безпосередньому щоденному будівництві корпоративного майбутнього, а значить – майбутнього суспільства, в якому бізнес працює [2, с. 33]..

Процес моделювання корпоративної соціальної відповідальності бізнесу в реаліях українського суспільства потребує певної координації та мотивування, а відтак активної участі у ньому держави, яка має визначити це явище як

бажану поведінку для бізнесу і розробити комплекс відповідних заохочень та законодавчих норм [3, с. 47].

Дослідження, проведені протягом останніх років показують, що у нашій країні КСВ все ще не стала частиною організаційного управління в компаніях, оскільки тільки у половини компаній, з числа тих, які реалізують політику КСВ, є стратегія (політика) соціальної відповідальності, чверть компаній має бюджет на виконання програм/заходів із соціальної відповідальності, а у більшості компаній пошуком ідей для програм з КСВ та розробкою планів їх реалізації займається керівництво [4].

Найпоширенішими практиками впровадження корпоративної соціальної відповідальності у компаніях в Україні є:

– трудові відносини: підвищення зарплати, виплата «білої» зарплати та премій. Майже половина компаній дають працівникам можливість працювати за гнучким графіком та реалізують програми з підвищення професійного зростання;

– антикорупційні практики: понад третина компаній не давала хабарів за розв'язання бізнес-проблем, і така ж їх частина готова віддати частку прибутку на ефективну боротьбу з корупцією;

– екологічна відповідальність: впровадження енергозберігальних технологій та програми сортування й утилізації відходів. Третина опитаних компаній не здійснювала заходів із збереження довкілля;

– відносини зі споживачами: підтримка якості продукту компанії, надання правдивої інформації та реклами, тренінги для персоналу з питань обслуговування споживачів, розроблена система управління скаргами та «гаряча лінія» (контакт-центр) для споживачів.

– розвиток регіонів: виділення коштів на благодійність та допомога в благоустрої території [4].

Найбільшими зовнішніми перешкодами впровадження програм/заходів з КСВ майже для половини опитаних компаній стали нестабільна політична ситуація в країні, недосконалість нормативно-правової бази, яка б

сприяє розвитку КСВ, та податковий тиск (див. мал. 19). Серед внутрішніх перешкод, які заважають здійсненню програм/заходів з КСВ, компанії вказали брак коштів, недостатність власного досвіду, невідпрацьований механізм впровадження соціальної відповідальності, неможливість контролю за використанням наданих коштів і брак часу [4].

Отже, впровадження корпоративної соціальної відповідальності у практику бізнесової діяльності є важливим чинником соціально-економічного розвитку суспільства та поліпшення рівня і якості життя громадян.

Список використаної літератури

1. Колот А. М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів. *Економічна теорія*. 2013. № 4. С. 5–26.
2. Бержанір А. Л. Світовий досвід забезпечення взаємодії влади та бізнесу в економічних системах. *Вісник Донецького національного університету*. 2015. Серія В: Економіка і право. Вип. 1. С. 32–35.
3. Пермінова Г. В. Моделі корпоративної соціальної відповідальності: зарубіжний та вітчизняний досвід. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2012. Т.17. Вип. 1. С. 41–47.
4. Розвиток КСВ в Україні: 2010–2018 / А. Зінченко, М. Саприкіна. Київ: 2017. URL: http://csr-ua.info/csr-ukraine/wp-content/2018/10/CSR_2017_research-1.pdf (дата звернення 15.03.2019).

*Білоцерківець В.В., д.е.н., професор
професор кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління,
Ткаченко Н.І., к.е.н., доцент
доцент кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління,
Михайленко О.А., магістр
Національна металургійна академія України
e-mail: crummess@gmail.com*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДВАЛИНИ СУЧАСНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ СКРІЗЬ ПРИЗМУ НЕОКЛАСИКИ

Чергова епоха процвітання у світовій економіці наприкінці 2010-х рр. добігає свого завершення. На обрії все більш загрозливих обрисів набувають передвісники нової глобальної економічної кризи, її ще нещодавно ілюзорні примари ущільнюються, просочуються у наше сьогоднішнє, втілюються вже зараз у реальні проблеми на конкретних ринках, нагадуючи про неминучість настання похмурого Завтра. Сподівання, що невблаганні економічні закони саме цього разу зроблять людству жадану поблажку, є цілком марними – криза невідворотна. Проте дискусійними залишаються питання щодо шляхів мінімізації її негативних наслідків, скорочення її тривалості, механізмів її утримання в певних рамках.

Попередня глобальна криза та її пролонгація в добу Великої Рецесії справили надзвичайний вплив як на наше повсякденне життя, розуміння власного місця у світі, так й на арсенал інструментарію державного регулювання економіки. Протягом останнього десятиліття у ньому пальму першості міцно утримував комплекс заходів монетарної політики. Грандіозно-масштабні програми кількісного пом'якшення змінювали одна одну в країнах Північної Америки та Європи, не залишались осторонь цього процесу й країни, що розвиваються, де першу скрипку грала КНР. Такі спроби підживлення національних економік виявились цілком вдалими – монетарні ін'єкції забезпечили досить стійкі тренди економічного зростання як у більшості країн-

реципієнтів, так й в світовій економіці в цілому. Проте тривала грошово-кредитна експансія мала й негативні наслідки – одержувачі стали хворобливо залежними від неї. Сполучені Штати завдяки наявності потужної ринково-орієнтованої економіки, розбудованої на принципах лібералізму, поступово (незважаючи на запеклу дискусію у наукових колах та жорстку боротьбу між групами впливу в уряді) позбавляються від пут політики кількісного пом'якшення, ретельно готуючи резерви для зустрічній майбутньої кризи. В Європі, на жаль, ситуація має більш похмурий характер – згорання політики дешевих грошей загрожує негайним зануренням в економічну кризу, що детермінує орієнтири діяльності центральних банків щонайменше на найближчі два роки. Слід констатувати, що напередодні нового економічного лихоліття резерви монетарного інструментарію купірування його наслідків виявились майже повністю вичерпаними. Тож уряди будуть змушені зосередити свої увагу на наявному арсеналі заходів фіскальної політики, що неодноразово доводили свою ефективність під час економічних криз та перегрівів.

В цьому контексті на особливу увагу заслуговують нароби виразників майнстрьому сучасної економічної науки - представників неокласики. Проблемні питання теорії і практики фіскальної політики доволі активно розроблялись в межах неокласики, одним з найяскравіших досягнень якої справедливо вважається розширене трактування [1] фіскального мультиплікатора. Вираз мультиплікатора формально виражається як:

$$\beta = \frac{h^* \frac{1}{1 - MPC * (1 - t)}}{h + \frac{1}{1 - MPC * (1 - t)} * b * k},$$

де h - еластичність попиту на гроші за відсотком,

k - еластичність попиту на гроші за доходами,

b - еластичність інвестицій за відсотком,

t – консолідована податкова ставка, базується на визнанні $h \rightarrow 0$.

Представники неокласичної школи, ґрунтуючись на теорії факторів виробництва Ж. Б. Сея, розглядають фіскальні заходи як один з чинників, що

впливає на рух національного виробництва, і з цих позицій закликають до зростання ефективності фіскальної політики, наголошуючи на проблемах оптимізації співвідношення поміж видатками та доходами держбюджету, їх внутрішнього змістовного наповнення. Представники неокласичного напрямку запевняють, що необхідною передумовою створення ефективно функціонуючого господарства є безперечно зниження податкового тягаря на національних виробників і скорочення державних видатків, насамперед трансакційних.

Так, прибічники найбільш впливової в межах неокласицизму неоконсервативної течії – відомі економісти – М. Вейденбаум, Г. Стайн, Д. Хау, А. Лаффер, Г. Рольтген, М. Фрідмен та інші створили теоретичний фундамент економічної політики розвинутих країн, що неодноразово протягом останніх 40 років доводила свою надзвичайну ефективність (рейганоміка, тетчерізм, курс уряду Г. Коля, ранньої А. Меркель тощо). Заявивши про хибність кейнсіанських рецептів, вони висунули концепцію ефективної пропозиції, обґрунтовуючи положення, що пропозиція приймає активну участь в формуванні попиту, а тому держава, скорочуючи загальний обсяг фінансування агентів ринкового процесу, зобов'язана інтенсифікувати змістовне наповнення своїх видатків, спрямувавши значну їх частину на потреби розвитку новітніх технологій, стимулювання корпорацій до проведення фундаментальних наукових досліджень, безупинного зростання професійно-кваліфікаційного та інтелектуально-освітнього потенціалу нації.

Не дивно, що така доктрина призвела до значного скорочення обсягу державної опіки в багатьох галузях, а насамперед соціальної, та екстенсивного послаблення державного втручання в господарський механізм. Стверджуючи, що державні видатки в значній частині випадків не тільки не дають відповідного ефекту, а, навпроти, призводять до зростання збитків суспільства загалом, неокласики закликають до переносу центру ваги від короткострокових програм до довгострокових заходів, що будуть спрямовані на перебудову інфраструктурних засад функціонування національного господарства.

Значних змін зазнала податкова політика розвинутих країн Заходу під впливом концепції представника неокласицизму А. Лаффера, що передбачала існування стійкого зв'язку поміж динамікою податкових ставок та відповідними надходженнями до державних установ. Його формальний вираз є результатом об'єднання двох протилежно спрямованих векторів: податкової ставки та податкової бази; якщо перша зростає, то друга скорочується, та навпаки. Відповідно цього робиться висновок, що мають місце нормальна та забороняюча зони оподаткування (рис. 1), конкретні розміри котрих залежать від еластичності випуску продукції за податковою ставкою, а завданням уряду є визначення точки ефективної норми оподаткування, за якої обсяг потенційних надходжень досягає свого максимуму.

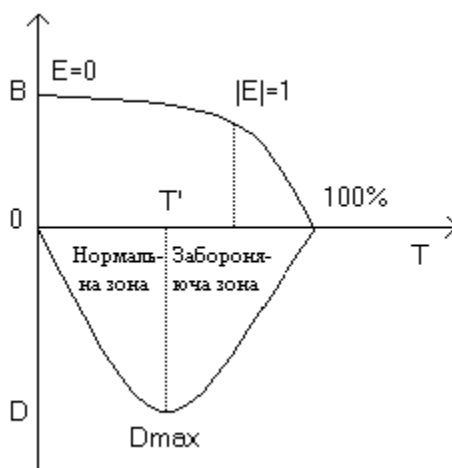


Рис. 1. Крива Лаффера.

На рис.1 позначені: B - податкова база; D - надходження до бюджету; T - норма оподаткування, %; T'- ефективна норма оподаткування, %; E - еластичність випуску продукції за податковою ставкою ($E = T/B * dB/dT$); Dmax – максимально можливі податкові надходження до бюджету.

Неоконсерваторам не бракувало аргументів, щоб довести наявність зв'язку поміж скороченням податкового тиску та позитивною динамікою темпів економічного зростання, тому і не дивна популярність, якої набула концепція А. Лаффера у 80-х роках. Втілення останньої в практику під час реформи 1981 р. у США значно сприяло здійсненню процесу глобального переходу американської промисловості до високотехнологічного виробництва,

активного використання досягнень сучасного етапу науково-технічного прогресу, обумовило інвестиційний бум 80-х років, але не дозволило уряду подолати вкрай загрозливу тенденцію перманентного зростання державного боргу, що частково пояснюється нерішучою політикою керуючих органів, бо успіх аналогічних заходів в європейських країнах не викликає сумніву [2].

Вирізною рисою неоконсервативних концепцій була відмова від хіксіанського положення щодо переваг прямого оподаткування над непрямим. Неможливість наведення поважних математичних контраргументів, брак логічно бездоганних доказів примушували приховувати слабкість теоретичних конструкцій заплутаною псевдоматематичною аргументацією з одного боку, та міркуваннями про необхідність припинення деградації системи економічних стимулів підприємництва з іншого, обумовлювали значний еkleктизм конституйованих неоконсерваторами принципів політики «нейтральних податків». Остання як засада ефективного функціонування національного виробництва активно пропагується німецькими дослідниками Г. Шмольдерсом, Г. Рольтгеном, Е. Шмаленбахом, американськими У.Андерсоном, Д. Джойнсом, англійськими Д. Мідлтоном, Л. Емері та іншими. Але не викликає сумніву, що втілення такої адиференціації податкового тиску в короткостроковому періоді дасться взнаки на динаміці загального споживчого попиту в бік його скорочення, що не сприятиме виходу національної економіки з кризи, що наближається. Проте у ракурсі довгострокового періоду такі пропозиції як настанову для дій уряду, на наш погляд, слід вітати.

Список використаної літератури

1. Гайгер Л.Т. Макроэкономическая теория и переходная экономика: пер. с англ. [Текст] / Л.Т. Гайгер. – М.: Инфра-М, 1996. – С. 180-181, 207.
2. Милюков А.И. Шведская модель: третий путь развития [Текст] / А.И. Милюков, В.К. Сенчагов // ЭКО. – 1990. – № 2. – С. 183-185.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Криза на ринку робітничих професій в Україні за останні п'ять років загострилася як ніколи. Протягом 2018 року по даними Державної служби зайнятості залишаються незакритими вакансії переважно кваліфікованих робітників, працівників сфери послуг і працівників сільського господарства. Це ставить перед державою питання реформування професійно-технічної освіти (ПТО). Кадровий потенціал та трудові ресурси держави значною мірою формуються саме у цій сфері та стають запорукою перемоги у світовій конкуренції вітчизняної економіки. Незважаючи на те, що ПТО переживає системну кризу, потенціал її залишається досить високим.

Регіональний ринок праці Одеської області переживає всі проблеми властиві національному ринку праці України, зокрема масову трудову міграцію і відтік кваліфікованих робітничих кадрів. В наслідок чого прийшло усвідомлення важливості реанімації ПТО у регіоні, спираючись на вже існуючий потенціал. До факторів, що спричинили кризовий стан ПТО в Одеській області та в Україні в цілому треба віднести наступні:

- відсутність фінансування програм розвитку ПТО, незадовільний рівень матеріально-технічної бази закладів;
- відірваність системи від потреб ринку праці, відсутність діалогу з роботодавцем та бізнесом та, як наслідок, неможливість проходження практики на сучасних виробництвах;
- відтік кваліфікованих викладачів і, як наслідок, розрив поколінь;
- не престижність профтехосвіти в порівнянні з вищою освітою;
- трудова міграція кваліфікованих робітників у країни Східної Європи (відтік з Одеської області становить майже 35 %);

- неусвідомлення громадами важливості фінансування закладів ПТО на їх територіях і, як слідство, дефіцит кваліфікованих робочих кадрів[3].

В Одеській області станом на 2018 рік функціонує 36 закладів ПТО (у 2017 році – 39)[1, с. 53]. Модернізація мережі закладів ПТО, а саме створення у регіоні модернізованих центрів професійної освіти, які здійснюватимуть багатопрофільну різнорівневу підготовку кваліфікованих кадрів, стало найважливішим завданням як для регіональної влади, так і усіх учасників ринку праці.

В Одеській області розпочато реформування системи ПТО за такими напрямками:

- взаємодія з роботодавцем і дуальна освіта: Одеською обласною державною адміністрацією була створена регіональна рада з професійної освіти (стейкхолдерів) в Одеській області для постійного аналізу потреб галузей економіки регіону у кваліфікованих робітниках та фахівцях різних професій та спеціальностей, а також задля формування замовлення на підготовку робітничих кадрів. До складу ради увійшли керівники галузевих управлінь облдержадміністрації, депутати обласної ради, керівники обласної та міської організації роботодавців, регіонального центру зайнятості, Навчально-методичного центру професійно-технічної освіти області тощо. Залучаючи до обговорень керівників районів та міст області було визначено основні професії, які затребувані на регіональному ринку праці, зокрема тракторист-машиніст сільськогосподарського виробництва, кравець, кухар, електрогазозварник, слюсар з ремонту сільськогосподарських машин та устаткування, токар. За підсумками роботи Ради, враховуючи методичні рекомендації закладів ПТО, а також укладені договори з роботодавцями, було визначено потребу регіону у кваліфікованих кадрах та затверджено обсяги регіонального замовлення на підготовку кваліфікованих робітників і фахівців у закладах професійно-технічної освіти в Одеській області. Тож у 2018-2019 навчальному році обсяги регіонального замовлення на підготовку кваліфікованих робітників та фахівців склали 5327 особи, а прийнято на навчання за державним замовленням було

680 осіб. Впродовж 2018 року у навчально-виробничий процес закладів ПТО впроваджувались елементи дуальної форми навчання, мета яких перш за все подолати розрив між теорією і практикою, освітою й виробництвом, підвищуючи якість підготовки кваліфікованих кадрів із урахуванням вимог роботодавців. Елементи дуальної форми навчання запроваджено на базі 6 навчальних закладів зокрема ДНЗ «Одеський професійний ліцей морського транспорту», ДНЗ «Ананьївський професійний аграрний ліцей», ДНЗ «Одеське вище професійне училище торгівлі та технологій харчування», ДНЗ «Одеське вище професійне училище морського туристичного сервісу», ДНЗ «Білгород-Дністровський професійний будівельний ліцей», ДНЗ «Ізмаїльський центр професійно-технічної освіти»;

- професійно-технічні кластери: об'єднання профтехзакладів за територіальними і галузевими принципами. Так, у 2018 році шляхом злиття ДНЗ «Балтське професійно-технічне аграрне училище», ДНЗ «Кодимське професійно-технічне аграрне училище», ДНЗ «Савранське професійно-технічне аграрне училище» було створено Північний центр професійної освіти, ДНЗ «Овідіопольське професійно-технічне аграрне училище» було перетворено у аграрне відділення ДНЗ «Одеський центр професійно-технічної освіти».

- закупівля сучасної техніки для професійно-технічних навчальних закладів: у 2018 році вперше за останні 20 років на оновлення матеріально-технічної бази виділено близько 24 млн грн., а саме: 7 000,0 тис. грн на придбання сільськогосподарської техніки, близько 2 000,0 тис. грн – на оновлення матеріально-технічної бази гуртожитків у 5 закладах, близько 700,0 тис. грн – на придбання комп'ютерної техніки для 5 закладів [1, с.54].

- підвищення престижності робітничих професій: у новому навчальному році почалась підготовка за новими професіями, зокрема такими як «Оператор з обробки інформації та програмного забезпечення» (підготовка технічних фахівців в області інформаційних технологій), «Виноградар», «Слюсар з ремонту дорожньо-будівельних машин та тракторів».

- регіональне спів фінансування: райони, об'єднані територіальні громади, міста через трансферти до обласного бюджету приймають участь у фінансуванні закладів ПТО.

У 2018 році за кошти державного було створено 2 нових навчально-практичних центра, а за кошти обласного бюджету - 8, окрім 7 вже існуючих центрів за галузевим спрямуванням на базі закладів професійної (професійно-технічної) освіти.

На базі Одеського центру професійно-технічної освіти у 2018 році було презентовано українську модель Центру професійної досконалості POLIMIN HUB. Мета Центру – створення платформи для:

- неперервного професійного вдосконалення та навчання упродовж життя;
- комунікацій між закладами ПТО, роботодавцями, національними виробниками, органами державної влади та місцевого самоврядування;
- формування технологічно обізнаного робітника з широким спектром компетенцій та професійної освіченості;
- підвищення кваліфікації та перекваліфікація робітників для будівельної індустрії;
- мотивація молоді до стартапів;
- сприяння підвищенню престижності будівельних робітничих професій в українському соціумі;
- сприяння формуванню якісного трудового потенціалу України[2].

Отже, позитивні зрушення, що відбулись в сфері ПТО Одеської області останніми роками, сприятимуть адаптації системи підготовки кваліфікованих робітників до сучасних державних стандартів ПТО та потреб ринку праці.

Список використаної літератури

1. Звіт про здійснення Одеською обласною державною адміністрацією покладених на неї повноважень та стан розвитку території у 2018 році [Електронний ресурс] // Одеська обласна державна адміністрація : офіційний

веб-порта. – Режим доступу до ресурсу:
<https://oda.odessa.gov.ua/statics/pages/files/5c541a5409eb5.pdf>

2. Социально-просветительский проект «FOMALGAUT BUILDING UNIVERSITY[Электронный ресурс] // Фомальгаут : сайт. –Режим доступу до ресурсу: http://polimin.ua/wp-content/uploads/2018/12/Opis-proekt-FBU_1.pdf

3. Степанов М. У погоні за нацією // Дзеркало тижня. – 2018. – № 21.

*Bulhakova Y., PhD, Adiunkt
 w Katedrze Logistyki i Transportu
 Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu
 yuliia.bulhakova@ue.poznan.pl
 Bobyl V., Profesor w Katedrze
 Księgowości i Opodatkowania
 Dniprowskiego Narodowego Uniwersytetu
 Transportu Kolejowego im. V. Lazaryana
 vladimir_bobyl@list.ru*

PRZEWIDYWANE ZMIANY W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PO REINDUSTRIALIZACJI

Na podstawie analizy rezultatów dotychczasowych badań w zakresie reindustrializacji, jej politycznych, ekonomicznych i ekologicznych aspektów, praktycznego doświadczenia przedsiębiorstw ze Stanów Zjednoczonych i innych krajów, szans i barier dla Unii Europejskiej podjęto próbę uzyskania odpowiedzi na pytania: Jakie są perspektywy dla łańcuchów dostaw w świetle reindustrializacji oraz czy można je przewidzieć?

W tym celu zastosowano diagram Ishikawy i metodę scenariuszową [1]. Diagram Ishikawy pokazuje związki przyczynowo-skutkowe pomiędzy strategią reindustrializacji a łańcuchami dostaw.

Przyczyny wspierające strategię reindustrializacji, do których należą: polityka UE, ukryte koszty (według teorii góry lodowej), wymagania konsumentów, turbulentność otoczenia, wzrost płac w chińskich fabrykach, digitalizacja łańcuchów dostaw poprzez realizację *Industry 4.0*. Przyczyny demotywujące (kontrargumenty) do reindustrializacji zawierają takie kategorie jak: polityka przedsiębiorstw przemysłowych, resursy, ekosystem, potencjał Azji, krzywa uśmiechu.

Skutkiem oddziaływania wyżej wymienionych przyczyn jest transformacja łańcuchów dostaw przedsiębiorstw przemysłowych, która może odbywać się według różnych scenariuszy. Dla tego autorzy wykorzystali metodę scenariuszową za Schwartzem [1].

W pierwszej kolejności dla oceny perspektyw rozwoju łańcuchów dostaw w kontekście reindustrializacji trzeba określić możliwe sytuacje:

1) reindustrializacja będzie realizowana całkowicie jak to było od początku zaplanowane;

2) reindustrializacja będzie realizowana częściowo z odchyleniem od strategii KE [2];

3) reindustrializacja nie będzie realizowana.

W granicach tych sytuacji są możliwe różne scenariusze restrukturyzacji łańcuchów dostaw.

W przypadku wystąpienia sytuacji optymistycznej (reindustrializacja będzie realizowana całkowicie), możliwy jest następujący scenariusz: stosowanie strategii *re-shoringu*. To znaczy przeniesienie produkcji z Azji na rynki macierzyste i totalna restrukturyzacja łańcucha dostaw.

Najprawdopodobniej zmieni się układ dostaw, czyli produkcja przesunie się bliżej klienta. Tym samym odchudzony łańcuch dostaw (ang. *lean supply chain*), charakteryzujący się rozproszonymi ogniwami po całym świecie, skróci się i przekształci się w zwinny łańcuch dostaw (ang. *agile supply chain*). Pozwoli to na bardziej elastyczną i jakościowo lepszą obsługę konsumentów. Kolejnym elementem transformacji łańcuchów dostaw po reindustrializacji będzie zmiana kierunków i układu przewozów, skutkująca mocnym naciskiem na infrastrukturę drogową UE. Zmieni się struktura gałęziowa, czyli spadnie potrzeba w morskim i kolejowym transporcie oraz wzrośnie rola transportu samochodowego. Skutkiem tego będzie redukcja transportochłonności. Oprócz tego zmienią się zasady współdziałania w takich obszarach jak: zaopatrzenie, magazynowanie, komunikowanie itp.

W przypadku wystąpienia sytuacji drugiej (reindustrializacja będzie realizowana częściowo z odchyleniem od strategii KE) możliwy scenariusz to

połączenia dwóch strategii *re-shoringu* i *off-shoringu* jednocześnie w ramach jednego przedsiębiorstwa. Jaskrawym przykładem skutecznego wykorzystania takiego podejścia jest przedsiębiorstwo Inditex ze swoją szlagierową marką Zara [3]. W sferze *low fashion* Zara kieruje się niskim kosztem produkcji lokalizując ją w Azji (wydłuża to łańcuch dostaw i silnie rozprasza poszczególne jego ogniwa). Stosując podejście *fast fashion*, Zara wykorzystuje strategię zwinnego łańcucha dostaw, lokalizując część produkcji blisko klienta, co pozwala zmniejszyć wrażliwość łańcucha dostaw na zmienność popytu.

W ramach trzeciej sytuacji (reindustrializacja nie będzie realizowana) nie nastąpią żadne zmiany, ani w strategii przedsiębiorstw, ani w strukturze i organizacji łańcuchów dostaw.

Zdaniem autorów najmniej prawdopodobnym jest scenariusz pierwszy (optymistyczny), przynajmniej w najbliższej przyszłości, ponieważ ten system kształtował się latami i wytworzył pewne bariery dla firm chętnych do przeniesienia produkcji bliżej konsumenta.

Drugi scenariusz jest bardzo prawdopodobny, w szczególności dla firm, charakteryzujących się pracochłonną produkcją. Pozwoli on zaspokoić potrzeby klientów potrzebujących szybkiej reakcji, a jednocześnie pozostawić fabryki w Azji, funkcjonować na azjatyckich rynkach zbytu i tym samym zminimalizować poziom ryzyka.

Trzeci scenariusz jest mniej prawdopodobny, ponieważ nacisk polityczny ze strony rządów i komisji jest na tyle silny, że na pewno część przedsiębiorstw zostanie zmuszona do reindustrializacji, bez względu na trudności i wyzwania przed którymi staną.

Bibliografia

1. Schwartz P. (1991), *The Art of the Long View: Planning for the Future in an Uncertain World*, Currency Doubleday, New York.

2. Ulbrych M. (2015), Kondycja przemysłu Unii Europejskiej w perspektywie założeń strategii reindustrializacji, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 228.

3. Bulhakova Y. (2017), Trendy mody jako wyznacznik zmian w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw w branży odzieżowej na przykładzie firmy Zara, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 315.

*Бурачек І.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту і туризму
Житомирський державний технологічний університет
Igor_Burachek@ukr.net*

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК НЕОБХІДНА УМОВА УСПІШНОСТІ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Категорія корпоративної культури є однією з найбільш обговорюваних тем сучасного менеджменту. Вперше термін «корпоративна культура» було застосовано у ХІХ столітті німецьким фельдмаршалом та військовим теоретиком Мольтке, який характеризував даним поняттям взаємовідносини у офіцерському середовищі. Пізніше, на початку ХХ століття, французький вчений Анрі Файоль, який взяв за основу вчення Фредеріка Тейлора, у своїх принципах адміністрування приділяв особливу увагу поняттю корпоративний дух, формулюючи значення якого Файоль казав: «Союз – це сила. А вона являється результатом гармонії персоналу» [0].

Макс Вебер також вивчав організаційну культуру шляхом дослідження основ самоорганізації корпорацій, взаємозв'язку морально-етичних принципів і соціально-економічного благоустрою окремих корпоративних структур, а також розробив модель «раціональної організації свободної праці», що потребував від працівника строгої дисципліни, точності, відповідальності і стабільності [0].

Отже, корпоративна культура отримала чимало трактувань, серед яких варто навести такі:

– корпоративна культура – це унікальна сукупність норм, цінностей, переконань, зразків поведінки і т.п., які визначають спосіб об'єднання груп та окремих особистостей в організацію для досягнення поставлених перед нею цілей [5];

– корпоративна культура – це унікальні характеристики особливостей організації того, що вирізняє її серед інших галузей [6];

– корпоративна культура – засіб здійснення корпоративної діяльності з допомогою використання мови, фольклору, традицій та інших способів передання основних цінностей, переконань, ідеологій, які спрямовують діяльність підприємств [7];

– корпоративна культура – клімат в організації; вона відображає звичаї, притаманні організації [3];

– корпоративна культура – це, перш за все, система базових уявлень, тобто таких, які не просто описані і зафіксовані в документах і яких дотримується група, але таких, які існують у головах людей і відповідно до яких здійснюється їхня діяльність у даній організації [4].

У сучасному суспільстві одне з головних призначень корпоративної культури – цивілізоване та інноваційне управління. І, звичайно, в інтересах власника та задля підтримки престижу компанії. Так, модною тенденцією стало забезпечення комфортних умов та сучасних можливостей щодо цілісного розвитку особистості (професійного і концептуального). Духовно-моральні якості та широка ерудиція людини позитивно впливають на її працездатність та навички спілкування. У духовно-розвинених людей результати праці більш якісні, комунікації – продуктивніші, прибуток підприємства при цьому зростає, а конфлікти вирішуються.

Вплив культури на ефективність організації визначається насамперед її відповідністю загальній стратегії організації. Виділяється чотири основних підходи до вирішення проблеми несумісності стратегії та культури в

організації. Перший – ігнорується культура, яка серйозно перешкоджає ефективному втіленню в життя обраної стратегії. Другий – система управління вибудовується під існуючу в організації культуру, а, отже, на визнанні наявних бар'єрів, створюваних культурою для реалізації бажаної стратегії, і розробку альтернатив поборення цих перешкод без внесення серйозних змін у саму стратегію. Третій – роблять спроби змінити культуру таким чином, щоб вона підходила для обраної стратегії. Це найбільш складний підхід, що займає багато часу й вимагає значних ресурсів. Однак бувають такі ситуації, коли він може бути головним для досягнення довгострокового успіху фірми. Четвертий – змінюється стратегія з метою її підлаштування під існуючу культуру.

Вітчизняні дослідження в галузі менеджменту підтверджують важливий позитивний вплив організаційної культури на ефективність. Зокрема, Гавкалова Н.Л. доводить, що «організаційна культура відіграє одну із провідних ролей у процесі забезпечення ефективності менеджменту персоналу на підприємстві». Організаційна культура розглядається вченою як важливий фактор формування інтелектуального капіталу і системоутворюючий чинник функціонування соціально-економічного механізму ефективності менеджменту персоналу [2].

Корпоративна культура впливає на ефективність діяльності підприємств двома шляхами: перший – культура й поведінка взаємно впливають одна на одну, другий – культура впливає не стільки на те, що люди роблять, скільки на те, як вони це роблять. Саме тому сучасні умови діяльності підприємств пред'являють якісно нові вимоги до керівників-менеджерів різного рівня управління, обумовлюють необхідність більш високої інтенсивності їх праці, уміння цінувати час, володіти комплексом організаційних і психологічних якостей та забезпечувати творчий підхід до роботи, тобто відповідати вимогам корпоративної культури. Менеджери повинні уміти аналізувати корпоративну культуру і впливати на її формування і зміну в бажаному напрямі.

Термін «корпоративна культура» часто ставлять поряд із терміном «організаційна культура». Так, організаційна культура – це потенціал

організації, який проявляється в конкретних економічних і фінансових показниках у майбутньому, а інвестиції в організаційну культуру – це інвестиції в потенціал організації та розвиток персоналу. Ефективна організаційна культура – це культура, що сприяє зростанню прибутку організації та конкурентоспроможності.

Наявність ефективної корпоративної культури має велике значення для організації. По-перше, культура надає працівникам корпоративної ідентичності, визначає внутрішню групову уявлення про організацію, є важливим джерелом стабільності і наступності. Це створює у працівників почуття надійності організації і свого місця в ній, соціальної захищеності. По-друге, знання цінностей, норм і правил, які сформувалися в організації, допомагають новим працівникам правильно інтерпретувати події, що відбуваються в ній, і відповідно визначити свою поведінку. По-третє, культура більше, ніж щось інше, стимулює самосвідомість і високу відповідальність працівника, що виконує поставлені перед ним завдання. Механізми впливу корпоративної культури на діяльність організації полягають у тому, що працівники прогнозують розвиток ситуації, щодо якої, керуючись цінностями, оцінюють і вибудовують моделі своєї поведінки та спілкування.

В цілому, корпоративна культура являє собою певний соціальний механізм, що допомагає утримати цілісність організації за рахунок створення прийнятних стандартів мислення і поведінки. Така культура не тільки відрізняє одну компанію від іншої, але й визначає успіх її функціонування та виживання у перспективі.

Отже, на сьогодні корпоративна культура є могутнім управлінським регулятивним ресурсом і чим вищий потенціал керівництва, тим вагоміший цей ресурс. Саме корпоративна культура в організації створює соціальний фундамент, який здатний нести на собі всю систему діяльності і взаємодії, протистояти і приймати зовнішні і внутрішні зміни, створювати сприятливі умови для розвитку організації. Вона концентрує політику та ідеологію життєдіяльності організації, систему її пріоритетів, критерії мотивації та

розподілу влади, характеристику соціальних цінностей та норм поведінки. Елементи корпоративної культури є орієнтиром в ухваленні керівництвом організації управлінських рішень, налагодженні контролю за поведінкою та взаєминами співробітників у процесі оцінювання виробничих, господарських та соціальних ситуацій.

Список використаної літератури

1. Васильєв А. Й. Вплив корпоративної культури на ефективність діяльності підприємства / А. Й. Васильєв, Л. С. Харчевнікова // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2016. – Вип. 174. – С. 44–52.

2. Гавкалова Н. Л. Формування соціально-економічного механізму ефективності менеджменту персоналу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н. Л. Гавкалова. – Харків, 2009. – 28 с.

3. Мескон М. Х. Основы менеджмента: [учеб.]: Пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; Общ. ред. и вступ. ст. Л. И. Евенко. – 3-е изд. – М.: Дело, 2000. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.fptl.ru/files/management/meskon_osnovi-menedjmenta.doc.

4. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство / Э. Х. Шейн ; под ред. В. А. Спивака. – Санкт-Петербург : Питер, 2002. – 336 с.

5. Eldridge J. A sociology of organization / Eldridge J., Crombie A. – London : Allen&Unwin, 1974.

6. Gold K. Managing for Success: A comparison of the private and public sectors / Gold K. // Public Administration Review. – 1982. – Nov.-Dec.

7. Morgan G. Images of Organization / Morgan G. – Beverly Hills, CA.: Sage, 1986.

*Васюк А.Г., студентка 3 курса
Якубова И.П., к.э.н., доцент
Полесский государственный университет
anna.vasyuk.00@mail.ru*

ВЛИЯНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время размер дебиторская и кредиторская задолженность играют весомую роль для любого предприятия, которое работает в современных условиях. На данный момент опубликовано большое количество статей о влиянии дебиторской и кредиторской задолженностей на финансовый результат предприятия что свидетельствует о популярности данной темы и подлежит дальнейшему совершенствованию.

Для полного понимания кто такие субъекты хозяйственной деятельности нужно четко понимать, что такое дебиторская и кредиторская задолженность. В таблице 1 представлены взгляды различных авторов на дебиторскую и кредиторскую задолженность.

Таблица 1 - Определения дебиторской и кредиторской задолженности в подходах разных авторов

Автор	Определение	
	Кредиторская	Дебиторская
Задолженность		
Пономаренко П.Г. [2,с.325]	Денежные средства, временно привлеченные фирмой (обществом, компанией и т.д.) и подлежащие возврату соответствующим физическим или юридическим лицам	Задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации (задолженность покупателей за купленную продукцию, подотчетных лиц за выданные им под отчет суммы и др.)
Папковская П.Я. [3,с.296]	Один из заемных источников покрытия оборотных активов (значительный по сумме)	Элемент оборотного капитала. сумму долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц

Савицкая [4,с.689]	А.В Сумма денежных средств предприятия, подлежащие уплате другим партнерам, но еще не уплаченные в погашение долга по товарным и финансовым операциям.	Средства, которые причитаются компании в результате осуществления, продаж, но которым еще не произведены платежи
-----------------------	---	--

Примечание – Источник: собственная разработка.

Финансовое состояние одного хозяйственного субъекта обуславливается взаимоотношение с другим хозяйственным субъектом. От суммы кредиторской и дебиторской задолженностей зависит финансовое положение организации, независимость и платежеспособность.

Для нормально функционирование субъекта хозяйственной деятельности нужно иметь достоверную информация о финансовом положении организации, а именно кредиторской и дебиторской задолженности.

Кредиторская задолженность за товары, работы, услуги может нести положительный или отрицательный характер. С одной стороны, кредиторская задолженность представляет собой средства привлеченный для ведения хозяйственной деятельности, и они как правило являются дешевой задолженностью, без процентов и организация может пользоваться денежными средствами других организаций. Это положительная сторона. Но с другой стороны если величина кредиторской задолженности достаточно крупная, то платежеспособность организации снижается. Это может привести к необходимости уплаты штрафа, неустойки, штрафных санкций, судебных исков. Это может быть следствием того, что предприятия откажутся сотрудничать, а в худшем случая –банкротству.

Может возникнуть ситуация, когда субъект хозяйственной деятельности не выполняет своих договорных обязательств. Это может быть связано с банкротством, не платежеспособностью или какие-либо другие ситуация. В таком случае возникают обстоятельства, когда появляется дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность также имеет и положительные и отрицательные моменты. Положительными моментами при дебиторской

задолженности можно выделить: то что организация может выдать кредит или займ на выгодных условиях для двух сторон и взаимовыгодные условия сотрудничества с дебиторами в следствии этого увеличивается количество клиентов у организации; то что происходит рост объемов реализации товаров и услуг, что в следствии увеличивает прибыль организации; то что увеличивается конкурентная привлекательность предприятия. К недостаткам можно отнести: повышение финансовых затрат, связанных с дебиторской задолженностью присутствующем на балансе; угроза убытка, связанных с инфляцией денежных средств; привести к неустойчивой работе организации, это может быть связано с тем что покупатель систематически задерживает платеж за товары или услуги; уменьшается показатель ликвидности субъекта хозяйственной деятельности организации; увеличение дебиторской задолженности связанных с не уплатой (денежных средств) в срок за товары, услуги, работы, услуги за предыдущий отчетный период; низкая или не платежеспособность дебиторов и рост их количества приводит к упадку финансового состояния организации, что может привести к банкротству или к риску непогашению задолженности.

Таким образом, дебиторская и кредиторская задолженности являются неотъемлемой частью денежных отношений и не посредственно влияет на финансовое состояние организации.

Список используемой литературы

1. Валинуров Т. Р., Трофимова Т.В. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия / Валинуров Т.Р., Трофимова Т.В. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 2. С. 20-30.

2. Пономаренко П.Г. Бухгалтерский учет на предприятии /П.Г.Пономаренко//Мн.: "Амалфея",2010-С.325

3. Папковская П.Я. Учет хозяйственной деятельности [Текст]: учеб.-метод,пособие / П.Я Папковская -Минск: ООО "Мисанта", 2011. - 296с.

4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб.- метод,пособие /А.В.Савицкая -Минск: ООО «Новое знание», 2010. - 689с.

*Гараєв М.,
асистент кафедри «Менеджмент і адміністрування»
Український державний університет залізничного транспорту
garaev2018@ukr.net*

ІНВЕСТУВАННЯ ОНОВЛЕННЯ ТЯГОВОГО РУХОМОГО СКЛАДУ НА ЗАЛІЗНИЦЯХ УКРАЇНИ

На сучасному етапі в локомотивних депо, що є виробничими підрозділами АТ «Укрзалізниця» основні фонди досягли критичного рівня зносу, що негативно впливає на процес перевезення вантажів та пасажирів. В межах кожного окремого локомотивного депо, зважаючи на наявність безлічі проблем виробничого характеру, керівництво вже не один рік розробляє та забезпечує виконання локальних інвестиційних програм по заміні морально і фізично застарілого обладнання на сучасне. Наразі, інвестиційне забезпечення є несуттєвим і спрямовується на реалізацію лише локальних інноваційних проектів, що втілюються в межах одного окремого локомотивного депо та мають низький рівень економічної ефективності на рівні всього АТ «Укрзалізниця», лишаючи поза увагою гостру проблему оновлення рухомого складу. Крім того зазначені інвестиційні проекти, що наразі в більшості реалізуються в локомотивних депо по всій державі, не відповідають світовим імперативам розвитку залізничного транспорту. Як результат – по всій вітчизняній залізничній компанії експлуатується тяговий рухомий склад знос якого досягнув критичного рівня.

Боротьба за збільшення терміну служби будь-яких основних фондів ніколи не була позитивною і вигашною, а якщо це стосується рухомого складу та відповідно безпеки перевезень, то взагалі ця тенденція є жахливою. Особливо негативно існуюча в Україні тенденція виглядає на фоні економічного розвитку сусідніх країн (Казахстан, Польща, Грузія, Росія), які активно прагнуть в максимально короткі терміни кардинально замінити рухомий склад, замінити застаріле спеціалізоване обладнання на сучасне, більш

вигідне та інноваційне. У всьому світі сьогодні активно формуються «цифрові (розумні) залізниці», експлуатуються «потяги-кулі», втілюються інтелектуальні комунікаційні технології та ін. Отже слід зауважити, що знос основних виробничих фондів АТ «Укрзалізниця» давно перевищує межу економічної безпеки і потребує негайних ефективних управлінських рішень, що дозволять якісно та цілеспрямовано використати наявні інвестиційні можливості АТ «Укрзалізниця» тим самим забезпечити інноваційні зрушення в галузі.

В умовах критичного рівня зносу основних фондів та наявного дефіциту інвестиційних ресурсів на оновлення тягового рухомого складу гостро стоїть питання визначення особливостей його інвестування, що дозволить цілеспрямовано та послідовно подолати кризові явища і перейти до моделі інноваційного розвитку підприємств залізничного транспорту.

Дослідження існуючих теоретичних та методичних напрацювань з даної тематики свідчить, що в більшості наукових здобутків [1-4] наголошується на необхідності встановлення пріоритету реалізації інвестиційних рішень ґрунтуючись лише на показниках ефективності реалізації інвестиційного проекту. Інші науковці [5-7] стверджують, що абсолютно пріоритетними будуть інвестиційні проекти, що реалізуються відповідно до корпоративної та конкурентної стратегій підприємства (не зважаючи на показники їх ефективності), адже стратегія являє собою генеральну програму дій, що спрямована на забезпечення конкурентоспроможності та ефективності діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, а тому втілення в реальність такого інвестиційного проекту дозволить реалізувати всі фінансово-економічні й виробничі задуми керівництва.

Не можна не погодитися з думками всіх вищезгаданих науковці. Проте вважаємо за доцільне зазначити, що сьогодні АТ «Укрзалізниця» опинилась в критичній ситуації, що вимагає кардинально нових дієвих управлінських рішень, що будуть перш за все враховувати особливості господарювання підприємств залізничного транспорту. Так, щодо показників ефективності реалізації інвестиційних проектів на підприємствах залізничного транспорту, то

слід зазначити, що реалізація одного й того ж інвестиційного рішення щодо оновлення тягового рухомого складу в різних локомотивних депо буде мати різний економічний ефект. Це пов'язано з тим, що зазначені виробничі підрозділи мають різні внутрішні та зовнішні фактори, які формують ключові умови втілення інвестиційного проекту в реальність.

Крім того з метою забезпечення максимальної ефективності реалізації інвестиційного проекту, слід обов'язково окремо для кожного локомотивного депо в якому передбачається втілення інвестиційного проекту розрахувати показники його ефективності та порівняти їх між собою. Зважаючи на фінансовий стан підприємств залізничного транспорту інвестиційні проекти, які будуть мати від'ємний результат від їх реалізації слід взагалі вилучити з переліку проектів, що є доцільними до інвестування.

Останнім, але не менш важливим, на нашу думку є ефективність експлуатації вже наявного тягового рухомого складу у відповідному виробничому підрозділі, адже розумно буде оновити основні фонди там, де їх експлуатація є максимально економічно вигідною. Для оцінки якості експлуатаційної діяльності бізнес-напряму «послуги тяги» та його виробничих підрозділів існує ціла система показників. Ці показники характеризують якість керівництва, а також праці робітників локомотивних депо та ефективність експлуатації тягового рухомого складу, їх аналіз дозволяє знаходити та використовувати певні керуючі впливи для підвищення якості. Для виробничих підрозділів бізнес-напряму «послуги тяги», як правило затверджують такі показники, як тоно-кілометри брутто загальні і за видами руху, локомотиво-години, норми витрати електроенергії і палива для роботи локомотивів, програму ремонтів тягового рухомого складу, норми простоїв локомотивів у ремонті, відсоток несправних локомотивів [8].

Підсумовуючи все вищесказане можна з впевненістю стверджувати, що головними факторами, на які доцільно орієнтуватись під час обґрунтування доцільності інвестування оновлення тягового рухомого складу локомотивних депо є: ефективність реалізації інвестиційного рішення з оновлення тягового

рухомого складу у виробничому підрозділі; відповідність інвестиційного проекту з оновлення тягового рухомого складу конкурентній стратегії розвитку відповідного бізнес-напрямку; рівень зносу тягового рухомого складу у виробничому підрозділі; ефективність експлуатації наявного тягового рухомого складу у виробничому підрозділі.

Список використаної літератури

1. Финансовый учет, анализ и управление: руководство по компл. фин.анализу / Сост.: Л.М. Песина, Э.Н. Рябина, Л.И. Толстов. Чеб.: Изд-во Чув.ун-та, 2015.172с.
2. Евсенко О.С. Шпаргалка по инвестициям: учеб. пособие. М.: ТКВелби, 2013. 24 с.
3. Инвестиционный менеджмент: учебное пособие / Под ред.Л.П. Гончаренко и др. М.: КНОРУС, 2014. 296 с.
4. Данко Н.І., Новікова В.П. Оцінка еф економічної ефективності інвестицій у готельний бізнес. *Вісник Харківського Національного університету ім. В. Н. Каразіна*. 2017. Вип. 6. С. 153 – 160.
5. Літнева Н.А., Полянин А.В. Стратегия развития инвестиционной деятельности в условиях неопределенности. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/strategiya-razvitiya-investitsionnoy-deyatelnosti-v-usloviyah-neopredelennosti>
6. Экономическая стратегия фирмы: учебное пособие/ Под ред. А.П. Градова, СПб, 2013. 118 с.
7. Уткин Э.А. Бизнес-план. Организация и планирование предпринимательской деятельности. М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Издательство ЭКМОС, 2013. 218 с.
8. Дикань В.Л., Калабухін Ю.Є., Зубенко В.О., Токмакова І.В., Юсупова Т.М. Економіка і організація локомотивного господарства: підручник. Харків: УкрДАЗТ, 2011. 440 с.

*Голобородько Т.В., к.е.н.,
старший викладач кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування
Мітюхіна К.Г., здобувач вищої освіти
Криворізький національний університет
goloborodkov@meta.ua*

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ НЕЗАЛЕЖНОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Питання щодо оподаткування самозайнятих осіб вже протягом тривалого часу не втрачає своєї актуальності, особливо враховуючи, що його окремі аспекти ще й досі не отримують належної уваги ні від законодавця, ні від податкових органів.

Незалежна професійна діяльність – участь фізичної особи в науковій, літературній, артистичній, художній, освітній або викладацькій діяльності, діяльність лікарів, приватних нотаріусів, адвокатів, аудиторів, бухгалтерів, оцінщиків, інженерів чи архітекторів, особи, зайнятої релігійною (місіонерською) діяльністю, іншою подібною діяльністю за умови, що така особа не є працівником або фізичною особою – підприємцем та використовує найману працю не більш як чотирьох фізичних осіб [7].

Кількість самозайнятих осіб, які перебували на обліку в органах ДФС станом на 01.01.2018 р., до яких належать фізичні особи – підприємці (ФОП) та фізичні особи, які здійснюють незалежну професійну діяльність, зменшилась порівняно з відповідним періодом попереднього року на 6,5 % та становила 1 736,3 тис. осіб. Найвищим цей показник був у Вінницькій, Дніпропетровській, Запорізькій, Львівській і Харківській областях, а найнижчим – у Івано-Франківській, Рівненській, Сумській, Хмельницькій та Чернігівській областях [4]. Ми погоджуємося з тим, що статистика використовує цифри, щоб показати розвиток малого бізнесу, однак реально потрібно дивитися на кількість товарів і послуг, які цей сектор надає, на структуру цих товарів і послуг.

З 01.01.2017 року кількість ФОП різко зменшилась на 123,1 тис.

Причиною закриття малих підприємств стала обов'язковість сплати єдиного соціального внеску — 704 грн на місяць, у 2018 році розмір соціального внеску становить 819,06 грн в місяць, а в 2019 році буде становити 918,06 грн на місяць. Деякі фізичні особи підприємці повинні були припинити свою діяльність, так як не отримуючи ніякого прибутку від своєї діяльності повинні були сплачувати щомісячний податок [4].

Порівняно із фізичними особами-підприємцями, самозайняті особи як і раніше сплачують податки з сукупних чистих доходів. Для самозайнятих осіб базою для оподаткування вважається сукупний чистий дохід, який визначається як різниця між доходом та підтвердженими витратами.

Оподаткування доходів, отриманих фізичною особою, яка провадить незалежну професійну діяльність, відбувається за ставкою 18% до таких доходів як: заробітна плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати або інші виплати і винагороди; за ставкою 5% оподатковуються такі доходи як: дивіденди за акціями та за корпоративними правами.

Самозайняті особи зобов'язані стати на облік у фіскальних органах за місцем свого постійного проживання. У строк 10 календарних днів одразу ж після отримання довідки про реєстрацію, самозайнята особа повинна подати до контролюючого органу за місцем свого постійного проживання заяву за формою №5-ООП та відповідні документи, що підтверджують право провадити таку діяльність [6]. Перелік необхідних документів для взяття на облік фізичних осіб для здійснення незалежної професійної діяльності (для нотаріусів) представлено на рисунку 1.

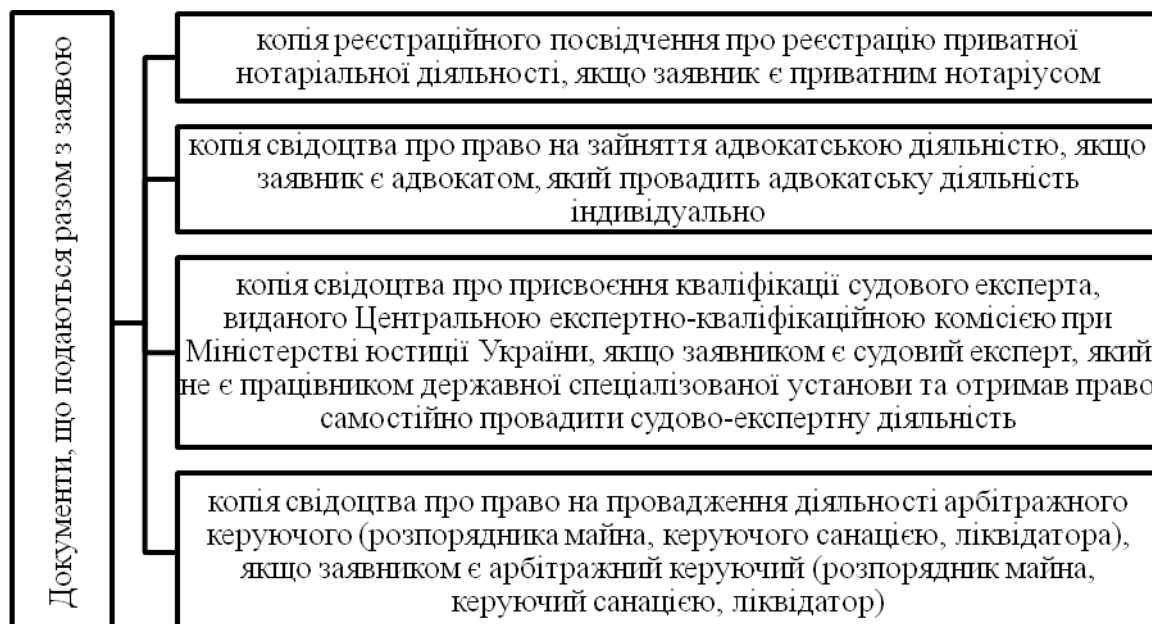


Рис. 1. Перелік необхідних документів для взяття на облік фізичних осіб для здійснення незалежної професійної діяльності (для нотаріусів)

Необхідно також враховувати, що контролюючі органи мають право відмовити у розгляді документів у випадках, якщо:

- існують обмеження на провадження незалежної професійної діяльності, що встановлені законодавством;
- документи про взяття на облік були подані не за місцем постійного проживання;
- документи заповнені не правильно, не в повному обсязі та данні не відповідають реальності;
- фізична особа вже зареєстрована;
- не надано для реєстрації особою, яка має намір провадити таку діяльність, свідоцтва про реєстрацію що підтверджує право на провадження такої діяльності [2].

У разі неотримання довідки про взяття на облік особою, яка провадить незалежну професійну діяльність, об'єктом оподаткування є доходи, отримані від такої діяльності без урахування витрат.

Фізичні особи, які провадять незалежну професійну діяльність, зобов'язані вести облік доходів і витрат від такої діяльності. Форма такого

обліку та порядок його ведення визначаються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику. Для реєстрації Книги обліку доходів і витрат фізичні особи, які провадять незалежну професійну діяльність, подають до контролюючого органу за місцем обліку примірник Книги у разі обрання способу ведення Книги у паперовому вигляді [5].

Самозайняті особи, що провадять незалежну професійну діяльність подають податкову декларацію до 2 травня, такі строки передбачені також для платників податку на доходи фізичних осіб. В декларації вказуються всі доходи від здійснення своєї професійної діяльності, а також документально підтверджені витрати [3].

Адвокат має право перебувати на спрощеній системі тільки за однієї умови: якщо він вже зареєстрований як підприємець. В цьому випадку адвокат може не сплачувати податки як самозайнята особа, а сплачувати єдиний податок з загальної суми доходу, в тому числі з урахуванням доходу від адвокатської діяльності. Але слід зазначити, що фізична особа, яка здійснює незалежну адвокатську діяльність, не може бути підприємцем у межах такої адвокатської діяльності. Адвокатська діяльність не є підприємницькою і не може здійснюватися фізичною особою – підприємцем. А адвокат, який не зареєструвався як підприємець, повинен сплачувати податки із професійних доходів на загальних підставах (18% ПДФО, 1,5% військовий збір) [1].

Таким чином, здійснюючи незалежну професійну діяльність, фізичні особи, реєструючись як самозайняті, є активними та сумлінними членами податкових правовідносин.

Список використаної літератури

1. Адвокатська діяльність: облік, оподаткування, звітність [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба України, роз'яснення від 06.03.2015 – Режим доступу до ресурсу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/8109>.
2. Лист ДФС від 21.03.2017 № 3782/К/99-99-13-02-03-14 [Електронний

ресурс] // Державна фіскальна служба України, консультації для фізичних осіб від 29.03.2017 – Режим доступу до ресурсу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-fizichnih-osib/71792.html>.

3. Подання річної декларації громадянами, які провадять незалежну професійну діяльність [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба України, інформаційні повідомлення – Режим доступу до ресурсу: <http://zp.sfs.gov.ua/deklaruvannya-dohodiv-gromadyan/informatsiyni-povidomlennya/328139.html>.

4. Працюй або закривайся [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба України, роз'яснення від 27.06.2018 – Режим доступу до ресурсу: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100008434-pratsyuy-abo-zakrivaysya>.

5. Податковий кодекс України від 02. 12. 2010 № 2755 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

6. Реєстрація фізичних осіб, які мають намір здійснювати незалежну професійну діяльність, а також тих, що переселилися з території проведення АТО [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба України, новини від 23.05.2016 – Режим доступу до ресурсу: <http://kh.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/249561.html>.

7. Щодо реєстрації в контролюючому органі та оподаткування доходів від провадження незалежної професійної діяльності [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба України, консультації для фізичних осіб – Режим доступу до ресурсу: <http://kr.sfs.gov.ua/baner/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-fizichnih-osib/print-70596.html>.

*Горобець П.Д., к.е.н., доцент
доцент кафедри економічної теорії та маркетингу
Білоруський державний технологічний університет
pgorobec@mail.ru*

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

На розвиток сучасної світової економіки сильно впливає стан її продуктивних сил, які, в свою чергу, безпосередньо залежать від основного фактора виробництв - якісного рівня людського капіталу. Прогрес продуктивних сил змінює не тільки органічна побудова, але і характеристики людського капіталу, вимірювані спеціальними методами.

Новітня техніка вимагає і нових працівників, які вміють її використовувати. В результаті вартість людського капіталу підвищується і це безпосередньо впливає як на динаміку органічної будови капіталу, так і на продуктивність усіх факторів виробництва.

Стан людського капіталу знаходиться в тісному зв'язку з технічним і технологічним укладом: кожний наступний техніко-економічний уклад висуває особливі вимоги до стану і рівню розвитку людського капіталу, особливо в трансформаційний період.

В умовах перехідного періоду відставання рівня розвитку людського капіталу від вимог економічного укладу спричиняє і відставання країни з перехідною (трансформаційної) економікою від світових тенденцій техніко-економічного розвитку. Якщо не прагнути до світового рівня досягнень науково-технічного прогресу, як це відбувається в економічно розвинених країнах, то можна безнадійно відстати в основних напрямках розвитку країни.

Людський капітал - це не просто сукупність знань і особистих якостей кожного конкретного співробітника, працівника і т.п., а реалізація синергетичного ефекту, який проявляється тільки в колективній роботі і багаторазово збільшує ефективність індивідуальних рішень. У підсумку

здатність людей до генерування ефективних рішень дозволяє не тільки створювати, а й тиражувати інновації в комерційному середовищі.

Людський капітал характеризується знаннями, освітою, творчим та інтелектуальним потенціалом, особистими якостями (досвід, талант, інтуїція, фізичні та психологічні якості), моральними цінностями, умінням і навичками, лідерством, культурою праці, які при спільному використанні націлені на максимізацію результатів виробництва і забезпечують власнику отримання більш високого доходу [1; 2].

Логіка розвитку людського капіталу як індивідуального, так і в рамках країни вимагає випереджаючих темпів його розвитку і становлення. В цьому відношенні науці відводиться значна роль у розвитку людства і її слід розглядати, з одного боку, як область по «видобутку» нових знань, а з іншого, як самостійне сучасне виробниче напрям, що збільшує потенційні можливості сучасного виробництва і, в кінцевому рахунку, сприяє росту капіталу на новій якісній основі.

У порівнянні з іншими факторами виробництва, людський капітал вбирає в себе поряд з споживною вартістю абсолютно особливу властивість, властиве тільки капіталу, - самозростання, що характеризується постійним якісним ростом людського капіталу навіть тоді, коли він безпосередньо не задіяний у процесі виробництва. Щоб відповідати класичним вимогам до капіталу як до економічної категорії, людський капітал не може постійно залишатися «рідчю в собі». Йому необхідний як і процес подальшого розвитку, вдосконалення, так і практичне застосування, тобто продуктивне використання. В іншому випадку його слід розглядати не як капітал (самозростаюча вартість), а лише готовий до використання, але не задіяний ресурсний фактор виробництва. Подібна відмінна властивість праці як капіталу іманентно тільки людського капіталу.

Основна відмінність інтелектуального капіталу від фізичного - його нематеріальна природа і властиві їй особливі властивості - неможливість повністю і повністю перебувати у власності організації. А разом з тим даний

ресурс є одним з найважливіших джерел синергетичної і інтеграційної сили суб'єкта господарювання.

Основою інтелектуальної власності організації виступає її сукупний інтелектуальний продукт, комерціалізація якого не тільки приносить прибуток, але і підвищує сумарну вартість її нематеріальних активів у вигляді іміджу, фірмового найменування, торгової марки, брендів, патентів, цінних паперів, сформованих відносин з клієнтами та інше, що при певних умовах додатково збільшує інвестиційну привабливість і конкурентоспроможність, зміцнює ринкові позиції організації.

У ситуації, що в даний час в світі геополітичної ситуації кожна країна має ряд конкурентних переваг в області охорони здоров'я, екології та підтримки на відповідному рівні якість життя людського капіталу, але тільки розвиток науки і системи освіти, зацікавленості та участі держави в створенні та підтримки необхідних умов для всебічного розвитку кожного громадянина країни робить можливим створення національних особливостей розвитку техніко-економічного укладу, що відрізняється від середняцького істического рівня інших країн.

Спостережувані в даний час суттєві соціально-економічні та технічні розриви між різними державами якраз і свідчать про різний рівень їх розвитку і стану економічних укладів, розуміння ролі і значення людського капіталу в оцінці його впливу на інші фактори виробництва. З одного боку, недооцінка значення людського капіталу в прагненні змінити існуюче соціально-економічний стан країни, з іншого, - організація і підтримка відтворення людського капіталу переважно на екстенсивному рівні (зростання трудового потенціалу на колишній кількісній основі, без урахування необхідності підвищення його якісних характеристик і світових тенденцій) вже з самого початку прирікає країну на статус аутсайдера в світових рейтингах соціально-економічного розвитку.

Однією з причин економічних криз є триваюче поглиблення розриву між реальною споживчою вартістю людського капіталу і його мінової вартістю. В основі даного протиріччя знаходиться процес подальшого розшарування

суспільства при оцінці доходів і платоспроможності кожної зі складових його соціальних груп (полярна диференціація населення), інтереси яких з кожним наступним циклом розвитку продуктивних сил і виробничих відносин розходяться все більше і більше.

Якість людського капіталу залежить від багатьох життєво важливих факторів: місця існування, екології, соціально-економічного ладу, національного менталітету, якості життя, освіти, охорони здоров'я і тощо. При цьому необхідно враховувати особливі властивості людського капіталу та закономірності його розвитку: якість людського капіталу нових поколінь може підвищитися тільки на більш якійсній основі створюваних умов для життя, створюваних державою. Недооцінка значення людського капіталу в сфері його відтворення загрожує неминучим відставанням країни в сфері матеріально-технічного та економічного прогресу. Зростання рівня глобалізації та світового поділу праці є основною причиною акумулювання людського капіталу високої ліквідності в економічно розвинених країнах. «Перелив» людського капіталу в економічно розвинені країни відповідає вимогам закону вартості: капітал завжди прагне туди, де вище норма прибутку [3].

Таким чином, ключовим завданням будь-якої країни, що прагне не відстати від загальносвітових тенденцій техніко-економічного розвитку, є забезпечення необхідного рівня розвитку і примноження людського капіталу.

Список використаної літератури

1. Артющина, Е. М. Ринок людського капіталу та його формування в Росії: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01 / Є. М. Артющина. - Орел, 2006. - 192 л.
2. Бондар, А. В. Человеческий капитал - ключевой ресурс постиндустриального общества / А. В. Бондар, И. В. Корнеевец // Вісн. Білорусь. держ. економ. ун-ту. - 2006. - № 1. - С. 5 - 11.
3. США і Європа знайшли спосіб заманити кращих фахівців. Росії є чому повчитися
Режим доступу до ресурсу - https://reality.mail.ru/articles/52991/ssha_i_evropa_nashli_sposob_zamanit_luchshih_specialistov_rossii_est_chemu_pouchitsja/?content=read_also

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА КРЕДИТНА КООПЕРАЦІЯ: СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК В УКРАЇНІ

Сільськогосподарська кооперація здавна була однією з прогресивних форм реалізації господарських відносин у сільськогосподарському виробництві. Вона охопила всі сторони цього виробництва: постачання, власне виробництво, збут, фінансове забезпечення діяльності та інші.

У даній праці ми особливо хотіли б звернути увагу саме на згадане фінансове забезпечення сільськогосподарського виробництва, тобто на деякі аспекти і особливості сільськогосподарської кредитної кооперації – діяльності кредитних спілок в Україні. Період зародження діяльності кредитних спілок в Україні припадає на 19 століття. Він пов'язаний з трансформацією господарських (відповідно і економічних) відносин у Австро-Угорській імперії. Це сприяло створенню на території теперішніх західних областей України кооперативного руху, який охопив також і сільські місцевості. Попит населення, зокрема селянства, яке намагалося знайти порятунку від розвиненого лихварства, на кредити зріс, а це спричинило підвищення процентів і збільшення вкладів широких верств населення в кредитні спілки. Кредитна кооперація була типовою для західноукраїнської кооперації в австро-угорський період, оскільки кредит був дуже важливою і найлегшою до опанування кооперативами стороною економічного життя. Розвиток сільськогосподарської кредитної кооперації тривав до кінця 30-х років ХХ століття. Деколи влада намагалася стримати його, оскільки будь-яка форма кооперації передбачала перш за все господарську самостійність і відповідно незалежність від державних органів.

З відродженням незалежності, лібералізацією економічних відносин, узаконенням приватної власності на засоби виробництва кредитна кооперація

дістала новий поштовх у своєму розвитку. Окрема їх діяльність отримала законодавче обґрунтування, що зробило її більш зрозумілою і захищеною з правової точки зору. Так, за законодавством України, кредитна спілка – неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їхніми об'єднаннями на кооперативних засадах із метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки[1]. Науковці вказують саме на таку особливість діяльності кредитних спілок як некомерційна основа, що є дуже важливим насамперед для малого і середнього бізнесу, що завжди обмежений у своїх фінансових ресурсах. Так на думку М.І.Савлука, А.М.Мороза, І.М.Лазепка «Кредитні кооперативи (товариства, спілки) – це посередники, що працюють на кооперативних засадах і спеціалізуються на задоволенні потреб у кредиті своїх членів, переважно підприємств малого і середнього бізнесу будь-якої форми власності, фермерських та домашніх господарств, фізичних осіб»[2, с.559-561]. Ми погоджуємося з даним твердженням і хочемо відзначити що найбільша частина учасників кредитних спілок в Україні сьогодні є фізичними особами, згуртованими за територіальною чи професійною ознакою.

Слід відзначити, що кредитна кооперація в нашій країні не досягла бажаного рівня розвитку. Вона не стала фінансовою основою фермерського руху, як це ми спостерігаємо у європейських країнах. Кредитні спілки також не змогли створити конкурентне середовище для банків на ринку позичкового капіталу, хоча б на окремих вузьких сегментах цього ринку таких як кредитування фермерських господарств і домогосподарств. Для прикладу активи всіх кредитних спілок України (зараз їх близько 650) становлять близько 0,3% від активів банківської системи, що є мізерним показником. Однак це не означає, що діяльність кредитної кооперації в Україні є зараз незатребуваною, економіка незабезпечена кредитними ресурсами і банківська система цей «кредитний голод» поки що задовольнити не може.

На нашу думку основними причинами незадовільного рівня розвитку кредитної кооперації в Україні стали:

- психологічні, забуття кооперативних традицій минулого, низький відсоток ініціативного населення;

- фінансові, пов'язані із значною державною централізацією коштів (близько 75% податкових надходжень осідає в Державному бюджеті), що не дає змогу місцевому самоврядуванню стимулювати кооперативний рух;

- структурні, значний рівень банківського лоббі у вищих органах влади, яке не зацікавлене у розвитку кредитних спілок;

- законодавчі, відсутність законодавчої бази, для здійснення об'єднання кредитних спілок у більш потужну структуру – кооперативний банк, що підвищило б їх конкурентоспроможність і дозволило координувати свою діяльність та ін..

Кредитна кооперація повинна стати альтернативними джерелом позикового капіталу для фізичних осіб, малого і середнього бізнесу, що значно покращить розвиток економіки України.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Савлук М.І. Гроші та кредит: підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко та ін. – Київ: КНЕУ, 2006 – 744 с.

*Гулик Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри ЕП
Романенко Т.А*

студент гр. ПРО-01-16

*Національна металургійна академія України
tg95rabota@gmail.com*

КАДРОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА

Одним з основних завдань економіки компанії є досягнення максимального ефекту від використання кадрового потенціалу, спрямоване на отримання максимального прибутку й забезпечення конкурентоспроможності, що сприяє гармонійному поєднанню інтересів працівників і роботодавця. Реалізація цього завдання є головною метою розробки кадрової політики компанії, тому кадрова політика є основою конкурентних переваг і засобом досягнення успіху в діяльності будь-якого підприємства. В сучасних умовах ринкової економіки одним із вирішальних чинників ефективності та конкурентоспроможності підприємства є забезпечення високої якості кадрового потенціалу. На основі підбору кадрової політики відповідного, компетентного персоналу підприємства досягається вирішення всіх проблем і задач компанії абсолютно різними креативними способами.

Існує багато різних точок зору щодо визначення поняття «кадрова політика». Наприклад, О.В. Крушельницька і Д.П. Мельничук вважають, що: "Кадрова політика – це сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, його мотивації та стимулювання". Є.В. Маслов визначає кадрову політику як "головний напрямок в роботі з кадрами, набір принципів, що реалізуються кадровою службою підприємства". На думку А.К. Саакяна, "... кадрова політика – система цілей, принципів і форм, методів і критеріїв роботи з кадрами, причому розповсюджується це положення на весь колектив зайнятих, в межах якого здійснюється управління". [1] У вікіпедії дане поняття трактується наступним чином: "Кадрова політика — сукупність

правил і норм, цілей і уявлень, які визначають напрямок і зміст роботи з персоналом. " Через кадрову політику здійснюється реалізація цілей і завдань управління персоналом, тому її вважають ядром системи управління персоналом. Кадрова політика формується керівництвом організації, реалізується кадровою службою в процесі виконання її працівниками своїх функцій. Вона знаходить своє відображення в наступних нормативних документах:

- Правилах внутрішнього розпорядку
- Колективному договорі.

Таким чином, кадрова політика підприємства – це система принципів, ідей, вимог, що визначають основні напрямки роботи з персоналом, її форми і методи.

Кадрова політика має бути узгодженою зі стратегією розвитку підприємства; достатньо гнучкою; економічно обґрунтованою, виходити з реальних фінансових можливостей підприємства; вона має забезпечити індивідуальний підхід до своїх працівників.

Кадрова політика є складовою виробничої та управлінської політики підприємства. Основною метою кадрової політики є створити згуртований, відповідальний і трудовий колектив; створення умов реалізації передбачених трудовим законодавством прав і обов'язків громадян; формування і підтримка ефективної роботи підприємства.

Термін «кадрова політика» має широке і вузьке тлумачення:

1) система правил і норм (які повинні бути усвідомлені і певним чином сформульовані), що призводять людський ресурс у відповідність зі стратегією фірми (звідси випливає, що всі заходи щодо роботи з кадрами: відбір, складання штатного розкладу, атестація, навчання, просування — заздалегідь плануються і погоджуються з загальним розумінням цілей і завдань організації); 2) набір конкретних правил, побажань і обмежень у взаєминах людей і організації. У цьому сенсі, наприклад, слова: «Кадрова політика нашої фірми полягає в тому, щоб брати на роботу людей тільки з вищою освітою» —

можуть використовуватися як аргумент при рішенні конкретного кадрового питання.

Отже, головним фактором ефективності кадрової політики є гнучкість та адаптивність, адже у наш час в умовах ринкової економіки дуже швидко змінюються чинники зовнішнього середовища. Підприємство буде конкурентоздатним лише за наявності висококваліфікованого кадрового складу робітників, який швидко і якісно зможуть підібрати професійно підготовлених, компетентних, комунікабельних, здатних працювати в командах, які б активно сприяли реалізації цілей організації працівників.

Список використаної літератури

1. Управління персоналом. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Підручник.– К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
2. Менеджмент організацій. Федулова Л.І. Підручник.- К.:Либідь, 2003.- 448с.

*Гурская О.Л., студентка 3 курса
Невдах С.В., м.э.н., старший преподаватель
Полесский государственный университет
ya.gurskaya@mail.ru*

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА КАК ВЕДУЩИЙ СТИМУЛ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В современных условиях развитие организаций требует использования всех доступных ресурсов для достижения необходимых конкурентных преимуществ, и одним из ключевых ресурсов является персонал предприятия. В связи с этим повышенное значение имеют различные механизмы стимулирования персонала, на которых должна базироваться работа по управлению трудовыми ресурсами предприятия.

Основываясь на современной парадигме развития национальной экономики, ориентированной на повышение уровня и качества жизни

населения с целью уменьшения непрогнозируемых потерь для производственных систем возникает объективная необходимость в своевременной оценке процесса мотивации персонала, разработке и применении оптимальных моделей развития и регулирования механизма социально-экономической мотивации работника.

Особенности стратегического управления персоналом заключаются в создании стимулов (материальных и нематериальных), с помощью которых работник будет связывать собственные перспективы с перспективами развития предприятия.

Стимулирование труда персонала играет определяющую роль в обеспечении постоянства кадрового состава организации и формировании его конкурентных преимуществ. В основе эффективной системы стимулирования персонала должна быть заложена система принципов - комплексность, системность, регламентация, специализация, стабильность, целенаправленное творчество, обеспечивающих максимальную эффективность при минимальных издержках на оплату труда.

Заработная плата является одним из важнейших средств повышения заинтересованности работников в результатах своего труда, его производительности, увеличении объемов произведенной продукции, улучшения ее качества и ассортимента. Заработная плата - основной источник доходов работающих, с ее помощью осуществляется контроль за мерой труда и мерой потребления.

Стимулирование персонала – это побуждение к активной деятельности членов трудового коллектива, связанное со стремлением удовлетворить определенные потребности, чтобы каждый старался выполнять профессиональные обязанности наилучшим образом и «выкладывался по полной».

Формы стимулов:

1) принуждение. История рассказывает о разных формах принуждения, начиная с физической казни, и пыток, и наказания до лишения имущества,

гражданства и звания. В демократическом обществе на предприятиях используются административные принуждения. К ним относят: замечание, выговор, перевод на другую должность, строгий выговор, перенос отпуска, увольнение с работы;

2) материальное поощрение. В экономической практике используется большое разнообразие материальных поощрительных систем в материально-вещественной форме (заработная плата и тарифные ставки, премии, компенсации, кредиты и др.);

3) моральное поощрение. Стимулы, удовлетворяющие духовные и нравственные потребности человека (благодарности, почетные грамоты, почетные звания, ученые степени, дипломы, публикации в прессе, правительственные награды, помещение на Доску почета и др.);

4) самоутверждение. Внутренние движущие силы человека, побуждающие его к достижению поставленных целей без прямого внешнего поощрения. В основе мотивов лежат потребности человека, порождаемые нехваткой чего-либо, нуждой в чем-то, без чего он ощущает состояния дискомфорта, внутренней и внешней неуравновешенности, а соответственно, - стремление их преодолеть.

Стимулирование заработной платы приносит пользу не только работникам, но и работодателям.

Стимулирование заработной платы даёт возможность трудолюбивым и амбициозным работникам зарабатывать больше. Это поощряет сотрудников быть инновационными. Предлагаются более эффективные способы выполнения работы, преодолевая проблемы, связанные с производительностью и расточительной практикой, помогает улучшить дисциплину и производственные отношения, минимизировать прогулы, несчастные случаи и т.д.

Сотрудникам рекомендуется работать в команде с взаимным сотрудничеством, так как их деятельность взаимозависима, и любое

препятствие со стороны работника может повлиять на результат и вознаграждение.

Цена рабочей силы дает возможность выражать в деньгах различное количество труда, затраченного на производство экономических благ, соизмерять расходуемое рабочим ежедневное количество энергии и усилий с его оплатой. Поскольку оплата рабочей силы происходит не в момент найма рабочего, а лишь после того как он доставляет предпринимателю определенное количество товаров или услуг, заработная плата в момент заключения сделки по продаже рабочей силы фигурирует лишь идеально, в качестве меры цены труда. В момент же оплаты израсходованной рабочей силы она функционирует реально как средство платежа. Цена рабочей силы является основой проявления заработной платы.

Таким образом, основой материальной мотивации и стимулом труда при общественном разделении материальных благ является заработная плата, которая основывается на ее рациональной организации. Все это охватывает широкий круг отношений человека в процессе его трудовой деятельности на производстве и социальной жизни. Заработная плата как элемент рынка труда является ценой рабочей силы, которая стимулирует работников к эффективной работе и высокой отдаче. Материальное стимулирование можно считать наиболее эффективным мотивационным механизмом трудовой деятельности работников.

Список используемой литературы

1. Егоршин, Е. П. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учеб. пособие / Е. П. Егоршин. – М.: ИНФРА–М, 2015. – 378 с.
2. Вайсбурд, В. А. Экономика труда: учеб. пособие / В. А. Вайсбурд. – М.: Омега-Л, 2011. – 376 с.
3. Долинина, Т. Н. Оплата труда наемных работников: теоретико-методологические аспекты: монография / Т. Н. Долинина // Минск: БГТУ, 2011. – 315 с.
4. Асалиев, А. М. Экономика труда: учеб. пособие / А. М. Асалиев, Г. Г. Вукович, Л. И. Сланченко. – М.: Инфра-М, 2014. – 171 с.

*Довбня С.Б., д.е.н., професор
завідувач кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Письменна О.О., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України
ukrypered@gmail.com*

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ

В сучасних умовах ринок праці зазнає певних трансформацій, що полягають, насамперед, у негативних демографічних змінах – скорочення контингенту працездатного й економічно активного населення, зростання середнього віку, зменшення реальної пропозиції робочої сили через зростання трудової та навчальної міграції, високий рівень демографічного навантаження тощо [1]. Ситуація на ринку праці ускладнюється його якісними змінами через соціально-економічні трансформації, до яких можна віднести вихід на ринок праці працівників так званого покоління Z, популяризацію освіти та заробітку за кордоном, відсутність реальних заходів для подолання дискримінації за віком, а також прискорення темпів зростання середньоринкового рівня оплати праці. Така ситуація в цілому призводить до загострення проблеми забезпечення підприємств та організацій персоналом у необхідній чисельності та визначеного кваліфікаційного рівня, поглиблення структурного безробіття та наявності дефіциту персоналу, особливо за окремими професійними групами.

В таких умовах підприємства все частіше орієнтовані на реалізацію заходів з розвитку й навчання персоналу з метою набуття працівниками необхідних професійних компетенцій для успішної реалізації трудової функції, а також підвищення залученості персоналу, його прихильності до підприємства.

В той же час недостатньо проробленими залишаються методичні засади оцінки якості таких заходів. Сьогодні традиційним інструментом оцінки якості навчання залишається оцінка за визначеною бальною шкалою. Такий підхід

поширений для оцінки результативності навчання не тільки в навчальних закладах, але й в умовах підприємств та організацій.

Традиційними показниками оцінки якості навчання є:

- успішність - частка працівників, що успішно закінчили програму навчання (відносно чисельності працівників, які розпочали навчання);
- якість – частка працівників, які отримали високі оцінки відповідно до визначеної шкали оцінювання (відносно чисельності працівників, які розпочали навчання).

Проте такий традиційний підхід поряд з беззаперечною перевагою – простотою, має суттєвий недолік, який полягає в неможливості оцінки результативності навчання з огляду на покращення якості реалізації трудової функції.

З метою нівелювання зазначеного недоліку для оцінки якості навчання необхідно застосовувати показники, що враховують зміну ефективності працівника. Тоді пропонуємо з метою оцінки результативності навчання використовувати порівняльні показники ефективності (продуктивності) працівника двома типами індикаторів:

- 1) динамічні індикатори: абсолютний приріст та співвідношення ефективності (продуктивності) працівників до та після навчання;
- 2) просторові індикатори: абсолютна різниця та співвідношення ефективності (продуктивності) працівників, що пройшли навчання, та тих, хто навчання не проходив.

Така оцінка має суттєві переваги, тому що дозволяє оцінити власне вплив навчання на ефективність роботи працівників. Проте, спосіб обчислення зазначених індикаторів може бути ускладненим через необхідність реалізації організаційних заходів, які б забезпечували можливість і достовірність такої оцінки. Так, необхідною умовою є оперативний облік ефективності (продуктивності) працівників, зокрема тих, що навчаються. Крім того, є певні методичні особливості обчислення таких індикаторів, які полягають у наступному:

- необхідність визначення релевантного періоду накопиченої оцінки ефективності (продуктивності) для порівняння – місяць, квартал, півріччя;
- обґрунтування об'єкту одиначної оцінки – професія, навчальна програма;
- обґрунтування способу інтегрування індикатора в разі обчислення інтегральної оцінки
- визначення шкали оцінювання індикатора, його достатнього рівня.

Слід окремо зазначити, що порівняльні показники можуть використовуватись для оцінки результативності різних програм навчання для вибору найкращої з них в рамках А/В тестування. Тоді в цілому схема обчислення порівняльних показників представлена на рисунку 1.

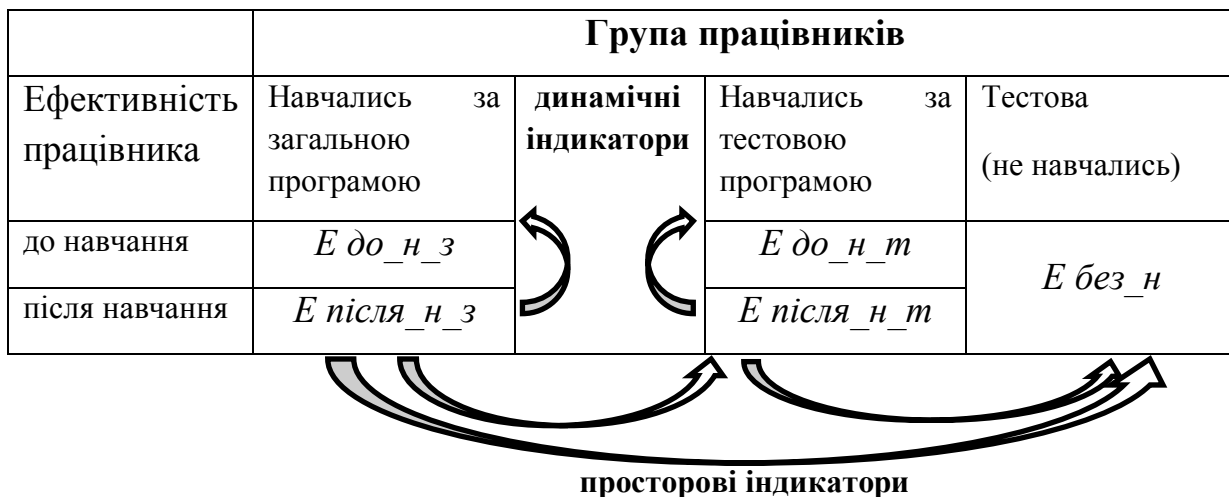


Рис.1 Схема обчислення динамічних та просторових показників результативності навчання

Оцінка результативності навчання обов'язково має включати порівняння з тестовою групою для оцінки дієвості навчання та його впливу на ефективність роботи працівників. В цьому випадку доцільним є не тільки усереднена оцінка ефективності, але й обчислення довірчих інтервалів до середньої для підвищення достовірності оцінки результативності навчання.

Окрім приросту ефективності (продуктивності), що може бути оцінена порівняльними показниками результативності навчання, доцільним є обчислення показників економічності навчання. Такі показники

характеризують питомі інвестиції на навчання персоналу, економічну ефективність таких витрат. До показників цієї групи відносимо:

1) питомі інвестиції у навчання на 1 працівника, включаючи внутрішньоорганізаційне навчання, оплату наставництва, навчання за межами підприємства або організації;

2) частка інвестицій у навчання в сумі сукупної винагороди працівника (цінності пропозиції роботодавця, що включає оплату праці та монетизовану суму пільг та компенсацій, тобто мотиваційного пакету);

3) рентабельність інвестицій у навчання (ROI [2]).

Таким чином, запропонована система оцінки включає три групи показників: традиційні, порівняльні та показники економічності, що дозволяє комплексно та всебічно оцінити результативність навчання персоналу.

Список використаної літератури

1. Письменна О.О. Альтернативи та ключові орієнтири кадрової стратегії в умовах трансформації ринку праці / О.О. Письменна, Л.І. Сомова, Є.Є. Приходько // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. - Випуск № 6 (17). – 2018. - Режим доступу до ресурсу: http://www.easterneurope-bm.in.ua/journal/17_2018/57.pdf

2. Measuring ROI of Training. Режим доступу до ресурсу: <http://hr-management-slides.com/excellent-hr-presentation-slides/>

*Жданова Л. Л., д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри
загальної економічної теорії та економічної політики
Одеський національний економічний університет
l_zhdanova@ukr.net*

ІНСТИТУТИ-СИМУЛЯКРИ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ ЗАЛЕЖНОГО ТИПУ

Світова економіка як єдине ціле не є однорідною у соціально-економічному сенсі. Поряд із високорозвинутими країнами існує багато слаборозвинутих, яким не вдається подолати своє відставання. Теоретичним поясненням такого становища стала теорія залежного капіталізму, яка відмічає, що індустріально розвинуті країни, які спеціалізуються у міжнародному поділу праці на переробній промисловості, складають свого роду «центр», тоді як відсталі країни, які спеціалізуються на видобутку сировини та виробництві сільськогосподарської продукції, формують своєрідну «периферію». Відтак, периферія стає на світовому ринку покупцем техніки, без якої не можуть функціонувати її аграрні та добувні галузі. В результаті такої спеціалізації консервується відсталість. Спочатку ця теорія протиставляла високорозвинуті метрополії слаборозвинутих колоніям. Після краху світової колоніальної системи стало зрозуміло, що політична незалежність не гарантує економічного розвитку. Додаткові аргументи розвитку теорії залежності надав процес розпаду світової системи соціалізму і ринкового реформування економіки індустріально розвинутих пострадянських країн. Ці країни стали іманентною частиною світової капіталістичної економіки і разом з цим у багатьох з них стала змінюватися спеціалізація. Колишні виробники технічно складної продукції досить швидко стали втрачати обробну промисловість і нарощувати виробництво у аграрному та сировинному секторах. Так, в економіці України частка аграрного сектору та видобутку сировини, що має тенденцію до зростання, склала у 2017 році 16,1%, перевищивши частку обробної

промисловості, яка має тенденцію до зниження, і яка склала лише 12,1% (Див.табл..1). Подібне співвідношення цих двох секторів властиве тільки слаборозвинутим залежним країнам.

Таблиця 1*

Частка видів економічної діяльності у валовому внутрішньому продукті, %

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Аграрний сектор та добувна промисловість	13,3	14,7	14,6	13,7	15,2	16,9	17,2	16,1
Переробна промисловість	13,2	11,9	12,4	11,3	12,2	11,9	12,2	12,1

*Джерело даних: Статистичний збірник Національні рахунки України за 2017 рік. – Київ, 2019. – С.57.

Таке положення змушує поставити питання: чому перехід до ринку привів до занепаду технічно складного виробництва, до перетворення колишньої індустріальної економіки у аграрно-сировинну. Для обґрунтованої відповіді на це питання необхідно дослідження інститутів розвитку [1, с. 8-11].

Перш за все, не всі інститути ринкової економіки є одночасно інститутами розвитку. До основних, базисних інститутів ринкової економіки як правило відносять інституціональну стабільність, низькі податки, стабільність цін, недоторканність власності, недоторканність особистості, соціальну мобільність, конкурентні ринки, права інтелектуальної власності [2, с. 210-237]. Відповідні закони створено майже у всіх країнах світу, як у тих, що першими встали на шлях розвитку ринкової економіки, так і у тих, які запізнилися з ринковими перетвореннями. Однак закони про власність не працюють за межами Заходу [3, с. 155-208]. Такий стан справ пов'язаний з тим, що захист прав власності потребує цілого комплексу суспільних інститутів, які виходять за межі економіки. Мова йде про правові та політичні інститути. Таким чином, створення інститутів економічного розвитку виявляється невід'ємним від політико-правового процесу.

Дослідники доводять, що політика і політичні інститути визначають вибір економічних інститутів [4, с.14-15]. Саме від політичних інститутів

залежить, чи можуть громадяни впливати на прийняття рішень політиками. Інакше кажучи, чи будуть політики діяти в інтересах громадян, або вони зможуть використовувати владу, довірену їм суспільством (а то і узурповану ними), для власного збагачення і проведення політики, яка вигідна тільки їм, але абсолютно не вигідна виборцям. При такому трактуванні взаємозв'язків політики і економіки центральною проблемою у формуванні інститутів розвитку стає проблема контролю виборців (громадян) над політиками і держслужбовцями (владою). Найважливішим стає формування таких інститутів громадянського суспільства, які здатні забезпечити розробку владою економічної політики, що віддзеркалює економічні інтереси суспільства у цілому, а не лише інтересів самих політиків.

Цілком зрозуміло, не всі інститути громадянського суспільства мають однакові можливості тиску на владу. Найпотужнішою силою володіють масові і добре організовані інститути, які спроможні не лише висловити власні інтереси, але й захистити їх, завдати економічного збитку владі у разі неврахування цих інтересів.. До таких найбільш масових інститутів належать політичні партії та профспілки.

В Україні формування політичних партій, як ідеологічних організацій ще не завершено. Так, в теперішній час на території України зареєстровано 352 політичні партії [5], активно діють менше 50, у Верховній Раді представлено 19. Такий величезний набір політичних партій зовсім не пов'язаний з різноманіттям їх політичних та економічних програм. Політичні партії в умовах сучасної України виконують роль товару, купівля якого дає можливість покупцеві обиратися і бути обраним до Верховної Ради, до місцевих органів влади. А потім, в умовах невідконтрольності влади виборцям, вирішувати власні бізнесові проблеми, а не проблеми суспільства у цілому. Такі інститути, які лише ззовні виглядають як справжні, а по суті виконують зовсім не ту соціальну функцію, що їх прототипи, називаються симулякрами. Політичні партії в інституціональній системі сучасної України є типовими симулякрами. Створення таких партій пов'язане з виникненням особливого типу власників

капіталу – компраторської буржуазії, яка має фінансові можливості задоволення власних потреб у високій якості життя, тоді як економіка та соціально-культурна сфера власної країни такий високий рівень якості надати не може. Як наслідок – міграція доходів у розвинуті країни і формування економічної політики, спрямованої на вигоду правлячих еліт, а не інтереси суспільства у цілому. З точки зору політиків і держслужбовців, немає ніякої необхідності вводити більш корисні для економічного розвитку інститути, якщо діючі інститути набагато краще служать інтересам самої правлячої еліти. Для розробки ефективної економічної політики, що розкриває простір розвитку, політична влада повинна бути рівномірно розподілена, уряд має бути підзвітний громадянам і реагувати на їх вимоги, а економічні стимули створювати інновації та впроваджувати їх у виробництво повинні бути у широких верств населення.

Найбільш потужним інститутом розвитку у країнах «центру» до теперішнього часу залишаються профспілки. Тиск профспілок на роботодавців примушує тих підвищувати заробітну плату, що робить працю дорогим ресурсом і мотивує роботодавців шукати можливостей замінити цей дорогий ресурс більш дешевим. В результаті розвивається технічний прогрес. Проте так розгортаються події лише у розвинутих країнах [6, с. 175-185]. У пострадянських країнах, у тому числі і в Україні, профспілки не тиснуть на роботодавців з метою підвищення заробітної плати, і як результат – не відіграють ролі мотиватора змін у технічному рівні виробництва. Такий стан справ пов'язаний з тим, що сучасні українські профспілки є спадкоємцями радянських профспілок, які не вирішували проблем вартості праці та тривалості робочого часу. Їх компетенції обмежувалися культурно-масовою роботою та матеріальною допомогою окремим членам колективів у заздалегідь обговорених випадках. Саме такими функціями обмежена діяльність і сучасних вітчизняних профспілок, що суттєво, інституціонально відрізняє їх від профспілок західних країн. Вітчизняні профспілки – це інший інститут, який не співпадає за своїми суспільними функціями з профспілками розвинутих країн.

Проте він зберігає таку саму назву і, більше того, він залишається самим масовим суспільним інститутом у сучасній Україні. Виходячи з цього, цей інститут також можливо кваліфікувати як симулякр. Симулякри займають відповідну нішу інституціональної системи суспільства і не допускають туди справжні інститути. Як наслідок відсутності тиску на роботодавців з метою підвищення заробітної плати, вітчизняні підприємці не мотивовані підвищувати технічний рівень виробництва, впроваджувати у виробництво досягнення науково-технічного прогресу. Відповідно і перед владою не постає проблема врегулювання суперечок між найманою працею і роботодавцями, не постає проблема стимулювання технічного прогресу, створення нових робочих місць у високотехнологічних секторах виробництва, розвитку науки і наукового обслуговування.

Список використаної літератури

1. Жданова Л.Л. Промислова революція та індустріалізація: розвиток продуктивних сил та перетворення інститутів / Л. Л. Жданова //Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент, Одеса, 2015, випуск 11, с.8-11.
2. Кларк Г. Прощай, нищета! Краткая экономическая история мира. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2013. – 544с.
3. Сото Э. де. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире // Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 272с.
4. Аджемоглу Д., Робинсон А. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. – М.: АСТ, 2016.
5. Департамент державної реєстрації та нотаріату. Політичні партії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ddr.minjust.gov.ua/uk/ca9c78cf6b6ee6db5c05f0604acdbdec/politychni_partiyi/
6. Жданова Л. Л. Відтворення і нагромадження капіталу: теорія, методологія, економічна політика [Монографія]. / Л. Л. Жданова. – Одеса: Астропринт, 2014. – 296 с.

*Завгородня О.О., д.е.н., професор
професор кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління
Душина А.В., студентка,
Єфіменко А.О., студент,
Національна металургійна академія України
elenzava@gmail.com*

МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ ЯК ДЕСТАБІЛІЗАТОР РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

Міграція позичкового капіталу в сфері зовнішньоекономічних зв'язків відбувається у формі міжнародного кредиту.

Міжнародний кредит (МК) – міжнародний рух капіталу в формі надання у тимчасове користування грошово-матеріальних ресурсів одних країн іншим на умовах повернення, строковості та платності. Як економічна категорія він виражає взаємовідносини між кредиторами та позичальниками різних країн з приводу надання, використання, погашення та адміністрування отриманих кредитних ресурсів.

Джерелами МК є мобілізовані національними банками та міжнародними фінансово-кредитними інститутами а) грошові кошти, тимчасово вивільнені з національних, транснаціональних, між- та наддержавних процесів кругообігу капіталу; б) заощадження та нагромадження домогосподарств, підприємств й урядових організацій різних країн.

Річний підсумковий кількісний вираз потоків кредитів та запозичень, відповідно наданих чи отриманих певною національною економікою, знаходить відображення в її платіжному балансі. Якщо країна отримує позик більше, ніж повертає їх у формі кредитів в міжнародну економіку, то сальдо за статтею «Інші інвестиції. Кредити та позики» фінансового рахунку буде від'ємним. Експорт капіталу шляхом розміщення коштів на депозитних рахунках іноземних банків та (або) міжнародних фінансово-кредитних інститутів також підлягає обліку та наводиться у платіжному балансі за статтею «Інші

інвестиції. Валюта та депозити» фінансового рахунку.

Міжнародний кредит виконує чисельні функції, зокрема:

– мобільний та ефективний перерозподіл фінансових коштів і матеріальних ресурсів між країнами для забезпечення потреб розширеного відтворення міжнародної економіки;

– стимулювання зовнішньоекономічної діяльності країн, насамперед живлення обіговими коштами експортно-імпортних операцій;

– сприяння процесам накопичення капіталу, надання можливості окремим країнам або долати наявні внутрішні ресурсні обмеження, або вирішувати проблему перенагромадження капіталу та падіння його прибутковості;

– коригування ціни капіталу - світової ставки відсотка;

– прискорення процесів кругообігу капіталу через зменшення термінів реалізації товарів і послуг у національних економіках та в міжнародній економіці в цілому;

– зниження витрат обігу і виробництва;

– підтримка належного рівня валютної ліквідності міжнародної та національних грошово-кредитних систем.

Підсумковий позитивний ефект МК проявляється у створенні передумов для зростання валового внутрішнього продукту світу, стимулювання його реалізації та прискорення обігу капіталу у глобальному масштабі. У національному вимірі міжнародні позики розглядаються в якості дієвих важелів стабілізації монетарної сфери та платіжного балансу, додаткових обігових коштів та зовнішніх джерел фінансування інноваційної діяльності, засобів здешевлення кредитних ресурсів та підвищення рівня їх доступності для підприємств. Підсумкові наслідки кредитних операцій залежать, насамперед, від того, як отримані додаткові ресурси будуть розподілені між приватним та державним сектором, на які цілі використовуватимуться та з якою ефективністю. Щодо міжнародних кредитів, то вони є засобами розширення географії фінансових операцій, підвищення їх прибутковості за

рахунок різниці у ставках відсотку на окремих національних ринках кредитних ресурсів (табл. 1) та диверсифікації ризиків.

Таблиця 1 - Умови залучення депозитів в національній валюті у ТОП-10 країн із найвищими реальними ставками банківського відсотку, 2016 р. [1-3]

№	Країна	Регіон	Середня ставка за депозитами, %	Spread-ставка, %	Премія за ризик, %
1	Ірак	Середня Азія та Північна Африка	53,54	7,44	7,72
2	Мадагаскар	Суб-Сахаріанська Африка	49,98	45	11,15
3	Бразилія	Латинська Америка та Кариби	40,40	39,65	38,64
4	Оман	Середня Азія та Північна Африка	28,44	1,9	Дані відсутні
5	Таджикистан	Європа та Центральна Азія	25,68	21,61	24,13
6	Малаві	Суб-Сахаріанська Африка	20,55	32,54	16,51
7	Киргизстан	Європа та Центральна Азія	19,28	19,93	10,77
8	Конго	Суб-Сахаріанська Африка	19,06	10,75	Дані відсутні
9	Сейшельські острови	Суб-Сахаріанська Африка	18,25	8,87	5,93
10	Монголія	Західна Азія та Океанія	17,25	6,47	2,63
	Довідково: Китай	Західна Азія та Океанія	3,09	2,85	Дані відсутні
	Україна	Європа та Центральна Азія	1,79	7,75	4,2
	США	Північна Америка	2,21	2,97	3,19
	Швейцарія	Європа та Центральна Азія	3,23	2,86	3,63
	Японія	Західна Азія та Океанія	0,77	0,74	1,46
	Венесуела	Латинська Америка та Кариби	-16,54	5,69	Дані відсутні

Поряд із цим зворотній бік міжнародного кредитування - міжнародне позичання - має чисельні негативні наслідки, що як-от:

– кредит поглиблює структурні диспропорції, які вже є в економіці країн – позичальниць, оскільки сприяє розширенню виробництва в найбільш прибуткових галузях і посилює прірву між ними та галузями, що позбавлені зовнішнього фінансування та відчувають недостатність внутрішнього;

– міжнародний кредит є економічним механізмом вилучення коштів у країн-позичальниць. Вони втрачають значну частину доходів від відтоку процентних платежів за кордон, що пригнічує сукупний попит та внутрішнє

виробництво;

– надмірне залучення зовнішніх позик, їх неефективне використання може породжувати загрози для макроекономічної стабільності, оскільки підвищується вразливість національної фінансової системи до дії зовнішніх шоків. Нарощування зовнішньої заборгованості супроводжується підвищенням валютних ризиків, ризиків рефінансування боргу і провокує боргову кризу. У довгостроковій перспективі це загрожує зменшенням ступенів економічної свободи, посилення залежності країни від її кредиторів;

– розвинуті країни часто використовують міжнародний кредит з метою створення вигідної для себе економічної й політичної ситуації в країнах-імпортерах капіталу. Якщо останні стають на шлях непокори, то кредитори вдаються до їх *кредитної дискримінації* чи *блокади*.

Слід зазначити, що зовнішній борг в сучасній міжнародній економіці є явищем надзвичайно поширеним за географічним ареалом та масштабним за абсолютними розмірами. За паритетом купівельної спроможності його розміри у оцінюються у 76546,91 млрд. дол. США або у 59,92% ВВП світу. За даними Світового Банку, у 2017 р. лише п'ять країн (Андорра, Бруней, Ліхтенштейн, Макао та Фолклендські острови) могли *de facto* звітувати щодо відсутності зовнішньої заборгованості. Ще вісім країн (Іран, Туркменістан, Алжир, Нігерія, Нова Каледонія, Бурма, Косово та Екваторіальна Гвінея) мали валовий зовнішній борг, що не перевищував 4% їхнього ВВП [2-3].

Перелік ТОП-10 країн із найвищим рівнем зовнішньої заборгованості очолює Палау (6962,1% до ВВП). До нього також входять Люксембург (3411,59%), Ірландія (699,12%), Мальта (472,38%), Нідерланди (439,53%), Швейцарія (318,10%), Кіпр (299,81%), Сполучене Королівство (277,81%), Бельгія (242,06%) та Франція (187,68%) [1]. На перший погляд, ситуація є парадоксальною, оскільки усі названі країни є порівняно заможними й не повинні мати жодних проблем із самофінансуванням. Таємниця розкривається, коли виявляється, що ці країни є не тільки боржниками, а й потужними кредиторами. З метою оптимізації структури власних фінансових активів за

тріадою критеріїв («дохідність», «ризик», «ліквідність») їхні резиденти приймають участь в операціях на міжнародному ринку кредитних ресурсів як з боку попиту, так і пропозиції, широко практикуючи взаємкредитування. Причинами перехресного запозичення є наявні асиметрії у національних перевагах ліквідності, умовах доступу до кредитних ресурсів та розміщення депозитів, трансакційних витратах кредитних угод, обсягах вільних банківських резервах, рівнях Spread-ставки та винагороди за ризик, тощо.

Сальдо кредитно-позичкових операцій країни на певну дату визначається показником чистий зовнішній борг. Він розраховується як різниця між валовим зовнішнім боргом та зовнішніми активами за борговими інструментами. Відсоткове співвідношення чистого зовнішнього боргу до ВВП називається чистою борговою позицією. Її додатне значення засвідчує, що країна є чистим позичальником кредитних ресурсів. А від'ємне характеризує її (країну) як чистого кредитора. Саме в такій якості постають вище названі Люксембург, Мальта, Бельгія, Швейцарія та Ірландія. Франція та Нідерланди демонструють низький рівень чистої зовнішньої заборгованості, менший за 35% ВВП. Тоді як Кіпр статус боржника лише підтверджує [1].

Щодо України, то станом на 31.12.2017 р. обсяг її валового зовнішнього боргу України досяг 115 млрд. дол. США (103,9 % від ВВП; 213,9% від експорту товарів та послуг) [4]. Залежно від того, чи вимірювався її ВВП за поточним валютним курсом чи паритетом купівельної спроможності, рангова позиція України у рейтингу країн за рівнем зовнішньої заборгованості визначалася відповідно як 45 чи 63[2-3].

Список використаної літератури

1. International Monetary Fund. International Financial Statistics database [E-resource]. – Retrieved from: <https://www.imf.org>
2. CIA. The World Factbook [E-resource]. – Retrieved from: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html>
3. The World Bank [E-resource]. – Retrieved from: <https://data.worldbank.org/>
4. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: bank.gov.ua

*Замота І.О.,
студентка 5 курсу
Науковий керівник:
Мартиненко В.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економічної теорії
Університет державної фіскальної служби України
zamotairina98@gmail.com*

ОЦІНКА СТАНУ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Безпека будь-якої країни втілює в собі усі сфери різних галузей життєдіяльності й розвитку людини, суспільства, держави і природи. Вплив негативних політичних, економічних та соціальних факторів зумовив збільшення дефіциту державного бюджету, що призвело до збільшення державних зовнішніх боргів [1, с.12-15]. Тому для України проблемою є забезпечення боргової безпеки в умовах політичної нестабільності та економічної невизначеності [4]. Вищезазначені проблеми були досліджені в працях багатьох вчених таких як Мартиненко В.В., Педченко Н.С., Стрілець В.Ю., Меренкова Л.О., які досліджували проблеми даної тематики. Незважаючи на велику кількість публікацій залишається багато відкритих питань для дослідження в сфері економічної безпеки.

Боргова безпека – це певний рівень внутрішньої та зовнішньої державної та гарантованої державою заборгованостей, який задовольняє потреби держави у фінансових ресурсах, є достатнім для вирішення нагальних соціально-економічних потреб і поступального економічного та соціального розвитку країни. На сьогодні боргову безпеку України можна оцінити за допомогою індикаторів, які розраховуються відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки, та в яких наведено їх порогові значення (табл.1.1).

Таблиця 1

Перелік індикаторів боргової безпеки України та їх порогові значення

Індикатор	Порядок розрахунку	$X_{\text{опт}}^R$	$X_{\text{здв}}^R$	$X_{\text{нездв}}^R$	$X_{\text{небезп}}^R$	$X_{\text{кри}}^R$
Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, відсотків	обсяг державного та гарантованого боргу, млн. грн. / ВВП, млн. грн. x 100	20	30	40	50	60
Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, відсотків	обсяг валового зовнішнього боргу, млн. дол. США x середній курс грн. до дол. США / ВВП, млн. грн. x 100	40	45	55	60	70
Середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики на первинному ринку, відсотків	–	4	5	7	9	11
Індекс EMBI (Emerging Markets Bond Index) + Україна	–	200	300	500	700	1000
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, відсотків	обсяг офіційних резервних активів, млн. доларів США / обсяг валового зовнішнього боргу, млн. доларів США x 100	20	36	41	45	50

Джерело: складено автором за даними [2]

Розрахунок індикаторів боргової безпеки України протягом 2016-2018 рр. наведено у таблиці 1.2

Таблиця 2

Індикатори боргової безпеки України за 2016-2018рр.

Індикатор	2016р.	2017р.	2018р.
Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, відсотків	81	72	61
Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, відсотків	49	44	39
Середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики (далі – ОВДП) на первинному ринку, відсотків	–	16	18,19
Індекс EMBI (Emerging Markets Bond Index) + Україна	110,22	116,10	103,91
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, відсотків	13,68	16,13	18,15

Джерело: складено автором за даними [2,3]

За даними таблиці 1.2 розрахунок індикаторів боргової безпеки України протягом 2016-2018рр. показав, що Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП значно перевищувало критичне значення у 2016 році, протягом останніх двох років індикатор наблизився до критичного значення, особливо у 2018 р. (61%), тобто, це непогашена номінальна вартість боргових зобов'язань.

Динаміка індикатора Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП поступово знизилася протягом трьох років, і у 2018 р. порівняно з іншими роками значення було оптимальним. Облігації внутрішніх державних позик нашої держави – це цінні папери, що розміщуються на внутрішньому фондовому ринку і підтверджують зобов'язання України щодо відшкодування пред'явникам цих облігацій їх номінальної вартості з виплатою відповідно до умов розміщення облігацій, і основним показником є Середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики на первинному ринку, який збільшився у 2018 році порівняно з попереднім роком, і перевищує критичний рівень, оскільки в сучасних умовах діють високі ставки за державними облігаціями.

Індекс EMBI (Emerging Markets Bond Index), характеризує облігації, що розміщаються на Світовому ринку, протягом трьох років значення індикатора було оптимальним. Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу – індикатор, який з 2016 р. по 2018р. підвищувався, і значення є оптимальним, що становив у 2016 р. – 13,68%, у 2017р. – 16,13% і у 2018 р. – 18,15%, тобто, Україна зможе використовувати свої резерви для погашення зовнішнього боргу.

Таким чином, протягом 2016-2018рр. спостерігається позитивна динаміка індикаторів стану боргової безпеки України, проте, необхідно значно покращити її стан в умовах зростання державних боргів.

Список використаної літератури

1. Мартиненко В.В. Концептуальні підходи до зміцнення безпеки економіки України / В.В.Мартиненко // Економічний часопис – XXI. – 2015. – №1–2 (2).– С.12-15.
2. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України // Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.
3. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/>.
4. Скорик М.О. Державне регулювання аграрного сектору економіки:кредитна сфера /М.О.Скорик // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2016 . – №12. – с.77-84.

Казьмір П.Г., к.е.н., професор

*Сумський національний аграрний університет,
pkazmir@ukr.net*

*Казьмір Л.П., к.е.н.,
науковий співробітник*

*ДУ «Інститут регіональних досліджень
ім. М.І.Долішнього НАН України»
box5@ukr.net*

АДАПТАЦІЙНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНСТИТУТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ: СУТНІСТЬ І СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Для України, яка має одні з найкращих природно-кліматичних умов для розвитку сільського господарства у світі, питання формування ефективного інституційного середовища сільськогосподарського землекористування, яке б могло забезпечити необхідні передумови для раціонального господарювання в інтересах сучасного і майбутніх поколінь, є особливо актуальним.

Нагадаємо: ефективність інституціональної системи визначається тим, наскільки успішно інститути виконують свої функції [1], а тому здатність інституціональної системи до адаптації трактується фахівцями як один із важливих критеріїв оцінювання її загальної ефективності [2].

За словами Д. Норта, інституціональна система детермінує «напрямок нагромадження знань і професійної майстерності» і цей напрям є вирішальним чинником довготермінового розвитку суспільства, при цьому адаптаційна ефективність інститутів проявляється у їх спроможності формувати додаткові стимули для пошуку альтернативних шляхів вирішення існуючих проблем [1]. Іншими словами, адаптаційна ефективність характеризує динаміку інституціональної системи і відображає потенціал суспільства до запровадження інституційних змін [2].

Прийнято вважати, що введення поняття адаптивної ефективності інститутів дає можливість глибше аналізувати взаємопов'язані функції ринку, що в свою чергу сприяє кращому розумінню сутності підприємницької діяльності у загальному контексті динамічних інституційних змін. Адаптаційна ефективність інституціональної системи переосмислюється сьогодні як необхідна умова успішного впровадження інновацій та розвитку загалом. Західні фахівці наголошують, що роль держави у формуванні та кодифікації фундаментальних інституцій сучасного капіталізму має першочергове значення для ефективного функціонування ринкової системи та її загального адаптаційного потенціалу [3].

У сучасному трактуванні адаптаційна ефективність інститутів сільськогосподарського землекористування розглядається як характеристика їх здатності «розподіляти правомочності між землевласниками, землекористувачами та іншими суб'єктами земельних відносин у спосіб, що найкраще відповідає сучасним економічним, соціальним, екологічним та іншим суспільним викликам» [2].

Підвищення адаптаційної ефективності інститутів сільськогосподарського землекористування повинно стати одним із ключових стратегічних орієнтирів

подальшого розвитку вітчизняної земельної політики й модернізації системи управління землекористуванням на всіх рівнях, адже, як показав вітчизняний досвід реформування державної земельної політики, обмежуватися зміною чинного і розробкою нового законодавства не можна, значної уваги при цьому слід надавати питанням гармонізації формальних і неформальних складових інституційного середовища та його здатності адекватно відповідати на існуючі й потенційні внутрішні й зовнішні виклики.

Враховуючи зростання ролі й значення регіонального рівня управління у сучасній економіці та об'єктивну складність управлінських проблем на регіональному рівні, вважаємо, що питання формування сучасної концепції управління використанням земельних ресурсів саме на рівні окремих регіонів потребують особливої уваги. Зокрема, стратегічна мета модернізації системи управління землекористуванням в аграрній сфері на регіональному рівні полягає у тому, щоб на основі оптимального використання земельних, трудових та інших ресурсів регіону створити таку систему сільськогосподарського землекористування, яка б максимально сприяла забезпеченню матеріального добробуту населення регіону, не створюючи додаткових загроз його екологічній безпеці [4].

На нашу думку, подальшій гармонізації інституціонального середовища у сфері сільськогосподарського землекористування на регіональному рівні сприятимуть удосконалення і зміцнення таких інститутів:

- 1) модернізації вітчизняної системи землевпорядкування як центральної ланки в системі управління сільськогосподарським землекористуванням;
- 2) комплексного стратегічного планування розвитку агросфери, що дасть змогу посилити цільову орієнтацію всіх підсистем управління землекористуванням ;
- 3) стратегічного моніторингу як інструмента аналізу ступеня реалізації стратегії та виявлення необхідності коригування стратегічних планів;
- 4) посилення державного і громадського контролю за сільськогосподарським використанням земельних ресурсів як засобу

забезпечення відповідності управлінських рішень прийнятим стратегічним орієнтирам;

5) горизонтальної та вертикальної координації поточних управлінських рішень у землевпорядкуванні;

б) узгодження інтересів ключових соціальних груп і намірів влади як передумови ефективного управління.

Для утвердження ефективної системи сільськогосподарського землекористування в Україні потрібно подолати існуючі у цій сфері інституційні розриви та дисбаланси й сприяти імплементації технологічних, управлінських, екологічних і соціальних інновацій.

Важливою умовою успішного вирішення цих завдань в умовах децентралізації влади є дотримання чіткої та зрозумілої на місцях моделі розподілу повноважень і завдань між органами державного управління та місцевого самоврядування усіх рівнів та організація їх співпраці у сфері регулювання земельних відносин на основі принципів субсидіарності та співвідповідальності, а цьому неодмінно сприятиме імплементація соціоекономічного підходу в практику управління сільськогосподарським землекористуванням та сільським розвитком загалом [5].

Отже, резюмуючи викладене вище, наголосимо: підвищення адаптаційної ефективності формальних і неформальних інститутів сільськогосподарського землекористування на всіх рівнях є одним із визначальних чинників успішного розвитку аграрної сфери України в стратегічній перспективі.

Список використаної літератури

1. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / пер. з англ. І. Дзюб. К.: Основи, 2000. 198 с.

2. Яровий В.Д. Інституціональне середовище аграрного землекористування: на шляху до адаптаційної та соціальної ефективності // Економіка і прогнозування. 2017. № 1. С. 44-57.

3. Song L., Simpson C. Linking “adaptive efficiency” with the basic market functions: A new analytical perspective for institution and policy analysis // *Asia & the Pacific Policy Studies*. 2018. Vol. 5(3). P. 544-557.

4. Казьмір Л.П. Інституціональний підхід у теорії управління землекористуванням // *Землеустрій і кадастр*. 2010. № 2. С. 24-34.

5. Казьмір Л.П., Казьмір П.Г. Соціоекономічний підхід до модернізації системи управління розвитком сільських територій // *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*, 2018. Вип. 5. С. 98-104.

*Крамаренко А.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
krbox@ukr.net*

*Вишневська М.К., к.т.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України*

ЛОГІСТИЧНИЙ АУТСОРСИНГ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В сучасних економічних умовах вітчизняним промисловим підприємствам для збереження і поліпшення ринкових позицій необхідно здійснювати модернізацію виробництва, при цьому мова йде не тільки про заміну старого зношеного обладнання, а й про будівництво нових видів виробництв світового рівня, впровадження інноваційних технологій і підвищення кваліфікації персоналу. Це вимагає від промислового підприємства концентрації всіх своїх зусиль на ключових видах діяльності.

Сучасний бізнес характеризується активним використанням нових підходів до його організації, спрямованих на підвищення ефективності та конкурентоспроможності. Серед них особливе місце займає такий інструмент, як аутсорсинг.

Аутсорсинг – запозичення ресурсів ззовні. Передбачає виконання сторонньою організацією окремих функцій чи бізнес-процесів, які не є профільними для підприємства, але необхідні для повноцінного його функціонування [1].

Відзначимо, що загальноприйнятого визначення поняття «аутсорсинг» немає, а деякі дослідники в своїх роботах на увазі під ним специфічні форми господарювання. Найбільш поширеними підходами до визначення аутсорсингу є:

- функціонально-орієнтований;
- коопераційний;
- управлінський;
- інструментальний [1].

В даний час найбільш поширеними видами аутсорсингу є аутсорсинг інформаційних технологій (ІТ-аутсорсинг), аутсорсинг бізнес-процесів і виробничий аутсорсинг. Аутсорсинг інформаційних технологій виділено в самостійний вид аутсорсингу, оскільки саме з його появою пов'язане народження і подальший розвиток концепції аутсорсингу.

Більшість вітчизняних підприємств дещо насторожено відносяться до використання аутсорсингу і, якщо приймають рішення про його запровадження, то в основному тільки для допоміжних функцій.

Так, згідно з дослідженнями [2], найбільш популярними видами бізнес-процесів, що передаються на аутсорсинг, є: ІТ-послуги (40,5 %), логістика (35,1 %), ресурсне забезпечення виробничих процесів (27 %), маркетингові послуги (21,6 %), рекрутмент (18,9 %), бухгалтерський облік (13,5 %), розрахунок заробітних плат (13,5 %), обробка й систематизація інформації (8,1 %), аутсорсинг медичних представників (8,1 %), облік кадрів та кадровий супровід (5,4 %), адміністративні функції (2,7 %).

Найменшою популярністю користуються економічна та інформаційна безпека, бізнес-планування та оптимізація процесів, а також бухгалтерський облік. Дані дослідження свідчать про те, що більшості вітчизняних компаній

малого та середнього бізнесу поки недостатньо відомо про цей інструмент, тому на аутсорсинг передаються в основному допоміжні функції.

Логістичний аутсорсинг – це діяльність з передачі окремих логістичних операцій посередницьким підприємствам.

Світовий ринок послуг з логістичного аутсорсингу представлений такими провідними логістичними компаніями: DHL ((Німеччина), UPS (США), FedEx (США), ТЖ (Нідерланди), Kuehne & Nagel (Швейцарія), FM-Logistics (Франція), Schenker (Німеччина), AP Moller-Maersk (Данія), Nippon Express (Японія), Panalpina (Швейцарія) та ін.

Загалом, Україна характеризується попитом на такі види логістичного аутсорсингу [3]:

- транспортно-експедиційні послуги;
- послуги з митного оформлення;
- послуги складування;
- координація процесу закупівель, упаковка/ перепакування товарів та ін.;
- комплексні послуги (комплексний аутсорсинг).

Серед основних причин, що обмежують застосування логістичного аутсорсингу в Україні, вчені виділяють наступні [3, 4].

– застарілий автопарк і підхід до формування транспортних мереж. Тобто оператори в більшості мають застарілий власний автопарк та недостатньо розгалужену транспортну мережу, не мають достатнього досвіду маршрутизації;

– застарілі складські площі, до того ж в недостатній кількості. Оператори повинні володіти сучасними складськими приміщеннями з ефективною організацією потоків, виділеними зонами зберігання, приймання, комплектації та відвантаження;

- «непрозорість» логістичних операцій;
- завищені ціни на логістичні послуги та високий рівень інфляції;

– недосконалість законодавства. У країні відсутній правовий апарат, який регламентує використання аутсорсингу. Це пов'язано перш за все з труднощами його виділення серед інших форм співробітництва;

– нерозвиненість договірних відносин. У зв'язку з недосконалістю законодавчої бази відсутній перелік прав і обов'язків, що регламентують договірні відносини замовника і виконавця;

– недобросовісність, низька компетентність аутсорсерів. В силу об'єктивних і суб'єктивних причин виконавець не завжди здатний виготовити продукцію і виконати послуги необхідної якості і в заздалегідь обумовлені терміни, крім того існує ризик витоку конфіденційної інформації на сторону;

– зниження або повна втрата контролю над процесами, переданими на аутсорсинг. Виконавцем набагато важче управляти, ніж власним підрозділом компанії. Крім того, будь-який вплив на виконавця може спричинити за собою негативні наслідки;

– залежність від компаній-аутсорсерів. При передачі окремих функцій або бізнес-процесів стороннім організаціям компанія відмовляється від їх виконання власними силами, тим самим опиняючись залежною від зовнішнього виконавця.

Список використаної літератури

1. Зорій О. М. Особливості застосування аутсорсингу / О. М. Зорій, Т.В. Коваленко // Економічний аналіз. - 2013. - Т. 14(3). - С. 18-28. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2013_14%283%29__5

2. Красношاپка В.В. Аутсорсинг та його застосування на підприємствах України / В. В. Красношاپка, І. І. Трохимець. // Ефективна економіка. - 2015. - № 5. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_5_65

3. Пасічник А. М. Проблеми та перспективи розвитку логістичного аутсорсингу в транспортній системі України / А. М. Пасічник, І. Г. Лебідь, В. В. Кутирєв, К. М. Бугерко // Управління проектами, системний аналіз і логістика. -

2014. - Вип. 14(1). - С. 146-159. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upsal_2014_14\(1\)__20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upsal_2014_14(1)__20).

4. Партин Г. О. Перспективи розвитку аутсорсингу інформаційних технологій в Україні / Г. О. Партин, О. В. Дідух // Проблеми та перспективи розвитку економіки і підприємництва та комп'ютерних технологій в Україні : збірник тез за матеріалами VIII Науково–технічної конференції науково–педагогічних працівників, 26-31 березня 2012 року / Національний університет “Львівська політехніка”, Інститут підприємництва та перспективних технологій. – Львів, 2012. – С. 128–129.

*Краснова Г.М., магістрант
Криворізький національний університет
a.politaeva.26@gmail.com*

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Розвиток соціально-економічних систем на даному етапі є досить актуальним, адже в умовах трансформації Україна потребує дієвих механізмів виходу з кризи та нової стратегії розвитку держави.

Питання функціонування соціально-економічних систем досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці: Авер'янов О., Глухов О., Ейтингтон В., Ешбі У., Клиланд Д., Маліновський А., Ніколенко С., Петров О., Пилипенко А., Ракицька Г., Сетров М., Сороко Е., Ясін Є. та ін. Хоча цьому і було присвячено багато досліджень, але думки у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку розділилися.

Не дарма людина за Конституцією України вважається «найвищою соціальною цінністю». Саме з розвитку суспільства має починатись трансформація всієї держави, адже саме від неї залежить на якому рівні буде економіка і успішність країни в цілому. Сучасна політика спрямована на реформування саме економічної системи, але ж вона складається з виробництва

благ, що створюється людьми та для задоволення потреб населення. Якщо говорити про проблеми соціуму, то в першу чергу на сучасному етапі гостро стоїть питання нестачі робочої сили, а саме відтік кадрів за кордон, що може спричинити погіршення становища всіх сфер життя. Але це причинно-наслідковий чинник, адже виникнення цієї проблеми було спричинене саме незадоволенням умовами життя на даній місцевості (низька заробітна плата, кризовий стан економіки, занепад медицини, науки, правоохоронних та судових систем, недовіра до влади, забрудненість екології). Проблеми в суспільстві тягнуть за собою кризи в економіці, що можна прослідкувати на прикладі сучасних підприємств (малий і середній бізнес потерпає від податків, з кожним роком зростає кількість тих, хто відмовився від ідеї підприємницької діяльності, а представники великого бізнесу самі диктують «закони»).

Якщо звернутися до зарубіжного досвіду, то важливим рішенням було приєднання України до програми «Сталого розвитку». ООН було розроблено стратегію розвитку за допомогою покращення трьох взаємопов'язаних складових: економічної, соціальної, екологічної (рис.1). Саме зосередивши увагу на цих сферах можливе ефективне управління та вихід на міжнародну арену [3].



Рис.1. Взаємозалежність трьох сфер життя

В Україні розроблені цілі для втілення цього напрямку розвитку, але на практиці це несе більше документальний характер, а ніж реальних дій.

Трансформаційні умови мають нести лише позитивні та ефективні зрушення для держави, але на жаль на сьогодні поряд з незначними

досягненнями існує низка проблем, то ж наведемо наступні шляхи покращення всіх сфер життя населення [1].

У сфері державного управління потрібні такі заходи:

- спрямованість державних органів на допомогу народу;
- вести діалог із суспільством (інформувати про наміри та цілі, пояснювати навіщо і враховувати інтереси громадян);
- подолання корупції.

У соціальній сфері варто втілити:

- забезпеченість робочими місцями і належною оплатою праці (це допоможе знизити відтік кадрів за кордон);
- збільшити фінансування медицини та науки, щоб суспільство могло отримати достойний рівень медичних та освітніх послуг (знизиться смертність та захворюваність, будуть більш кваліфіковані спеціалісти).

У економічній сфері потрібні такі зміни:

- допомагати малому та середньому бізнесу (це допоможе збільшити надходження в державний бюджет);
- забезпечити розвиток сіл та селищ, а саме сільського господарства (фермерство та землеробство допоможе отримати додатковий дохід, менше імпортувати, співпрацювати з країнами та продавати продукцію за кордон).

У екологічній сфері варто зробити:

- жорсткий контроль за підприємствами щодо забруднення навколишнього середовища;
- проводити роботу з населенням щодо забруднення територій;
- впровадити сортування сміття, переробних підприємств;
- відповідальність за розграбовування та знищення відведених для сміття місць.

Отже, втіливши наведені заходи можливо досягнути розвитку всіх сфер життя та забезпечити достойний рівень серед великих країн світу.

Список використаної літератури

1. Мельник І. М. Логіка та особливості трансформації економічної системи України. Торгівля, комерція, підприємництво. 2010. Вип. 11. С. 36-39.
2. Таран-Лала О. М. Функціонування соціально-економічних систем: теорія та практика : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2016. 332 с.
3. Цілі сталого розвитку 2016-2030 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia>.

*Крутько М.А. к.е.н. доцент
кафедри обліку та аудиту
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
margaritakrutko@gmail.com*

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В АГРОБІЗНЕСІ УКРАЇНИ: ЄВРОПЕЙСЬКІ ПЕРСПЕКТИВИ

Світовий та європейський соціально-економічний простір диктує тенденції розвитку та постійних змін в частині господарського забезпечення діяльності. Для ринкового середовища характерним є коливання як в політичній так і фінансово-економічній сферах в усьому світі. В дослідженні будь-кого економічного явища важливим етапом залишається досконале вивчення та генезис історії розвитку та сучасного стану даного питання. Одним із найважливіших напрямків як світового, європейського так і українського виробництва залишається агропромисловий комплекс.

Зарубіжна практика свідчить, що нині найбільш прогресивним видом агропромислової інтеграції є злиття виробничого і фінансового капіталів [1]. Підтвердження цих слів виступає поданий вище аналіз європейської та американської моделей агропромислової інтеграції, який показує, що завдяки власним фінансовим структурам можна оперативніше мобілізувати грошовий капітал та ефективніше використати його забезпеченні господарського процесу.

Запропоновані методологічні підходи щодо інтеграційних процесів дають можливість визначити перспективи євроінтеграції для національної економіки базуються на вивченні досвіду інших країн світу, формуванні власних методологічних підходів, адаптованих до вимог Європейського Союзу, що в сучасних умовах суттєво впливає на розвиток галузей народного господарства України, з метою поступового перетворення на стабільні та конкурентоспроможні галузі економіки на засадах синергетичного поєднання загальнонаціональних і регіональних принципів [2]. Конкурентоспроможність агропромислового виробництва – основна ціль функціонування аграрної сфері та є одним із вирішальних факторів, що формує загальне ефективне соціально-економічне середовище нашої країни.

Як зазначає в.о. Міністра аграрної політики та продовольства України Ольга Трофімцевої [3] у січні експорт аграрної продукції склав 1,7 млрд дол. США, що майже на 22,5% більше у порівнянні з першим місяцем 2018 року. На перше місце серед наших ринків збуту вийшли країни Європейського Союзу, куди за січень поточного року експортувано продукції на 668 млн дол. США. Країни Азії поступились нашим європейським сусідам з результатом трохи більше ніж 641 млн дол. США, а третє місце у країн Африки, куди український агроекспорт склав за цей період 292,2 млн дол. США. Лідерами українського сільськогосподарського експорту традиційно залишаються зернові культури з часткою 44,6% в загальній структурі аграрного експорту, олії – 19,8% та насіння олійних культур – 9,7%. За цей період імпорту харчової продукції також збільшився порівняно з січнем 2018 року на 9,5% та склав 462,6 млн дол. США. Найактивніше Україна імпортувала плоди, горіхи, рибу, тютюн та вироби з нього, какао боби та шоколад, зернові злаки, каву, чай, прянощі та олію. ТОП-5 ключових країн-імпортерів нашої аграрної та харчової продукції в січні виглядав наступним чином (за обсягом експорту у вартісному еквіваленті):

- Єгипет – 153,6 млн дол. США,
- Нідерланди – 149,9 млн дол. США,
- Індія – 143,9 млн дол. США,

- Іспанія – 135,8 млн дол. США,
- Туреччина – 112,3 млн дол. США.

ТОП-20 ключових товарів українського аграрного та харчового експорту за січень 2019 року

№	Найменування продукції	Експорт		Частка в експорті, %
		тонн	тис. дол. США	
1	Кукурудза	3 378 332	537 624	30,70
2	Олія соняшникова, сафлорова або бавовняна	495 611	331 744	18,94
3	Пшениця і суміш пшениці та жита	1 011 862	206 972	11,82
4	Макуха та інші тверді відходи, одержані під час добування рослинних жирів та олій, за винятком відходів соєвої та арахісової олії	506 316	110 128	6,29
5	Соя	309 488	101 234	5,78
6	Насіння ріпаку	150 004	63 890	3,65
7	М'ясо та субпродукти домашньої птиці	29 227	38 860	2,22
8	Ячмінь	120 185	26 837	1,53
9	Макуха та інші тверді відходи соєвої олії	64 705	24 179	1,38
10	Сигари, сигарили та сигарети, цигарки, з тютюном або його заміниками	1 936	21 072	1,20
11	Інші горіхи	7 209	15 138	0,86
12	Цукор	41 274	14 264	0,81
13	Овочі бобові, сушені	51 012	13 734	0,78
14	Яйця птиць	13 335	13 530	0,77
15	Олія соєва	21 909	13 450	0,77
16	Шоколад та інші продукти з вмістом какао	4 702	13 259	0,76
17	Висівки, кормове борошно та інші відходи	95 384	11 497	0,66
18	Хлібобулочні, кондитерські вироби	6 969	11 310	0,65
19	Кондитерські вироби з цукру	6 554	11 089	0,63
20	Соки фруктові	12 804	9 873	0,56
	Всього по вибраній продукції:	6 328 818	1 589 684	90,77
	ВСЬОГО	6 721 663	1 751 244	100,0

Джерело: складено на основі [4]

Україна закрила квоти на безмитний експорт до Європейського Союзу кількох аграрних продуктів – кукурудзи, меду, виноградного та яблучного соків. За даними українського клубу аграрного бізнесу, експорт даних продуктів буде продовжуватися і надалі, не дивлячись на вичерпання квот безмитного ввезення.

«Станом на 21 січня Україна закрила квоти на безмитний експорт до Європейського Союзу меду, виноградного і яблучного соків, а також основну і додаткову квоти на кукурудзу. Тенденція до стрімкого закриття зазначених квот спостерігається з початку дії Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС», – за даними прес-служби українського клубу аграрного бізнесу.

Також, у порівнянні з аналогічним періодом минулого року спостерігається пришвидшення темпів закриття квот на оброблений крохмаль, цукор, солод та пшеничну клейковину, які вже закриті на 17%, 38% і 44% відповідно.

Натомість, у порівнянні з 2018 роком змінилась ситуація з поставками оброблених томатів у межах квот. На сьогодні використано лише 3%, у той час як в минулому році станом на 20-ті числа січня було використано 11%.

Українські виробники сільськогосподарської продукції все більше виходять із новими продуктами на європейські ринки: зокрема, це гриби та молочні продукти [5].

Позитивна динаміка міжнародного торгового балансу нашої країни на початок 2019 року говорить про значний потенціал розвитку та нарощення потужності України, як розвиненої Європейської країни. Дані говорять про довіру та високу якість агропромислової продукції, яка виготовляється в нашій країні. Це потужний стимулятор розвитку та можливість для побудови планів і розробки стратегій для подальшої інтеграції України до Європейського економічного простору.

Світовий досвід говорить про можливість стабільного розвитку євроінтеграційних процесів та агропромислової інтеграції в середині країни. Інтеграція – інноваційний інструмент сучасності, що розширює можливості для нарощення виробництва, стабілізації економічного середовища, налагодження тісних міжнародних зав'язків, що в перспективі призведе до притоку іноземних інвестицій, збільшення торгових партій та квот. Методологічна основа забезпечення розвитку інтеграції, яка базується на ґрунтовному теоретико-

аналітичному забезпеченні може стати міцним фундаментом для подальших тісних економічних відносин України з Європейськими країнами.

Список використаної літератури

1. Бесараб Є.О. Роль банків у формуванні інвестиційних ресурсів ФПГ / Є.О. Бесараб // Фінанси України. – 2004. – №6. – С. 116.

2. Попова В.В. Становлення аграрного сектору економіки України в умовах міжнародної конкуренції // Економіка АПК. – 2005. – № 4. – С.131 - 137.

3. Країни ЄС вийшли на перше місце з-поміж ринків збуту української агропродукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eu-ua.org/novyny/krayiny-yes-vyuushly-na-pershe-misce-z-pomizh-rynkiv-zbutu-ukrayinskoyi-agroprodukcii>

4. ТОП-20 ключових товарів українського аграрного та харчового експорту за січень 2019 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eu-ua.org/novyny/krayiny-yes-vyuushly-na-pershe-misce-z-pomizh-rynkiv-zbutu-ukrayinskoyi-agroprodukcii>

5. Україна закрила три квоти на безмитний експорт до Євросоюзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eu-ua.org/novyny/ukrayina-zakryla-try-kvoty-na-bezmytnyy-eksport-do-yevrosoyuzu>

*Кузьменко А.В., к.е.н.
доцент кафедри менеджменту
Обихвіст А.О.
студентка 5го курсу*

*Харківський інститут фінансів Київського національного
торговельно-економічного університету
aniatkaa.9043@gmail.com*

ВПЛИВ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ПІДПРИЄМСТВА

Тема стимулювання продуктивності праці є традиційно актуальною, як в командно-адміністративній економіці в управлінні підприємствами, незважаючи на те, що обсяг продукції, що випускається планувався заздалегідь, так і при переході до ринкової економіки, коли питання збільшення

продуктивності праці певними стимулами став важливою функцією менеджерів компаній. Багато фірм не змогли вижити в перехідному періоді саме через нездатність самостійно визначати найважливіші планові показники діяльності, в тому числі і продуктивність праці. В даний час промислові підприємства намагаються знайти нові сучасні способи підвищення результативності праці, що відповідає реалізації моделі ефективного розвитку підприємства в цілому [1].

Продуктивність праці - показник економічної ефективності трудової діяльності працівників. Вона визначається відношенням кількості випущеної продукції або послуг до витрат праці тобто виробленням на одиницю витрат праці. Від рівня та динаміки продуктивності праці залежать розвиток суспільства та рівень добробуту всіх його членів. Більш того, рівень продуктивності праці визначає і спосіб виробництва, і навіть сам суспільно-політичний лад. [2]

Як і на будь-яку іншу економічну категорію, на продуктивність праці впливає ряд факторів, до яких відносяться:

- фактори основного капіталу (рівень механізації, комп'ютеризації та автоматизації виробничих процесів);
- організаційні чинники (правильне розташування робочих місць і їх організації, грамотна організація виробничого процесу в цілому і т.п.);
- соціально-економічні фактори (стиль керівництва, склад трудового колективу, трудова дисципліна і т.п.) [3].

В даний час не можна не розглядати зовнішні фактори впливу на продуктивність праці: конкуренцію, рівень безробіття та ін.

Стимулювання праці необхідно розглядати як систему економічних форм і методів спонукання людей до включення в робочий процес. Цілі стимулювання - збільшення трудової активності персоналу підприємств і організацій, підвищення зацікавленості в поліпшенні кінцевих результатів. Інакше кажучи - досягнення зростання прибутку компанії за рахунок підвищення якості та ефективності праці працівників.

Співвідношення різних мотивів, що впливають на поведінку людини, утворює його мотиваційну структуру; остання досить стабільна, але піддається цілеспрямованому формуванню, наприклад, в процесі виховання. У кожної людини вона індивідуальна і обумовлюється безліччю факторів: рівнем добробуту, соціальним статусом, кваліфікацією, посадою, цінностями та інше.

Чіткої межі між матеріальним і нематеріальним стимулюванням немає, і вони постійно переплітаються, зумовлюють один одного, а часом просто нероздільні.

Матеріальне стимулювання здійснюється в наступних формах.

В першу чергу це заробітна плата, яка виступає найважливішою частиною системи оплати і стимулювання праці, одним з основних інструментів впливу на ефективність праці працівника. Це вершина айсберга системи стимулювання персоналу компанії, але при цьому заробітна плата в більшості випадків не перевищує 70% доходу працівника. [4]

Серед форм матеріального стимулювання крім заробітної плати можна виділити систему бонусів - разових винагород, премій або додаткових винагород. Бонус виплачується за результатами роботи, може служити проміжним винагородою. У деяких організаціях бонуси, складають до 20% річного доходу співробітника [5].

Добре відомий такий вид стимулювання як винагороду за підсумками роботи за рік, так звана - «тринадцята зарплата», яка нараховується і виплачується в кінці календарного року та є хорошою підмогою в період новорічних свят.

Також формами додаткового матеріального стимулювання є винагорода за вислугу років, квартальні премії та інші види заохочень. Існують пільги і компенсації формально не пов'язані з результатами праці - компенсації на проїзд, додаткові відпустки, службові автомобілі, що надаються топ-менеджерам, а також премії та інші виплати, пов'язані з виходом на пенсію або звільненням. Це так звані «Золоті парашути», які призначені для керівників або висококваліфікованих працівників і включають в себе оклад, премії,

довготривалі компенсації, обов'язкові пенсійні виплати та ін. Надання цих виплат підкреслює високий статус працівника.

Іншим видом підвищення продуктивності праці є нематеріальне стимулювання. Західні психологи і соціологи пропонують систему факторів, що визначають почуття задоволеності роботою і мотивацію персоналу [6].

Нематеріальні чинники, що визначають почуття задоволеності роботою

1. Робоче середовище.

Керівникам підприємств доцільно вкладати час і ресурси в створення сприятливої обстановки, яка сприяла б досягненню завдань організації і відповідає б потребам зайнятих.

2. Нематеріальна винагорода.

Керівництво підприємств може пропонувати багато вигоди, зазвичай мають для службовців більше цінності, ніж еквівалентний обсяг заробітку: житло, особисте медичне страхування, страхування життя і від нещасних випадків, оплачене харчування та ін.

3. Безпека.

Керівництво підприємств має створити такі умови, щоб працівник не боявся того, що в будь-який момент може втратити роботу, втратити своє становище або втратити повагу колективу.

4. Особистий розвиток і професійне зростання.

Керівникам підприємств доцільно надавати допомогу працівникам не тільки в їх професійній кар'єрі, а й в особистому розвитку. Зворотній зв'язок з роботою невіддільна від розвитку людей, і вона може бути сильним мотивом для ще більших досягнень.

5. Почуття причетності.

Керівникам підприємств слід викликати у працівників почуття корисності їх роботи, причетності до діяльності організації.

6. Інтерес і виклик.

Керівники підприємств повинні звертати увагу на працівників, які шукають таку роботу, яка вимагала б майстерності і не була б занадто простою. Сам зміст роботи може мотивувати працівників.

Отже, існує безліч методів, які допомагають мотивувати працівників, завдання керівника полягає в тому, щоб вирішити, як він буде стимулювати своїх працівників, щоб досягти поставленої мети, яка полягає в успішній конкуренції з іншими фірмами і процвітання своєї компанії.

Якщо грамотно вибрати такий метод, то у керівника з'являється можливість правильно управляти людьми, сконцентрувати їх зусилля і спільними діями реалізовувати можливості колективу. Це допоможе розвиватися і процвітати організації, та й суспільства в цілому. На основі цього у керівника організації з'являється шанс підвищити показники продуктивності праці.

Список використаної літератури

1. Рассадін В.В. Мотивація і стимулювання трудової діяльності персоналу // Праця і соціальні відносини – 2015. №3. с. 53-59
2. Хміль Ф.І. Управління персоналом : підруч. / В.Ф. Хміль. – К. : Академвидав, 2006. – 488 с.
3. Хилл Наполеон. Думай и богатей / Наполеон Хилл. – М. : ФАИР, 2008. – 272с.
4. Гончаров В.Н. Механізми реалізації основних принципів гуманізації праці і трудової мотивації: Монографія. / Радомский С.И., Радомская М.С., Додонов О.В.– 2015. – с. 200
5. Шадриков В.Д. Психологічний аналіз діяльності як системи – 2014. – Т. 1., №3. – с. 36-44

*Кузьменко А.В., к.е.н.
доцент кафедри менеджменту*

Хохлов Є.А.

студент 5го курсу

*Харківський інститут фінансів Київського національного
торговельно-економічного університету*

aniatkaa.9043@gmail.com

ПОЛПШЕННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ

Сучасний темп життя та розвитку національної економіки, жорстка конкуренція та інтеграційні процеси характеризуються необхідністю пошуку найбільш ефективних способів ведення діяльності. Саме формування індивідуальних стратегій та провадження їх у діяльності організації створюють можливості оптимізації сфери внутрішнього управління.

Процес управління в організації виникає при кооперації та розподілу праці між багатьма учасниками. При цьому даний процес протікає за умови врахування соціально-психологічних особливостей персоналу.

На сьогоднішній день однією з проблем управління залишається врахування індивідуально-психологічних характеристик як кожного з працівників, так і процесу спільної діяльності. Саме значимість соціально-психологічних чинників у процесі управління визначає ефективність діяльності керівника організації та показує рівень організованості та спрацьованості трудового колективу.

Формування суспільної свідомості, психологічних зв'язків у колективі та сумлінного відношення до праці досягається під впливом соціально-психологічних факторів. Саме дані методи управління за своїм складом і змістом характеризують єдність соціального і психологічного впливу на трудові колективи в цілому та окремих працівників зокрема. Їх класифікація є поданою на рисунку 1 [8].

Формування більш ефективної стратегії діяльності організації відбувається на основі певної структури факторів. Для керівників початкового

рівня емоційно-комунікативна сфера є домінуючою і головні вимоги висуваються до емоційно-комунікативних властивостей людини; для середньої ланки керівників домінуючою є сфера регулятивна, а емоційно-комунікативна вже є субдомінантною. Вищий рівень управлінської ланки визначає пріоритетним когнітивну сферу [7].

Моральне стимулювання як колективної, так і індивідуальної ініціативи закріплено законодавчо кодексом законів про працю України (статті 143-146) та характеризується заохоченням зі сторони керівника або вищих органів та отриманням переваг або пільг [1].

Навчання та професійний розвиток працівників визначається законом України «Про професійний розвиток працівників» [2].

При організації професійного навчання визначаються потреби власної господарської або іншої діяльності, управлінцями розробляється план навчання та пріоритетні напрямки підвищення кваліфікації працівників.



Рис. 1. Соціально-психологічні методи управління [8]

Загальний обсяг підготовлених (випущених) кваліфікованих робітників у 2018 році склав 141,3 тис. працівників, з яких 19,8 тис. осіб пройшли професійне навчання, а 3,4 тис. працівників підвищили рівень кваліфікації. У порівнянні з 2016 роком обсяг кваліфікованих працівників зменшився на 11,5 тис. осіб, характеризуючись зменшенням кожного з показників. У 2016 році обсяг випуску кваліфікованих працівників складав 165 тис. осіб. Таким чином прослідковується негативна тенденція до зменшення числа працівників, які отримують додаткову освіту. В першу чергу це пов'язано з додатковими витратами підприємств, до чого негативно відноситься саме керівництво [3, 4, 5].

Саме зростання професійного рівню характеризує цінність кадрів на підприємстві. Тому необхідним є провадження системи навчання та підвищення кваліфікації, введення у сферу діяльності управлінського сектору напрямок планування навчання робітників організації. Це дозволить не лише підвищити якість їх роботи, а й стане додатковим стимулом до активізації у роботі, а також можливості отримання вищої заробітної плати, як способу матеріального стимулювання робітників.

Також важливим напрямком у сфері формування ефективної діяльності в організації є створення сприятливих умов праці, які досягаються за рахунок належним чином укомплектованих та оформлених робочих зон та наявності сучасних технічних засобів.

Мотивація працівників через задоволення їх потреб сприяють розвитку творчого потенціалу колективу, підвищують якість трудового життя, допомагає у самоствердженні та самовираженні окремих працівників. Все це несе у собі можливості максимізації прибутку за рахунок раціонального використання трудового потенціалу.

Вплив соціально-психологічних чинників на виробничий потенціал є безпосереднім. Позитивний вплив визначається у таких показниках [6]:

1) коефіцієнт стабільності кадрів - характеризує рівень стабільності кадрових змін на підприємстві (персонал підприємства затримуватиметься на

своїх робочих місцях і не відбуватиметься втрати досвіду отриманого за час роботи на тих чи інших посадах. Зменшується відсоток нових співробітників і час їх входження в новий колектив;

2) коефіцієнт плинності кадрів - характеризує відсоток тих працівників, кого звільнили з підприємства за певний період часу. Для покращення показника створюється позитивний клімат на підприємстві, що зменшує число охочих до звільнення за власним бажанням;

3) коефіцієнт закріпленості, являє собою співвідношення кількості осіб з певним стажем роботи, що залишили організацію за певний період до середньооблікової кількості працівників за відповідний період;

4) коефіцієнт внутрішньої мобільності, визначається як співвідношення чисельності працівників, що змінили робочі місця всередині організації до середньооблікової кількості працівників за відповідний період;

5) коефіцієнт загальної трудової мобільності, розраховується як співвідношення суми (чисельності всіх звільнених, незмінної частини персоналу та чисельності всіх прийнятих за певний період) до середньооблікової кількості працівників за відповідний період.

Таким чином соціально-психологічні чинники визначають можливість безпосереднього впливу як на окремих працівників підприємства, так і на колектив у цілому. Саме формування управлінської стратегії на основі цілісності системи та формуванні загальної стратегії максимізації прибутку через прогнозування поведінки колективу у необхідному напрямку робить можливим досягнення цілей, поставлених перед організацією.

Список використаної літератури

1. Кодекс законів про працю України від 11.10.2018 №322-VIII / Відомості Верховної Ради УРСР. – 1971. – Додаток №50 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
2. Закон України «Про професійний розвиток працівників» від

12.01.2012 №4312-VI / Відомості Верховної Ради України. – 2012. - №39. – ст.. 462 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>

3. Статистичний збірник. Україна у цифрах 2015. – Київ: Державна служба статистики України, 2016. – 239 с. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_ukr_zb.htm

4. Статистичний збірник. Україна у цифрах 2016. – Київ: Державна служба статистики України, 2017. – 240 с. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_ukr_zb.htm

5. Статистичний збірник. Україна у цифрах 2017. – Київ: Державна служба статистики України, 2018. – 241 с. [Електронний ресурс]. - Режим доступу:

http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/08/Ukr_cifra_2017_u.pdf

6. Мартиненко В.П. Методи менеджменту для вдосконалення управління виробничим потенціалом / В.П. Мартиненко, Н.В. Легеза // Ефективна економіка. – 2018. - №3 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/3_2018/6.pdf

7. Трофімов А.Ю. Психологічні та соціально-психологічні фактори, що впливають на процеси формування і розвиток управлінської ланки / А.Ю. Трофімов // Соціологія. Психологія. Педагогіка. – 2007. - №27-28. – С. 45-48

8. Харченко Г.А. Особливості соціально-психологічних методів в управлінні підприємством / Г.А. Харченко, Ю.М. Боровий // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. - №53 (1026). – С. 178-181

*Кульчицька С. М., студентка
svit.kulchytska@gmail.com
Науковий керівник: Сидор Г. В., к. е. н., доцент
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту
підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету
sidor.gal@ukr.net*

МИТНИЙ ПРОСТІР УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На сьогодні проблематика інтеграції національних економік до світового митного простору є одним із найбільш актуальних питань, що розглядає світова економічна спільнота.

В останнє десятиліття реалізація митної справи здійснюється під впливом динамічного розвитку новітніх тенденцій уніфікації митного законодавства, глобальної економіки, активного використання інформаційних технологій, прискорення логістики, спрощення митних процедур тощо. Ці фактори поглибили виклики для координації міжнародного митного співробітництва та для забезпечення стабільності митного простору країн.

Більшість держав світу в сучасних глобалізаційних умовах включені в інтеграційний процес, який слугує простором для їхнього геостратегічного розвитку. Складовими елементами цього процесу є формування, розширення та зміцнення системи транснаціональних відносин між об'єднаннями, країнами.

Митний простір виступає своєрідним полем діяльності різних за інтересами та цілями учасників міжнародних економічних відносин, зокрема транснаціональних компаній, регіональних об'єднань, держав, а також міжнародних злочинних угруповань, які ведуть боротьбу для задоволення своїх інтересів (у глобальному вимірі поки що цю ситуацію не вдається збалансувати).

Країни світу по-різному формують політику захисту національних пріоритетів розвитку та зовнішньоторговельних інтересів. За ступенем залучення до глобалізації та процесів інтеграції митний простір країн може

бути відкритим (прикладом цього можна вважати Білорусь) або закритим (наприклад Північна Корея).

Відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» наша держава позиціонує себе як країну із орієнтацією на європейські стандарти розвитку. Однак у практичній площині простежуються проблеми збалансованості та захисту митного простору за спрощеної процедури перетину митного кордону та лібералізації умов торгівлі.

Митна політика, з нашої точки зору, є єдиним реальним напрямом впливу держави як на зовнішні тенденції розвитку, так і на внутрішні. Характеризуючи систему взаємовідносин між країнами, зазначимо, що світові інтеграційні процеси активно зачіпають митний простір, у якому суспільство реалізує свої інтереси. Функції економічних відносин найбільш яскраво виявляються у митному просторі через їхні суб'єкти (економічно відособлені сторони, що забезпечують здійснення міжнародного обміну), об'єкти (послуги, товари, трудові та матеріально-грошові ресурси, що виступають предметом міжнародного обміну), механізми (сукупність економічних інститутів, що забезпечують здійснення міжнародних економічних відносин). З огляду на це митний простір все активніше перетворюється на площину, де з огляду на дотримання логіки цивілізаційних циклів та відображення специфічних особливостей розвитку окремих країн виявляється процес глобалізації.

Дослідження інтеграційних процесів у митному просторі, на нашу думку, є актуальним з таких причин. По-перше, цей процес стосується кожного, змінює мотиви й цінності людства загалом, конкретного співтовариства та окремого індивіда, приводить до зміни усталених доктрин і теорій, наповнює іншим змістом або позбавляє сенсу традиційні інститути влади, спонукає на створення нових форм представництва індивідуальних і корпоративних інтересів, соціальної спільності.

По-друге, інтеграція є реальним процесом, що має як негативні, так і позитивні результати для суспільства. Втім, учені все ще не можуть дійти

висновку щодо того, яке значення інтеграція має для країни, суспільства й індивіда.

По-третє, світовий ринок та економіка в умовах інтеграції починають панувати над ідеологією національних країн та політикою, спостерігається розрив у рівнях розвитку країн, оскільки ринки капіталу й товарів набувають всесвітнього виміру, а ринки праці залишаються національно сегментованими.

Вищевикладене дає змогу зробити висновок, що головні завдання для забезпечення дієвого та ефективного формування митного простору України такі:

- розширення напрямів міжнародного співробітництва у митній сфері;
- контроль за дотриманням митного законодавства;
- створення дієвих митних лабораторій;
- впровадження інформаційних технологій у процес митного контролю.

Вважаємо, що формування митного простору має здійснюватися не за єдиною глобальною моделлю міжкраїнного митного співробітництва, а на засадах узгодженості інтересів суб'єктів.

Список використаної літератури

1. Іващук І. О. Оцінка активності країн у митному просторі та її вплив на формування митного середовища [Електронний ресурс] / І. О. Іващук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». – Серія : Економіка. – 2009. – Вип. 11. – С. 40–57.

2. Іващук І. О. Асиметрії позиціонування країн у глобальному просторі: митний аспект [Електронний ресурс] / І. О. Іващук // Митна безпека. – Серія : Економіка. – 2010. – № 2. – С. 33–43.

3. Сидор Г. В. Поняття митних пільг та їх класифікація / Г. В. Сидор, Г. І. Давидовська // Інноваційна економіка. – 2018. – № 5–6 (75). – С. 104–110.

4. Сидор Г. В. Переваги та пільги в митній політиці України / Г. В. Сидор, Г. І. Давидовська // Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки : зб. наук. статей за матер. IV Всеукр. наук.-практ. конф., (м. Дніпро, 12–13 квіт. 2018 р.). – Дніпро, 2018. – С. 52–57.

*Леонідов І.Л., к.е.н., доцент
доцент кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління
Національна металургійна академія України
leonidovil@gmail.com*

ВЛАСНІСТЬ ТА ПРИВЛАСНЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТУ: ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕКСТЕРНАЛЬНИХ ВЗАЄМОДІЙ

Постановка проблеми. Виявлення характеристик екстеріоризації власності й привласнення інтелектуального продукту актуалізується на рівні їх базових складових – належності та набуття інтелектуального продукту. Це прояв екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту. Звісно, в дослідженнях такої взаємодії неможливо обійтися без надання як каузальних, так і функціональних характеристик. Використання їх на практиці господарювання сприяє уникненню суперечностей функціонування форм власності й привласнення інтелектуального продукту, врахуванню специфіки породжуваних економічних відносин тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі екстернальність каузальних взаємодій акторів належності та набуття інтелектуального продукту [1] характеризується товарними та планомірними відносинами. Дослідження товарності розвивають переважно представники неокласичного та кейнсіанського напрямків економічної думки, а планомірні – прихильниками марксистської течії. Функціональні взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту ілюструються широким спектром економіко-математичних моделей, як ринкових («ножиці Маршалла», «кейнсіанський хрест» [2], модифікації виробничої функції [3] та ін.), так і планових (дескриптивних, нормативних, предикативних, жорстко детермінованих, стохастичних, балансових та ін. моделей [4]).

Формулювання цілі статті. Метою є виявлення та розкриття характеристик етапів екстеріоризації взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту.

Викладення основного матеріалу. З авторського погляду, у відносинах між елементами поліактора з приводу власності й привласнення інтелектуального продукту, передбачається його рух у напрямку від творця до кінцевого споживача. В ореолі зазначеного вектору каузальність переходів інтелектуального продукту між складовими поліактора належності та набуття цього продукту виокремлює, із різним ступенем імовірності, основні функції поліактора: творець, продуцент, посередник, споживач (табл. 1).

Таблиця 1. Порівняння змін форм інтелектуального продукту в процесі переходу між складовими поліактора його належності та набуття

Актори	набуття	належність
Творець	Усвідомлення нового знання. Когнітивність творця. Інтелектуальний продукт в безпосередньо олюдненій формі.	Актуалізація: семантико-неосне представлення олюдненого інтелектуального продукту. Уречевлення сутнісних сил творця.
Продуцент	Охоплення уречевленого (авторський екземпляр) інтелектуального продукту творця. Інтелектуальний продукт в уречевленій формі. Усвідомлення семантико-неосного змісту інтелектуального продукту. Асиміляція продуцента.	Латентність: селекція варіантів правозахисних форм інтелектуального продукту. Актуалізація: легалізація інтелектуального продукту. Уречевлення сутнісних сил продуцента.
Посередник	Усвідомлення новаторського змісту легітимної форми інтелектуального продукту продуцента. Асиміляція посередника.	Латентність: селекція споживачів правозахисних форм інтелектуального продукту. Актуалізація: розробка контрактів купівлі-продажу правозахисних форм інтелектуального продукту. Уречевлення сутнісних сил продуцента.
Споживач	Охоплення легітимної форми інтелектуального продукту, наданої посередником. Опосередковане олюднення сутнісних сил споживача.	Латентність: селекція напрямків вилучення корисних властивостей із правозахисної форми інтелектуального продукту. Актуалізація: використання правозахисної форми інтелектуального продукту, її моральне зношення.

Однак, імовірність функціонального виокремлення складових поліактора не є константою і змінюється у міру зникнення конфліктів їх економічних інтересів, мотивів та дій. Поряд із цим, при поєднанні функцій у межах одного актора загострюється суперечність визначення пріоритетів серед економічних інтересів, мотивів, дій. Одним із варіантів вирішення цієї суперечності може бути ранжування за значимістю тих функцій, які поєднує у

собі певний актор. Найбільш значима функція і буде визначати пріоритет економічним інтересам, мотивам та діям актора. Скажімо, якщо продуцент форм уречевленого інтелектуального продукту є одночасно його творцем і посередником, пріоритетом економічних інтересів буде отримання доходу від реалізації такого продукту, а серед мотивів переважають прагматичні. У ситуації, коли творець інтелектуального продукту, його посередник та продуцент відповідних форм є різними акторами, кожен з них матиме власні інтереси, мотиви та дії, як показано в таблиці 2.

У найбільш абстрактному вигляді функціонал (F) взаємодії складових поліактора належності та набуття інтелектуального продукту, – творця (A_{CR}), продуцента (A_{PR}), посередника (A_{IM}), споживача (A_{CM}), – представляється як:

$$F = f(A_{CR}, A_{PR}, A_{IM}, A_{CM}), \quad (1)$$

Такий функціонал формалізується на етапах екстеріоризації привласнення інтелектуального продукту акторами.

Таблиця 2. Порівняння економічних інтересів, мотивів та дій у складових поліактора належності та набуття уречевленого інтелектуального продукту

актори	економічні інтереси	мотиви	дії
творець	прирошення інтелектуальних сутнісних сил творця; (доход від реалізації авторського екземпляру інтелектуального продукту або заробітна платня)	отримання якісно нового інтелектуального продукту	представлення авторського екземпляру
продуцент	доход від створення форм уречевленого інтелектуального продукту	легалізація уречевленого інтелектуального продукту	надання правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту
посередник	доход або прибуток від реалізації форм уречевленого інтелектуального продукту	розповсюдження новачій як правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту	реалізація правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту
споживач	корисність від використання правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту	задоволення потреб у формах уречевленого інтелектуального продукту	використання правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту

Вихідним моментом екстеріоризації привласнення інтелектуального продукту є етап підготовки до взаємодії (P), що характеризується семантико-

неосним представленням інтелектуального продукту творцем в умовах переважно планомірного переходу (табл. 3) належності творця в набуття продуцента. Такий перехід самоорганізується у векторі «еманації нововідкритого – дисемінації суспільно відомого», через семантико-неосне представлення інтелектуального продукту із меж функціонування творця (A_{CR}) до продуцента (A_{PR}), що формалізується, як:

$$P = f(A_{CR}, A_{PR}), \quad (2)$$

Таблиця 3. Характеристики продуктово-акторних змін належності та набуття інтелектуального продукту

етапи	зміни		
	моноакторні	монопродуктові	поліакторні
підготовки	безповоротність	багатоваріантність	переважно планомірні
легалізації	рефлексивність	обмеженість	планомірні, товарні
регламентації	ітераційність	зношуваність	переважно товарні

Самореалізація соціальної функції людської особистості об'єктивується на етапі легітимації (L), що характеризується наданням правозахисних форм уречевленому інтелектуальному продукту для товарної або планомірного переходу (див. табл. 3) належності продуцента (A_{PR}) в набуття посередника (A_{IM}). Такий перехід самоорганізується на ґрунті «суб'єктивна реальність – об'єктивна реальність», шляхом наданням правозахисних форм інтелектуальному продукту із меж функціонування продуцента до посередника, що формалізується, як:

$$L = f(A_{PR}, A_{IM}), \quad (3)$$

В легітимації об'єктивується взаємодія належності та набуття інтелектуального продукту у прирощенні його акторами уречевленої та олюдненої частин сутнісних людських сил, а в підготовці – у прирощенні олюдненої складової сутнісних людських сил безпосередньо та опосередковано.

В політичній складовій суспільного олюднення об'єктивується етап регламентації (R) з характеристиками порядку обміну та оплати правозахисних

форм уреченого інтелектуального продукту при переважно товарному переході належності посередника в набуття споживача (див. табл. 3). Цей перехід самоорганізуються в спектрі «ефективність – справедливість» як порядок виведення правозахисних форм уреченого інтелектуального продукту із меж функціонування посередника (A_{IM}) до споживача (A_{CM}), що формалізується, як:

$$R = f(A_{IM}, A_{CM}), \quad (4)$$

Таким чином, функціонал (F) мережових взаємодій складових поліактора екстеріоризації взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту на етапах підготовки (P), легітимації (L) та регламентації (R) може бути представлені наступною системою:

$$F = \begin{cases} P = f(A_{CR}, A_{PR}), \\ L = f(A_{PR}, A_{IM}), \\ R = f(A_{IM}, A_{CM}), \end{cases} \quad (5)$$

Висновки. Виділено основні етапи екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту, зокрема: а) підготовка до взаємодії; б) легітимація; в) регламентація. Зміни в акторах належності та набуття інтелектуального продукту та самому продукті на виділених етапах характеризуються як: а) моноакторні – безповоротність, рефлексивність, ітераційність; б) монопродуктові – багатоваріантність, обмеженість, зношуваність; в) поліакторні – переважно планомірні, планомірні та товарні, переважно товарні.

Список використаної літератури

1. Тарасевич В. М., Леонідов І. Л. Власність і привласнення як основа інтелектуального розвитку /В. М. Тарасевич, І. Л. Леонідов// Економічний вісник університету. ДВНЗ «Переяслав–Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди». – 2017. - Випуск 33/1. – С. 237-248

2. Історія економічних вчень [Текст]: підручник / за ред. Тарасевича В. М., Петруні Ю, Є. - вид. 2-ге, допов. і перероб. – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 376 с.

3. Джонстон Дж. Эконометрические методы [Текст] /Дж. Джонстон. – М. : Статистика, 1980. – 444 с.

4. Суворов Н.В., Балашова Е.Е. Модельный инструментарий прогнозно-аналитических исследований динамики межотраслевых связей отечественной экономики /Н.В. Суворов, Е.Е. Балашова// Проблемы прогнозирования, 2009. – № 6. – С. 16-33.

*Летуча О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління
angelina.letuchaya@gmail.com*

*Летуча А.А.,
магістр з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Сопільняк Я.Т.,
магістрант кафедри економічної інформатики
Національної металургійної академії України*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Головним чинником утворення світової ціни продукції є собівартість. В умовах міжнародної конкуренції ефективне функціонування суб'єкта господарювання залежить від підтримки відповідного рівня собівартості продукції. Для вирішення цього завдання слід враховувати поведінкову стратегію у міжнародному конкурентному середовищі.

Основною метою оптимізації рівня собівартості продукції є – підвищення ефективності використання ресурсів виробництва, мінімізація витрат, забезпечення зростання прибутку та обсягів реалізації. З цією метою слід здійснювати аналіз собівартості на кожному етапі життєвого циклу

виробництва (робіт, послуг), що досягається завдяки реалізації ретроспективного перспективного (прогнозного) аналізу [1-5].

Під аналізом собівартості продукції розуміють процес проведення спостережень загальних факторів собівартості продукції підприємства та формування на їх основі конкретних рекомендацій: визначення місця та мети показників собівартості у рівні загальної результативності процесів виробництва; формування системи аналізу на основі класифікації факторів і запасів зменшення собівартості; методів виміру факторів і запасів зменшення собівартості; основних напрямків використання запасів, виробничих ресурсів в плануванні собівартості поточного періоду та в перспективі [2].

Для реалізації цього завдання застосовують системний підхід, що забезпечує достатній рівень інформованості, загальну оцінку результатів з формування витрат, аргументованість управлінських рішень.

Застосування комплексного підходу дає змогу аналізу собівартості продукції як системи інформаційних матеріалів, що сприяє підвищенню ефективності управлінських рішень.

Факторний аналіз в умовах міжнародної економіки дає комплексну, оцінку об'єкту дослідження, бо враховуються як економічні, так й технічні, технологічні, соціальні фактори, у взаємозв'язку та взаємообумовленості завдань та планування та управління; на всіх рівнях аналізу. Кібернетичний підхід, передбачає аналіз собівартості продукції як системи, що складається з простих перетворювачів інформації. При використанні цього підходу аналіз підкорюється цілям поєднання систем та їх оптимізації [3-8].

Факторний аналіз – це різновид сукупного аналізу господарської діяльності, за допомогою якого класифікують та виявляють фактори, що впливають на визначенні явища та процеси. Метою цього аналізу є – з'ясування причин (або їх сукупності), що мають значний вплив на перебіг процесу, явища тощо [4].

Якщо досліджувати складні системи, часто зникає можливість виміру величини, що визначає їх властивості (фактори). Однак часто невідомими є

зміст і кількість цих факторів. На певну кількість вимірюваних ознак може впливати фактор, що є невідомим, інші фактори виявляють деякий зв'язок, корелюються між собою. Саме через це кількість показників може бути меншою, ніж кількість ознак, що вимірюються.

Факторний аналіз використовують саме для виявлення таких факторів. Це сприяє забезпеченню відповідності алгоритмів аналізу, візуалізації результатів дослідження.

Дослідження необхідності застосування системи факторного аналізу розглядали у своїх роботах Ф. Гальтон, Р. Кеттел, К. Пірсон, Ч. Спірмен, Л. Терстоун, Г. Хотеллінг, що визначали його як шлях до реорганізації системи управління господарською діяльністю підприємства, оцінювали позитивний та негативний його вплив на кінцевих користувачів на усіх організаційних рівнях. Але їх гіпотези не аргументують важливий феномен факторного аналізу як розробки ефективної системи регуляторного економічного управління підприємством у міжнародній економіці.

У процесі реалізації факторного аналізу ефективності господарювання підприємств у міжнародній економіці слід виділити декілька етапів. Перший етап факторного аналізу визначає вибір нових факторів, що є лінійним комбінуванням старих та відображенням переважної частини загальної нестійкості вихідних умов. Наступний етап визначає обертання факторів з метою полегшення їх сприйняття. Об'єктом дослідження факторного аналізу на цьому етапі виступає матриця кореляції, що побудована із використанням коефіцієнта кореляції Пірсона та призначена для кількісних факторів.

Метою застосування факторного аналізу в умовах міжнародної практики господарювання є:

- знаходження закономірностей, що впливають на внутрішні або зовнішні чинники процесу, що досліджується;
- виділення зв'язку ознак з основними елементами або факторами;
- подача процесу за допомогою створення матриці кореляції.

У міжнародній практиці господарювання виділяють дві техніки факторного аналізу - R-техніку та Q-техніку. R-техніка була розроблена Р.Кеттеллом та передбачала розрахунок кореляційних коефіцієнтів між параметрами, що створюють матрицю вихідних даних. Q-техніка була запропонована В. Стефенсоном для зменшення кількості об'єктів. У сучасних умовах господарювання розроблено Р-техніку, що використовують для визначення ознак об'єкту з умовою дисконтування, а також О-техніку, S-техніку та Т-техніку, що розглядають як похідні R-техніки, та вирішують понад 50% усіх завдань, які потребують застосування саме факторного аналізу.

Базові техніки факторного аналізу спираються на методи головних компонент та максимуму подібності, на припущення, що досліджувана залежність, є лінійною. Вихідні дані мають бути призначені багатовимірному розподілу. Факторний аналіз у світовій практиці господарювання застосовується з метою зменшення кількості змінних і визначення структури взаємозв'язків між ними. Метою факторного аналізу з формального погляду є отримання матриці факторного відображення.

Одна з багатьох проблем полягає в тому, що необхідно знайти власні значення матриці кореляції. Ця проблема може виникнути при застосуванні факторного аналізу. Матриці, що мають високий порядок, можуть втратити значущість у обчислювальному процесі. Проблема виродженості може бути знята у деяких випадках при виключенні параметрів, що лінійно залежать один від одного.

У цьому випадку застосовують метод Якобі, який дає змогу виявити приватні значення для вироджених матриць кореляції. Частина цих значень в таких умовах буде дорівнювати різниці між порядками та рангами матриць, та матиме значення, яке не може перевищити обчислювальну похибку. Порівнюючи метод головних компонент та метод максимуму подібності, можна зробити висновок, що стійкішим до аналізу відповідних даних виявляється метод головних компонент. Але водночас метод головних компонент має

обмеження з боку можливості вирахунку точної оцінки загальності й досягнення повного відтворення матриці кореляції.

Умовами можливості застосування технік факторного аналізу є:

- кількісний характер досліджуваних ознак;
- кількість ознак повинна перевищувати з кількість змінних;
- однорідність вибірки;
- симетричний розподіл вихідних змінних [9].

Побудова системи фінансового планування та виконання планів, заходів, що приймаються для забезпечення їх виконання та підвищення ефективності роботи підприємства, є унікальними. Однак у світовій практиці господарювання є загальні поняття, рекомендації та інструменти, що дозволяють стандартизувати ці процеси і отримати ефективні результати.

Застосування факторного аналізу у міжнародній економіці сприяє узагальненню визначення у матричному вигляді прогнозованих показників роботи підприємства. На його основі визначаються напрямки зростання обсягів продажів та зменшення собівартості закупок сировини, раціоналізації використання економічних ресурсів та джерел їх формування, координації та узгодження дій підрозділів, контролю постійних та змінних витрат, оперативного коригування планів на основі отриманого відхилення фактично отриманих значень від прогнозних.

Список використаної літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; пер. с англ. – М.: Экономика, 2006.–560 с.
2. Бахрушин В.Є. Методи аналізу даних : навчальний посібник для студентів / В.Є. Бахрушин. – Запоріжжя : КПУ, 2011. – 268 с.
3. Беллон Б. Финансовый капитал и промышленность во Франции / Б. Беллон.–М.Экономика, 2005.– 230 с.
4. Войнаренко М. П. Інноваційні стратегії управління підприємством за умов глобалізації / М.П. Войнаренко. –Вінниця: Науковий світ, 2009. – 160 с.

5. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підручник. — / П.Я. Попович— К., 2008. — 630 с.
6. Летуча О.В., Летуча А.А. Стратегія фінансового оздоровлення підприємств металургійного комплексу України в умовах глобалізації / О.В.Летуча, А.А.Летуча // Економічний вісник Національного гірничого університету. –2017. –№1. – С.124–130.
7. Огійчук М.Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами / Огійчук М.Ф. – К.: Алерта, 2011. – 1042 с.
8. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. – 12-е изд. Пер. с англ. / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: Экономика, 2007. – 928 с.
9. Череп А.В. Управління собівартістю : [монографія] / А.В.Череп. – Х.:ІНЖЕК, 2005. – 376 с.

*Лисенко В.П., к.с.-г.н., доцент
професор кафедри інформаційних технологій,
консалтингу і туризму
Харківський національний аграрний
університет ім. В.В. Докучаєва
lysenko_veronika@ukr.net*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ

Ні для кого не секрет, що навіть найбільші прихильники гамірного міського життя час від часу прагнуть вирушити на свіже повітря. Часом буває добре насолодитися природними красотами, послухати спів птахів, вдихнути чистого гірського, ароматного лісового повітря. Достатньо залишити звичні міські проблеми і відкрити для себе новий світ, наповнений звуками, запахами, красою і чистотою природи. Саме такі подорожі і називаються екологічним туризмом, який в останні роки стає все більш популярним у всьому світі.

Екологічний туризм (екотуризм) – це різні варіанти подорожей, присвячених відпочинку в екологічно чистих місцях, вивчення природного

середовища та унікальних природних об'єктів. Це може бути похід в ліс або гори з ночівлею біля багаття, велосипедна прогулянка по заповідних територіях і паркам. Досить поширеним типом екологічного туризму є волонтерські походи, спрямовані на прибирання сміття на будь-якої природної території і екологічних акціях. Екотуризм істотно відрізняється від інших форм своїм позитивним впливом на сталий розвиток природних територій, виражене в балансі екологічних, соціально-культурних та економічних впливів туризму.

Екологічний туризм включає використання піших походів або екологічних видів транспорту: човни або плоти, велосипеди, парасюти; збір ягід, грибів, а також лікарських рослин; спостереження за дикими тваринами; рибну ловлю або полювання. В першу чергу, екотуризм передбачає дбайливе ставлення до природи, додаток максимальних зусиль до її збереження. Екологічний туризм нерідко поєднується з іншими цілями подорожі, такі як, пересічне скелелазіння і сплав по річках; покупки в місцевих магазинах з різними екскурсіями. В останні роки екотуризм став розвиватися активніше, оскільки з ростом міст залишається все менше місць, де можна відпочити, насолодитися співом птахів, не почувши шуму проїжджаючих автомобілів, і все більше людей прагнуть відвідати місця, де це ще можливо.

Виділяють наступні найбільш важливі складові компоненти екотуризму:

- просвітництво туристів, тобто створення освітніх турпродуктів з природознавчої спрямованістю з метою розширення знань і навичок туристів;
- збереження екосистем, яке передбачає дбайливе використання ресурсів, участь туристів і туроператорів в компаніях по захисту дикої природи;
- повага до звичаїв і традицій місцевих громад, що є можливістю для міжкультурного обміну.

Під впливом різних факторів, що впливають на розвиток екологічного туризму останнім часом, проявилось кілька сучасних тенденцій. По-перше, екологічний туризм набуває все більшу різноманітність, так як виникають нові форми і прояви. По-друге, відбувається все більша інтеграція екотуризму з іншими видами туризму і галузями туріндустрії.

Прихильники істинного значення екотуризму, яке зводиться до природоохоронного змістом, спантеличені негативним впливом великих потоків екотуристів, відстоюють позицію, спрямовану на заборону ведення будь-яких форм туристської діяльності на особливо охоронюваних природних територіях. Незважаючи на їхню позицію, екологічний туризм вже став частиною масових напрямків, наприклад, у багатьох культурно-пізнавальних або пляжних турах, як екскурсійна складова, виступає короткострокове відвідування заповідників, національних парків та інших охоронюваних природних територій. Безумовно, поява нових тенденцій змінює первісний зміст і значення екотуризму та, найчастіше, розмиває поняття екотуристичної діяльності.

На сьогоднішній день екологічний туризм є одним з перспективних і швидко розвиваючихся секторів індустрії туризму, займає одну з провідних позицій. За оцінками експертів на частку екологічного туризму припадає понад 10-20% прибутку всього туристичного ринку.

В Австралії, Німеччині, Ірландії, Фінляндії, Великобританії, Південно-Африканських країнах, країнах Азії та в Україні глобальний розвиток отримав екологічний туризм. За даними експертів, для потреб екотуризму виробляється товарів і послуг на 55 млрд. дол. На батьківщині екотуризму Коста-Ріці, доходи досягають 650 млн. дол. на рік. У Кенії щорічний дохід від використання національних парків становить 450 млн. дол., Еквадор отримує щорічно більше 180 млн. дол.

У сучасному світі люди навчилися продавати найбожевільніші і, по суті, непримітні об'єкти. В даному випадку, нічого не потрібно вигадувати, слід тільки правильно розставити пріоритети в просуванні туристських об'єктів, зокрема, екологічних природних зон. Існують приклади навіть слаборозвинутих країн, які мають високу популярність серед екотуристів, такі як Кенія, Танзанія, Беліз, Еквадор, Лаос, Непал.

Пріоритетними завданнями розвитку екологічного туризму в країні є:

- підготовка кваліфікованих фахівців для галузі;

- розробка широкого асортименту нових продуктів екотуризму;
- використання гнучкої цінової політики;
- допомога держави в просуванні екотуристських продуктів на світовий ринок;
- залучення вітчизняних та іноземних інвесторів, мотивуючи їх участь, наприклад, зниженням податкових обтяжень або прагненням ділових людей брати участь у розвитку регіону.

Екотуризм має безліч позитивних чинників. Серед них можна виділити наступні:

1. Екотуризм спрямований на підтримку екологічної стійкості навколишнього середовища.

2. Екотуризм залучає кошти на охорону навколишнього середовища регіону та підтримку місцевих жителів, сприяє розвитку регіонів, де є популярним, як з економічної, так і з соціально-культурної сторони. Туризм спрямований на підвищення рівня інформування людей в сфері екології та екологічного освіти.

3. Екотуризм на сьогоднішній день виступає в якості альтернативи іншим видам використання навколишніх природних об'єктів, які завдають шкоди природі.

Негативні наслідки від використання екотуризму, що носять соціально-культурний та екологічний характер, зведені до мінімуму.

Для екотуризму важливі такі звичні фактори, як кількість подорожуючих, мотивація, але на даний період часу не всі є рішучими і здатними для екотуризму. Результатом екологічного туризму має бути не тільки вивчення навколишнього середовища, а й, головне, – зміна ставлення до природи з споживчого на дбайливе.

Таким чином, на сьогоднішній момент важко назвати український екотуризм повністю розвиненим. У численних випадках можна побачити успішну реалізацію на практиці екологічного туризму, проте, повністю відповідних підходів екотуризму не дуже багато.

Лук'яніхін В.Д., студент

v.lukyanykhin@gmail.com

Науковий керівник: Сидор Г.В., к. е. н., доцент

*доцент кафедри фундаментальних
та спеціальних дисциплін*

Чортківського навчально-наукового інституту

підприємництва і бізнесу

Тернопільського національного економічного університету

sidor.gal@ukr.net

МИТНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ

Однією з необхідних умов та ознак функціонування держави є митне адміністрування, яке набуло нових рис у результаті глобалізації законодавства та стрімкого розвитку інтеграційних процесів щодо державної митної справи.

Основним видом діяльності органів виконавчої влади, що справляють митну політику, є митне адміністрування. Воно складається з двох частин, які в юридичній літературі прийнято називати зовнішньою та внутрішньою діяльністю органів виконавчої влади, що здійснюють митну політику. Зовнішня діяльність органів виконавчої влади – це виконавчо-владна діяльність, визначена нормативними актами та спрямована на забезпечення захисту економічних інтересів, так і митної безпеки держави загалом. Внутрішня діяльність спрямована на організацію власне функціонування апарату органів виконавчої влади, що справляють митну політику.

Митне адміністрування як система конкретних способів і методів контролю за діяльністю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності характеризується наявністю структурованих елементів, під якими розуміється самостійна система сформованих суспільних відносин, кожен з яких володіє значними резервами інтеграційної активності і сприяє розвитку митних процесів (рис. 1).



Рис.1. Структурні елементи митного адміністрування

Джерело: [1]

В. П. Мартинюк пропонує розглядати митне адміністрування у двох ієрархічних площинах:

– на рівні підприємства (мікрорівні) – розробка комплексу управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію фінансово-господарської діяльності з метою мінімізації сплати митних податків та зборів за зовнішньоторговельними операціями, які здійснюють суб'єкти господарювання;

– на рівні державних органів управління (макрорівні) – заснована на постійному аналізі зовнішньоекономічної діяльності та кон'юнктури ринку розробка й реалізація органами державної влади митних правил і процедур, спрямованих на сприяння розвитку торговельних відносин з іншими країнами, досягнення позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу, підтримці власного товаровиробника та захисті внутрішнього товарного ринку [1].

Загальна категорія зовнішньоекономічної політики держави «митне адміністрування» охоплює чимале коло інструментів, спроможних впливати на міжнародний рух товарів та послуг. Показники ефективності митного адміністрування наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Показники ефективності митного адміністрування

Митне адміністрування
Ефективність діяльності митних органів
Ефективність координації роботи контролюючих органів країн-партнерів
Прозорість діяльності митних служб

Джерело: [2]

Ефективність діяльності митних служб значною мірою залежить від кількості бюрократичних перешкод на шляху до митного очищення й від витрат часу на перетин митного кордону. Результативність координації роботи органів контролю країн-партнерів виявляється в злагодженій та гармонійній діяльності ліцензійно-дозвільної системи різних держав щодо здійснення зовнішньоторговельних операцій та уніфікації стандартів експортно-імпортової діяльності. Прозорість діяльності митних служб значною мірою залежить від рівня корумпованості митних органів.

Головними елементами митного адміністрування є суб'єкти та об'єкти. До перших належать суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, у т. ч. уповноважені економічні оператори – підприємства, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю і користуються спеціальними спрощеннями відповідно до митного законодавства.

Встановлено, що об'єктом адміністрування є мито, акцизний податок, ПДВ, які справляються у разі переміщення товарів і предметів через митний кордон України у випадках, встановлених законодавством нашої держави та міжнародними договорами.

Проведене дослідження дало можливість визначити предмет адміністрування – задокументовані, електронні документи (митні декларації, податкові декларації, які містять відомості за певний період та підлягають контролю (перевірці) у зв'язку із справлянням митних платежів та на які спрямовані контрольні дії адміністраторів).

З'ясовано, що під контрольними діями та заходами слід розуміти процесуальні дії адміністратора, пов'язані з реалізацією наданих прав та виконанням покладених законодавством обов'язків з метою забезпечення наповнення Державного бюджету України.

Як і будь-яка система, митне адміністрування охоплює три основні етапи управління:

– планування надходження митних платежів (попередній етап управління) – комплекс робіт з аналізу обсягів зовнішньоторговельних

операцій, прогнозування та оцінки передбачуваних бюджетних надходжень від митних податків і зборів;

– митне регулювання (оперативний етап управління) – обґрунтування прийнятого рішення щодо застосування тарифних і нетарифних інструментів;

– митний контроль і стимулювання (заключний етап управління) – процедури із попередження та виявлення порушення митних правил, а також процес оцінювання та інформування про відхилення дійсних значень від запланованих [1].

У межах дослідження встановлено, що вагому роль у сучасних умовах розвитку євроінтеграційних процесів відіграє митна політика та її ефективна реалізація в контексті митного адміністрування.

Список використаної літератури

1. Мартинюк В. П. Митна система України та її фіскально-регулюючий потенціал / В. П. Мартинюк // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3. – С. 84–92.

2. Іванов Є. І. Значення митного адміністрування й торговельної інфраструктури в системі зовнішньоторговельної політики держави / Є. І. Іванов // Зовнішня торгівля : економіка, фінанси, право. – 2014. – № 1. – С. 28–32.

3. Сидор Г. В. Поняття митних пільг та їх класифікація / Г. В. Сидор, Г. І. Давидовська // Інноваційна економіка. – 2018. – № 5–6 (75). – С. 104–110.

4. Сидор Г. В. Переваги та пільги в митній політиці України / Г. В. Сидор, Г. І. Давидовська // Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки : зб. наук. статей за матер. IV Всеукр. наук.-практ. конф., (м. Дніпро, 12–13 квіт. 2018 р.). – Дніпро, 2018. – С. 52–57.

*Natorina A., PhD (Economics),
Head of the Higher Education Statistics and Analysis Department
SSI «Institute of Educational Analytics»
a_natorina@gmail.com*

THE INTERNATIONALIZATION OF HIGHER EDUCATION

Against the current background of economic globalization, international trade in goods, services and information is more important than ever. This global economic integration demands linguistic and cultural knowledge from future partners which could, in particular, be acquired as part of their education. At the same time, student mobility is made easier by developments in communications and faster information flows. As OECD noted (2001), the result is a growing internationalization of education systems, manifest in the content of programs and the evolution of student populations, which are becoming increasingly cosmopolitan. The integration of world trade is encouraging student mobility, allowing them to absorb the cultural and social customs of their host country, and thus to act as ambassador both for their own country and their host country.

The above confirms the importance of detailed consideration of issues related to internationalization. Many scientists have been researching the features of internationalization and tried to determine its importance for the country. Among those scientists: Altbach P., Asad Khan M., Cohen A., Jibeen T., Knight J., Kreber C., Sadeh E., Yemini M. The relevance of the study is led to the choice of this study topic.

According to the data of The Netherlands Association of Universities of Applied Sciences (2018), internationalization takes many forms. It is more than just mobility, students of different origins or a change in the teaching language. It's also, for example, the integration of cross-border issues, intercultural skills and diverse cultural perspectives in the curriculum. All institutes make their own choices in this, choices that suit their profile and the specific sectors. They look at the ways in which internationalization can enhance the quality of education and research and help

prepare students for the labor market. Internationalization is a major asset for our higher education and research. Indeed, good quality research begs collaboration and debate with colleagues from home and abroad. In addition, internationalization contributes to the three core functions of education: socialization, personality development and qualification. Students learn how to deal with diversity and learn intercultural skills. They are better prepared for a labor market that demands that graduates be able to cope with global issues and have an eye for international context.

As Altbach, P., & Knight, J. mentioned (2007), internationalization includes the policies and practices undertaken by academic systems, institutions and individuals to cope with the global academic environment. The authors note that the motivations for internationalization in higher education include commercial advantage, knowledge and language acquisition, enhancing the curriculum with international content, and many others. In their opinion specific initiatives such as branch campuses, cross-border collaborative arrangements, programs for international students, establishing English-medium programs and degrees, and others have been put into place as part of internationalization.

Also, Jibeen T. and Asad Khan M. noted, the internationalization of higher education can be beneficial in sustaining and growing science and scholarship through dynamic academic exchanges; and building social and economic capacity in developing countries. The western universities are establishing powerful international networks and associations to mobilize aptitude and ability in favor of transfer of knowledge, advanced policies and global research for enhancing investment and measuring impact. Moreover, they are using e-technology and social media as important and influential tools for increasing public access to relevant information for aiding talent recruitment and retention. In this way, access is provided to higher education in countries where local institutions cannot meet the demands.

The positive aspects of internationalization include improved academic quality, internationally oriented students and staff, and national and international citizenship for students and staff from underdeveloped countries. For developed countries, revenue generation and brain gain are potential benefits. In every respect including

ratio of international students, franchiser of academic programs to foreign providers or quality guarantors, Western developed countries gain the main financial benefits. Other key benefits of internationalization include diversifying and enhancing the learning environment for the benefit of domestic students, the university, and the nation. Further, it has the potential to change the lives of international students as it helps in producing graduates who are internationally knowledgeable and cross culturally sensitive.

So, internationalization is one of the most important developments that globalization has brought to higher education worldwide. It is determined that the mindset of internationalization foregrounds mobility. Internationalization is also a multi-faceted and dynamic process that takes place within educational institutions, where students play the leading role. Also, higher education institutions are becoming more global, involving many internal and external stakeholders. Therefore, it is necessary mentioned, that they internationalize in order to become more competitive in the education market, to attract foreign students, to recruit international scholars, to support cross-campus research collaborations and to increase their performance. Thus, the prospects for further research will be the identification of the features of higher education institutions activities in the terms of internationalization.

References

1. OECD (2001). *Trends in International Migration*. Continuous Reporting System on Migration. URL: <https://www.oecd.org/els/mig/2507712.pdf>
2. The Netherlands Association of Universities of Applied Sciences (2018). *Internationalisation Agenda for Higher Education*. URL: <http://www.vsnu.nl/files/documents/Internationalisation%20Agenda%20for%20Higher%20Education.pdf>
3. Altbach, P., & Knight, J. (2007), *The Internationalization of Higher Education: Motivations and Realities*, *Journal of Studies in International Education*, Vol. 11, No. 3-4, 290-305.
4. Jibeen, T., & Asad Khan, M. (2015). *Internationalization of Higher Education: Potential Benefits and Costs*. *International Journal of Evaluation and Research in Education (IJERE)*, Vol.4, No.4, pp. 196-199.

*Овчиннікова В.О., д.е.н, доцент
професор кафедри «Економіка та управління виробничим
і комерційним бізнесом»
Український державний університет залізничного транспорту
vikols75@ukr.net*

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

Залізничний транспорт України сьогодні господарює в умовах жорсткої конкуренції та мінливого макрооточення, що зумовлює появу великої кількості проблемних питань. В першу чергу, слід звернути увагу на постійне скорочення обсягу тарифного вантажообігу, починаючи з 2012 року, адже від його розміру залежить рентабельність усього залізничного транспорту.

Саме вантажні перевезення є запорукою отримання ПАТ «Українська залізниця» прибутку, в той час як пасажирські перевезення мають соціальне значення, носять дотаційний характер та є джерелом постійних збитків для українського залізничного транспорту. Однак й їх обсяг скоротився.

Головною причиною окресленого стало, в першу чергу, посилення конкуренції з боку автомобільного транспорту, про це свідчить поступове зростання питомої ваги автомобільних перевезень у структурі пасажирообігу країни, а також постійні загострення політичного та економічного стану в державі. Усе це ті першочергові зовнішні фактори, які постійно присутні в діяльності вітчизняного залізничного транспорту, а тому потребують розробки ефективних управлінських механізмів їх урегулювання та невілювання негативної дії на галузь.

Спостерігається погіршення якісних показників вітчизняного залізничного транспорту, це пов'язане з гострим дефіцитом вагонів, локомотивної тяги і палива, та відповідним простоем рухомого складу. Визначені негативні тенденції поставили під загрозу постачання сировини та виконання експортних контрактів найбільших підприємств –

вантажоперевізників гірничо-металургійного комплексу та агропромислового комплексу.

Окрім технічних питань, все частіше порушується питання довіри між основними центрами впливу на управління залізничним господарством - цю проблему слід вважати ключовою у відновленні ефективного операційного управління залізничним транспортом України, адже від неї залежить близько 80% всіх вантажопотоків національної економіки.

Однак й це ще не всі проблемні питання, які сьогодні потребують негайного стратегічного вирішення. Однією із гострих проблем зовнішнього середовища є перебої з постачанням палива для ПАТ «Українська залізниця».

Два найбільші постачальники палива забезпечують лівову частку потреб національної залізничної компанії, тим самим ставлячи останню в пряму залежність від їх поведінки на ринку, зокрема, від конфліктів між собою. Стратегічного ж запасу палива ПАТ «Українська залізниця» не має.

Правління залізничної компанії спробувало вирішити проблему шляхом підписання меморандуму з нафтотрейдерами, звучали заяви про намір закуповувати паливо на цілий рік, але поки ситуація тільки погіршується. Так, близько 8000 піввагонів на вже згаданих станціях Ізмаїл, Ізов, Миколаїв, Бурштин, Ладижин зупинилися через дефіцит пального.

Простої накладаються на перманентний системний дефіцит рухомого складу. Голова правління ПАТ «Українська залізниця» оцінює дефіцит на рівні 10000 вагонів. Інша проблема – дефіцит локомотивної тяги. На сьогодні ПАТ «Українська залізниця» має 2100 локомотивів, з яких 200 має повне спрацювання і повинні бути виведені з експлуатації до кінця 2017 року. При цьому вже зараз дефіцит локомотивної тяги становить приблизно 600 одиниць [1].

Все це – невелике коло існуючих наразі проблем, які пов'язані з техніко-технологічним станом залізничного транспорту та в реалії ще існує велика кількість проблеми у сфері інноваційної, інвестиційної, організаційно-управлінської, соціальної діяльності. Всі вони відповідно обмежують

можливість ПАТ «Українська залізниця» якісно виконувати основну свою діяльність.

З метою формування в подальшому дієвої стратегії розвитку доцільно не лише констатувати наявність широкого кола проблем, а виконати якісний системний стратегічний аналіз, що враховував би особливості господарювання залізничного транспорту та умови сьогодення.

Саме тому, після визначення головних проблем розвитку залізничного транспорту доцільно провести стратегічний аналіз, який дозволить в комплексі оцінити весь спектр зовнішніх та внутрішніх факторів діяльності галузі та визначити її стратегічні орієнтири розвитку.

Одним з найпопулярніших методів стратегічного аналізу, який дозволяє побудувати стратегічний баланс, і проаналізувати можливі стратегії поведінки будь-якого суб'єкта господарювання у ринковому середовищі, є так званий SWOT-аналіз. Він спрямований на визначення (у загальних рисах) корпоративної стратегії компанії з урахуванням впливу зовнішнього та внутрішнього середовища одночасно [2].

На практиці застосовується кілька різних форм проведення SWOT-аналізу [4]:

1) експрес-SWOT-аналіз – вид якісного аналізу, що найбільш часто зустрічається (в силу простоти проведення) та дозволяє визначити, які сильні сторони суб'єкта господарювання допоможуть боротися з погрозами (а які слабкі сторони завадять це робити) і як використовувати можливості зовнішнього середовища. Цей вид аналізу люблять показувати в деяких бізнес-школах, оскільки схема його проведення має безперечні переваги: вона дуже наочна і проста. Однак на практиці ця методика має недоліки: у пунктах усіх клітин таблиці потрапляють тільки найочевидніші чинники, і навіть при цьому частина цих факторів зникає з перехресної матриці, оскільки не може бути використана;

2) зведений SWOT-аналіз, в якому представлені основні показники, які характеризують діяльність суб'єкта господарювання в поточний момент і

намічають перспективи майбутнього розвитку. Тому його слід робити не "до" і не "замість", а тільки після проведення всіх інших видів стратегічного аналізу. Перевагою такої форми проведення аналізу є те, що він дозволяє в деякому наближенні дати кількісну оцінку тих факторів, які були виявлені (навіть в тих випадках, коли об'єктивної інформації про ці фактори у суб'єкта господарювання немає). Ще однією перевагою є можливість (на основі проведення всіх видів стратегічного аналізу) відразу перейти до вироблення стратегії і розробити комплекс заходів, необхідних для досягнення стратегічних цілей.

Очевидним недоліком є більш складна процедура проведення аналізу (в ході стратегічних сесій, в яких бере участь топ-менеджмент суб'єкта господарювання, вона може зайняти 1-2 дні в залежності від глибини розрахунку факторів).

3) змішаний SWOT-аналіз за ознакою часу – це спроба поєднати першу і другу форму ведення аналізу. Для цього попередньо проводяться як мінімум основні три види стратегічного аналізу (зазвичай, це STEP-аналіз, аналіз за моделлю "5 сил" Портера і аналіз внутрішнього середовища за однією з методик). Потім всі чинники об'єднуються в загальні таблиці, з яких формується перехресна матриця (як в експрес-формі). Кількісна оцінка факторів, зазвичай, не проводиться. Перевагою цієї форми є глибина аналізу [3].

Ураховуючи особливості функціонування залізничного транспорту України та агресивність мезо- та макросередовища, вважаємо за доцільне застосовувати для ПАТ «Українська залізниця» зведений SWOT-аналіз з урахуванням типу ринку. Перевагою запропонованого методу проведення стратегічного аналізу є можливість одночасного співставлення оцінки зовнішніх та внутрішніх факторів для декількох ринків збуту транспортно-логістичних послуг та здійснювати майбутні стратегічні дії залізничної галузі, враховуючи споріднені фактори впливу. Це сприятиме підвищенню швидкості та ефективності стратегічних рішень, а також надасть можливість якісно

підійти до процесу вироблення корпоративної стратегії розвитку залізничного транспорту і стратегій за бізнес-напрямами, необхідних для досягнення встановлених стратегічних орієнтирів розвитку галузі одразу на декількох ринках транспортних послуг.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт «ПАТ «Українська залізниця» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uz.gov.ua/about/investors/credit_ratings/.
2. Дикань В.Л. Стратегічне управління: навчальний посібник / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз, І.В. Токмакова, О.В. Шраменко. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 272 с.
3. Овчиннікова В. О. Стратегічне управління розвитком залізничного транспорту України: монографія / В. О. Овчиннікова. – Х. : УкрДУЗТ, 2017. – 427 с.
4. Дикань В.Л. Основи бізнесу : навчальний посібник / В.Л. Дикань, В.О. Овчиннікова, І.В. Токмакова, М. В. Корінь, А. В. Толстова. – Х.: УкрДУЗТ, 2018. – 290 с.

*Остапюк Б.Б.,
аспірант кафедри «Економіка та управління виробничим
і комерційним бізнесом»
Український державний університет залізничного транспорту
vikols75@ukr.net*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

Залізничний транспорт України щодня стикається з труднощами під час забезпечення виконання основної діяльності та реалізації нових підходів до управління і розвитку. Яскравим підтвердженням цього є той факт, що уже сьомий рік поспіль обсяги перевезення вантажів залізницями України

скорочуються. Піковим за цей період став 2014 рік, коли АТ «Укрзалізниця» втратило 13% вантажів за рік по відношенню до попереднього року. Якщо порівнювати 2018 рік з 2017 роком – залізниця перевезла 318,8 млн т вантажів, що на 4,5% менше, ніж роком раніше. Основними причинами скорочення обсягу перевезень у 2018 році перш за все є зниження врожаю зернових і дефіцит тяги. Як результат – частина важливих вантажів для АТ «Укрзалізниця» переорієнтувалися на інші види транспорту – автомобільний і річковий.

Основним напрямком, що стабільно формує доходи для АТ «Укрзалізниця» залишаються внутрішні перевезення. Їх частка в загальній структурі становить майже половину від усього вантажообігу. Так, за підсумками 2018 року у внутрішньому сполученні було перевезено 154,9 млн т вантажів, на другому місці – перевезення експортних вантажів (107, 4 млн т). В імпортному напрямку за 2018 рік було перевезено всього 40,2 млн т вантажів, в транзитному – 16,3 млн.т.

Варто відзначити, що падіння обсягів вантажоперевезень в минулому році спостерігалось за всіма напрямками, крім імпорту, де зростання склало + 5% рік до року. У внутрішньому сполученні перевезення скоротилися на 3,2%, експортному - на 7,5%, транзитному – на 16%.

Істотний вплив на зниження показників обсягів перевезень зробила втрата потужностей металургійних заводів і вугледобувних підприємств. При цьому варто відзначити, що втрата підприємств на НКТ і відсутність транспортного сполучення з ОРДЛО вже не є ключовими факторами, які слід мати на увазі при аналізі динаміки вантажопотоків по відношенню до попереднього року. Оскільки минуло вже майже два роки з того моменту, як дані фактори почали позначатися на перевезеннях і сьогодні слід враховувати й інші тренди.

Наприклад, дійсно негативно вплинуло на обсяг вантажоперевезень вітчизняними залізницями зниження врожаю зернових у 2017/18 маркетинговому році (-6,4%). Також слід відмітити часткову переорієнтацію

вантажопотоку на автотранспорт (зростання за 11 місяців + 6,9% до 171,4 млн т) і річковий транспорт (+ 22,4% до 9,9 млн т за підсумками року), що сталася через нестачу і зношеність тягового рухомого складу АТ «Укрзалізниці». Введення і продовження дії макроекономічних дискримінаційних обмежень позначилися переважно на обсягах експортних перевезень.

Основними вантажами традиційно стали залізорудна сировина (ЗРС) і вугілля, частка яких у загальній структурі вантажообігу становить 22% і 20%, відповідно. Якщо в 2017 році за цими видами вантажів спостерігалось падіння, то за підсумками 2018 року обсяги перевезеного ЗРС залізницями України зросли на 1% (до 70,9 млн т), а ось вугілля скоротилися на 3% (до 64,6 млн т). Традиційно, найбільшу кількість ЗРС в експортному та внутрішньому сполученні було перевезено в Дніпропетровській (50 млн т), Полтавській (10,4 млн т) та Запорізькій (4,5 млн т) областях.

Значно погіршили динаміку перевезень результати роботи першого півріччя 2018 року. На цей період припали гострі проблеми з нестачею палива, відсутністю запчастин для локомотивів, в результаті чого на підходах до портів були зупинені поїзди, спостерігалися простої суден біля причалів. В результаті значна частина вантажопотоку перейшла на автотранспорт.

Згідно думки експертів [1] на тлі скорочення перевезень залізничним транспортом, автотранспортні підприємства разом з приватним сегментом наростили перевезення зернових в 2018 р на 12% (до 15 млн т). З п'ятірки вантажів, які складають основну масу перевезень АТ «Укрзалізниця», найбільше падіння відбулося з будматеріалів. Згідно зі статистикою, обсяги скоротилися на 12% (до 37 млн т).

Враховуючи всі вищезазначені негативні фактори, що сьогодні обумовлюють діяльність залізничного транспорту та визнають ризики під час його господарювання слід зробити висновок, що керівництву АТ «Укрзалізниця» доцільно негайно прийняти превентивні заходи, які повинні бути перш за все спрямовані на забезпечення безпеки своєї діяльності. Дотримання залізничним транспортом економічної безпеки зумовлюється

об'єктивні умовами забезпечення стабільності функціонування та досягненням в першу чергу стратегічних цілей діяльності вітчизняних залізниць.

Дієвим засобом в досягненні стратегічних орієнтирів розвитку є стратегічне управління економічною безпекою залізничного транспорту України. В сучасних умовах господарювання, що характеризуються мінливістю, агресивністю, а також високим рівнем ризиків, хибно думати, що ретельно опрацьована та розроблена стратегія економічної безпеки залізничного транспорту буде актуальною протягом тривалого часу. Розроблена стратегія, як правило, існує декілька років (при цьому вимагає періодичних корегувань відповідно до змін екзогенних і ендогенних факторів), а вже потім її слід ретельно переглянути або повністю змінити. Ключовими при застосуванні концептуальних положень стратегічного управління економічною безпекою залізничного транспорту повинні бути положення: розробка та реалізація стратегії економічної безпеки АТ «Укрзалізниця» обумовлюється його наявним економічним потенціалом, агресивністю і динамікою зовнішнього середовища; стратегія економічної безпеки АТ «Укрзалізниця» повинна враховувати і бути адекватною макро- і мікроекономічному середовищу в країні (особливо під час планування транзиту та експорту транспортно-логістичних послуг), оскільки неможливо опрацьовувати правила та особливості функціонування залізничного транспорту поза зв'язком із зовнішнім середовищем, створити ефективну систему захисту і використання ринкової можливостей; важливими елементами стратегії економічної безпеки АТ «Укрзалізниця» повинні бути не лише заздалегідь встановлені стратегічні рішення, але й комплекс незапланованих дій, що дозволять подолати непередбачувані ситуації. Всі ключові елементи стратегії визначаються специфікою та напрямками основної діяльності залізничного транспорту.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Дикань В.Л. Стратегічне управління: навчальний посібник / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз, І.В. Токмакова, О.В. Шраменко. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 272 с.

3. Дикань В.Л. Основи бізнесу : навчальний посібник / В.Л. Дикань, В.О. Овчиннікова, І.В. Токмакова, М. В. Корінь, А. В. Толстова. – Х.: УкрДУЗТ, 2018. – 290 с.

4. Овчиннікова В. О. Стратегічне управління розвитком залізничного транспорту України: монографія / В. О. Овчиннікова. – Х. : УкрДУЗТ, 2017. – 427 с.

5. Дикань О.В. Організаційно-економічний інструментарій забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту : монографія / О.В. Дикань. – Х. : УкрДУЗТ, 2016. – 443 с.

*Патицька Х.О., к.е.н.,
науковий співробітник
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долішнього НАН України»
pelechata@meta.ua*

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РЕФОРМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ОБГРУНТУВАННЯ

З ратифікацією Угоди про асоціацію між Україною та ЄС нашою державою було обрано напрямок та пріоритети подальшого розвитку. На підтвердження цього вектору прийнято Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020», якою передбачено 62 секторальні реформи, серед яких чільне місце займає децентралізація та реформа державного управління.

В Україні на концептуальному рівні до децентралізації застосовано дуалістичний підхід, який полягає не лише в забезпеченні ефективного місцевого самоврядування та спроможності адміністративно-територіальних одиниць базового рівня, а й утвердженні державної регіональної політики. Підтвердженням цього виступає схвалений Верховною Радою України План

законодавчого забезпечення реформ в Україні [1], в якому окреслено орієнтири здійснення реформ і визначено засоби (у вигляді законодавчих актів, необхідних для прийняття) їх реалізації. Питанню децентралізації присвячено розділ 3 «Регіональна політика та децентралізація», в якому чітко визначено законодавчі акти, необхідні для прийняття, та часові рамки виконання завдання. В рамках реформи визначено три напрямки її реалізації: адміністративно-територіальний устрій; децентралізація влади та реформа місцевого самоврядування; реформування служби в органах місцевого самоврядування. Основні терміни прийняття законопроектів визначені 2016 роком. Проте на сьогодні з 11-ти законопроектів ухваленими є лише два. Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства також визначено 17 законопроектів, які є першочерговими для подальшого поступу реформи.

Законодавчими актами, які стали наріжними у проведенні реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, є Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [4], Методика формування спроможних територіальних громад [6], Закон України «Про співробітництво територіальних громад» [7], «Про засади державної регіональної політики» [5], «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» [2], «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» [3] та інші.

Натомість неприйнятими залишаються законопроекти «Про внесення змін до Конституції (щодо децентралізації влади)», «Про засади адміністративно-територіального устрою», «Про службу в органах місцевого самоврядування», «Про порядок утворення, ліквідації районів, встановлення і зміни їх меж» тощо. Ці та інші законопроекти на даний час є зареєстрованими у Верховній Раді України. Передбаченими Планом законодавчого забезпечення реформ в Україні є також внесення змін до Законів України «Про місцеве

самоврядування» та «Про органи самоорганізації населення», а також прийняття закону про місцеві органи виконавчої влади (табл. 1).

Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні визначено два етапи реалізації реформи та часові рамки їх проведення: підготовчий етап (2014 рік) та другий етап (2015-2017 рр.). Разом з тим, зазначених строків дотримано не було в силу різних обставин та причин. Тому на сьогодні Урядом запроваджено новий план-графік впровадження реформи, відповідно до якого кінцевою датою реформи має стати 2021 рік. Кінцевим терміном добровільного об'єднання територіальних громад визначено 2018 рік.

Стан законодавчого забезпечення децентралізації в Україні

Напрямок	Прийнято	Законопроект	
		Назва	Примітка
Адміністративно-територіальний устрій	<p>Про добровільне об'єднання територіальних громад</p> <p>Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад</p> <p>Про внесення змін до Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» щодо добровільного приєднання територіальних громад сіл, селищ до територіальних громад міст обласного значення</p>	<p>Про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади)</p> <p>Про засади адміністративно-територіального устрою України</p> <p>Про міські агломерації</p> <p>Про внесення змін до деяких законів України щодо утворення, реорганізації і ліквідації, найменування і перейменування місцевих державних адміністрацій</p> <p>Про порядок утворення, ліквідації районів, встановлення і зміни їх меж</p> <p>Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення процедури добровільного об'єднання територіальних громад</p>	<p>Прийнятий за основу</p> <p>Зареєстрований у ВРУ</p> <p>Зареєстрований у ВРУ</p> <p>Зареєстрований у ВРУ</p> <p>Зареєстрований у ВРУ</p> <p>Зареєстрований у ВРУ</p>
Регіональний розвиток	<p>Про засади державної регіональної політики</p> <p>Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року</p>	<p>Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо удосконалення механізму фінансування регіонального розвитку</p>	<p>Зареєстрований у ВРУ</p>
Розвиток місцевого самоврядування	<p>Про співробітництво територіальних громад</p> <p>Про запобігання корупції</p> <p>Про місцеві вибори</p> <p>Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо особливостей формування та виконання бюджетів ОТГ</p> <p>Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин</p> <p>Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи</p> <p>Про внесення змін до деяких законів України щодо статусу старости села, селища</p> <p>Про внесення змін до деяких законів України щодо транскордонного співробітництва</p>	<p>Про службу в органах місцевого самоврядування</p> <p>Про внесення змін до Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності»</p> <p>Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розширення повноважень органів місцевого самоврядування з управління земельними ресурсами та посилення державного контролю за використанням і охороною земель</p> <p>Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо управління земельними ресурсами в межах території ОТГ</p> <p>Про муніципальну варту</p> <p>Про префектів</p> <p><i>Внесення змін до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» (передбачене Планом законодавчого забезпечення реформ в Україні)</i></p> <p><i>Про місцеві органи виконавчої влади (передбачене Планом законодавчого забезпечення реформ в Україні)</i></p>	<p>Зареєстрований у ВРУ</p> <p>Зареєстрований у ВРУ</p> <p>Прийнятий за основу</p> <p>Зареєстрований у ВРУ</p> <p>Прийнятий за основу</p> <p>Громадські обговорення</p>
Громадська участь	<p>Про органи самоорганізації населення</p>	<p>Про публічні консультації</p> <p>Про місцевий референдум</p> <p>Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо участі громадських об'єднань у реалізації публічних завдань та наданні суспільних послуг</p> <p><i>Внесення змін до Закону України «Про органи самоорганізації населення» (передбачене Планом законодавчого забезпечення реформ в Україні)</i></p>	<p>На доопрацювання</p> <p>Зареєстрований у ВРУ</p> <p>Зареєстрований у ВРУ</p>

Джерело: на основі [8]

До середини 2020 року має відбутися формування спроможних територіальних громад, яке б відповідало вже прийнятому закону про адміністративно-територіальний устрій в Україні. Принцип добровільності, при цьому, залишається базовим.

Відтак в контексті дослідження нормативно-правового забезпечення реформи децентралізації в Україні можна зауважити певне відставання дій органів влади від запланованого. Сприяє уповільненню процесу реформування і відсутність комплексного законодавчого та нормативно-правового забезпечення процесу зміни адміністративно-територіального устрою в Україні та розвитку місцевого самоврядування.

Список використаної літератури

1. План законодавчого забезпечення реформ в Україні. Постанова Верховної Ради № 509-VIII від 4 червня 2015 р.
2. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин. Закон України № 79-19 від 28.12.2014.
3. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи. Закон України № 71-19 від 28.12.2014.
4. Про добровільне об'єднання територіальних громад. Закон України № 157-19 від 5.02.2015 р.
5. Про засади державної регіональної політики. Закон України № 159-VIII від 5.02.2015.
6. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад. Постанова Кабінету Міністрів України № 214 від 8.04.2015 р.
7. Про співробітництво територіальних громад. Закон України № 1508-VII від 17.06.2014.
8. Прес-центр «Децентралізація»: decentralization@minregion.gov.ua.

*Пашкевич М.С., студентка 3 курса
Малевский Э.З., к.э.н., доцент
Полесский государственный университет
marypash10@mail.ru*

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ И ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

За последние годы белорусская налоговая система претерпела существенные изменения в ходе проведения реформ, направленных на сокращение количества налоговых платежей, снижение налоговой нагрузки и оптимизацию процедуры взимания налогов. В деятельности налоговых органов используются современные информационные технологии, применяются прогрессивные формы и методы, позволяющие упростить процедуры налогового администрирования и создать комфортные условия взаимодействия с плательщиками [1].

За 2017 г. налоговые доходы составили 222,8 трлн. руб. (сумма указана без учета деноминации), или 83,6 % доходов консолидированного бюджета республики. По сравнению с 2016 г. их доля сократилась на 2,6 процентного пункта в связи с более высоким темпом роста доходов консолидированного бюджета (темп роста в сопоставимых ценах— 104,3 %) по отношению к динамике налоговых доходов (темп роста— 101,3 %). В 2017 г. величина налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь составила 25,6 % в ВВП и по сравнению с 2016 г. увеличилась на 1,3 процентного пункта, что обусловлено опережающей динамикой темпа роста налоговых доходов по отношению к росту ВВП (темп роста — 96,1 %).

Уровень налоговой нагрузки в 2016 году прирос по сравнению с 2015 годом за счет налогов на товары (работы, услуги) (+0,7 п.п.), налогов на доходы и прибыль (+0,3 п.п.), а также налогов на собственность (+0,3 п.п.). Вместе с тем снизились налоговые доходы от внешнеэкономической деятельности (-0,8 п.п.).

Наиболее значительный рост произошел по группе налогов на товары (работы, услуги), которая считается самой многочисленной среди других групп и занимает в структуре налоговых доходов свыше 49 % [2].

За 2016 г. налоговые доходы (с учетом таможенных платежей) составили 23,9 млрд. руб. (сумма указана с учетом деноминации), или 83,6 % доходов консолидированного бюджета республики. По сравнению с 2015 г. их доля осталась неизменной, так как динамика темпов роста доходов консолидированного бюджета и налоговых доходов в сопоставимых ценах сложилась практически на одном уровне — соответственно 99,4 % и 99,3 %. В 2016 г. величина налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь составила 25,3 % в ВВП и по сравнению с 2015 г. увеличилась на 0,5 процентного пункта, что обусловлено опережающей динамикой темпа роста налоговых доходов по отношению к росту ВВП (темп роста — 97,4 %).

С государственным бюджетом связан такой инструмент макроэкономического регулирования, как фискальная политика [3].

Фискальная политика – меры правительства в области налогообложения и государственных расходов для достижения определенных социально-экономических целей.

Основные задачи фискальной политики: обеспечение устойчивого экономического роста; увеличение занятости; снижение инфляции.

Методы фискальной политики

- прямые: государственные закупки; государственные инвестиции; субсидии – пособия в денежной или натуральной форме; субвенции – денежное пособие государства местным органам.

- косвенные – меры государства по воздействию на производителей и население через спрос;

- сумма налогообложения – изменение размеров ставок, необлагаемого минимума к т.д.;

- политика ускоренной амортизации в фондо- и наукоемких отраслях;

- процентная (дисконтная) политика.

Основными элементами фискальной политики являются система государственных закупок, трансферты (перевод иностранной валюты или золота из одной страны в другую) и изменение налоговых ставок.

Фискальная политика в зависимости от механизмов ее реагирования на изменение экономической ситуации подразделяется на дискреционную и политику автоматических, или встроенных, стабилизаторов.

Дискреционная политика – это регулирование экономики с помощью манипулирования налогами и правительственными расходами. Увеличение (уменьшение) государственных расходов вызывает соответствующие изменения в величине совокупных расходов и оказывает расширяющее (сокращающее) воздействие на объем валового продукта. Связана с осуществлением правительственной политики занятости, социальной политики. Недостаток – они вводятся при спаде экономики, а в период ее подъема их сложно отменить.

Политика встроенных стабилизаторов означает, что они работают в системе саморегулирования. Прежде всего – изменения налоговых отчислений, которые происходят автоматически с ростом чистого национального продукта. Частично – пособий по безработице, и социальных выплат, а также индексация доходов в связи с инфляцией. Пособия растут при увеличении числа безработных, а фонд пособий – при увеличении числа занятых. Если резерва нет, то эффект от увеличения пособий снижается.

Однако политика встроенных стабилизаторов только уменьшает колебания цикла, но не может их устранить. Поэтому политика встроенных стабилизаторов дополняется дискреционной политикой [4].

Фискальная политика при дефиците бюджета способствует уменьшению или устранению дефицита с помощью заимствования и выпуска денег. При избытке бюджета его дефицит устраняется путем погашения государственного долга или изъятия денег из обращения. При чрезмерной инфляции фискальная политика может не дать желаемого результата. Тогда осуществляют жесткую

монетарную політику, регулювання цінової зайнятості, таможенну і валютну політику.

Список используемой литературы

1. Грекова, С. Налоговые органы: работа на результат/ С.Грекова// Налоги Беларуси. – 2017. – № 27. – С. 6.
2. Курайши, Е.В. О налоговой нагрузке на экономику Республики Беларусь в 2015 году/ Е.В. Курайши// Налоги Беларуси. – 2016. – № 14. – С. 14.
3. Курайши, Е.В. О налоговой нагрузке на экономику Республики Беларусь за 2016 год/ Е.В. Курайши// Налоги Беларуси. – 2017. – № 19. – С. 15 – 20.

*Пиртко М.С.,
аспірант кафедри трудових ресурсів і підприємництва
Національний університет водного господарства
та природокористування
2011zima@ukr.net*

БРЕНДИНГ ЯК СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Нещодавно започаткована в Україні адміністративно-територіальна реформа сприяла зміщенню центрів відповідальності у державному управлінні з вищих на нижчі, тобто наданні більших повноважень органам місцевого самоврядування. Така децентралізація одночасно з більшими правами делегувала територіальним громадам і більшу відповідальність за результати власної діяльності. Підтверджує цю тезу і затверджена Урядом «Методика формування спроможних територіальних громад», в якій, зокрема, визначено, що «спроможна територіальна громада — територіальні громади сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням

кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці» [1]. За таких умов територіальна громада виступає повноправним суб'єктом конкурентних відносин, оскільки вступає у конкурентну боротьбу з аналогічними суб'єктами за доступ до ресурсів, що забезпечують її життєдіяльність, тобто на такі територіальні утворення проєктуються всі відомі закони і методи конкурентної боротьби, притаманні й іншим об'єктам, зокрема товарам, підприємствам з поправкою на їх специфіку.

Важливим інструментом конкурентної боротьби є брендинг, який дозволяє чітко позиціювати певні об'єкти (товари, підприємства, території) у свідомості споживачів, забезпечуючи при цьому їх кращу ідентифікацію. Вперше брендинг територій був досліджений С. Анхольтом, який розглядав це поняття як «систематичний процес узгодження дій, поведінки, інвестицій, інновацій і комунікацій країни для реалізації стратегії конкурентної ідентичності» [2, с. 37]. Цей підхід визначає брендинг території як основний фактор формування її конкурентоздатності.

Існує також думка, що бренд території виконує і «освітню» функцію, оскільки «за його допомогою розповідають усім про унікальні міста і зрештою формують їх інвестиційну і туристичну привабливість» [3].

На думку Т. Нагорняк «брендинг територій – це цілеспрямований процес формування, презентації і просування певної території на світовому ринку як його конкурентоздатної і ліквідної одиниці» [4, с. 36]. Таким чином, науковець підкреслює, що берндінг дозволяє покращити фінансовий стан певної території та зазначає, що «будь-яка територія (країна, місто, регіон, курорт, історико-культурний заклад, ландшафт, інфраструктурні об'єкти) може стати брендом за умов виваженої стратегії брендингу і ребрендингу (своєчасної корекції бренду, що обумовлена ринковим попитом)» [4, с. 36], що підтверджує можливість і доцільність реалізації брендингу територіальної громади.

У класичному маркетингу під брендом розуміють певне утворення, що складається із: «самого товару із усіма його характеристиками; набору

характеристик, очікувань, асоціацій, які сприймає користувач і приписує товару (імідж товару); інформації про споживача; обіцянок яких-небудь переваг, надаваних автором бренду споживачам» [5, с. 142], тобто по відношенню до територіальної громади бренд буде становити сукупність матеріальних (сама територія, візуальні компоненти бренду) та нематеріальних (відчуття користувачів інформаційного поля бренду) характеристик. При цьому деякі дослідники, наприклад, В. Козирев вважають, що візуальні компоненти бренду, підсилені відчуттями, є базовими у формуванні бренду територій: «смысловое навантаження бренда з точки зору його просування на ринок в цьому випадку концентрується в цьому візуальному символі ... дозволяє виявити канали її поширення, вибрати інструменти рекламного просування, більш ефективно розподіляти кошти на підтримку і просування бренду і т.д.» [6].

Із усіх територіальних об'єднань брендинг територіальних громад наразі є найменш досліджений, особливо, якщо мова йде про сільські території. На думку О. Павлової це «в кінцевому підсумку негативно позначається на іміджі та репутації цих природних та соціально-просторових утворень» [7, с. 26].

Проаналізуємо складові брендової ідентичності об'єднаної Клеванської територіальної громади Рівненської області (табл. 1).

Таблиця 1. Типологія бренд-проектів Клеванської територіальної громади
(джерело: напрацювання власне на підставі [8])

Складова	Місця локалізації
Демографічна	кількість рад, що об'єдналися: 2. Площа об'єднаної територіальної громади: 63,55 км ² . Чисельність населення громади: 11646 ос. Центр громади - селище Клевань.
Агропродовольча	основні напрями розвитку сільського господарства є вирощування зерна, картоплі, переробка цукросировини, льону-довгунця, продукції тваринництва.
Економічна	підприємства з виробництва будівельних матеріалів, деревообробної, легкої та харчової промисловості, зокрема «ДП Клеванський держлісгосп», Клеванський промкомбінат, ПАТ "Клеванський лісо завод «Промінь» тощо.
Логістична	автодорога національного значення, залізнична магістраль.
Оздоровчо-рекреаційна	Рівненський обласний госпіталь інвалідів війни, р. Стубла (притока Горині), значні лісові масиви.
Туристична	Клеванський замок (16 ст.), Благовіщенський костел у стилі раннього бароко (17 ст., смт. Клевань), церква Різдва (18 ст, смт. Клевань), «Тунель кохання» — пам'ятка природи (сmt. Клевань), Свято-Преображенський храм (18 ст. смт. Оржів).
Візуально-символічна (логотип)	Зелено-сірі кольори, що підкреслюють значну кількість лісів, із зображенням основних історичних об'єктів територіальної громади – «Тунелю кохання», Благовіщенського костелу та церкви Різдва.

Таким чином, бренд Клеванської територіальної громади має чітку візуальну складову, що підкріплена соціальною, агропродовольчою, економічною, сервісно-обслуговуючою, оздоровчо-рекреаційною, туристичною компонентами.

Список використаної літератури

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 8 квітня 2015 року № 214 «Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>.

2. Анхольт С. Брендинг: дорога к мировому рынку [навч. посіб.] / С. Анхольт. – М.: КУДИЦ-ОБРАЗ, 2004. – 272с.

3. Смирнова Т.А. Формування бренда міста як інноваційний шлях підвищення його привабливості для туризму [Електронний ресурс] / Т.А.Смирнова, І.Ю.Приварникова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. – 2015. – Вип.5. – С. 93-100.– Режим доступу до ресурсу: http://tourlib.net/statti_ukr/smyrnova2.htm.

4. Нагорняк Т. Брендинг території як предмет міждисциплінарного наукового знання / Т. Нагорняк // Сучасна українська політика. – 2011. – № 24. – С. 35 – 42.

5. Крикавський Є. Маркетингова товарна політика / Є.Крикавський, І.Дейнега, О.Дейнега, Р. Патора. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 360 с.

6. Козирев В. В. Бренд території: економічна та психологічна сутність [Електронний ресурс]/ В.В.Козирев // Російське підприємництво. – 2011. – №2(50). – С.100-104. – Режим доступу до ресурсу: <http://infotour.in.ua/kozyrev.htm>.

7. Павлова О.І. Маркетингова стратегія просування бренду сільських територій південного регіону// Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – Випуск 17, частина 2, 2018. – С. 24-28.

8. Офіційний сайт Клеванської громади [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://klevanska.gromada.org.ua/>

*Попель С.А., к.е.н.,
старший науковий співробітник
відділу дослідження митних зобов'язань
НДЦ МС НДІ ФП УДФСУ
popelsa89@gmail.com*

РОЗПОРЯДЖЕННЯ МАЙНОМ ВИЛУЧЕНИМ ЗА ПОРУШЕННЯ МИТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА В ІНДІЇ

В Індії офіцери митної служби мають право вилучати будь-які товари, якщо є підстави вважати, що вони підлягають конфіскації, відповідно до Закону про митну справу від 1962 року. Глава XIV цього закону регулює питання, що стосуються конфіскації товарів, а також процедуру розпорядження вилученим майном. Крім того, окремі положення та способи розпорядження вилученим майном регламентуються Циркуляром №39 2016 року [1].

Загалом в Індії розглядаються 3 основні способи розпорядження майном, що перейшло у власність держави, а саме:

- продаж незатребуваних товарів державним кооперативним підприємствам (із знижкою 10%);
- продаж незатребуваних товарів через електронні аукціони/тендери;
- утилізація незатребуваних товарів;

Імпортовані товари допускаються митницею для внутрішнього споживання, якщо не існує ніяких обмежень або заборон, митні формальності здійснено, а також за умови сплати митних платежів. Досить часто виникає ситуація, коли імпортер транспортує товари до зони митного контролю, але з різних причин (фінансові проблеми, відсутність попиту на зазначені товари) не здійснює їх митне очищення. В результаті такі товари залишаються на зберіганні у митному органі і отримують статус незатребуваних.

Для продажу незатребуваних товарів зберігач спочатку ідентифікує товари, які знаходяться на зберіганні понад 30 днів. Потім він здійснює інвентаризацію таких товарів і відправляє її результати до митного органу. Митний орган перевіряє майно, що пересилається зберігачами, і відкликає

предмети, які є предметом розслідування або судового розгляду. Товари, заборонені до ввезення, також вилучаються з аукціону, всі інші товари можуть бути безповоротно конфісковані. Після того, як товари будуть конфісковані, право власності передається уряду, і митниця стає відповідальною за розпорядження такими товарами. Розпорядження окремими типами товарів, такими як наркотики / фармацевтичні препарати, хімікати, харчові продукти, інсектициди, добрива тощо, також вимагає дозволу відповідних органів, що регулюють імпорт цих товарів.

Якщо митна служба немає жодних обмежень щодо розпорядження товарами, зберігач отримує справедливую ціну товарів, визначену митницею. Ціна, встановлена митницею (враховує мито, що стягується), зазвичай є основою для цінового аукціону на товари.

Після визначення ціни зберігачі організують публічні аукціони, які проводяться в присутності офіцера митниці. Якщо на першому аукціоні товари не будуть реалізовані за визначеною ціною (або в межах допустимої маржі), ціна зменшується на наступних аукціонах. У випадку, якщо не вдається продати товар через публічний аукціон, він реалізовується через тендер.

За незатребуваними товарами виникають зобов'язання щодо сплати митного збору, а також компенсація витрат перевізників та витрат на зберігання, які підлягають відшкодуванню з доходу від продажу. Крім того, витрати понесені у ході реалізації таких товарів також підлягають поверненню. У більшості випадків дохід від продажу таких товарів може бути недостатнім для покриття усіх витрат. У таких випадках виникає питання, які витрати мають бути покриті в першу чергу. У статті 150 (2) Закону про митну справу визначено, що дохід від реалізації незатребуваного майна направляється на покриття витрат у такій послідовності:

- на оплату витрат на продаж;
- на оплату фрахту та інших витрат, якщо такі є, які сплачуються відносно проданих товарів, перевізнику, якщо повідомлення про такі витрати було надано зберігачам;

– на оплату мита та митних зборів, якщо є необхідність, на продані товари;

– на оплату інших податків, які необхідно сплати за ввезення товарів визначених Законом про митну справу та іншими законодавчими актами у сфері митної справи [2].

Особливістю розпорядження вилученими товарами в Індії є те, що всі товари згруповані в 4 групи і залежно від групи здійснюються процедура розпорядження ними. Класифікацію товарів здійснено на основі окремих характеристик та життєвого циклу товарів. Відповідно до митного законодавства всі товари згруповано наступним чином [3]:

1. Категорія 1 – Товари, які підлягають розпорядженню одразу після вилучення.

Товари з цієї категорії мають дуже короткий термін зберігання та швидко псуватися. Деякі з цих товарів також потребують спеціальних заходів для їх збереження та зберігання. Тому ці товари мають реалізовані або знищені відразу після вилучення Зберігачем товарів після отримання наказу від Компетентного органу. Якщо пізніше приймається рішення про повернення товарів власнику, йому повертаються кошти отримані від реалізації даного товару за вирахуванням митних платежів та інших платежів передбачених законодавством. Крім того, якщо товари цієї категорії були вилучені і повинні бути знищені, тому що вони стали непридатними для продажу або для споживання через затримку з вини органу відповідального за розпорядження, він несе фінансову відповідальність за дану ситуацію.

Товари, що підпадають під цю категорію, такі: свіжі квіти, свіжі фрукти та овочі, м'ясо, риба, птиця, яйця та інші свіжі неконсервовані / неперероблені харчові продукти; солі та гігроскопічні речовини (окрім у герметичних контейнерах); сирі (вологі та солоні) шкури та шкури; товари тваринництва; лікарські трави; меляса; газети та періодичні видання; кондитерські вироби; сигарети, листя тютюну, які піддаються погіршенню внаслідок висихання або вологості; ментол, камфора, шафран; зернові продукти та цукрові вироби; чай і

кава; стержні для кулькових ручок; паливо для запальничок; пиво; батареї та акумулятори; нафтопродукти; всі інші незатребувані / покинуті товари, які потребують негайного продажу або утилізації, що спричинено швидкою амортизацією внаслідок швидкої зміни технології або появою нових моделей тощо.

2. Категорія II – Товари, що підпадають під розділ 110 (1А) Закону про митну справа (а саме товари, що швидко псуються, можуть бути небезпечними для оточуючих та навколишнього середовища та ті які потребують особливих умов зберігання, а тому необхідною є пришвидшена процедура розпорядження).

Товари, що підпадають під цю категорію, такі: золото у всіх формах, включаючи злитки, монети, орнаменти, незакінчені ювелірні вироби; срібло у всіх формах, включаючи злитки, монети, орнаменти, незакінчені ювелірні вироби; діаманти, дорогоцінні та напівдорогоцінні камені; валюта, індійська та іноземна; електронні товари, включаючи телевізори, відеомагнітофони, магнітофони, калькулятори, комп'ютери; компоненти та їх запасні частини, включаючи діоди, транзистори, інтегральні схеми тощо; стільникові телефони; наручні годинники, включаючи електронні наручні годинники; годинникові механізми, їх частини або їх компоненти; первинні батареї, включаючи ті що повторно заряджаються; фотоплівка; пряжа і тканини ручної роботи; хімікати; патентні товари: лікарські засоби та препарати, в будь-якій формі, для використання при внутрішньому або зовнішньому лікуванні або для запобігання захворювань у людей або тварин; наркотичні засоби та психотропні речовини; лікери; шарикові підшипники; програмне забезпечення; нафтопродукти; сандал.

3. Категорія III – Товари, що підлягають реалізації протягом шести місяців з дати арешту

Товари, що підпадають під цю категорію, такі: фото товари, такі як хімікати для фото, папери та цифрові фотокамери; камери всіх типів; наручні та настінні годинники; касети, компакт-диски, DVD-диски, MD та інші носії

(аудіо / відео); біжутерія; готовий одяг; окуляри; парфуми, туалетна вода та ефірні масла; консервовані продукти, згущене молоко і сухе молоко; спеції; смола; катечу; шкіра та вироби з неї; гумові вироби; папір та вироби з паперу; сировина-джут; масла; нафтопродукти; голки і шприци для підшкірних ін'єкцій, хірургічні інструменти та обладнання; ліки та лікарські засоби; човни та катери (крім тих, що призначені для відомчого використання).

4. Категорія IV – Всі інші товари. Всі інші товари, не перелічені у вищезазначених категоріях, належать до цієї категорії. Утилізація товарів, що підпадають під цю категорію, повинна бути здійснена після завершення всіх належних формальностей, і коли буде винесено остаточне рішення щодо розпорядження товарами.

Отже, аналіз законодавства Індії показує, що розпорядження майном, вилученим за порушення митного законодавства є досить важливою сферою діяльності митної адміністрацій. Крім того, досвід цієї країни в питаннях розпорядження майном, що перейшло у власність держави може бути корисним і для України, а саме в частині, що стосується групування товарів та процедури розпорядження ними.

Список використаної літератури

1. India: Disposal Of Goods Confiscated By Customs. – Режим доступу до ресурсу:
<http://www.mondaq.com/india/x/770400/international+trade+investment/Disposal+Of+Goods+Confiscated+By+Customs>.
2. Disposal of Unclaimed/Uncleared Cargo. – Режим доступу до ресурсу:
<http://www.eximguru.com/exim/indian-customs/customs-manual/disposal-of-unclaimed-uncleared-cargo.aspx>
3. Draft disposal manual. – Режим доступу до ресурсу:
http://www.cbic.gov.in/resources//htdocs-cbec/deptt_offcr/draft_disposal_manual.pdf;jsessionid=9EC147BB49B1DCF98A6E64DA474FDE12

*Порошина О.О., старший преподаватель
кафедры финансов и кредита
Булавский Д.С., студент 4 курса
специальности «Финансы и кредит»
Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины
poroshina@mail.ru*

ТЕОРЕТИКО-ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

С развитием рыночных отношений от банковского сектора требуется увеличение количества и повышение качества предоставляемых услуг клиентам – юридическим и физическим лицам. В связи с этим в современных условиях одним из перспективных направлений деятельности кредитных организаций должно быть предоставление клиентам дистанционных услуг.

Предоставление возможности клиентам совершать банковские операции, не приходя в банк, с использованием различных каналов телекоммуникаций, по мнению В.М. Усоскина, – это дистанционное банковское обслуживание (ДБО). [1, с. 55].

И.А. Резник утверждает, что «дистанционным банковским обслуживанием принято называть оказание банковских услуг (предоставление банковских продуктов) на расстоянии, без посещения клиентами офиса банка, без непосредственного контакта с сотрудниками банка – из дома, офиса, автомобиля и т.д.». [2, с.24].

Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П. трактуют дистанционное банковское обслуживание как «предоставление возможности клиентам совершать банковские операции, не приходя в банк, с использованием различных каналов телекоммуникаций» [3, с. 108]. Тавасиев А.М. определяет ДБО как «предоставление банковских продуктов (оказание банковских услуг) на расстоянии, вне офиса банка, без непосредственного контакта клиента с сотрудниками банка» [4, с. 185]. Трофимов В.В. утверждает, что

«дистанционным банковским обслуживанием принято называть оказание банковских услуг (предоставление банковских продуктов) на расстоянии, без посещения клиентами офиса банка, без непосредственного контакта с сотрудниками банка - из дома (так называемый «home-banking»), офиса, автомобиля и т.д.» [5, с. 335]. Поддерживая точку зрения названных выше учёных, Ванин А. и Сумманен К. под ДБО понимают технологию, в которой проведение операций не требует визита клиента в банк [6, с. 49].

ДБО - общий термин для технологий предоставления банковских услуг на основании распоряжений, передаваемых клиентом удалённым образом (без визита в банк), чаще всего с использованием компьютерных и телефонных сетей [7, с. 14].

Коробова Г.Г. одна из немногих указывает на системный характер ДБО и приводит следующее определение: «система дистанционного банковского обслуживания - это совокупность методов предоставления банковских услуг с помощью средств телекоммуникации, при которых присутствие самого клиента в банке не требуется». [8, с. 401].

Таким образом, авторы сходятся в том, что в системе обязательно должно быть реализовано дистанционное или удаленное обслуживание клиентов, которое достигается с помощью средств информационно-телекоммуникационных технологий (далее – ИТКТ). При этом при ДБО клиент может взаимодействовать с сотрудником банка, но это взаимодействие будет строиться также с помощью ИТКТ, например, когда речь идет о так называемом видео-банкинге (получении консультаций в банкомате, видео-киоске и прочее).

В результате критического анализа определений ДБО можно сделать вывод, что во всех определениях говорится о предоставлении банковских продуктов и услуг, совершении банковских операций.

Лаврушин О.И. утверждает, что «каждому продукту [имеется в виду банковскому] соответствует услуга, которая представляет собой совокупность действий, процесс создания банковского продукта», «услуга предполагает

осуществление операций» [9, с. 27]. Под операцией им же понимается конкретный вид действий по созданию продукта. Совокупность банковских операций и сделок, направленных на удовлетворение конкретной потребности клиента, закрепленная банковскими регламентами и имеющая определенные качественные, количественные и ценовые параметры, называется банковским продуктом [10, с. 64]. Таким образом, банковская услуга это набор банковских операций, это процесс, а на выходе всегда получается банковский продукт. Лаврушин О. И. в качестве примера своего утверждения отмечает, что расчетный процесс это банковская услуга, а сам расчет – банковский продукт [11, с. 27]. Значит, при оплате коммунальных услуг в системе ДБО, клиент сначала получает дистанционную банковскую услугу в виде набора дистанционных банковских операций, которые проходят в режиме онлайн автоматически, а затем на выходе конечный результат – оплаченный счет за коммунальные услуги, т.е. дистанционный банковский продукт. Естественно, клиент не видит этих процессов, для него все происходит мгновенно. Значит, следует сделать ещё один вывод, ссылаясь на то, что «каждому продукту соответствует услуга», – дистанционный банковский продукт неотделим от дистанционной банковской услуги. Отметим, что процесс оказания дистанционной банковской услуги может быть прерван на любом этапе, в то время как продукт является положительно завершённой услугой.

Как уже отмечалось выше, главным условием предоставления банковских продуктов, услуг, совершения операций в системе ДБО является дистанционность (удаленность). Значит и банковские продукты, услуги и операции в данном случае будут дистанционными. В этом контексте необходимо дать им определение.

Дистанционная банковская операция – это конкретный вид действий по созданию дистанционного банковского продукта, осуществляемых с использованием ИТКТ. Дистанционная банковская услуга – это совокупность определенным образом упорядоченных дистанционных банковских операций, осуществляемых с использованием ИТКТ. Дистанционный банковский

продукт – это совокупность дистанционных банковских операций, направленных на удовлетворение конкретной потребности клиента, закрепленная банковскими регламентами и имеющая определенные качественные, количественные и ценовые параметры.

Таким образом, система дистанционного банковского обслуживания – это совокупность технологий предоставления дистанционных банковских продуктов и услуг на основании распоряжений, которые клиент передает удаленным образом.

Обобщая вышесказанное, выделим основные характеристики дистанционного банковского обслуживания:

- при передаче информации от клиента к банку и обратно используются различные каналы коммуникации, и исключается фактическое присутствие клиента на территории отделения банка;

- при передаче информации используются различные средства связи, а не прямой контакт между коммуницирующими лицами;

- результатом выполнения дистанционного обслуживания может быть получение информации и выполнение операции;

- осуществление дистанционного банковского обслуживания невозможно без использования соответствующего программного обеспечения;

- ДБО может использоваться как физическими, так и юридическими лицами;

- передача информации в ДБО может осуществляться в текстовом, голосовом, цифровом, а также других форматах телекоммуникационного сообщения.

На основе выявленных характеристик дадим обобщающее определение. Дистанционное банковское обслуживание – комплекс технологий удалённого предоставления банковских услуг, базирующийся на взаимодействиях между банком и его клиентами посредством различных телекоммуникационных каналов.

Список используемой литературы

1. Усоскин, В. М. Современный коммерческий банк. Управление и операции / В. М. Усоскин. – М.: Ленанд. – 2014. – 328 с.
2. Резник, И. А. Электронный банкинг / И. А. Резник. – Оренбург: ОГУ. – 2008. – 160 с.
3. Банковское дело: учебник для вузов; под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 400 с.
4. Банковское дело: дополнительные операции для клиентов: учебник; под ред. А. М. Тавасиева. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 416 с.
5. Информационные системы в экономике и управлении: учебник; под ред. проф. В. В. Трофимова. – М.: Высшее образование, 2006. – 480 с.
6. Ванин, А. Банк, который всегда с тобой / А. Ванин, К. Сумманен // Банковские технологии. – 1999. – №4. – С. 46-52.
7. Антонов, К. А. Развитие инновационных систем банковского обслуживания и оценка эффективности их внедрения / К. А. Антонов // Автореф. дис. канд. экон. наук. – М., 2012. – 28 с.
8. Банковское дело: учебник; под ред. Г. Г. Коробовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2009. – 590 с.
9. Банковское дело: учебник; под ред. О.И. Лаврушина. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2008. – 768 с.
10. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник для бакалавров / Г.Н. Белоглазова [и др.]; под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 652 с.
11. Банковское дело: учебник; под ред. О.И. Лаврушина. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2008. – 768 с.

*Прус Л.Р., к.е.н., доцент
Завідувач науково-дослідного відділу
Університет державної фіскальної служби України
luda_prus@ukr.net*

ФОРМУВАННЯ ВИМОГ ДО СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ, ЯКИХ ЗАЛУЧАЮТЬ МИТНИЦІ ДФС ДЛЯ ВІДПОВІДАЛЬНОГО ЗБЕРІГАННЯ

В якості складу органу доходів і зборів використовуються визначені відповідним наказом митниці приміщення, резервуари, криті та відкриті майданчики, холодильні чи морозильні камери, які належать такому органу доходів і зборів або використовуються ним і є спеціально обладнаними для зберігання товарів, транспортних засобів комерційного призначення під митним контролем. На складах створюються зони митного контролю у порядку, установленому [наказом Міністерства фінансів України від 22.05.2012 № 583](#), в межах яких здійснюються митні формальності. Крім того, в якості такого складу можуть використовуватись тимчасові нетитульні споруди в зонах митного контролю на територіях пунктів пропуску через митний кордон України.

Митним кодексом України визначено товари, тимчасове зберігання яких під митним контролем дозволяється виключно на складах органів доходів і зборів. Вичерпний перелік таких товарів визначено частиною першою статті [238](#) Митного кодексу України. Крім того, на складі органу доходів і зборів на зберігання можуть розміщуватися товари та транспортні засоби комерційного призначення на прохання їх власників, вилучені на підставі протоколу про порушення митних правил, в тому числі митне оформлення яких призупинено через порушення прав інтелектуальної власності тощо.

Мінфін наказом від 30.05.2012 №627 затвердив Порядок роботи складу митниці ДФС. Відповідно до зазначеного Порядку, як склади митниць можуть використовуватися визначені наказом митниці приміщення, резервуари, криті та відкриті майданчики, холодильні чи морозильні камери, які належать

митницям або використовуються ними і спеціально обладнані для зберігання товарів, ТЗ комерційного призначення під митним контролем.

Митниці несуть передбачену законом відповідальність за втрату або пошкодження товарів, ТЗ комерційного призначення, що зберігаються ними. А у випадках, передбачених ч. 4 ст. 239 Митного кодексу, таку відповідальність несе адміністрація підприємств, на складах яких розміщуються товари, передані митними органами цим підприємствам на зберігання. При цьому витрати митниць на зберігання товарів, транспортних засобів комерційного призначення відшкодовуються їх власниками або уповноваженими ними особами відповідно до законодавства.

Порядок роботи складу митниці ДФС жорстко регламентує вимоги до складу митниці, однак для інших суб'єктів господарювання, яких залучають на договірних засадах, вимог не встановлено, навпаки відзначено, що «2.5. Вимоги до складу підприємства, на якому розміщено товари за договором зберігання, визначаються адміністрацією підприємства, якому належить цей склад.». На нашу думку варто чітко окреслити вимоги до залучення таких суб'єктів господарювання, оскільки діюча норма може призвести до втрат майна, яке розміщується митницями за договорами відповідального зберігання.

Вважаємо за доцільне зазначити, що на складі митниці не можуть зберігатися товари та інші предмети, зберігання яких потребує наявності спеціального обладнання чи спеціальних умов, які відсутні на складі. Такі товари та предмети, як і габаритні вантажі, можуть за рішенням начальника митниці зберігатися на складах підприємств.

При цьому підприємство, якому товари передані на відповідальне зберігання, зобов'язано забезпечити:

відповідність складу санітарно-гігієнічним вимогам;

обладнання складу системою охорони, в т.ч. обов'язково інженерно-технічними укріпленнями, технічними засобами охорони;

дотримання вимог з пожежної безпеки відповідно до діючого законодавства;

можливість проведення навантажувально-розвантажувальних робіт на складі та прилеглий до складу території.

За наявності систем відеоспостереження на складі його власник повинен на вимогу Митниці забезпечити доступ до них посадових осіб митниці.

Митниця за погодженням з ДФС України має право визначати додаткові вимоги до облаштування та обладнання складу для зберігання товарів окремих категорій (наливні, насипні, громіздкі, негабаритні, пакетовані та інші товари, які потребують особливих умов зберігання) відповідно до чинного законодавства.»

Суб'єкт господарювання, якому товари передані на відповідальне зберігання, має право здійснювати з товарами, що перебувають на зберіганні, звичайні операції, необхідні для забезпечення збереження товарів в незмінному стані (в тому числі оглядати і вимірювати товари, переміщати їх в межах складу), за умови, що ці операції не призведуть до зміни стану товарів, порушення їх упаковки і (або) зміни засобів ідентифікації.

Пропоновані зміни використовують іншу термінологію, ніж Положення про склади тимчасового зберігання, затверджене наказом Мінфіну від 28.05.2012 № 613, однак відповідають чинному законодавству, зокрема Правилам пожежної безпеки в Україні. Так, недостатньо мати засоби пожежогасіння та протипожежну сигналізацію, є ще й інші вимоги протипожежної безпеки. Щодо охорони, то на нашу думку грати це не єдине інженерно-технічне укріплення, яке застосовується на сьогодні.

*Рынкевич Н.С.
ассистент кафедры финансов и маркетинга
Приднепровская государственная академия
строительства и архитектуры, г. Днепр, Украина
nata_tru@ukr.net*

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА: СУЩНОСТЬ И РАЗВИТИЕ

В настоящее время динамично меняющаяся институциональная среда вынуждает предприятия концентрировать внимание на использовании новых

ресурсов с целью эффективного их функционирования. Одним из таких ресурсов является организационная культура как важнейший фактор повышения уровня конкурентоспособности предприятия.

Исследование термина «организационная культура» в современной экономической науке занимает ведущее место как в теоретическом, так и в практическом аспектах деятельности предприятий. Проблемам формирования и развития организационной культуры предприятий, поиску путей ее совершенствования и трансформации в условиях модернизации посвящено значительное количество научных работ зарубежных и отечественных ученых [1-12]. Вместе с тем, несмотря на многочисленные исследования и публикации по данной проблематике, множество вопросов теоретического, научно-методического и прикладного характера требуют проведения дальнейших научных исследований.

По мнению некоторых авторов (В. Погребняк и З. Якимова) понятие «организационная культура» ввел ученый А. Гастев в 20-е годы 20 века. Однако наибольший вклад в развитие данного феномена принадлежит западным (в первую очередь, американским) и японским ученым. Первые масштабные исследования в данной области проведены Э. Мэйо в период 1927- 1932 годы, известные как Хоторнский эксперимент о влиянии производительности труда на «культуру фабрики». Основные этапы эволюции развития организационной культуры приведены в *табл.* При этом следует отметить, что на сегодняшний день наблюдается тенденция трансформации организационной культуры в условиях цифровой экономики.

Таблица – Этапы эволюционного развития организационной культуры

Годы	Ученые	Характеристика этапа развития ОК
1927-1932	Э. Мэйо	Влияние культуры на производительность труда,
Конец 30-х гг.	Ч. Барнард, Г. Саймон	Основные черты понятия «организационная культура» в понятии «организационная мораль»
1949 -1950	У. Деминг и др.	Концептуальные основы философии «менеджмента сотрудничества»
50-е гг.	М. Далтон	Естественное возникновение культур и субкультур исходя из потребностей работников
60-е гг.	Д.Хэмптон, Х. Трайс, др.	Выявление и оценка внешних признаков культуры

Начало 70-х гг.	К. Герц	Основы теории организационной культуры
Конец 70-х гг.	М. Шнейдер, К. Арджирс, Д. Шон	Роль организационного климата, организационного познания
Начало 80-х гг.	У.Оучи, Т. Питерс, Р.Уотерс, Т. Дилл, А. Кеннеди, др.	Продемонстрировали преимущества компаний с сильной ОК. Создание концепции организационной культуры.
Середина 80-х гг.	Т. Парсонс, А. Петтигру, Г. Хофстеде, др.	Описание организации как социальной системы. Особенности культурных систем. Роль основателей компании в её культуре. Модель изучения культурных ценностей. Методика изучения кросс-культурных взаимодействий.
Начало 90-х гг.	Э. Шейн	Методика исследования организационной культуры
Настоящее время	—	Становление и развитие цифровой культуры

Составлено по данным: [12-14].

Анализ специальной литературы показывает, что не существует единого научного подхода к определению организационной культуры. В результате исследования обобщены разные научные взгляды к трактовке сущности и содержания понятия «организационная культура». Как правило, зарубежные и отечественные ученые под этим термином понимают:

вошедший в привычку, ставший традицией образ мышления и способ действия, который разделяют все работники предприятия;

комплекс убеждений и ожиданий, разделяемых членами организации;

символы, церемонии и мифы, которые сообщают членам организации важные представления о ценностях и убеждениях;

уникальные характеристики воспринимаемых особенностей организации, того, что отличает ее от всех других в отрасли;

приобретенные смысловые системы, которые способны создавать культурное пространство;

совокупность символов, ритуалов и мифов, которые соответствуют разделяемым ценностям, присущим предприятиям;

философские и идеологические представления, ценности, убеждения, верования, ожидания, аттитюды и нормы, которые связывают организацию в единое целое и разделяются ее членами;

неявное, невидимое и неформальное сознание организации, которое управляет поведением людей и, в свою очередь, само формируется под воздействием их поведения;

коллективное программирование мыслей, которое отличает членов одной организации от другой;

общие для всех, относительно устойчивые убеждения, отношения и ценности, существующие внутри организации;

разделяемые всеми верования, установки и ценности, которые существуют в организации;

набор убеждений, ценностей и усвоенных способов решения реальных проблем, сформировавшийся за время жизни организации и имеющий тенденцию проявления в различных материальных формах и в поведении членов организации;

определенные позиции, точки зрения, манеры поведения, в которых воплощаются основные ценности, выражение этих ценностей претворено в организационной структуре и в кадровой политике;

динамическая система правил, разделяемых членами организации;

совокупность типичных для нее ценностей, норм и точек зрения или идей, которые сознательно или подсознательно формируют образец поведения для сотрудников организации.

Существующее многообразие формулировок термина «организационная культура» создаёт определенные сложности в процессе изучения данного явления. Поэтому многие авторы пытаются ввести определенную признаковую классификацию, распределяющую предложенные трактовки по признакам. Некоторые ученые выделяют объективистские и субъективистские трактовки организационной культуры. Отличительным признаком объективистских трактовок является объективная форма проявлений феномена организационной культуры. Субъективистские трактовки отличает субъективный характер основных форм проявления организационной культуры.

Ряд других ученых определения организационной культуры классифицируют по 3 группам: первая представляет собой определения-характеристики деятельности организации и ее членов; вторая содержит перечисление элементов организационной культуры; в третью группу входят определения, трактующие организационную культуру как целостную категорию. В литературе встречаются также атрибутивные, структурные и сущностные определения организационной культуры.

Исходя из вышеизложенного, предложена авторская формулировка термина «организационная культура». Под этим понятием, с одной стороны, понимается материальная и эмоциональная среда внутри организации, опирающаяся на идеи, основополагающие ценности, отношения и взгляды, разделяемые внутри предприятия, носителями которых является руководство и персонал. А, с другой стороны, это проецирование этих ценностей во внешнюю среду, проявляющееся через восприятие организации со стороны внешних контрагентов и отношение к ней. Организационная культура рассматривается как совокупность материальных, духовных, социальных ценностей, созданных и создаваемых сотрудниками организации в процессе трудовой деятельности и отражающих неповторимость, индивидуальность данной организации. Об организационной культуре можно говорить только в том случае, когда высшее руководство демонстрирует и утверждает определенную систему взглядов, норм и ценностей, прямо или косвенно способствующих выполнению стратегических задач предприятия. В этом случае организационная культура является мощным стратегическим инструментом, позволяющим ориентировать все подразделения и отдельных сотрудников на общие цели, мобилизовать их инициативу и обеспечить продуктивное взаимодействие.

Список используемой литературы

1. Воронкова А., Баб'як М., Коренев Е., Мажура І. Корпорація: управління та культура: монографія. Дрогобич: Вимір, 2006. 376 с.

2. Білецька О.О., Синицька О.І. Організаційна чи корпоративна культура: теоретичні підходи до тлумачення понять підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2011. Т. 1. С. 99-101.
3. Харчишина О.В. Формування організаційної культури в системі менеджменту підприємств харчової промисловості: монографія. Житомир: Вид-во Житомирського держ. ун-ту ім. І. Франка, 2011. 290 с.
4. Базаров Т. Организационная культура и лояльность. *Управление корпоративной культурой*. 2013. № 1. С. 32-43.
5. Шубін О.О., Гладкий М.О. Організаційна культура як соціально-економічний феномен у контексті сучасної парадигми управління. *Проблеми економіки*. 2013. № 3. С. 239-246.
6. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка. М.: ИНФРА-М, 2014. 152 с.
7. Поторочин С.О. Управління організаційною культурою на промислових підприємствах. *Економіка: реалії часу*. 2014. № 3 (13). С. 57-63.
8. Захарчин Г.М. Ціннісно-регулятивні аспекти організаційної культури підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Сер. Проблеми економіки та управління*. 2015. № 815. С. 46-50.
9. Кравченко В.О. Організаційна культура як складова конкурентних переваг підприємства. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2015. № 8 (228). С. 70-83.
10. Alvesson M. Understanding Organizational Culture. London: Sage Publications Ltd, 2002. 214 p.
11. Robbins S.P., Judge T.A. Organizational Behavior. 15th ed. Prentice Hall, 2012. 720 p.
12. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. 3-е изд. Пер. с англ. под ред. Т.Ю. Ковалевой. СПб.: Питер, 2007. 336 с.
13. Рынкевич Н.С. Формирование факторного пространства, характеризующего организационную культуру предприятия. *Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки*. 2013. Вип. 1 (24). С. 71-80.
14. Погребняк В.А. История формирования теории организационной культуры. Режим доступа к ресурсу: <http://www.hr-portal.ru/pages/okk/iftok.php>.

*Северинцева А.В. ,студентка 3 курса
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
severintseva99@gmail.com*

АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Денежные средства - ограниченный вид ресурсов. Необходимость эффективного управления денежными потоками предполагает поддержание оптимального размера остатка денежных средств и обеспечение сбалансированности их поступления и выбытия. Существует несколько подходов к исследованию отчета о движении денежных средств, но важно выбрать наиболее оптимальный и рассматривать его в динамике.

Изучить анализ денежных потоков как раздел анализа платежеспособности организации, как основное направление совершенствования финансовой устойчивости. Оценка структуры и соотношения источников привлечения денежных средств, направлений их вложения и оборачиваемости - одна из задач анализа финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

Анализ денежных потоков в практической и теоретической плоскости в развитых странах имеет очень большое значение. Важность данной проблемы определяется усилением внимания со стороны финансового менеджмента к управлению денежными потоками [1].

По мнению западных специалистов отчет о движении денежных средств является крайне важным для оценок, которые базируются непосредственно на будущих потоках денежных средств данного предприятия. Так как он не связан с положениями учетной политики, то он может быть более пригодным для сравнения компаний, более чем отчет о прибылях и убытках.

Исследование денежных потоков проводится двумя способами: прямым и косвенным.

Прямой способ основан на изучении движения денежных средств по счетам организации. Иными словами, анализируются денежные потоки по их основным видам:

- выручка от реализации;
- оплата счетов поставщиков;
- выплата заработной платы;
- закупка сырья, оборудования.

Источником информации для анализа является отчет о движении денежных средств.

Считается положительным фактом возврат суммы долга и процентов по нему за счет внутренней основной деятельности, а не за счет покрытия одних обязательств новыми.

Поступление денежных средств от основной деятельности - источник удовлетворения потребностей организации в денежных ресурсах.

В таблице 1 представлен отчет о движении денежных средств, составленный прямым способом.

Таблица 1. Отчет о движении денежных средств

Показатель	2016г.	2017г.	Абсолютное изменение	Темп роста, %
1. Источники поступления денежных средств				
1.1. Выручка от реализации продукции, работ, услуг	13 545	17 313	3768	127,8
1.2 Прочие доходы по текущей деятельности	520	355	-165	68,3
1.3 Прочие расходы по текущей деятельности	3619	2313	-1306	63,9
1.4 Приток денежных средств по основной деятельности	17684	19981	2297	112,9

Примечание- Расчеты автора на основании данных бухгалтерской отчетности

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что наиболее высокие темпы роста наблюдались по показателю темпа роста выручки составил 127,8 %; темп роста притока денежных средств от основной деятельности - 112,9 %. Темпы роста денежного притока (112,9 %) отставали от темпов роста денежного оттока.

Для исследования анализа денежных потоков требуются грамотные специалисты в области финансового менеджмента, а так же много времени для анализа большого объема информации. Однако для этого требуется четкое понимание методов анализа денежных потоков, уверенности в его точности и правильного использования результатов данного анализа. По нашему мнению данный анализ особенно важен для использования кредитными организациями и прочими контрагентами, потому, что именно чистый денежный поток является важнейшим показателем платежеспособности предприятия.

Список используемой литературы

1. Броило, Е.В. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие : А64 в двух частях : ч. 1 / сост. Е. В. Броило ; Сыкт. лесн. ин-т. – Сыктывкар : СЛИ, 2012. – 204 с.

*Сивцова А.В., студентка 3 курса
Научный руководитель: Путникова Е.Л., к.э.н., доцент
доцент кафедры бухгалтерского учета
УО Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
sivtsova_alesya@mail.ru*

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ ОСНОВНОГО МОЛОЧНОГО СТАДА КРС НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ И ПУТИ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

Состав элементов и статей затрат, связанных с производством молока в организациях агропромышленного комплекса Республики Беларусь, определен Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях [1]. Все затраты приходящиеся на производство продукции основного молочного стада КРС и составляют фактическую себестоимость данной продукции.

Следует отметить, что себестоимость продукции молочного скотоводства непосредственно формируется под воздействием определенных факторов (как

внешних, так и внутренних). На рисунке 1 рассмотрим показатели, относящиеся к внутренним и внешним факторам, которые своим влиянием изменяют себестоимость продукции.

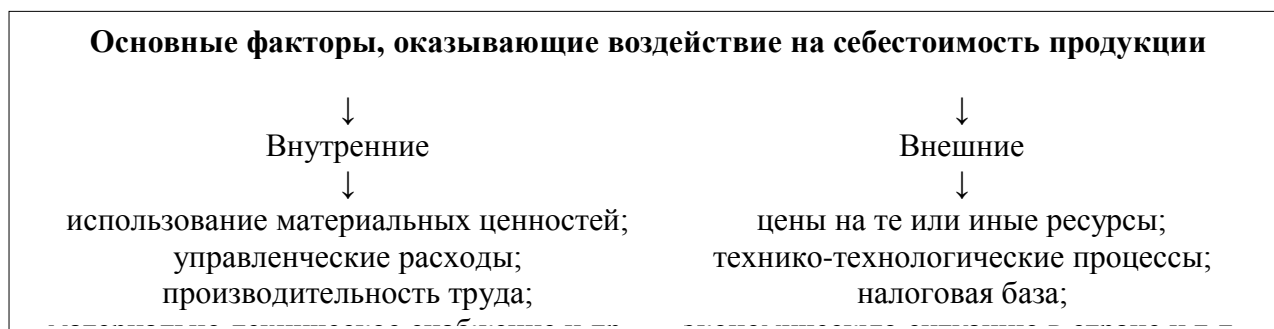


Рисунок 1. Факторы воздействия на себестоимость продукции (работ, услуг)

Каждая организация агропромышленного комплекса до исчисления себестоимости продукции должна учитывать указанные факторы и принимать адекватные управленческие решения. Это обусловлено тем, что снижение себестоимости производимой продукции является гарантией прибыльной деятельности организаций. Не маловажной для управления организацией служит и методика исчисления себестоимости производимой продукции. При этом калькуляция себестоимости должна производиться в разрезе групп и видов произведенной продукции. Вопросы калькуляции рассматриваются множеством авторов, мнения которых изложены в научной литературе.

Так, по мнению Паля Е.Ф.: «Калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) можно рассматривать как совокупность приемов и способов, обеспечивающих исчисление себестоимости продукта или процесса» [2, 80 с.].

На основании этого Адамова Г.А. отмечает, что для того, чтобы можно было использовать результаты процесса калькулирования в целях принятия управленческих решений, необходимо иметь информацию не только об общей сумме себестоимости продукта, но и данные по отдельным частям продукции, стадиям производственного цикла, уметь увязывать ее составные части с формирующими их факторами. Учет должен обеспечить своевременное выявление резервов экономии всех видов ресурсов, пресекать нерациональные

издержки и потери, не допускать списания на производство ресурсов сверх установленных норм, а также по действующим нормам при – экономии [3].

Два основных метода отнесения расходов на себестоимость продукции выделяет М. А. Жорина [4]. Согласно первому методу вся сумма условно-постоянных общехозяйственных и сбытовых расходов ежемесячно относятся на финансовые результаты от реализации продукции, при этом затраты, не находясь в зависимости от объемов производства продукции в конце месяца не подвергаются распределению между отдельными видами продукции, и, следовательно, не списываются на счет 20 «Основное производство». В соответствии со вторым методом все затраты списываются на счет 20 «Основное производство».

Таким образом, в управленческом учете при калькулировании себестоимости продукции основного молочного стада КРС используются определенные расходы – калькуляционные статьи: прямые и косвенные. Они в зависимости от произведенных расходов относятся на конкретный вид продукции. Расходы распределяются среди участков производственного процесса, на которые упирается конкретный затратный счет.

В свою очередь, из-за особенностей производственных процессов в сельском хозяйстве – сезонностью производственных циклов, отраслевыми различиями, территориальными различиями, агротехническими и др. – данный процесс отличается от процессов других предприятий, что и отражается в сложности отнесения затрат и калькулировании себестоимости продукции.

Следует отметить, что в организациях сельского хозяйства для учета затрат (издержек производства) и расчета себестоимости продукции основного молочного стада КРС применяется учетная первичная и сводная документация на соответствующих учету этапах производства и реализации, ряд расчетов и операций по составлению отчетных калькуляций. В связи с этим калькулирование себестоимости продукции и учет затрат взаимосвязаны, но на разных стадиях производственного процесса. Необходимостью является полное и своевременное отражение всех издержек производства (затрат) в учете, что

более достоверно и эффективно наладит управление расходами на производство продукции и соответственно точное исчисление себестоимости данной продукции.

Имеющиеся в организациях АПК при производственной деятельности в отрасли животноводства каждый метод учета затрат имеет свои недостатки.

Так, нормативный метод учета затрат не ориентируется на процесс реализации продукции, а сосредоточен на производстве, и потому не позволяет обосновывать цены.

Недостаток позаказного метода – определение фактической себестоимости только после окончания заказа, в результате чего не осуществляется контроль за затратами во время самого производственного процесса.

При попроцессном методе учета затрат недостаток – усреднение затрат, которое приводит к неточностям в расчетах.

Рассмотрев научные исследования некоторых авторов, можно отметить, что на современном этапе развития экономики для решения проблем и совершенствования учета затрат на производство продукции основного молочного стада КРС необходимо основываться на определенных принципах. При этом разработка усовершенствованной методологии учета не остается в стороне, для решения этих задач необходимо опираться на следующее:

1) из-за технико-технологических особенностей отрасли необходимость планирования статей затрат должна основываться на нормативах;

2) в связи с постоянно изменяющейся конъюнктурой и рыночными условиями необходимо применять методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, соответствующие сложившимся на современном этапе условиям;

3) при совершенствовании методологии учета затрат в основном молочном стаде КРС учитывая то, что учет ведется в разрезе статей затрат и по группам и видам животных можно предложить ведение более точного учета с подразделением счетов первого порядка на субсчета второго и (или) третьего

порядка. Так, например, субсчет 20/2 «Животноводство» → субсчета второго порядка: 20/2/1 «Выращивание молодняка скота», 20/2/2 «Выращивание коров и нетелей» и т.д. При таком учете затраты будут относиться непосредственно на конкретную группу животных.

4) для точного и достоверного отражения статей затрат на счетах необходимо правильно оформлять первичную документацию по учету затрат и выходу продукции животноводства. Оформление всех реквизитов позволит без ошибок и возможности утери информации получить данные о затратах, что приведет к правильному формированию себестоимости продукции и ее калькулированию.

Следование всем правилам оформления первичной документации позволит избежать осложнений при составлении сводных ведомостей и журналов-ордеров.

Проблемы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции многогранны и требуют многочисленного рассмотрения и решения вопросов по их совершенствованию. Это возможно достигнуть за счет соблюдения принципов методологии и учета расходов, а так же правил ведения бухгалтерского учета производственных затрат.

Реализация проблем и совершенствование всех вышеуказанных вопросов на предприятиях АПК позволит иметь более стабильную и налаженную методику учета и исчисления себестоимости продукции основного молочного стада КРС. Что в свою очередь приведет к корректной работе управленческого учета на предприятии без ошибок и путаниц, своевременному и достоверному разнесению затрат по счетам на соответствующие группы животных, поспособствует недопущению необоснованного завышения себестоимости.

Список используемой литературы

1. Об утверждении Методических рекомендаций по учету затрат и калькулированию себестоимости сельскохозяйственной продукции (работ, услуг) [Электронный ресурс] : Постановление Мин-ва сельского хозяйства и

продовольствия Республики Беларусь, 31 авг. 2009 г., №65 (с изм. и доп. от 01.01.2014 г.) // Бизнес-инфо: аналит. правовая система / ООО «Профессиональные правовые системы». – Минск, 2016.

2. Бахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для вузов. 2-е изд., доп. и пер. – М.: ИКФ Омега-Л; Высш. шк. – 2002. – 528 с.

3. Адамова, Г.А. Проблемы организации управленческого учета затрат и калькулирования себестоимости [Электронный ресурс] / Г.А. Адамова // Вестник университета. – 2012. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-organizatsii-upravlencheskogo-ucheta-zatrat-i-kalkulirovaniya-sebestoimosti> – Дата доступа: 26.03.2019.

4. Жорина, М.А. Методика аудита исчисления себестоимости сельскохозяйственной продукции / М.А. Жорина // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 4. – С.1190-1195.

*Созанський Л.Й., к.е.н., старший
науковий співробітник
відділу проблем реального
сектора економіки регіонів
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долишнього НАН України»
ls.ird2@ukr.net*

ІМПОРТОЗАЛЕЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У СЕГМЕНТІ СПОЖИВАННЯ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Висока залежність країни від імпорту товарів і послуг спричиняє відкритість (а відтак вразливість) її економіки до зовнішніх економічних впливів, зокрема таких як коливання цін на світових ринках і недобросовісна економічна поведінка країн-експортерів. Це актуалізує важливість дослідження проблеми імпортозалежності в Україні, економіка якої належить до відкритого типу. Об'єктивний аналіз рівня імпортозалежності національної економіки і, передусім, її промислового сектора створить аналітичну основу для

формування основних засад державної політики імпортозаміщення. Необхідність імпортозаміщення для України обумовлена тим, що цей процес є каталізатором структурних зрушень в економіці, передумовою її інноваційного розвитку, стимулом нарощення ділової активності, а також основою для розвитку експортного потенціалу вітчизняних товаровиробників.

Узагальнюючим індикатором спожитої і використаної в країні промислової продукції є *показник загального споживання*, який визначається як *сума обсягів випуску та імпорту за мінусом обсягу експорту цієї продукції*. Для визначення рівня імпортозалежності економіки пропонується використовувати *показник частки імпорту у загальному споживанні*. Що вище значення цього показника, то вища імпортозалежність країни, а отже, вищі ризики для її економічної безпеки.

Вітчизняна переробна промисловість володіє значними виробничими і сировинними ресурсами та людським капіталом, а відтак, потенціалом розвитку. Однак, для економіки України характерна досить висока залежність від імпорту промислових товарів, зокрема, порівняно з державами-членами ЄС, подібними за ключовими структурними параметрами промислового сектора (рис. 1). Так, у 2016 році за часткою імпорту у загальному споживанні продукції переробної промисловості Україна випереджала тільки Угорщину і Словаччину, поступаючись, до прикладу, Польщі за цим показником на 18,49 в.п. (52,39% проти 33,90%).

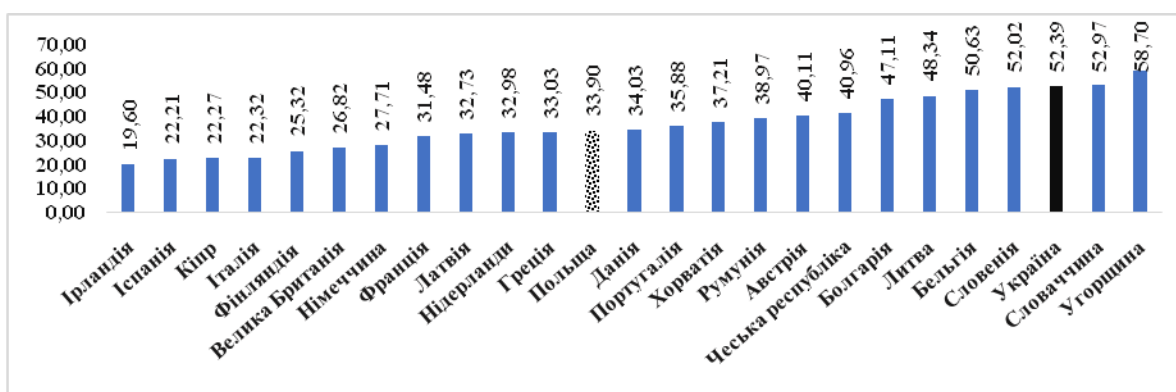


Рис. 1. Частка імпорту в загальному споживанні продукції переробної промисловості в Україні та країнах Європейського Союзу у 2016 році, %

* Розраховано за даними:[1].

Українська економіка, порівняно з польською, значно більше залежить від імпорту промислової продукції переробних виробництв усіх рівнів технологічності (табл. 1). Найбільший розрив між країнами за показником частки імпорту у загальному споживанні характерний для продукції середньо-високотехнологічних виробництв (28,75 в.п. у 2016 році), а найнижчий – для продукції низькотехнологічних (13,17 в.п.).

Таблиця 1.

Частка імпорту в загальному споживанні продукції переробної промисловості в Україні і Польщі, %

Група	Виробництво	Україна				Польща			
		2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
Високотехнологічні	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	72,09	71,78	65,45	66,67	42,37	43,09	44,34	42,73
	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	93,57	91,48	96,96	93,37	64,16	66,19	72,58	71,72
	Всього	82,41	80,09	80,04	79,75	58,48	60,38	64,6	63
Середньовисокотехнологічні	Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	73,62	78,43	75,73	79,53	29,64	30,37	29,32	28,89
	Виробництво електричного устаткування	71,61	66,57	72,26	73,26	50,89	52,49	53,65	55,71
	Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	83,18	91,8	96,53	89,78	27,45	27,56	25,62	29,58
	Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	91,84	83,93	89,4	91,98	69,66	67,89	69,75	70,05
	Виробництво інших транспортних засобів	13,92	28,17	18,11	20,66	66,31	58,9	54,66	61,13
	Всього	71,92	76,54	78,75	81,11	50,09	49,73	50,1	52,37
Середньонизькотехнологічні	Виробництво коксу та коксопродуктів, продуктів нафтопереробки	56,98	67,43	66,41	62,69	44,58	47,71	43,97	40,14
	Виробництво гумових і пластмасових виробів	50,75	49,46	47,47	47,61	36,04	35,33	34,27	35,13
	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	25,28	26,31	23,78	23,57	15,97	16,16	17,09	18,92
	Металургійне виробництво	32,37	30,27	29,17	24,85	27,81	29,71	30,63	31,8
	Виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	48,28	59,8	58,48	55,35	23,76	23,21	21,06	21,36
	Всього	43,47	49,35	48,18	43,25	33,63	33,98	30,8	29,83
Низькотехнологічні	Виробництво харчових продуктів; напоїв та тютюнових виробів	20,08	20,38	19,04	23,08	15,75	15,67	15,67	16,95
	Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри та інших матеріалів	88,74	81,91	77,98	77,88	32,1	32,46	30,23	31,99
	Виробництво деревини, паперу; поліграфічна діяльність та тиражування	39,54	40,81	38,39	36,9	20,71	20,48	20,03	20,03
	Виробництво меблів; іншої продукції	32,53	30,1	38,76	38,55	21,18	23,45	21,66	21,89
	Всього	30,06	29,91	29,58	32,31	18,28	18,47	18,2	19,14
Всього переробна промисловість		48,93	51,02	51,26	52,39	33,6	34,17	33,49	33,9

* Розраховано за даними: [1] і [2].

У розрізі виробництв у 2016 році Україна найбільше поступалась Польщі за рівнем залежності від імпорту продукції машинобудування (на 60,19 в.п.), а також хімічної (на 50,64 в.п.) і легкої (на 45,89 в.п.) промисловості. Водночас для обох країн характерна найнижча залежність від імпорту продукції харчової промисловості, однак в Україні частка імпорту у загальному споживанні цієї продукції у 2016 році була вищою на 6,13 в.п. (проти 4,33 в.п. у 2013-му). Натомість наявний в Україні потенціал виробництва інших транспортних засобів зумовлює значно менший (на 40,47 в.п.) рівень імпортозалежності за цим видом продукції, аніж у Польщі. Аналогічна ситуація і з продукцією металургійного виробництва.

Загалом в Україні намітились позитивні тенденції у напрямку зниження імпортозалежності у загальному споживанні продукції переробної промисловості. Так, у 2016 році відбулось зменшення частки імпорту у загальному споживанні продукції таких виробництв:

- високотехнологічних – на 0,29 в.п., зокрема, виробництві комп'ютерів, електронної та оптичної продукції на 3,60 в.п.;
- середньо-низькотехнологічних – на 4,93 в.п. (за винятком виробництва гумових і пластмасових виробів).

Окрім того, відбулось зниження рівня залежності від імпорту машин і устаткування (на 6,75 в.п.), які є продукцією середньо-високотехнологічного виробництва, а також продукції таких низько-технологічних виробництв:

- текстильного виробництва, виробництва одягу, шкіри та інших матеріалів (на 0,10 в.п.);
- виробництва деревини, паперу; поліграфічної діяльності та тиражування (на 1,49 в.п.);
- виробництва меблів; іншої продукції (на 0,21 в.п.).

Підсумовуючи, можна констатувати загалом високий рівень імпортозалежності економіки України. Так, частка імпорту у загальному споживанні продукції переробної промисловості у 2016 році досягла 52,4%, тоді як у державах-членах ЄС значення цього показника в середньому

становило 37,4%. Найбільшою є залежність від імпорту продукції машинобудування і хімічної промисловості, тобто ключових системоформуючих високотехнологічних виробництв. Звідси очевидними є напрямки імпортозаміщення в Україні, які стосуються передусім названих виробництв. Ще одним аргументом необхідності зниження імпортозалежності вітчизняної економіки від продукції машинобудування, хімічної та легкої промисловості є те, що саме ці виробництва стали пріоритетами розвитку промисловості Польщі з моменту підписання нею угоди про Асоціацію і вступу до Європейського Союзу. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є оцінка міжгалузевих зав'язків високо- і середньо-високотехнологічних виробництв за напрямками використання та споживання ресурсів і побудова відповідних оптимізаційних економіко-математичних моделей як інформаційно-аналітичної бази стратегії і програм імпортозаміщення.

Список використаної літератури

1. Національні рахунки. Річні національні рахунки. Агрегати національних рахунків за галузями / офіц. сайт статистики Євростату. 2017. URL: <http://www.ec.europa.eu>
2. Державна служби статистики України (Таблиця “витрати-випуск” України за 2016 рік в основних цінах”). – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

*Solodukha M.V, Tenytska I.A.
students of the group AAT.m-81a
Samusevych I. V.
PhD, senior lecturer
Sumy State University, Sumy
m.v.solodukha@gmail.com*

PROPOSALS FOR ENVIRONMENTAL RESOURCES REVIEW IN UKRAINE

The tax on waste in Ukraine should be a lever that leads to changes in behavior of consumers and producers rise to initiatives aimed at creating a cleaner living conditions and improve the environment. Having met all of these, alternative schemes for the reform of the ecological state in Ukraine have been developed, which include features of paying consumers' taxes, as well as a scheme of producer responsibility and the possibility of obtaining benefits (Fig. 1).

Several alternatives were identified:

1) Individuals and legal entities pay a tax on environmental pollution, which includes the share of taxable rubbish that is subject to taxation. Such persons transfer their obligations to waste disposal to a transport company representing their interests and the primary responsibility of which is to deliver waste to waste treatment plant. In turn, legal entities submit periodic reports to state target funds on the amount of waste for a certain period. The state, in view of the types of waste, forms the Regulations “On the treatment of certain types of waste (incineration / disposal / recycling)”, and also provides tax incentives to waste treatment plants and subsidies to encourage their construction and effective work in the future;

2) The second alternative differs from the first one that for legal entities it is necessary to organize an individual fee for the amount of garbage produced and the proper management of waste. In compliance with waste management requirements, such an institution is exempt from tax. Another important step is the fact that legal entities must directly conclude contracts with waste treatment plants and report

consolidatedly the quantities of waste produced and transferred. As for individuals, their interaction with transport companies remains steady;

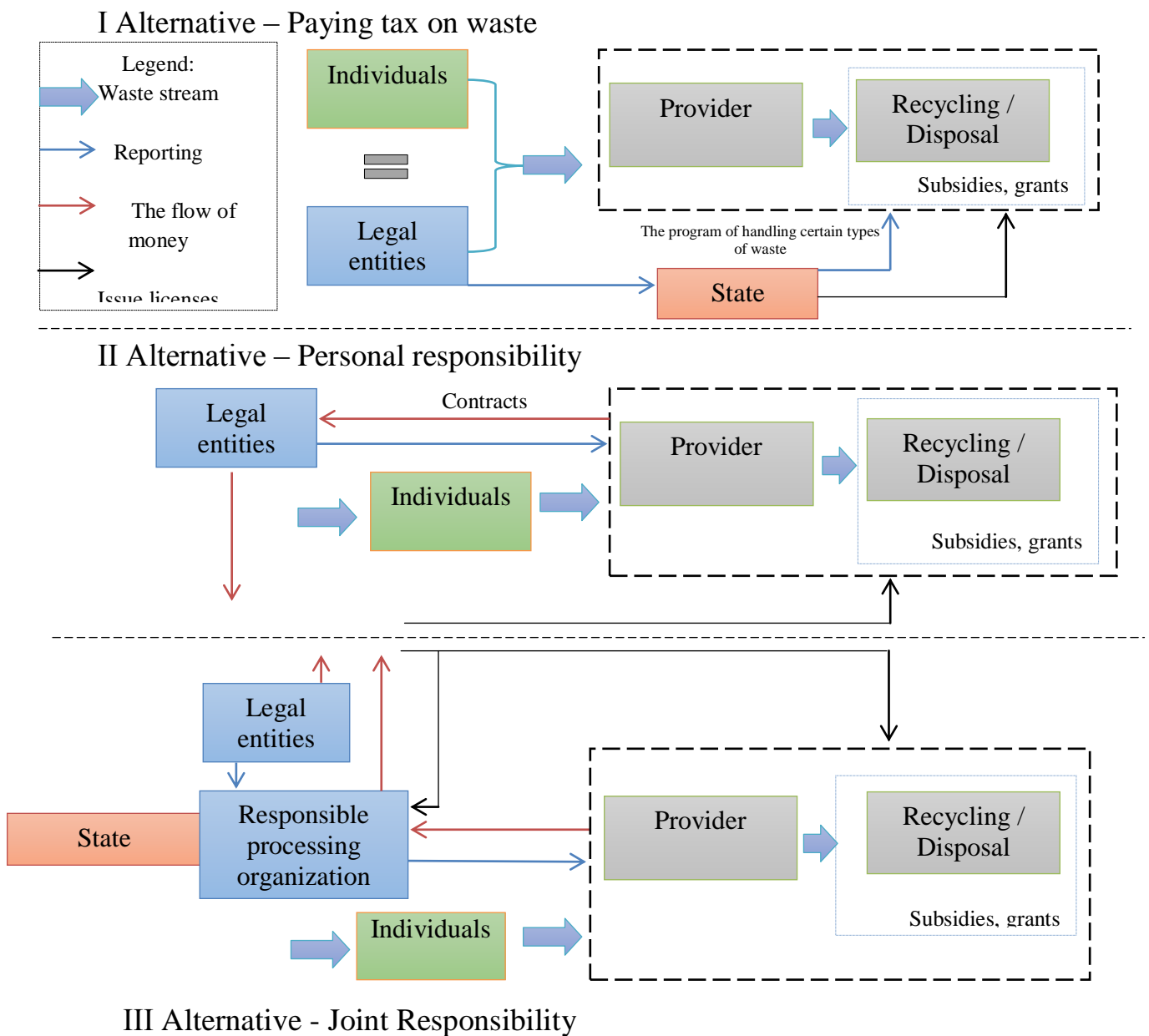


Figure 1 - Alternative approaches to the introduction of a waste tax in Ukraine (developed by the authors)

3) The third alternative involves shared responsibility implemented in such a way that legal entities conclude contracts with waste treatment plants through an organization with appropriate functions, which, on the basis of periodic reporting provided by legal entities, will direct the flow of waste to the least-burdened plants,

in order to reducing the rate of wear of recycling devices and the efficient operation of each such institution. With regard to the powers of the authorities, in such an alternative, the impact is only on the issuance of licenses and the determination of the amount of subsidies provided. However, it should be noted that in case of non-compliance with such alternatives, legal entities and organizations that have certain functions - must pay tax revenues to the budget in the form of fines.

Thus, the final choice of the alternative to the reform of the environmental tax on waste should be made by the government of the country in terms of the most efficient organization of such a tax. At the same time, in the context of each alternative, it is necessary to determine the list of taxpayers, their ranking for the largest waste producers, regions and individuals, and the development of a concept for the construction of refineries.

As one of the main problems in Ukraine that impedes the efficient organization of the waste management system is the lack of targeted environmental tax payments, we also suggest adapting the experience of European countries in establishing a special environmental fund. We note that efficient waste management is an expensive process that often requires the involvement of 20% to 50% of municipal budgets. That is why, in order to accumulate funds from environmental revenues in Ukraine, there is a need to create an Ecological Fund, whose activities will also be to distribute such revenues in order to ensure that the problems of sustainability of human development and the quality of the state of the environment are addressed.

Potential directions of using the funds of the Environmental Fund may be:

- partial or full financing of construction of garbage processing plants;
- development and production of high-ecological and resource-saving machines for the use of waste as alternative sources of energy;
- creation of powerful nature protection facilities and devices;
- development of technical methods and means of control over the state of the landfills;
- re-equipment of networks for controlling the state of the environment and development of the system of environmental monitoring;

- implementation of measures for the re-use of waste;
- subsidies to enterprises for reducing the amount of generated waste.

For today it is important to evaluate not only the prospects of implementation of this Ecological Fund, but also the consequences of such a decision. Income from environmental tax will be directed towards the formation of a separate fund, the main purpose of which is targeted financing by species, which will allow to respond quickly to environmental changes and changes in human development.

As the experience of European countries shows, a combination of measures aimed at landfill development and the modernization of equipment used for the collection and transportation of waste will reduce the cost of building new landfills for 10-12 years.

That is, using the experience of the EU countries on waste management, Ukraine will be able not only to reduce the amount of waste, landfills and unauthorized landfills, but also to update the waste management system and policies of taxation through its reorganization and harmonization.

References

1. Ecological tax as an instrument of the economy of nature use. *Economics and Society*. Issue No. 10.2017. C.488-493
2. Ecologic development fund. EcoLogic Development Fund empowers rural and indigenous people to restore and protect tropical ecosystems in Central America and Mexico. URL: <http://www.ecologic.org/mobile/> (дата звернення 31.03.2019)

Столяр Р.В.
к.е.н., доцент Колодій А.В.
Львівський національний аграрний університет
roksana.stolyar@gmail.com

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Пенсійний фонд України – це центральний орган виконавчої влади, основним завданням якого є акумуляція й накопичення фінансових ресурсів, своєчасне та в повному обсязі фінансування страхових виплат українцям. Обсяг доходів упродовж останніх років є недостатнім для здійснення передбачених видатків, а це означає, що існує дефіцит.

До джерел фінансування Пенсійного фонду України належать насамперед власні та передані доходи. Особливим джерелом надходжень до бюджету Пенсійного фонду згідно з Законом України "Про внесення змін до Митного кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо ввезення транспортних засобів на митну територію України" у 2019 р. є надходження з розмитнення автомобілів з іноземною реєстрацією. Та попри додаткове фінансування, в бюджеті України на 2019 рік Кабінетом Міністрів України закладено асигнування в Пенсійний фонд у сумі 167,5 млрд гривень. А це понад 15 млрд грн більше ніж у 2018 р. Проблема постала ще з часів незалежності, та щорічне зростання асигнувань з державного бюджету робить її особливо гострою.

Тож протягом незалежності України солідарна пенсійна система доводить, що не в змозі виконувати основні завдання пенсійної реформи:

1. забезпечити фінансову стабільність пенсійної системи;
2. покращити рівень життя пенсіонерів;
3. встановити залежність розміру пенсій від трудового стажу та величини заробітку.

4. створити дієву систему адміністративного управління в пенсійному забезпеченні.

Основними факторами незадовільного функціонування пенсійної системи в Україні є:

- макроекономічний стан економіки в державі (швидкі темп інфляції, високий рівень безробіття, економічні кризи);
- складна демографічна ситуація;
- «тінізація» виплат працівникам.

Останній чинник пов'язаний, насамперед, з великим податковим навантаженням на трудові виплати працівникам. У свою чергу, робітники отримують невеликі доходи, тому бажають одержувати більшу грошову винагороду, хоча й нелегальну, аніж набагато нижчу легальну. Тому практика виплати заробітних плат без оподаткування та перерахування виплат до фондів соціального страхування є надзвичайно поширеною.

Громадянин, який усе життя працював в Україні та забезпечував сім'ю зіштовхнеться з проблемою мінімальних виплат, які забезпечує солідарна система. Зазвичай, вони не перевищують 30-35% від доходу, який він отримував до виходу на пенсію.

Єдиним оптимальним виходом з цієї кризової ситуації є запровадження другого рівня пенсійної системи. Його суть полягає в обов'язкових заощадженнях на спеціальних накопичувальних пенсійних рахунках. Тобто кожен громадянин, що працює або роботодавець від його імені повинен сплачувати внески, які надходять до накопичувального пенсійного фонду. І внески розміщують на індивідуальних пенсійних рахунках кожного з учасників та інвестують. Отож, пенсія громадянина буде складатися з суми накопичень та інвестиційного доходу, що знаходяться на його рахунку.

Накопичувальна система дозволить:

- збільшити розмір заощаджень, які можна використати для економічного розвитку країни;

- заохотити працівників до здійснення пенсійних заощаджень, що в майбутньому дасть можливість зменшити кількість соціальних допомог населення;
- запобігти політичному тиску у сфері пенсійного забезпечення.

Згідно з законом України, з 1 січня 2019 р. повинна була запрацювати загальнообов'язкова накопичувальна система. Також у цьому законопроекті зазначено, що система є обов'язковою лише для громадян у віці 16-35 років, для всіх інших вона необов'язкова. Кожен українець, що працює віком до 35 років, матиме власний пенсійний рахунок, куди відкладатиме гроші із зарплати: спочатку на рівні 2%, а потім щороку на процент більше і так до 7%.

Але запровадження другого рівня пенсійної системи тягне за собою підвищення видатків для людей, що працюють та роботодавців, оскільки необхідно поповнювати пенсійний бюджет та створювати заощадження на власних пенсійних рахунках. У будь-якому випадку, роботодавці будуть змушені сплачувати не 22% від заробітної плати робітників, а від 28% - до 35%, включно з ЄСВ. У свою чергу, збільшення виплат призведе до скорочення зарплат, що знизить купівельну спроможність громадян та рівень інвестицій в реальний сектор. Це пов'язано з тим, що в Україні відсутній повноцінний ринок капіталів.

Для того щоб накопичувальна система почала ефективно діяти необхідно створити повноцінний ринок капіталів, який зможе диверсифікувати активи українців. Так, наприклад, вивільнені кошти можна інвестувати у розвиток інфраструктури та кредитування бізнесу. Оскільки, українські громадяни нерідко зіштовхувались з проблемою знецінення власних заощаджень то компанія з управління активами повинна вигідно інвестувати кошти недержавних пенсійних фондів у акції (в т.ч. міжнародних компаній), облігації, депозити, нерухомість. Світова практика свідчить про те, що такі вклади є доволі вигідними та дозволять майбутнім пенсіонерам не переживати про свої вкладення.

Ще один важливий крок до виходу з кризової ситуації Пенсійного фонду в Україні є третій рівень пенсійного забезпечення - добровільна недержавна система страхування. Учасниками цієї системи можуть фізичні та юридичні особи-роботодавці. На відміну від другого рівня, недержавне страхування діє на території держави від 2004 р. після вступу у дію закону України «Про загальнообов'язкове державне страхування».

Згідно з чинним законодавством України недержавне пенсійне забезпечення здійснюється:

- страховими компаніями з укладенням договору страхування довічної пенсії, страхування ризиків втрати працездатності або смерті учасника;

- недержавними фінансовими фондами з укладенням контрактів між адміністраторами пенсійних фондів та вкладниками таких фондів. Недержавний пенсійний фонд – це організація, що має статус неприбуткової та проводить свою діяльність виключно для задоволення потреб своїх вкладників, накопичуючи їхні пенсійні внески з подальшим управлінням пенсійними активами ;

- банківськими установами з укладенням договору про відкриття пенсійного депозитного рахунку.

Згідно з цією системою кожен працівник матиме можливість за бажанням перераховувати кошти в обраний ним недержавний пенсійний фонд. Важливим є те, що залучати кошти зможуть також і роботодавці на користь своїх працівників. Передбачається, що в майбутньому така умова стане обов'язковою при шкідливих умовах праці для працівника.

Основними перевагами застосування громадянами недержавного пенсійного забезпечення є:

1. можливість одержувати додаткову пенсію, в деяких випадках більшу за державну. До того ж громадянин сам визначає частоту та розмір внесків, а також змінює їх або припиняє сплачувати, при цьому йому не загрожують штрафи;

2. внески учасника на другому рівні пенсійної системи, розміщуються на індивідуальних рахунках. Це дозволяє кожному контролювати суму своїх заощаджень;

3. в будь-який момент вкладник може перевести свої збереження в інший недержавний пенсійний фонд, страхову організацію чи банківську установу. До того ж, компанії, які управляють вашими активами вкладають накопичення в інструменти з високим рівнем надійності. Такий підхід дозволяє мінімізувати ризики, пов'язані з втратою або знеціненням вкладень.

Також всі недержавні фонди зобов'язуються захищати кошти своїх клієнтів від інфляції. Тому держава створила низку вимог і змусила ці фонди диверсифікувати місця інвестування накопичень.

Ще одним плюсом є те, що зі свого боку, держава гарантує належний нагляд за системою недержавного пенсійного страхування і тому недержавні пенсійні фонди за законом не можуть бути визнані банкрутами.

Запровадження другого та третього рівнів Пенсійної системи мають на меті не тільки наповнення бюджету Пенсійного фонду, а й покращення рівня пенсійних гарантій в Україні. Попри прийнятті зміни, пенсійна система досі залишається малоефективною та збитковою. Вона слугує тягарем камерального бюджету України та в певних місцях є соціально несправедлива. Тож основним завданням реформування пенсійної системи в Україні є запровадження накопичувального рівня та розвиток недержавного страхування.

Список використаної літератури

1. Кабмін затвердив бюджет Пенсійного фонду на 2019-й рік: Доходи перевищать витрати: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.112.ua/ekonomika/kabmin-zatverdyyv-biudzhet-pensiinoho-fondu-na-2019-rik-dokhody-perevyshchat-vytraty-477103.html>

2. Пенсійна реформа, рівень другий. Чи готова Україна: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/06/5/637465/>

3. Праця і пенсія: огляд пенсійної реформи: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://trudovi.org/show-news/zarplata/praczya-%D1%96-pens%D1%96ya:-oglyad-pens%D1%96jno%D1%97-reformi>

4. Трирівнева пенсійна система: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://politiko.ua/blogpost28274>

*Ступнікер Г.Л., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
amagda@ua.fm*

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

За умов сучасного економічного розвитку ключовим аспектом економічної політики як на макро-, так й на макрорівні є впровадження в систему стратегічних пріоритетів бізнес-структур принципів корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Актуальність концепції КСВ в сучасному економічному просторі обумовлена постійною глобалізацією та інтеграцією економічних процесів, а також необхідністю успішної адаптації підприємств до мінливих умов зовнішнього середовища. Тому для підвищення своєї конкурентоздатності підприємствам необхідно формувати власну систему соціальної спрямованості та здійснювати її ретельний аналіз по відношенню до персоналу компанії, до споживачів своєї продукції та інших зацікавлених сторін.

Так, впродовж останніх років найбільш важливим напрямком розвитку бізнесу, а, особливо, великого, формування етичних взаємовідносин із певними зацікавленими сторонами визначається саме в системі концепції КСВ. При цьому варто визнати, що здатністю до її реалізації володіють саме ті компанії, що інтегрують соціальні, екологічні та економічні проблеми у свою діяльність і

взаємодіють зі своїми комерційними та некомерційними партнерами на добровільних засадах.

За умов докорінних змін в матеріальних засадах виробництва і формуванні нового типу соціально-економічних відносин досить цікавою є позиція щодо поєднання необхідності підтримки соціального компромісу в суспільстві на основі КСВ, оскільки остання визнається одним із суттєвих механізмів соціального контролю та створення умов для збалансування особистих, колективних і суспільних інтересів [2]. З цією метою в Україні ведеться активна діяльність на інформаційному та організаційному рівнях стосовно впровадження принципів соціально відповідального бізнесу, у т. ч. дотримання його міжнародних стандартів.

Проведені дослідження дозволяють дійти до думки, що одним зі шляхів становлення соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні є співпраця державних органів, громадських організацій та представників бізнесу. Виходячи з цього, впровадження КСВ в стратегічну діяльність вітчизняних підприємницьких структур можливо насамперед за умови досягнення стійкого розвитку самостійних і відповідальних компаній, що відповідає їх довгостроковим інтересам, сприяє досягненню соціальної безпеки, збереженню навколишнього середовища, дотриманню прав людини.

При цьому важливим аспектом реалізації корпоративної соціальної відповідальності в Україні є можливість зменшення адміністративного впливу державних органів на виробничо-господарську діяльність компаній, оскільки надмірна регламентація такої діяльності позбавляє підприємства, що інтегрують в стратегію свого розвитку принципи КСВ, духу добровільності, соціально-спрямованої його діяльності. Зважаючи на це, політика соціальної відповідальності має бути розроблена і впроваджена в результаті соціального діалогу, і в цьому процесі ключова роль належить саме злагодженим діям держави у співпраці з роботодавцями.

В сучасній зарубіжній практиці державного регулювання підприємництва активно впроваджуються інструменти стратегічного менеджменту, за

допомогою яких можна розрахувати витрати бізнесу від впливу державного регулювання, що руйнує або стримує бізнес. Запровадження обов'язковості здійснення регуляторними органами оцінки витрат та економічних вигод та дозволяє значно підвищити якість регуляторного рішення та забезпечує імплементацію національного регуляторного законодавства до норм Європейського законодавства [3].

Визначаючи ключові аспекти розвитку соціальної корпоративної відповідальності в Україні, варто звернути увагу на діяльність Центру «Розвиток соціальної корпоративної відповідальності (КСВ)» (далі – Центру).

Мета діяльності Центру – впроваджувати соціальну відповідальність задля системних і якісних змін в Україні. Для цього Центр працює над такими пріоритетними напрямками: КСВ в кризові часи, розвиток освіти, соціальна відповідальність державних органів влади і просування України за кордоном [4].

Центром сформовано наступні висновки щодо впровадження КСВ:

- Конкурентоспроможність окремих підприємств призводить до конкурентоспроможності окремих галузей та країни в цілому.
- Інвестори все більш схильні розглядати соціальну та екологічну оцінку компанії як спосіб зменшення інвестиційних ризиків.
- Кількість компаній, що впроваджують КСВ, суттєво зростає після прийняття національної політики з КСВ.

Центр «Розвиток КСВ» також реалізував Ініціативу «Підприємство 2020: роль бізнесу в суспільстві», що мала на меті узагальнити досвід стратегічного планування найуспішніших компаній України і розробити таку національну модель співпраці бізнесу та суспільства, де компанії намагатимуться брати до уваги соціальні та екологічні питання в своїх бізнес-стратегіях.

Центр є провідною незалежною експертною організацією з КСВ в Україні, що об'єднує 38 компаній в Україні, членом Правління Глобального договору ООН (2010-2013), національним партнером CSR Europe (Брюссель) і Всесвітньої бізнес-ради зі сталого розвитку (WBCSD, Женева). Центр надає

консультації з питань розробки стратегії, програм та комунікацій з КСВ, проведення моніторингу та оцінки ефективності проектів, підготовки і верифікації нефінансової звітності.

Щоб взяти на себе корпоративну соціальну відповідальність, вітчизняним компаніям варто обрати за пріоритет повагу до національного та міжнародного законодавства й чіткого дотримання виконання корпоративних договорів та домовленостей. А для цього, у тісній співпраці із зацікавленими сторонами, необхідно впровадити в управлінську практику питання, пов'язані з можливістю забезпечення прав найманих працівників та споживачів компанії у її виробничо-комерційній діяльності.

За умов дотримання вищезазначених принципів, стратегія КСВ може стати досить поширеною в Україні. Однак варто враховувати, що успішна політика КСВ має передбачати аспекти, спрямовані на поліпшення добробуту співробітників та ґрунтуватися на засадах гендерної рівності, постійного навчання і підвищення кваліфікації працівників, а компанії мають розцінювати своїх співробітників як ключовий ресурс свого розвитку.

КСВ не слід нав'язувати зверху, оскільки вона має бути результатом взаєморозуміння між компанією та зацікавленими сторонами. Сприяння розвитку корпоративної соціальної відповідальності сприятиме інтеграції України до європейського економічного і соціального простору та поступової інтеграції до Європейського Союзу. Приймаючи національну політику з КСВ, Україна надасть мотиваційні стимули українським компаніям до впровадження КСВ, підтримуючи таким чином конкурентоспроможність українського виробника на глобальних ринках. При цьому значна кількість компаній матимуть кращу репутацію, будуть створювати вищу додану вартість і отримувати більш високий прибуток, формувати та реалізовувати свій інтелектуальний капітал.

Водночас зволікання з активним впровадженням принципів КСВ, неприйняття або неправильне розуміння цього питання може призвести до збільшення фіскального навантаження на підприємства та втрату

конкурентоспроможності як окремого підприємства, так і країни в цілому. Отже, розглядаючи оптимістичний сценарій розвитку вітчизняної економіки, варто сподіватися, що завдяки реалізації стратегії підвищення соціальної відповідальності бізнесу, українські підприємницькі структури можуть знайти дієві інструменти зростання рівня соціалізації вітчизняної економіки.

Таким чином, в сучасних умовах функціонування вітчизняної економіки КСВ має стати рушійною силою соціальних інновацій, що сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості країни на міжнародному рівні. Водночас суттєвою проблемою є необхідність формування державних механізмів стимулювання системного вдосконалення соціальної відповідальності суб'єктів господарювання та державної підтримки тих підприємницьких структур, які розробляють і реалізують власні стратегії соціальної відповідальності.

Список використаної літератури

1. Моїсеєнко Т. Є. Корпоративна соціальна відповідальність в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства / Т. Є. Моїсеєнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=986>

2. Петрашко Л. Корпоративна соціальна відповідальність в українській бізнес практиці / Л. Петрашко [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://iepjournals.com/journals/14-15/2011_6_Petrashko.pdf

3. Топішко І.І. Соціальна відповідальність підприємства та її міжнародні стандарти / Топішко І.І., Топішко Н.П., Галецька Т.І. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/6_2017/15.pdf

4. Офіційний сайт Центру «Розвиток соціальної корпоративної відповідальності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://csr-ukraine.org/>

*Тохтамиш Т.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури
tunechka10@gmail.com*

*Ягольницький О.А., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури
a.yagolnitskiy@gmail.com*

*Гранько К.Б.
викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури
granko.k.b@gmail.com*

ХАРАКТЕРИСТИКА СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ ЯК ОСНОВИ ГЛОБАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Сучасні фінансові центри утворюються у місцях концентрації капіталу, незалежно від того, наскільки значною є дана концентрація у тому чи іншому фінансовому центрі і наскільки вільним є проведення у них фінансових операцій. Протягом останніх десятиків років процес формування міжнародних фінансових центрів скоротився, що пов'язано із фінансиалізацією глобальної економіки [1].

Характерною рисою сучасних світових фінансових центрів (СФЦ) є групування навколо них численних фірм, що надають юридичні, аудиторські, економіко-технічні та інші послуги [5]. Там зосереджується потужний аналітичний потенціал, який у поєднанні з достатньою інформацією дозволяє не лише надавати клієнтам різні консультативні та інші послуги, але і є важливим джерелом додаткової могутності при проведенні СФЦ своєї самостійної політики. Важливим атрибутом глобальної підсистеми, яка зароджується, є численні офшорні та інші пільгові зони, які дозволяють ухилятися від існуючого національно-державного законодавства [2].

Багато країн зацікавлені у створенні на власній території міжнародних, регіональних або спеціалізованих фінансових центрів, оскільки останні сприяють залученню капіталу в країну, підвищують інвестиційну

привабливість країни, збільшують надходження до бюджету та сприяють подоланню безробіття в країні. Для того, щоб місцевий ринок зміг перетворитися у розвинутий міжнародний фінансовий центр, необхідно, щоб країна володіла всіма необхідними елементами підтримання як своїх, так і міжнародних операцій [1].

На сьогоднішній день відбувається активний процес розвитку міжнародних фінансових центрів, у яких зосереджуються банки й спеціальні кредитно-фінансові інститути, які здійснюють міжнародні валютні, кредитні та фінансові операції, операції з цінними паперами, дорогоцінними металами, деривативами тощо. Така тенденція зумовлена поглибленням інтеграційних процесів наднаціонального рівня, що відображається в глобалізації економічних відносин. Крім того, провідні міжнародні фінансові центри являють собою інформаційно-аналітичні та організаційно-управлінські комплекси, що володіють значним фінансовим потенціалом [4].

В останні роки зростає роль аналітичних компаній як елемента світового фінансового центру, що здатний забезпечити міждисциплінарні дослідження, розрахунок міжнародних рейтингів, індексів тощо (Moody's, Standard and Poor's Z/Yen Group, World Federation of Exchanges). Найактивніше переміщення фінансових ресурсів здійснюється у світових фінансових центрах, насамперед північноамериканських (Нью-Йорку, Сан-Франциско, Бостоні, Вашингтоні, Торонто), європейських (Лондоні, Цюриху, Женеві, Люксембурзі, Франкфурті), азійських (Гонконгу, Сінгапурі, Токію, Сеулі, Дубаї, Абу-Дабі, Шанхаї).

Фінансові центри є системоутворюючою ланкою не тільки глобальної фінансової, але й глобальної господарської системи. Вони формують структуру сучасної конкурентоспроможної економіки, інтегрованої у світове господарство, тому рішення про створення СФЦ виходить за рамки фінансової системи. Воно визначає профіль і структуру всієї глобальної економіки. Подібні центри сприяють рівноправному входженню країн базування та країн-учасниць у глобальну фінансову і виробничу систему, забезпечують конкурентоспроможність національних економік, розвиток людського

потенціалу, краще використання факторів виробництва, зростання зайнятості, тощо. Також вони формують механізми розв'язання протиріч між попитом та пропозицією, вхідними і вихідними умовами системи, яка представлена у вигляді фінансового центру [1].

Функціонування СФЦ впливає як на економіку окремих країн, в яких вони базуються, так і на світову економіку в цілому. Внаслідок розгортання та поглиблення процесів глобалізації світової економіки їхня роль зміцнюється, значущість і впливовість також істотно зростають. За останні 25 років структура світового фінансового бізнесу зазнала суттєвих змін. Світовий фінансовий ринок став глобальним, кордони держав уже не мають ключового значення для переміщення капіталу, що зумовлює географічну зміну фінансових потоків між регіонами та країнами. Відтак, фінансовий капітал може без обмежень переміщуватися з внутрішнього на світовий фінансовий ринок, і навпаки. При цьому фінансові інститути відкривають філії в провідних фінансових центрах для виконання функцій запозичення, кредитування, інвестування й надання інших послуг [4].

На сучасному етапі у світі діє велика кількість різноманітних фінансових центрів, які можна поділити на три типи (рис. 1).

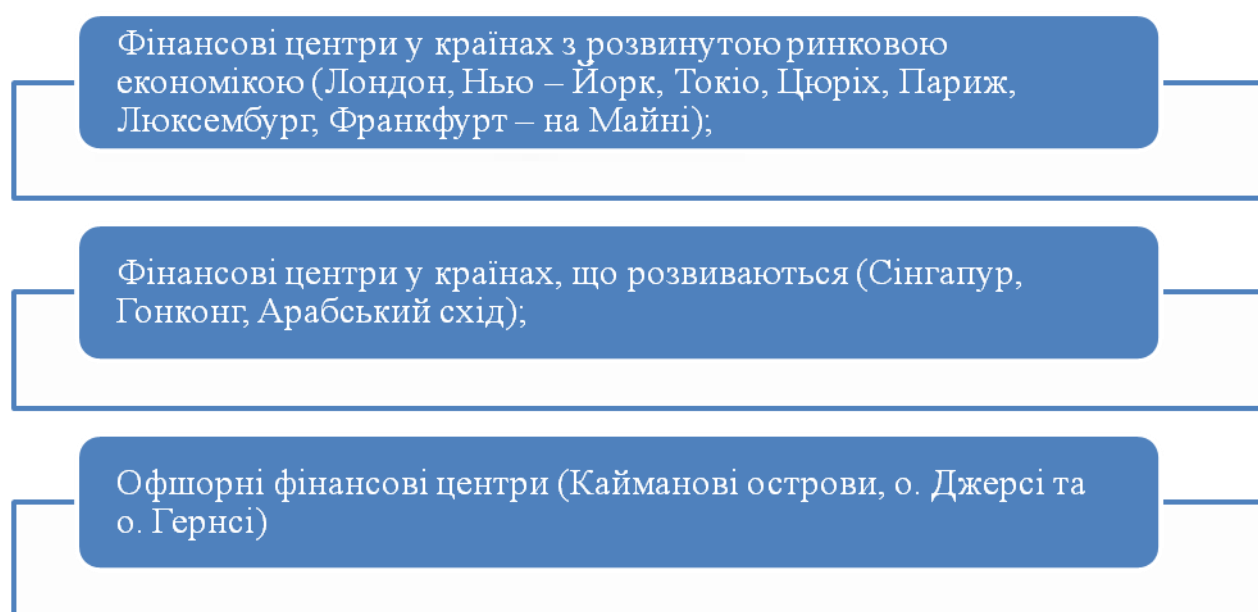


Рис. 1 – Типологія СФЦ

З рис. 1 можна зробити такий висновок, що фінансові центри утворюються у місцях з низьким рівнем оподаткування, а також в країнах, які є елементами глобального фінансового ринку незалежно від рівня розвитку їх економіки.

В табл. 1 представлено характеристику СФЦ.

Таблиця 1 – Характеристика фінансових центрів

Фінансовий центр	Характеристика
Лондон	Зберігає позиції найбільшого СФЦ, незважаючи на рішення Великобританії вийти зі складу ЄС, яке може негативно позначитися на перспективах розвитку банківського сектора країни Він посідає перше місце у світі за обсягом валютних і кредитних операцій. Лондон як фінансовий центр очолює другу групу фінансових центрів промислово розвинених країн, для яких характерним є домінування власне міжнародних елементів над національними. Основою Лондонського фінансового центру є банки, біржі та біллерброкери (вексельні маклери).
Нью-Йорк	Головний міжнародний центр, де діє найбільша у світі фінансова біржа, основною функцією якої є реалізація цінних паперів. Фінансовий центр де домінує іноземний ринок капіталів, який є основним джерелом євродоларів. З усіх складових в Нью-Йорку основне місце посідає ринок банківських кредитів.
Гонконг	Є одним із торговельних фінансових центрів Азіатсько-Тихоокеанського регіону, який тісно пов'язаний з Китаєм. Це в свою чергу сприяє переливу банківського та інвестиційного капіталів Китаю через фінансові установи Гонконгу. Він є базою для 70 зі 100 найбільших на нашій планеті банків.
Сінгапур	Є єдиним фінансовим центром країн, що розвиваються з майже повним набором всіх необхідних складових, тобто: ринком золота; валютним ринком; ринком банківських кредитів з фондовим ринком. Оскільки Сінгапур не належить до країн експортерів капіталу, тут немає його надлишку, немає високорозвиненої індустрії. Але сприяло формуванню його як світового фінансового центру вигідне географічне положення на шляхах регіональної і світової торгівлі; комунікативні зв'язки з Лондоном та іншими містами; пільговий податковий режим
Токіо	Є крупним міжнародним валютним ринком завдяки великому щоденному обороту іноземної валюти, особливо в угодах єна/долар. Токійська фондова біржа - одна з найбільших бірж світу. На Токійському фінансовому центрі оперують уповноважені японські банки (валютні банки) та іноземні банки, які займаються кредитуванням промисловості та торгівлі в єнах та іноземній валюті, наданням кредитів закордонним японським підприємствам через свої материнські банки, обліком експортних векселів тощо. На ньому оперують уповноваженні японські банки.

З табл. 1 видно, що кожен фінансовий центр має свою особливість. Всі вони відповідають необхідним критеріям для функціонування та мають ресурси

для виконання своїх обов'язків. Наведені ТОП-6 СФЦ мають вигідне географічне положення та знаходяться у великих містах, де наявні умови функціонування.

Фінансовий центр у сучасних умовах глобалізації являється територіальним формуванням з відповідною системою фінансово-валютних відносин. Вони здатні обслуговувати зростаючі світові потоки капіталу між собою та іншими світовими, регіональними та місцевими фінансовими ринками. СФЦ утворюються на базі основних факторів та повинні володіти всіма необхідними елементами для функціонування. У світі цілодобоводіючі СФЦ є ефективним засобом управління світовими фінансовими потоками. Країни, на території яких розміщуються фінансові центри, характеризуються збільшенням обсягів зовнішньої торгівлі та більш стабільним економічним зростанням.

Список використаної літератури

1. Ліфанова М. І. Міжнародні фінансові центри: поняття, умови та стадії формування. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету*. 2016. № 3. С. 21-24.
2. Луцишин З. М. Світові фінансові центри у глобальній фінансовій архітектурі. *Світ фінансів*. 2006. №3(8). С.38-59.
3. Савченко С. О. Особливості розвитку світових фінансових центрів. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. 2013. № 2 (14). С. 51-62.
4. Ухналь Н. М. Особливості розвитку міжнародних фінансових центрів в умовах глобалізації фінансової системи. *Наукові праці*. 2015. №2 (71). С.17-32.
5. Castell M. *The Power of Identity*. Oxford, 2010. 254 p.

*Ходзицька В.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»
valentinakneu@yahoo.com*

ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙНИХ СТРУКТУР :ПЛАН BEPS

Глобалізація світогосподарських зв'язків об'єктивно породжує необхідність гармонізації національних податкових систем. Однак, податкова гармонізація на глобальному рівні реально стає потрібною лише в тій мірі, у якій складається світове господарство, як особлива органічна цілісна система. Остання почала формуватися на базі світового ринку ще наприкінці XIX — на початку XX ст., у ході переходу капіталізму в його монополістичну стадію. Історія формування світового господарства безпосередньо пов'язана з міжнародним поділом праці, тобто з поділом праці між країнами, пов'язаними завдяки обміну діяльністю й її продуктами. Вона ґрунтується на економічно вигідну спеціалізацію виробництва окремих країн і виявляється у взаємному обміні результатами спеціалізованого виробництва у визначених пропорціях. Міжнародна економічна інтеграція обумовила тенденції з гармонізації податкової політики і національного податкового права в іноземних країнах. Саме, міжнародний поділ праці був тим поєднуючим початком, який створив систему світового господарства як сукупність взаємозалежних за міжнародним обміном національних господарств, які виступають як його підсистеми. На цьому рівні цілісності світового господарства 16 актуальною стає гармонізація національних податкових систем, яка допускає: – координацію податкової політики окремих держав; – зближення рівнів оподаткування; – уніфікацію методів визначення податкової бази; – приведення у відповідність критеріїв надання податкових пільг. Сьогодні торгові зв'язки й обслуговуючі їх валютно-кредитні відносини між країнами утворюють лише первинний рівень цілісності

міжнародних економічних відносин, тому що в середині ХХ ст. практично оформився наднаціональний рівень світового господарства. У цей час в еволюції міжнародного поділу праці відбулося якісне зрушення, яке чітко проявилось як результат вивозу капіталу і виходу виробництва за межі національних кордонів. Інтернаціоналізація охопила всі стадії руху капіталу (грошову, продуктивну, товарну), прийнявши форми: - інтеграції національних господарств у регіональні господарські комплекси зі структурою і пропорціями, зверненими на споживання регіону в цілому і з міждержавним регулюванням економічних зв'язків; - транснаціоналізації, тобто виходу виробничої і комерційної діяльності корпорацій за національні межі, яка розгалужується по всьому світові у вигляді філій і дочірніх підприємств. Підрозділи транснаціональних корпорацій, знаходячись на території національних держав, функціонують значною мірою як економічно, організаційно і юридично незалежні організації, відносини яких з національними державами будуються на особливих договорах. Внутрішнім моментом процесів інтеграції і транснаціоналізації є становлення нового феномену світового господарства - світогосподарського поділу праці: внутрі- та міжрегіонального; всесвітнього (транснаціонального) поділу праці.

Світогосподарський розподіл праці за своєю природою екстериторіальний. Він не може бути представлений у формах загального, часткового й одиничного розподілу праці. Це технологічний розподіл праці в самому виробництві на основі одиничного розподілу праці і в будові транснаціональної спеціалізації і кооперації виробництва. Такий розподіл праці регулюється з одного центру. Через участь в транснаціональному розподілі праці національні господарства одержують прямий доступ до світового ринку товарів і капіталів, до нових технологій і сучасного менеджменту. Всесвітній поділ праці формує світове господарство як єдиний наднаціональний світогосподарський простір, який створює інший, більш адекватний поняттю «світове господарство», рівень світогосподарських відносин. Єдиний світогосподарський простір — це наднаціональна сфера підприємництва

(бізнесу), в рамках якої діють єдині економічні, технологічні, правові і соціальнокультурні вимоги до суб'єктів виробничої та комерційної діяльності. Світове співтовариство знаходиться ще на самому початку формування єдиного світогосподарського простору. Воно ще градуйоване за численними ступенями єдності. Глобальна гармонізація податкової системи тільки починає осмислюватися.

Тому, основними цілями міжнародного співробітництва в податковій сфері – є усунення подвійного оподаткування і дискримінації платників податків. Однак не менш важливими є й інші цілі: - гармонізація податкових систем і податкової політики; - уніфікація фіскальної політики й податкового законодавства; - вирішення проблем подвійного оподаткування; - запобігання ухиленню від оподаткування; - запобігання дискримінації платників податків - нерезидентів; - гармонізація оподаткування інвестиційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Prafula F. International taxation of MNCs (2002) / Fernandes Prafula, Pope Jeff // Revenue Law Journal. – Volume 12, Issue 1 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://epublications.bond.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1132&context=rlj>

2. Randeberg M. A study of tax minimization strategies in multinational companies / Morten Randeberg, Helge Selvik // Norwegian School of Economics Bergen, Spring 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.nhh.no/en/research-faculty/norwegian-center-for-taxation-\(nocet\)/research/master-theses/randeberg-selvik-2014.aspx](http://www.nhh.no/en/research-faculty/norwegian-center-for-taxation-(nocet)/research/master-theses/randeberg-selvik-2014.aspx)

3. Awodiran Transfer pricing: a tax avoidance tool of MNCs/ Afe Babalola University, Ado-Ekiti, July 7, 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://ssrn.com/abstract=2463201>

6. Eden L. Taxes, Transfer Pricing and the multinational enterprise / Lorraine Eden. September 2009 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.oxfordhandbooks.com/view/10.1093/oxfordhb/9780199234257.001.0001/oxfordhb-9780199234257-e-021>

*Ходзицька В.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»
valentinakneu@yahoo.com*

УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ КОРПОРАЦІЙ: МІЖНАРОДНІ ІНІЦІАТИВИ ЗА ПЛАНОМ BEPS

Відносини в сфері оподаткування в окремій країні регламентуються нормами національного законодавства і нормами міжнародного права. Формою реалізації другої частини законодавства виступають міжнародні договори й угоди. Національні правові системи розрізняються в залежності від того, що має велику юридичну чинність: внутрішньодержавні чи закони міжнародні договори. Тому, для визначення впливу норм національного законодавства на податкову угоду, важливо знати правовий статус міжнародних договорів у даній країні. Якщо угода, інкорпорована в національне законодавство, має рівну з ним силу, виникають визначені труднощі. Вирішуючи подібні питання, держави дотримують двох принципів: *lex posterior derogat legi priori* та *lex specialis*.

Частіше держави дотримуються першого принципу. У цьому випадку закон, що інкорпорував міжнародний договір, витіснить раніше прийняті внутрішньодержавні закони. Відповідно до другого принципу діють у першу чергу спеціальні, а не більш загальні норми. Це правило застосовується до прийняття національного закону, що скасовує положення міжнародної податкової угоди. В Україні велику силу має міжнародна угода, а не внутрішньодержавний закон.

У системі податкового законодавства міжнародні угоди з оподаткування поділяються на групи:

- міжнародні угоди загального характеру;
- власні податкові угоди:

- загальні податкові угоди і конвенції;
- обмежені податкові угоди;
- угоди про надання адміністративної допомоги;
- договори, яких торкаються податкових питань:
- угоди про податкові режими і пільги;
- торгові договори;
- специфічні угоди по конкретних організаціях.

Міжнародні угоди загального характеру, поряд з іншими сферами співробітництва, установлюють загальні підходи сторін в області оподаткування. Безпосередньому застосуванню ці акти не підлягають, але принципи, що в них містяться, використовуються в інших договорах і в національному законодавстві. Податкові угоди бувають: - двостороннього характеру; - багатобічного характеру.

Власне податкові угоди двостороннього й багатобічного характеру мають три підгрупи:

а) загальні податкові угоди (конвенції) - це міжнародні договори рекомендаційного характеру, які торкаються всіх питань взаємин сторін із приводу прямих і непрямих податків;

б) обмежені податкові угоди, які розповсюджуються на конкретний вид податку, платника тощо;

в) угоди про надання адміністративної допомоги з оподатковуванню.

Договори, у яких розглядаються й податкові питання, звичайно спрямовані на встановлення сприятливого податкового режиму, надання різних пільг та ін. Наприклад, у 1992 році в «Угоді про регулювання взаємин держав СНД» одинадцять країн зобов'язалися вжити заходи з усунення подвійного чи багаторазового оподаткування доходів від торгівлі. Власне кажучи даний документ є угодою про податкові режими і пільги для країн-учасників СНД. До договорів, у яких крім інших відзначаються податкові проблеми, відносяться торгові договори, які передбачають режим найбільшого сприяння для товарів і послуг. Існують і специфічні угоди по конкретних міжнародних організаціях.

Прикладом може бути угода про розміщення штаб-квартири ООН у Нью-Йорку, спрямована на звільнення від сплати податків у країні перебування.

Оподаткування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Україні відбувається за наступними принципами:

- Україна самостійно встановлює і скасовує податки та пільги для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України;

- ставки податків встановлюються та відміняються Верховною Радою України на підставі поданих законопроектів Кабінету Міністрів України;

- рівень оподаткування встановлюється виходячи з необхідності досягнення та підтримки самокупності та самофінансування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності й з метою бездефіцитності платіжного балансу України;

- стабільність кількості видів та розмір податків гарантується державою строком не менш ніж 5 років;

- забороняється встановлювати інші податки, крім затверджених Верховною Радою України;

- ставки податків є однаковими для кожного з суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності й визначаються згідно товарного признаку: для одного й того ж самого товару діє єдина ставка податку;

- заохочення експорту готової продукції.

Економічні відносини України з іншими державами регулюються відповідними міжнародними договорами і нормами міжнародного права. Україна складає, виконує та денонсирує міжнародні договори згідно питань зовнішньоекономічної діяльності, а також угоди, відносно таких питань, у відповідності з Конституцією (Основним Законом) України й законами України.

Стосовно відносин України з міжнародними міжурядовими економічними організаціями, згідно чинного законодавства України, діють наступні положення:

– Україна самостійно здобуває членство у міжнародних міжурядових економічних організаціях, установчі акти котрих не заперечують цілям та принципам Конституції України;

– Україна може вступати у відносини з міжнародними міжурядовими економічними організаціями на підставі відповідних міжнародних договорів та/або установчих актів вказаних організацій.

Таким чином, значне місце в податковій системі різних країн займає податок на прибуток, який є прямим податком. Податок на прибуток діє в усіх країнах, але він має особливості, які відображають економічну політику держави, її мету та завдання. Податок на прибуток є загальнодержавним. Однак, у багатьох країнах існують і місцеві податки на прибуток. Вони значно менше загальнодержавного приблизно на порядок.

Список використаної літератури

1. Prafula F. International taxation of MNCs (2002) / Fernandes Prafula, Pope Jeff // Revenue Law Journal. – Volume 12, Issue 1 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://epublications.bond.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1132&context=rlj>
2. Libman A. International Experience of Tax Optimization –The Role of Tax Competition and Offshores in Global Economy Alexander Libman // MPRA, 2004 [Electronic resource]. – Mode of access : http://mpra.ub.uni-muenchen.de/17042/1/MPRA_paper_17042.pdf
3. Carroll B. The changing headquarters landscape / Bob Carroll, Kevin Bloomfield // FOR Fortune Global 500 [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-the-changing-headquarters-landscape-for-fortuneglobal-500-companies/\\$FILE/EY-the-changingheadquarterslandscape-for-fortune-global-500-companies.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-the-changing-headquarters-landscape-for-fortuneglobal-500-companies/$FILE/EY-the-changingheadquarterslandscape-for-fortune-global-500-companies.pdf)

*Ходзицька В.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»
valentinakneu@yahoo.com*

ГОЛОВНІ ТРЕНДИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ІНІЦІАТИВ: ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАЦІЙ І ПЛАН BEPS

Світовий бізнес розвивається в умовах посилення контролю з боку державних органів, одним з основних інструментів якого є податки. Відрахування до бюджетів різних рівнів є наріжним каменем діяльності будь-якої компанії, особливо української. В сучасних умовах рівень податкового навантаження вітчизняних суб'єктів господарювання є достатньо високим, тому розробка особливої стратегії обліку та управління відрахуваннями є складним і трудомістким процесом. Проте, необхідно зазначити, що необхідність додаткової оцінки ризиків, аналізу стану компанії завжди існує і, в свою чергу, дає можливість вибору альтернативних шляхів розвитку. Тому врахування проблем постійних змін в законодавстві, контроль за напрямками цих змін, моніторинг процедур податкового адміністрування та ефективності практичного застосування законодавства є особливо важливим з позиції забезпечення сталого економічного розвитку.

Значне місце в податковій системі різних країн займає податок на прибуток, який є прямим податком. Податок на прибуток є загальнодержавним. Однак, у багатьох країнах існують і місцеві податки на прибуток. Вони значно менше загальнодержавного приблизно на порядок.

Питома вага податку на прибуток в бюджетах різних країн складає від 10% в Швейцарії до 53% в Італії. Середньосвітовий рівень ставки податку - 34 %. В середньому у 28 найбільш розвинутих країнах світу середня ставка складає 36,25%. Так, у Новій Зеландії ця ставка складає 48%, Німеччині – 45%, Бельгії – та Польщі – 40%, Австрії, Чехії та США – 39%, Ірландії, Канаді – 38%,

Японії - 37,5% тощо. Нижчі ставки діють в Угорщині -18%, Швеції – 28%, Туреччині – 27,5%, Великобританії – 33%, Франції – 33,33%, Австрії, Данії – 34%.

З урахуванням того, що цей податок має різні ставки оподаткування в різних країнах, перед державами постає проблема уніфікації оподаткування. Суть цієї проблеми полягає в тому, щоб особливо для країн — членів ЄС, полегшити доступ на внутрішній ринок інших країн, а також збільшити залучення іноземних інвестицій у вигляді утворення різних філій та дочірніх компаній. З цією метою передбачається:

1. Зближення ставок оподаткування.
2. Усунення подвійного оподаткування між державами.
3. Взаємозв'язок та взаємоповага між різними країнами — членами ЄС

Головна функція цього податку є не тільки фіскальна, а й стимулююча. В деяких державах податок на прибуток складає до 35—40 % в бюджеті держави. У деяких країнах прибуток є джерелом фінансування і місцевих бюджетів. Але порядок сплати цього податку в різних країнах різний.

Порядок розрахунку прибутку, який оподатковується, принципово однаковий (з загальної суми валового доходу підприємства відіймаються валові витрати). Але при розрахунку прибутку до оподаткування та при визначенні валових витрат приводиться в дію стимулюючі заходи.

Так, у США до валових витрат відносяться, всі 100 % дивідендів на цінні папери, які знаходяться в повній власності місцевих дочірніх компаній. Діють також пільги при проведенні і прискореної амортизації, інноваційні заходи, науково-дослідні роботи. Діє особлива знижка в тих випадках, коли підприємство застосовує різні альтернативні види сировини та електроенергії, надається пільговий кредит, коли компанії застосовують обладнання, яке працює на сонячній енергії, або коли в виробничому процесі використовується енергія вітру. Але при цьому в США застосовуються і підвищені ставки, коли підприємство отримує занадто високі прибутки, коли воно стає монополістом

(наприклад при продажу нафти), тобто в цьому випадку податок стає частково елементом антимонопольного регулювання з боку держави.

У Канаді існує дві ставки оподаткування прибутку — федеральна та провінціальна. Згідно з цим і прибуток сплачується в федеральний та провінціальний бюджети.

У цій державі також широко застосовується різні пільги, до яких відносяться:

—надання пільгового інвестиційного кредиту;

—податковий кредит на витрати на науково-дослідні та конструкторські роботи;

—прискоренні темпи амортизації та інше.

Але велика кількість пільг приводить до зменшення коштів, які спрямовуються до державного бюджету, тому і політика ця поступово згортається, а кількість пільг зменшується. Особлива увага в цій державі приділяється розвитку сільського господарства, розвитку рибної промисловості та деяких інших галузей. Це стосується звільнення від сплати довічного податку при передачі сімейного фермерського господарства дітям померлого (але при умові, що це фермерське господарство є єдиним джерелом доходу для спадкоємців); дохід при оподаткуванні фермерам та рибалкам за п'ятиріччя усереднюється (в зв'язку з тим, що на протязі одного року можуть бути різні коливання в доходах); надається можливість фермерам регулювати свої доходи за роками. Особлива увага приділяється підприємствам малого бізнесу. Якщо середня ставка податку на прибуток для всіх підприємств складає 28 %, то для підприємств малого бізнесу — 12 %.

У Великобританії ставка податку на прибуток складає 33%. Але для малих підприємств застосовується зменшена ставка — 25 %. Причому малі підприємства визначаються за ознакою розміру отриманого прибутку. При визначенні прибутку до оподаткування від валових доходів відіймаються всі витрати, які пов'язані з науково-дослідними роботами. Навпаки, нафтодобувні

підприємства крім податку за основною ставкою вносять до бюджету ще 50 % доходу, який у них залишається.

Особливості в оподаткуванні прибутку діють і в Німеччині. Так, в цій державі встановлені дві ставки: на прибуток, який не розподілений, — 50 %, та на розподілений прибуток — 36 %. Це робиться з урахуванням того, що при нерозподіленому прибутку оподатковуються дивіденди акціонерів прибутковим податком з громадян. Широко застосовується прискорена амортизація, яка дозволяє в перший рік придбання обладнання списувати до 50 % його вартості, а в перші три роки — до 80 %.

У Франції існує податок на чистий прибуток, при цьому прибуток визначається з урахуванням всіх операцій. Він розраховується як різниця між доходами підприємства та витратами, які пов'язані з виробничою діяльністю. Основна ставка податку — 33,33 % (33 та 1/3 %).

Знижені ставки встановлюються на: - дохід від приросту капіталу (8%); - прибуток від землекористування та від вкладів у цінні папери (до 24 %); - для підприємств малого та середнього бізнесу з суми прибутку, який не перевищує 38120 євро (з частки, що перевищує цю межу, стягується стандартна ставка податку) (15%). Коли підприємство має в звітному році збитки, то їх можна відраховувати з чистого прибутку майбутніх років, а в деяких випадках — з чистого прибутку попередніх років. Основою для розрахунку прибутку є його річний розмір. В кінці року кожне підприємство складає декларацію про доходи, яку подає в податкову адміністрацію до 1 квітня року, наступного після звітного. На протязі року, до визначення кінцевих річних розрахунків, підприємство вносить квартальні платежі.

Особлива система сплати податку на прибуток існує і в Японії. Цей податок має назву прибутковий податок з юридичних осіб. При цьому встановлюються три види цього податку: — державний прибутковий податок — 33,48 % від прибутку; — префектурний прибутковий податок — 5 % від державного, що складає 1,67 % від загального прибутку; — міський, районний — 12,8 % від державного, що складає 4,12 % від загального прибутку. В

сумарному вигляді юридичні особи сплачують до 40 % від загального прибутку. Крім того частина прибутку є джерелом оплати податку на підприємницьку діяльність, який є податком префектур. Оподаткування прибутку має свої особливості в Норвегії. Вища ставка податку складає 28 %. Прибуток до оподаткування розраховується як різниця між балансовим прибутком, який зменшений на суму витрат на виробництво та реалізацію, і на суму сплачених податків в норвезькі податкові органи. Суму бази оподаткування зменшують також амортизаційні відрахування.

У Швеції при сплаті національного податку на прибуток всі платники податку поділяються на резидентів та нерезидентів. Резиденти сплачують податок з усієї суми доходів, а нерезиденти — тільки з прибутку, який отриманий тільки в Швеції. Ставка податку на прибуток 28 %.

Таким чином, не існує місцевих податків для корпорацій, а також немає різниці між розподіленим та нерозподіленим прибутком. При розрахунку прибутку акції підприємства оцінюються за нижчою ринковою ціною їх вартості. База оподаткування зменшується на витрати, які пов'язані з бізнесом, у тому числі відсотки по кредитах, по інвестуванню філій або придбанню нового обладнання, прибуток від реалізації матеріальних та нематеріальних основних засобів та інших активів. Збитки, які отримані при реалізації капітальних активів, також списуються за рахунок сукупного прибутку. Як видно в цілому, у кожній країні існує цей податок, але він має особливості, які відображають економічну політику держави, її мету та завдання.

Список використаних джерел

1. Randeberg M. A study of tax minimization strategies in multinational companies / Morten Randeberg, Helge Selvik // Norwegian School of Economics Bergen, Spring 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.nhh.no/en/research-faculty/norwegian-center-for-taxation-\(nocet\)/research/master-theses/randeberg-selvik-2014.aspx](http://www.nhh.no/en/research-faculty/norwegian-center-for-taxation-(nocet)/research/master-theses/randeberg-selvik-2014.aspx)

2. Awodiran Transfer pricing: a tax avoidance tool of MNCs/ Afe Babalola University, Ado-Ekiti, July 7, 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://ssrn.com/abstract=2463201>
3. Eden L. Taxes, Transfer Pricing and the multinational enterprise / Lorraine Eden. September 2009 [Electronic resource]. –Mode of access : <http://www.oxfordhandbooks.com/view/10.1093/oxfordhb/9780199234257.001.0001/oxfordhb-9780199234257-e-021>
4. Davidson S. Multinational corporations, stateless income and tax havens / Sinclair Davidson [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/taxpublications/tech-tp-mcsith.pdf>

*Чередниченко О.Ю.,
к.е.н., доцент,
докторант кафедри
«Економіка та управління виробничим і комерційним бізнесом»,
Український державний університет залізничного транспорту
ch.a.u@ukr.net*

ВПЛИВ КОРУПЦІЙНИХ ПРОЯВІВ НА СТАН ЗАХИЩЕНОСТІ ОБ'ЄКТІВ КРИТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ДЕРЖАВИ ВІД ЗОВНІШНІХ ЗАГРОЗ

Транспорт забезпечує потреби населення та економіки у перевезенні пасажирів і вантажів, в тому числі для потреб Збройних Сил України, інших військових формувань та підприємств військово-промислового комплексу держави. Транспортний комплекс, як окрема галузь національної економіки, є важливою соціальною складовою. Таким чином, ця сфера національного господарства є фундаментальним елементом національної безпеки країни, яка повинна протистояти внутрішніми та зовнішніми загрозами, новим викликам державності.

В сучасних умовах в суспільстві з позитивом та надією сприймаються інфраструктурні проекти та намагання розбудови об'єктів критичної інфраструктури, спрямованих на покращення якості, доступності та надійності «артерій економіки держави» – транспортного комплексу країни. В той же час, на жаль більшість новаторських проектів залишається саме проектами та не втілюються в життя, а окремі позитивні досягнення в сфері критичної інфраструктури не можна вважати системними, а це в свою чергу не дозволяє вивести галузь на рівень кращих світових стандартів та ефективно модернізувати її діяльність.

Однією з основних причин цього є корупційна складова. За оцінками не тільки громадян, а і фахівців з протидії корупції це негативне явище проникло вже і до базових об'єктів промисловості, критичної інфраструктури, де раніше прояви корупції були значно нижче чим в органах влади та управління, контролюючих та правоохоронних органах, судах. При цьому, наміри менеджменту управлінської ланки щодо зниження рівня корупційних ризиків на об'єктах транспортної інфраструктури так і залишаються нереалізованими, або реалізуються безсистемно та вибірково. Корупція стала основною причиною відсутності успіхів в процесі реформування транспортної галузі, причому це стосується як підприємств державної форми власності, так і недержавної. Слід відмітити пряму залежність рівня корупції на об'єктах критичної інфраструктури і рівня їх захищеності від негативного впливу вищезгаданих факторів, та й взагалі готовності протистояти викликам національній безпеці на сучасному етапі розвитку держави.

Корупційні прояви на об'єктах транспортної інфраструктури виражаються через [1-4]:

- нецільове та неефективне використання коштів, в тому числі бюджетних, передбачених на потреби об'єктів критичної інфраструктури (наприклад: закупівля недоброякісних паливно-мастильних матеріалів, харчів, обмундирування, обладнання, використання для ремонтно-відновлювальних і регламентних робіт контрафактних запчастин, вузлів та механізмів, створення

різних «надбудов» у вигляді додаткових керівних ланок з завищеним бюджетом їх фінансування і т. ін.);

- сумнівні дії посадових осіб об'єктів критичної інфраструктури в процесі здійснення господарської та фінансово-економічної діяльності (наприклад: закупівля відновленої та модернізованої, вживаної техніки і обладнання з послідуною передачею користувачам під виглядом нової чи новоствореної);

- маніпуляції з вибором пріоритетних напрямків розвитку чи розбудови, об'єктів транспортної інфраструктури (наприклад: закупівля, в тому числі надлишкової техніки, або окремих її типів замість дійсно необхідних типів локомотивів, рухомого складу, суден чи літаків);

- розробка та виробництво недосконалої техніки, за застарілими технологіями, втілення другорядних проектів як пріоритетних;

- призначення на керівні, управлінські ланки некомпетентних осіб, брак професіоналів та мотивованих спеціалістів, викликаний впливом таких факторів як «кумівство», «політична доцільність», «квотний принцип» і т. ін.;

- прийняття рішень під впливом та в інтересах представників окремих фінансово-промислових груп, в тому числі іноземних, які негативно впливають на розбудову та функціонування об'єктів критичної інфраструктури;

- популізм, прийняття програм, стратегій, концепцій, які неможливо реалізувати на практиці, а їх складові не впливають позитивно на діяльність транспортного комплексу.

Цей список не є остаточним, автор намагався акцентувати увагу на проблемі взагалі та навів найбільш значимі фактори, які послабляють як об'єкти критичної інфраструктури, так і транспортну галузь в цілому, що призводить до послаблення її потенціалу та втрати керованості. А це в свою чергу не дозволяє у разі необхідності мобілізуватися для протистояння сучасним зовнішнім та внутрішнім викликам, надійно і небезпечно функціонувати транспортному комплексу, який сам собою вже є загрозливою складовою із-за специфіки технологічного процесу; наявності уразливих у

диверсійно-терористичному відношенні ланок; використання чи перевезення небезпечних речовин у великих обсягах (наприклад: паливно-мастильних матеріалів, пожежо- і вибухонебезпечних та отруйних речовин тощо).

В сучасних умовах складних соціально-економічних перетворень, впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на стан національної безпеки України, набуває особливої актуальності саме питання захищеності об'єктів життєзабезпечення та критичної інфраструктури держави, а для цього треба подолати не тільки технологічне відставання, модернізувати галузь, а й усунути чи мінімізувати негативні чинники, ключовими з яких є корупційні прояви та ризики.

Список використаної літератури

1. Дикань В.Л. Обеспечение конкурентоспособности железнодорожного транспорта как основной составляющей его экономической безопасности / В.Л. Дикань, И.В. Воловельская // Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. – 2016. – Серія. Економіка. – Т.21. – Вип. 1 - С. 82-85.

2. Зелена книга з питань захисту критичної інфраструктури в Україні : зб. мат-лів міжнар. експерт. нарад / упоряд. Д.С. Бірюков, С.І. Кондратов; за заг. ред. О.М. Суходолі. – К. : НІСД, 2015. – 176 с.

3. Михайленко Д.Г. Теоретичні аспекти трансформації інституту корупційних злочинів / Д.Г. Михайленко // Актуальні проблеми держави і права. - 2014. - Вип. 74. - С. 338-346.

4. Чередниченко О.Ю. Декриміналізація окремих злочинів, як один із шляхів підвищення рівня безпеки на залізничному транспорті та забезпечення відшкодування збитків від несанкціонованого втручання в діяльність об'єктів критичної інфраструктури / О.Ю. Чередниченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2018. - № 61. - С. 248-255.

Яцко А.С., студентка 3 курса
Купрейчик Д.В., м.э.н., старший преподаватель
Полесский государственный университет
MaksSash2011@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Бухгалтерский учет доходов и расходов ведется в соответствии с Инструкцией по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь №102 от 30 сентября 2011 г. (с изменениями и дополнениями), которая определяет правила организации и ведения бухгалтерского учета доходов и расходов в организациях. В ней даны определения доходов и расходов, их состав, оценка и счета, на которых они учитываются, а также период признания и раскрытия информации о доходах и расходах в бухгалтерской отчетности.

Состав доходов и расходов, порядок их учета также регламентируется Типовым планом счетов, в котором определены счета для учета доходов и расходов, и Инструкцией к данному плану, в которой регламентирован порядок организации учета на этих счетах.

Прежде чем рассмотреть состав доходов и расходов, следует более подробно изучить их понятия в контексте трактовок отечественных и зарубежных авторов, а также на законодательном уровне (таблица 1).

Таблица 1 - Трактование понятий «доходы» и «расходы»

Автор, источник	Определение
Закон Республики Беларусь “О бухгалтерском учете и отчетности” №57-З	<p><i>Доходы</i> - увеличение экономических выгод в течение отчетного периода путем увеличения активов или уменьшения обязательств, ведущее к увеличению собственного капитала организации, не связанному с вкладами собственника ее имущества (учредителей, участников).</p> <p><i>Расходы</i> - уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода путем уменьшения активов или увеличения обязательств, ведущее к уменьшению собственного капитала организации, не связанному с его передачей собственнику имущества, распределением между учредителями (участниками).</p>

Продолжение таблицы 1

Налоговый Кодекс Республики Беларусь	<p><i>Доходом</i> признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить, и определяемая применительно к конкретному налогу, сбору (пошлине).</p> <p><i>Расходы</i> (затраты), учитываемые при налогообложении представляют собой стоимостную оценку использованных в процессе производства и реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, основных средств, нематериальных активов, трудовых ресурсов и иных расходов на их производство и реализацию</p>
Вахрушина М.А.	<p><i>Доходы</i> - это увеличение экономических выгод компании за отчетный период, которое выражается в увеличении активов или уменьшении обязательств, результатом чего является увеличение капитала.</p> <p><i>Расходы</i> - уменьшение экономических выгод за отчетный период, выражающееся в уменьшении или потере стоимости активов или в увеличении обязательств, которые приводят к уменьшению капитала.</p>
Кожарский В.В.	<p><i>Доходы</i> - результат производственно-хозяйственной деятельности, получаемый как разница между стоимостью реализованной продукции, услуг и произведенными затратами.</p> <p><i>Расходы</i> - это уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме оттока или истощения активов или увеличения обязательств, ведущее к уменьшению капитала.</p>
Астахов В.П.	<p><i>Доходы</i> - увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме увеличения активов или их стоимости либо уменьшение обязательств, приводящее к увеличению собственного капитала, не связанного с вкладами собственников. <i>Расходы</i> - уменьшение экономических выгод в результате выбытия денежных средств, имущества или возникновение обязательств, ведущих к уменьшению капитала, за исключением уменьшения вкладов по решению участников.</p>
Сушко Т.И.	<p><i>Доходы</i> представляют собой увеличение экономических выгод в течение отчетного периода путем увеличения активов или уменьшения обязательств, ведущее к росту собственного капитала организации, не связанному с вкладами собственника ее имущества (учредителей, участников).</p> <p><i>Расходы</i> представляют собой уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода путем уменьшения активов или увеличения обязательств, ведущее к уменьшению собственного капитала организации, не связанному с его передачей собственнику имущества, распределением между учредителями (участниками)</p>
Стражев В.И.	<p><i>Доходы</i> представляют собой сумму поступлений денежных выгод в денежном определении в форме выручки от реализованной произведенной продукции (работ, услуг), а также имущественных ценностей и средств от внереализационных операций, сформированных с учетом влияния факторов времени и риска. <i>Расходы</i> это затраты в процессе хозяйственной деятельности, приводящие к уменьшению средств предприятия или увеличению его долговых обязательств.</p>

Примечание - Источник: собственная разработка на основе критического анализа литературных источников

Таким образом, можно отметить, что понятие “доходы” и “расходы” различными авторами трактуются практически одинаково, существенных расхождений в проанализированных литературных источниках нет, что свидетельствует об однозначности трактовки данного понятия.

По нашему мнению, определение доходов и расходов можно дополнить аспектом их практической значимости. Таким образом, доход – обозначает любой приток денежных средств или получение материальных ценностей, обладающих денежной стоимостью. Доход можно характеризовать как увеличение ее активов или уменьшение обязательств, приводящие к увеличению собственного капитала. Расходы организации – совокупность использованных ее средств, относящихся к активам, если они способны приносить доходы в будущем, или к пассивам, если этого не произойдет, то есть доходы организации уменьшаться.

Список используемой литературы

1. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов: утв. поста-новлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 № 102 // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО “ЮрСпектр“, Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

Секція 2

**СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ
ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА
ОРГАНІЗАЦІЙ**

*Аберніхіна І.Г., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
irina.abernihina@gmail.com*

ФІНАНСИ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ: ФУНКЦІЇ ТА ПРИНЦИПИ

Страховання є важливою галуззю економіки, яка надає населенню та суб'єктам господарювання страховий захист, а також формує значні за обсягом інвестиційні ресурси для розвитку економіки [3, с. 679].

Існування страховання як виду бізнесу дозволяє задовольнити різноманітні потреби суспільства. Страхова компанія створюється у формі товариства, сферою діяльності якого є відшкодувальне утримання відповідальності за ризиками економічних суб'єктів з метою їх мінімізації та організації взаємодопомоги, спрямованої на покращення загальноекономічного добробуту шляхом усунення різних соціальних негараздів, захисту від наслідків нещасних випадків та різного роду катастроф [4, с. 32].

Все це зумовлює інтерес до з'ясування економічної сутності категорії «фінанси страхової організації», їх функцій та принципів.

На рис. представлена теоретико-сутнісна характеристика категорії «фінанси страхових організацій».

Будь-яка економічна категорія проявляє свою сутність та суспільне призначення через притаманні їй функції.

Деякі науковці [2, 3, 5] ототожнюють функції фінансів страхових організацій з функціями фінансів підприємств, оскільки фінанси страхових компаній є сегментом фінансів підприємств.



Рисунок - Теоретико-сутнісна характеристика категорії «фінанси страхових організацій»

Розроблено автором на основі [1, 2, 4, 5]

Але є автори, які розширюють перелік функцій фінансів страхових організацій з урахування специфічності функціонування страхових компаній.

Так, наприклад, Нагайчук Н. Г. наголошує на тому, що оскільки страхові організації на фінансовому ринку виконують роль фінансових посередників інвестиційного типу, мобілізуючи страхові премії страхувальників, вони, таким чином, забезпечують переміщення і перерозподіл вартості в масштабі як національної, так і світової економіки, що дає підстави говорити про мобілізаційну та розподільну функцію фінансів страхових компаній [4].

У ринкових умовах господарювання страхові компанії через реалізацію механізму страхування мобілізують значний страховий капітал, який виступає важливим джерелом інвестицій у країні та надає можливості компаніям одержати додаткові прибутки. Реалізуючи страхові послуги, страхова компанія мобілізує кошти юридичних і фізичних осіб та створює страховий фонд, кошти якого використовуються для тимчасового інвестування шляхом їх розміщення у дохідні активи відповідно до вимог чинного законодавства країни [4].

Таким чином, спочатку відбувається мобілізація та формування страхових фондів, потім стадія розміщення коштів фонду з метою отримання інвестиційного доходу, а при настанні подій, визначених як страхові випадки, відбувається використання цих фондів. Тому, починаючи із стадії розміщення коштів страхового фонду, можемо говорити про розподільну функцію фінансів страхових організацій [1, 4].

Сутність розподільної функції фінансів страховика полягає у переважно перерозподільних відносинах. Страхуванню притаманні замкнені перерозподільні відносини між його учасниками, що зумовлено солідарною відповідальністю за ризик, тому об'єктами дії розподільної функції фінансів страховика виступають страховий фонд, а в окремих випадках і вільні резерви.

Поряд з розподільною, фінансам страхових компаній аналогічно, як і фінансам підприємств, притаманна і контрольна функція. Її сутність проявляється в контролі за: правильністю розрахунку розміру внеску кожного учасника страхування при формуванні страхового фонду; розміщенням коштів страхових резервів відповідно до вимог чинного законодавства; розподілом страхового фонду між страхувальниками у відповідності до величини збитків,

завданих в результаті страхового випадку, та з урахуванням системи страхового забезпечення.

Фінанси будь-якого суб'єкта господарювання базуються на певних організаційних принципах. Організаційні принципи фінансів страхових організацій поділяються на дві групи: перша включає загальні принципи організації фінансів, притаманні будь-якому суб'єкту господарювання; друга група враховує специфічні принципи організації фінансів страховиків (див. рис.).

Отже, дослідження наукових публікацій дало змогу систематизувати основні сутнісні характеристики категорії «фінанси страхових організацій».

Список використаної літератури

1. Гаманкова О. О. Фінанси страхових організацій : навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2007. – 328 с.
2. Говорушко Т. А. Управління фінансовою діяльністю страхової компанії з метою забезпечення її ефективного розвитку : монографія / Т. А. Говорушко, В. М. Стецюк, О. Ю. Толстенко: Національний університет харчових технологій. – К.: НУХТ, 2012 - 376 с.
3. Лаврук Н. А. Дослідження фінансових результатів діяльності страхових організацій / Н. А. Лаврук, Л. В. Русул. // Мукачівський Державний Університет. – 2018. – №15. – С. 679–687.
4. Нагайчук Н. Г. Теоретичні підходи до визначення змісту поняття "фінанси страхових організацій" / Н. Г. Нагайчук. // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №11. – С. 32–35.
5. Світлична О. С. Управління фінансами страхових організацій : навч. пос. / О. С. Світлична, Н. М. Сташкевич - Одеса: Атлант, 2015 – 258 с.

*Ангелко І.В., к.е.н.
старший викладач кафедри економіки та маркетингу
Інститут підприємництва та перспективних технологій
Національного університету «Львівська політехніка»
iryna.anhelko@gmail.com
Лех Г.А., к.е.н., доцент
доцент кафедри економічної теорії
Національний лісотехнічний університет України
gala1960@ukr.net*

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ТА ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЧИННОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Як відомо, в умовах ринкової економіки, підприємства здійснюють свою діяльність з метою отримання доходу. Власне отримання останнього свідчить про те, що продукція підприємства знайшла свого споживача, відповідає вимогам та попиту ринку за ціною, якістю, іншими технічними і функціональними характеристиками та властивостями.

Отримання доходів створює також основу для самофінансування підприємства за умови, що їх розмір достатній для покриття витрат, виконання зобов'язань та утворення чистого прибутку. Саме прибуток є якісним узагальнюючим показником роботи підприємства. За його величиною можна проаналізувати ефективність усіх видів діяльності суб'єкта господарювання.

Важливе значення для забезпечення умов постійного зростання прибутку підприємства має його планування.

Планування прибутку підприємства – це складний процес, який включає глибокий економічний аналіз виробничих та фінансових показників діяльності підприємства за період, що передував плановому періоду.

Якщо план із прибутку складено на належному рівні, професійно грамотно, підприємство має змогу правильно визначити обсяги платежів у державний бюджет і суму прибутку, що залишається в його розпорядженні з метою створення фінансової бази для розвитку виробництва, необхідних витрат на розвиток соціальної сфери, матеріальне заохочення праці тощо [1, с. 338].

У плануванні прибутку беруть участь всі виробничі та функціональні підрозділи підприємства.

Прибуток підприємства як фінансовий результат від його звичайної діяльності планується на рік, квартал, місяць за елементами, які його формують, за чинними стандартами бухгалтерського обліку та звітності [2, с. 215].

В економічній практиці для планування прибутку підприємства використовують різні методи (табл. 1).

Таблиця 1 - Методи планування прибутку підприємства

Метод планування прибутку	Характеристика
Метод прямого поасортиментного розрахунку	полягає у тому, що для розрахунку прибутку за кожною асортиментною позицією застосовується планова калькуляція собівартості виробів, а також обсяги реалізації, визначені при плануванні виручки від реалізації. Об'єктом планування є елементи чистого прибутку, насамперед прибутку від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг. Основою розрахунку слугує прогнозований обсяг продажу. Цей обсяг обмежується наявними виробничими потужностями. Після визначення обсягу продажу розробляється виробнича програма на основі укладених контрактів.
Аналітичний метод	ґрунтується на вивченні факторів, які визначають рівень прибутку в базовому періоді, врахуванні їх, а також інших факторів, які наявні вже в плановому періоді. Даний метод застосовується у разі незначних змін в асортименті продукції та за відсутності інфляції. У разі використання даного методу розрахунок ведеться окремо за порівняною і не порівняною товарною продукцією.
Метод точки беззбитковості	базується на принципі розподілу витрат на постійні і змінні та розрахунку маржинального прибутку. З виторгу від реалізації продукції (без ПДВ, акцизів, мита) віднімаються змінні витрати і залишається маржинальний прибуток. Далі від маржинального прибутку віднімаються постійні витрати і визначається кінцевий фінансовий результат.

На формування величини прибутку впливає низка факторів, які можна поділити на зовнішні – фактори, які не залежать від розвитку підприємства (інфляційні процеси; законодавство; політика; науково-технічний та соціальний розвиток регіону; політика оподаткування та ін.) та внутрішні – фактори, які залежать від діяльності підприємства (обсяг продукції, що випускається; собівартість виробництва; ціна продукції, що реалізується; найменування (асортимент) продукції, що випускається; після продажний сервіс; збільшення або зниження зносу основних виробничих фондів; реклама та ін.

У загальному, на формування абсолютної величини прибутку підприємства впливають [3, с. 96]:

- результати (ефективність) його фінансово-господарської діяльності;
- сфера діяльності;
- галузь господарства;
- установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

В економічній практиці для формування прибутку підприємства використовують два підходи, а саме бухгалтерський та економічний [3, с. 96]. Крім цього, процес планування прибутку підприємства включає два основні напрями – планування доходів та планування витрат, балансування яких у результаті і визначає формування абсолютної величини прибутку суб'єкта господарювання.

Формування доходів, як відомо, здійснюється за такими складовими, у розрізі яких і формуються окремі складові сукупного прибутку суб'єкта господарювання [2, с. 221-222]:

- доходи від основної діяльності, що включають насамперед дохід від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг;
- доходи від іншої операційної діяльності, яка включає дохід від реалізації оборотних активів, реалізації курсових різниць, оренди, отримані штрафи, пені, неустойки, списання зобов'язань та ін.;

- доходи від фінансових операцій, які формуються за рахунок отримання доходів від вкладень в асоційовані та дочірні підприємства, спільної діяльності, доходи від портфельного інвестування та ін.;

- доходи від звичайної діяльності, що визначаються формуванням доходів від фінансових інвестицій, реалізації необоротних активів, безоплатно одержаних активів тощо;

- доходи від надзвичайних подій.

Реально ж формування прибутку на підприємстві відбувається в міру реалізації продукції. Відповідно до Податкового кодексу України момент реалізації визначається за датою відвантаження продукції (товарів), а для робіт (послуг) – за датою фактичного виконання (надання) таких, або за датою зарахування коштів покупця на банківський рахунок постачальника [4].

Однак, незалежно від визначення моменту реалізації в законодавчих актах, реальне формування на підприємстві прибутку від реалізації продукції має місце тільки за умови, коли така подія відбувається насправді, тобто коли кошти від покупця надходять на банківський рахунок постачальника.

Прибуток від реалізації продукції безпосередньо залежить від двох основних показників: обсягу реалізації продукції та її собівартості. На зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції, частки прибутку в ціні продукції (рентабельність продукції).

Треба звернути увагу на те, що зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції справляють вплив не тільки на обсяг реалізації продукції, а й на її собівартість, оскільки змінюються умовно-постійні витрати (за зміни обсягу виробництва продукції); витрати на зберігання продукції, інші витрати (за зміни залишків нереалізованої продукції).

Істотний вплив на обсяг реалізації продукції, а також і на прибуток від реалізації справляє розмір прибутку, що включається в ціну виробів. За умов формування ринкової економіки державного регулювання рентабельності продукції, як правило, уже нема. Отже, створюється можливість збільшення

прибутку підприємства за рахунок збільшення частки прибутку в ціні окремих виробів. Цьому сприяє брак належної конкуренції, монопольне становище деяких підприємств у виробництві та реалізації багатьох видів продукції.

Таким чином, можна зробити висновок, що можливості підприємств впливати на обсяг прибутку від реалізації, змінюючи обсяги виробництва продукції, залишки нереалізованої продукції, її рентабельність, є досить суттєвими.

Список використаної літератури

1. Бондар Н.М. Економіка підприємства: Навч. посібник / Н.М. Бондар – К.: Видавництво А.С.К., 2004. – 400 с.
2. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств: Підручник / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 504 с.
3. Фірко Н.Б. Економічна суть та класифікація доходів підприємства: теоретичний аспект / Н.Б. Фірко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2011. – вип. 35. – С. 364-368.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI зі змінами [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

*Антонюк О.В., студентка
Ларіонова К.Л., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницький національний університет
K.Larionova@i.ua
antoniukav@gmail.com*

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. В сучасних умовах спостерігається зростання конкуренції між підприємствами в середині країни і водночас їх інтеграція у міжнародне господарство. Тому, в управлінні підприємств з'являється потреба

у рішенні стратегічних питань. Впровадження ефективної стратегії розвитку та господарювання постає головним завданням для більшості українських підприємств в умовах сучасного ринку. Існують різні методи, що сприяють підвищенню ефективності діяльності підприємства, серед яких важливе місце посідає бенчмаркінг. Даний метод переважно застосовується в маркетингу, маркетингових дослідженнях. Однак бенчмаркінг можна також використовувати з метою підвищення ефективності діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями основ бенчмаркінгу займалися чимало українських та зарубіжних науковців, зокрема: П. Мірошніченко, О. Штейн, М. Бублик, В. Білошапка, Е. Михайлова, В. Стариков, Н. Воеводина, Р. Кемп, М. Спендоліні, Г. Райтер, Р. Рейдер та ін. Практичні аспекти використання бенчмаркінгу в діяльності підприємств розглядаються у працях зарубіжних дослідників, таких як: М. Спендоліні, Дж. Харрінгтон, Дж. Уїллі, Дж. Роберт, Дж. Боксвел та ін. Разом із тим проблема впровадження та ефективності використання бенчмаркінгу на підприємствах не знайшла достатньо повного відображення в науковій літературі і потребує подальшого поглибленого дослідження.

Постановка завдання. Цілями дослідження є визначення перспектив розвитку бенчмаркінгу в Україні як дієвого інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства часто мають невизначеність в межах реалізації власної господарської діяльності. При цьому кількість факторів впливу напряму залежить від розмірів підприємства. Так, малі суб'єкти господарювання мають здатність швидко реагувати на зміни в навколишньому середовищі за рахунок оперативного управління, на відміну від великих і середніх підприємств. Таким підприємствам потрібно реалізовувати стратегічне управління, а також створювати та здійснювати стратегії розвитку.

Для досягнення цього в підприємств постає необхідність у створенні та запровадженні таких технологій в управлінні, які б дали змогу одержати перевагу над конкурентами шляхом застосування успішного досвіду лідерських

підприємств.

Із цією метою можна використати бенчмаркінг, який являє собою метод стратегічного розвитку різних напрямків діяльності, та базується на порівняльному аналізі господарювання власного підприємства та підприємств-лідерів у галузі. Загалом метод полягає в оцінюванні особистої та галузевої результативності, порівнянні та аналізі господарювання лідерів галузі та запровадженні найуспішнішого досвіду підприємств-лідерів у діяльності власного підприємства [1].

Таким чином, бенчмаркінг – це альтернативний спосіб стратегічного планування, цілі якого формуються на базі порівняння показників із конкурентами. Методика бенчмаркінгу поєднує в одній системі формування стратегії, аналіз галузі та конкурентний аналіз.

Основна мета бенчмаркінгу полягає у надійному з'ясуванні можливостей успішного підприємництва на базі дослідження. При цьому, бенчмаркінг є безперервним процесом, який дозволяє досягти першості серед конкурентів завдяки дослідженню їхньої діяльності. Підприємницькі функції в межах бенчмаркінгу досліджуються як процеси, які виготовляють продукцію чи послуги і реалізують їх на ринку.

Загалом у бенчмаркінгу можна виділити такі основні етапи (таблиця 1).

Таблиця 1 – Основні етапи бенчмаркінгу

Назва етапу	Характеристика
1	2
1. Формування об'єкта	Цей етап включає в себе визначення потреб у розвитку на підприємстві. Також аналізується результативність фінансовогосподарської діяльності підприємства, виокремлюються процеси, які мають вплив на його діяльність, а також встановлюється метод кількісного виміру параметрів.
2. Обрання конкурентів	На цьому етапі здійснюється пошук еталонних підприємств, встановлюється зв'язок із ними, а також визначаються критерії аналізу.

Продовження таблиці 1

1	2
3. Знаходження інформації	Потрібно знайти інформацію як про власне підприємство, так і про конкурентів, що аналізуються. Для цього інформація має бути ґрунтовною та достовірною.
4. Аналіз	Даний етап передбачає систематизування отриманої інформації, обирання методики аналізу, та оцінювання рівня досягнення цілей.
5. Безпосереднє впровадження	Для цього етапу характерним є формування стратегічних дій, методик їх контролінгу. Також прослідковується, щоб процеси, які підлягають розвитку, досягли найбільшої результативності

Джерело: систематизовано на основі [3; 5].

Загалом, в ході проведення бенчмаркінгу, найголовнішим є організація пошуку інформації про конкурентів та їх показники, від чого залежить результативність всього аналізу.

Насамперед, зазвичай, робиться порівняльний аналіз фінансових показників із конкурентами. Для цього досить обрати 8-10 конкурентів із однієї галузі, які між собою будуть порівнюватися. Для початку варто зупинитися на таких індикаторах, як частка зайнята на ринку, темпи зростання та прибутковість підприємства [5, с.112].

Обсяги реалізації товарів чи послуг потрібні для характеристики частки ринку, показник варто брати у грошовому вимірі та розраховувати у відсотках. А темпи зростання отримують із динаміки змін частки ринку аналізованих конкурентів. До індикаторів рентабельності варто віднести показник прибутковості інвестиційного капіталу, адже цей показник є найпривабливішим для акціонерів.

Отримавши фінансові показники різних підприємств, можна з'ясувати лідерів на ринку. І вже після цього виокремити ті якості стратегії конкурентів, які найтісніше пов'язані із досягненням ними високих результатів діяльності.

Якщо взяти до уваги розвиток бенчмаркінгу в світі, то найбільш ефективно його використовують у Японії та США. В цих країнах він розвивається при інтенсивній державній підтримці. Обмін своїм досвідом здійснюють компанії, таким чином спрощується їхня діяльність, а це в свою чергу позитивно відзначається на економіці країни в цілому. Разом із тим сприйняття та прийняття бенчмаркінгу, безсумнівно сприятиме тому, що в країні будуть створюватися та розвиватися консультаційні центри, завдяки яким, різні організації будуть співпрацювати [2, с.141].

Для України бенчмаркінг може виявитися цінним інноваційним інструментом, завдяки якому можна буде розробити зміни в соціально - економічній політиці держави. Проте слід пам'ятати, що бенчмаркінг не може бути одноразовим аналізом, оскільки для одержання належної ефективності від застосування цього процесу необхідно зробити його системним.

Таким чином, бенчмаркінг являє собою альтернативний метод стратегічного планування, у якому завдання визначаються, базуючись не на досягнутому, а на аналізі показників конкурентів. Він дозволяє визначити свої сильні і слабкі сторони; виявити ті методи роботи, які потрібно удосконалити; порівняти свої досягнення з показниками конкурентів; удосконалити бізнеспроцеси, покращити якість продукції, підвищити ефективність, скоротити витрати тощо.

Бенчмаркінговий підхід дозволяє підприємству запозичити кращий досвід, уникаючи «винаходу колеса». У підсумку підприємство зможе зміцнити свою конкурентну позицію, а також досягти підвищення ступеня задоволеності споживачів.

Висновки. Отже, бенчмаркінг в Україні має великі перспективи, оскільки на сучасному етапі розвитку світової економіки він є одним із найбільш ефективних інструментів, який сприяє подоланню відставання від конкурентів на основі порівняння й аналізу своєї діяльності з діяльністю найбільш успішних підприємств. Залучення досвіду інших підприємств дає змогу активізувати організацію бізнес-процесів, мінімізувати витрати, збільшити прибуток,

оптимізувати управлінську структуру і, як результат, підвищити ефективність діяльності підприємства.

Список використаної літератури

1. Вартанова О.В. Бенчмаркінг інноваційного потенціалу промислового підприємства / О. В. Вартанова, І. В. Шестер // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – В. 8, Ч. 2.– С. 89-92; [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_08/73.pdf.
2. Коваленко О. В. Сутність та особливості бенчмаркінгу в антикризовому управлінні підприємством [Текст] / О.В. Коваленко // Механізм регулювання економіки. – 2009. - № 3 : Економіка підприємства та організації виробництва. – С. 141.
3. Леонова Ю.О. Бенчмаркінг – сучасний інструмент у конкурентній боротьбі / Ю. О. Леонова // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2016. – №5. – С. 195-199; [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/5_ukr/35.pdf 1520.
4. Морщенок Т.С. Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємницьких структур / Т. С. Морщенок // Науковий вісник Мукачівського державного університету – 2017. – №9. – С. 533–540 ; [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/92.pdf6.
5. Чайковська М.А. Сучасний стан і перспективи розвитку бенчмаркінгу як способу підвищення ефективності діяльності промислових підприємств в Україні / М.А. Чайковська, Т.П. Панасюк // Молодий вчений. – 2015. – № 5(20). – Ч. 2. – С. 112–114.

*Антонюк О.В., студентка
 Приступа Л.А., к.е.н., доцент
 доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
 Хмельницький національний університет
antoniukav@gmail.com
prystupala@gmail.com*

ПРОБЛЕМИ СТРАХУВАННЯ БУДІВЕЛЬНО-МОНТАЖНИХ РИЗИКІВ ІНВЕСТИТОРІВ ПРИ ЗВЕДЕННІ ЖИТЛА

Постановка проблеми. Для сучасного будівельного процесу характерне застосування нових матеріалів, впровадження складної техніки. Як наслідок - суттєво зростає ризик аварій, виходу з ладу машин і механізмів, що збільшує

ймовірність істотного матеріального збитку для підрядної будівельної організації і зниження її конкурентоспроможності. Можливі збитки і втрати в ході реалізації проекту будівництва, наприклад, об'єкта транспортної інфраструктури, можуть вимірюватись сотнями мільйонів гривень. Одним з інструментів ефективного управління ризиками і компенсації можливих фінансових втрат є страхування будівельних ризиків, що лише починає розвиватись в нашій країні в останнє десятиліття. Тому питання страхування будівельних ризиків з кожним днем набуває все більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню страхування у сфері будівництва присвячено численні наукові роботи. Суттєвий внесок у дослідження проблематики страхування будівельно-монтажних ризиків зробили вчені Беломєсяцев А., Бібік Н, Воробйов А., Козич О., Миронець І., Сафонов Ю., Шутенко Л. та інші. Основоположні поняття страхування розглядали Базилевич В., Заруба О., Мних М., Опарін В., Осадець С., Плиса В., Рейтман Л. та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження виступає визначення проблем та перспектив розвитку страхування будівельно-монтажних ризиків інвесторів при зведенні житла.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій практиці будівельні ризики є різновидом інженерних або технічних ризиків.

Ризик у будівництві - можлива подія, поява якої має ймовірний і випадковий характер та зумовлює небажані наслідки для учасників контракту або третіх осіб, страхування ризиків у будівництві - відносини із захисту майнових інтересів учасників будівництва при появі страхових випадків за грошові фонди, які створюються за рахунок страхових платежів [5].

Зараз в Україні страхування технічних ризиків здебільшого здійснюється як страхування майнових інтересів при виконанні будівельно-монтажних робіт або як страхування відповідальності перед третіми особами.

Будівництво – досить специфічна галузь, адже на будівельному майданчику має місце велика кількість специфічних ризиків, характерних для

певного будівельного об'єкту, які повністю перерахувати практично неможливо [5]

Доцільним є страхування будівельних і монтажних ризиків за принципом «від будь-яких ризиків», що забезпечуватиме максимально широкий захист від непередбачених подій у процесі здійснення будівництва, реконструкції, ремонту будівель, споруд, інженерних мереж та технологічного обладнання.

За договором страхування може бути застраховано: майно, призначене для проведення будівельно-монтажних робіт і знаходиться на будівельному майданчику, зокрема: продукція будівельно-монтажних робіт; будівельні, транспортні засоби та механізми, а також обладнання для здійснення будівельно-монтажних робіт; тимчасові будівлі, споруди та обладнання будівельного майданчика; будівлі і споруди, що підлягають реконструкції та капітальному ремонту; монтаж будь-якого технологічного обладнання, прокладку інженерних комунікацій; відповідальність за шкоду, яка може бути заподіяна третім особам у процесі будівельно-монтажних робіт.

В світі страхуються практично 100% будівельно-монтажних ризиків, однак в Україні будівельні компанії неохоче страхують свої ризики. При цьому аварії, пов'язані з будівельними процесами і передачею об'єкта від підрядника до замовника, а також з подальшим його використанням експлуатуючою організацією не рідкість. Часто трапляються про тріщини в будинках і зруйнованих будівлях і спорудах. Основні причини аварій на будівництві в Україні та в світі відображено на діаграмах (рисунки 1-2).

Сучасними проблемами розвитку страхування будівельно-монтажних ризиків в Україні є:

- невеликий термін існування цього виду страхування;
- відсутність статистичних даних про аварії, що відбулися на будівельних об'єктах і про понесені збитки;
- недосконалість нормативно-правової бази страхування будівельних ризиків;
- відносно висока ціна страхового поліса для будівельних компаній [3].

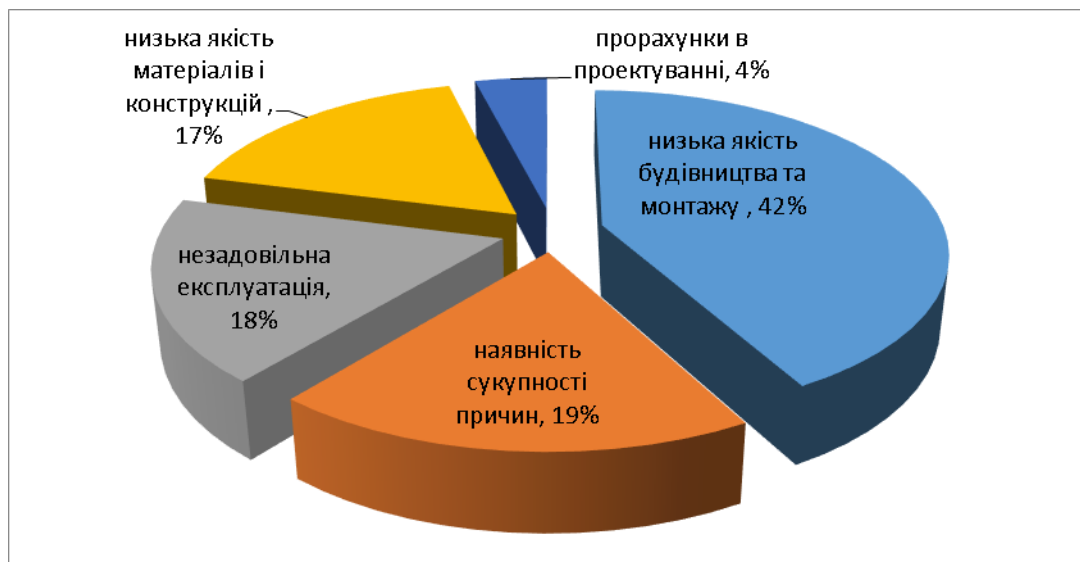


Рисунок 1 - Основні причини великих аварій на будівельних об'єктах в Україні

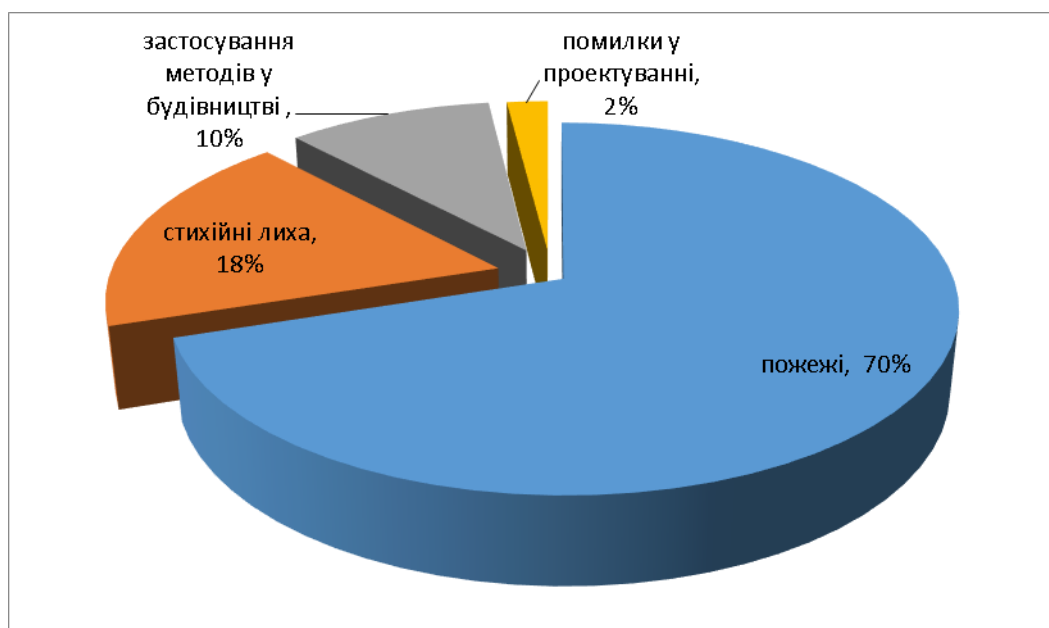


Рисунок 2 - Причини збитків при страхуванні будівельно-монтажних ризиків Мюнхенського перестраховального товариства

*Джерело: рисунки 1-2 складено на основі [2, с.224-227]

Таким чином, провідні страхові компанії не бажають страхувати ризики інвесторів при зведенні житла через велику кількість і характер ризиків. Страховики не можуть отримати страхове покриття, бо іноземці не хочуть мати справу з Україною за такими ризиками. В Україні забагато недобудованих об'єктів. Ризики страховиків збільшуються і через низький рівень

відповідальності забудовників перед інвесторами. Вищого рівня відповідальності не вимагає ні законодавство, ні умови поширених на ринку договорів.

Висновки. Сьогодні страхування будівельно-монтажних ризиків в нашій країні під силу лише великим професійним страхувальникам, які мають договори перестраховання з іноземними перестраховальниками, кваліфікованих фахівців з процесу аналізу будівельно-монтажних ризиків та дійсні активи і технічні резерви з власного утримання ризиків. Зараз цим вимогам відповідають лише лічені компанії. Більшість компаній страхують будівельні ризики по правилах страхування від пошкодження вогнем.

Проте це не означає, що у страхування будівельних ризиків в Україні немає майбутнього. По-перше, за даними учасників ринку, хоча і дуже поступово, але частка таких полісів у загальному обсязі страхування збільшується. По-друге, відбувається впорядкування законодавчо-нормативної бази. По-третє, зростає культура страхування самих забудовників-інвесторів та їх зацікавленість у якісному страхуванні будівельних ризиків.

Список використаної літератури

1. Базилевич В.Д. Страхова справа / В.Д.Базилевич, К.С.Базилевич. - К. : Знання, 2005. - 351с.
2. Грабенко О.В. Страхування ризиків інвестиційної діяльності /О.В.Грабенко // Фінанси України.- 2012.- №9.- С.124-127.
3. Рекомендації зі страхування ризиків у будівництві [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://document.ua/rekomendaciyi-zi-strahuvannjarizikiv-u-budivnictvi-nor13813.html>
4. Страхування будівельно-монтажних ризиків [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.irbit-glass.ru/budivnitstvo/1721-strahuvannyabudivelno-montazhnix-rizikiv.html>
5. Тарасова Н.О. Організація системи страхового захисту будівельної компанії // Проблемы материальной культуры – Экономические науки. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/45771/23-Tarasova.pdf.sequence=1>

*Безугла Л.М., к.н. з держ. упр., доцент
доцент кафедри маркетингу
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
milabezugla@gmail.com*

ПАРАДИГМА ПРОДУКТИВНОСТІ ТА ДЖЕРЕЛА КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ

У парадигмі продуктивності традиційні розбіжності між внутрішніми й іноземними фірмами втрачають значення. Місцеві фірми, що виробляють продукцію низької якості, використовуючи нескладні методи, стримують національну продуктивність, тоді як іноземні фірми, що принесли нові технології та передові методи, піднімуть продуктивність та рівень місцевих зарплат. Парадигма продуктивності як основа добробуту являє собою радикальний відхід від попередньої концепції джерел багатства. П'ятдесят років тому добробут нації розглядався як результат володіння природними ресурсами, створюючи для країни перевагу порівняно з іншими країнами, які меншою мірою володіють цими сприятливими благами.

У сучасній глобальній економіці фірми можуть мати доступ до ресурсів у дешевий і ефективний спосіб, перебуваючи в будь-якій точці планети, що робить ресурси менш цінними. Справжня цінність ресурсів падає, про що свідчить ціна на основні предмети торгівлі, яка протягом останнього століття постійно знижується.

За умов швидкого зниження вартості перевезень та комунікацій, навіть сприятливе географічне розташування по відношенню до ринків чи торгових шляхів, сьогодні є меншим джерелом переваги, ніж це було в минулому.

Порівняльна перевага, як основа багатства, поступилася конкурентній перевазі, яка ґрунтується на вищій продуктивності залучення ресурсів для створення вартісних товарів та послуг. Країни, що поліпшили рівень життя, – це ті, компанії яких стають продуктивнішими завдяки розвитку складніших джерел конкурентної переваги, що ґрунтується на знаннях, інвестуванні, глибокому розумінні методів ведення бізнесу та інноваціях. Іронія полягає у тому, що в глобальній економіці сьогодення саме місцеві обставини набувають

значення і відіграють вирішальну роль в тому, чому певна компанія є конкурентнішою і продуктивнішою порівняно з іншою. Причиною цього є те, що швидкі торгові, фінансові та інформаційні потоки нівелюють переваги, які фірма отримує від ресурсів на вході в систему.

Усі ці підходи можуть знадобитися, проте вони усі були нейтралізовані як конкурентні переваги в глобальній економіці сьогодення. Решта джерел конкурентної переваги все більше потрапляють у категорію локальних, включаючи особливі стосунки з постачальниками чи клієнтами, унікальне розуміння потреб ринку, отримане від місцевих клієнтів чи постачальників, особливий доступ до технологій та знань від місцевих інституцій, чи виробнича гнучкість, результатом якої є використання найближчого постачальника.

Оскільки багато зовнішніх джерел переваги для національних компаній були скасовані глобалізацією, потрібно культивувати потенційні внутрішні джерела переваг, якщо країна бажає удосконалити свою економіку та створити добробут для своїх громадян. Увага часто зосереджується на важливості побудови здорового макроекономічного, політичного та законодавчого середовища.

Однак макроекономічні умови, хоча й потрібні, проте недостатні, щоб гарантувати процвітаючу економіку, адже все менше і менше прихованого стає в макроекономічному курсі різних держав. Добробут автоматично залежить від покращання мікроекономічних підвалин конкуренції.

Мікроекономічні підвалини продуктивності ґрунтуються на двох взаємопов'язаних областях: перша – це складність операційної діяльності та стратегії компанії, друга – якість мікроекономічного бізнес-середовища. Якщо компанії, що працюють в країні, не стають продуктивнішими, тоді й економіка не може ставати продуктивнішою. Проте на складність, за допомогою якої конкурують компанії, істотно впливає якість національного бізнес-середовища, в якому вона функціонує, яке визначає типи стратегій, які можна застосувати, та ефективність, з якою компанії можуть працювати.

Наприклад, операційної ефективності неможливо досягнути, якщо

місцевий регулюючий бюрократичний апарат є обтяжливим, логістика ненадійною, або фірма не може вчасно отримувати поставки комплектуючих чи якісне обслуговування свого виробничого обладнання. Складно зрозуміти природу бізнес-середовища мікроекономіки з огляду на численні локальні впливи на продуктивність.

Економічний розвиток є довгостроковим процесом побудови багато взаємозалежних мікроекономічних можливостей і заохочень для підтримки прогресивніших форм конкуренції. Державна політика може як позитивно, так і негативно впливати на усі чотири «грані» ромба. Фактори «ромба» визначають типи корпоративної доданої вартості, які, своєю чергою, здійснюють найважливіший вплив на конкурентну перевагу.

В економіці розвинених країн вартість створюється за рахунок здатності материнської корпорації забезпечити доступ до капіталу і здійснювати професійне управління. Цим і пояснюється домінування багатогалузевих груп в економіці країн, які знаходяться на стадії становлення. Теорія «ромба» не тільки прекрасний інструмент для управлінців, але й ґрунтується на макроекономіці, ефективному підході до аналізу економічного розвитку, тісно пов'язаного з фактичною конкуренцією.

Використання теорії «ромба» дає змогу системно проаналізувати основні проблеми, які стримують підвищення конкурентоспроможності економіки України. З точки зору чинників виробництва до таких проблем в Україні можна зарахувати: - досягнення критичного рівня фізичного і морального зносу основних фондів; - невизначеність прав власності на більшість чинників виробництва; - інноваційну пасивність більшості підприємств, що істотно знижує якість їхньої продукції; З точки зору попиту, підвищення рівня конкурентоспроможності економіки держави стримують: - низькі реальні доходи населення; - істотна нерівномірність їх розподілу між різними соціальними групами; - незначний обсяг інвестування в реальний сектор економіки; - збереження росту взаємної заборгованості підприємств; - незначний державний попит на продукцію і послуги підприємств. На рівень

конкурентоспроможності економіки країни дуже негативно впливає диспропорція за галузями. Багато родинних та підтримувальних галузей генерують багато проблем, зокрема: - нерозвиненість фондового ринку, невеликі обсяги залучення інвестицій через цінні папери; - високі відсоткові ставки за кредитами, проблеми щодо їх неповернення; - наявність великої кількості посередницьких структур, які паразитують на праці реальних товаровиробників; - низька якість комплектуючих, запчастин, які постачаються суміжниками тощо. Підвищення рівня конкурентоспроможності економіки країни істотно стримується відсутністю єдиної стратегії та цивілізованого поля для суперництва.

Відсутність загальнонаціональних, регіональних, галузевих та корпоративних стратегій розвитку гальмує вибір пріоритетів, формування конкурентних переваг. Нерозвиненість ринкових інституцій, бюрократичні бар'єри для виходу на ринок, несумісний податковий тиск і в той самий час слабкість держави, породили величезну тіньову економіку. У найближчі 3–5 років масштаби незареєстрованої економіки можуть бути дещо знижені, але залишаться ще значними, що також слугує чинником падіння конкурентоспроможності. У промисловому виробництві дорахунок на неформальну діяльність не перевищуватиме 18 %, але найхарактерніші проблеми не зміняться – недостатність власних фінансових ресурсів, високий рівень податків, неплатежі замовників, невисокий попит на продукцію вітчизняних підприємств, високий процент комерційного кредиту, висока частка грошових сурогатів, взаєморозрахунків, бартеру в платежах тощо. Ріст тіньової економіки держави не додав Україні позитивного іміджу, ще більше знизив її надійність як торговельного партнера, що не могло не відобразитися на рейтингах конкурентоспроможності.

Список використаної літератури

1. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/11943/1/101.pdf>

*Бидик А.Г., к.е.н., доцент
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету
shansalla@ukr.net*

СТВОРЕНА В УКРАЇНІ СУЧАСНА СИСТЕМА ХАРЧОВОЇ БЕЗПЕКИ ПОТРЕБУЄ ПРАКТИЧНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

Нові економічні та політичні реалії, викликані євроінтеграційним напрямом розвитку України диктують умови участі вітчизняних товаровиробників агропродовольчої продукції у зовнішній торгівлі.

В умовах повномасштабного торговельного протистояння з Російською Федерацією Україна намагається диверсифікувати зовнішньоторговельні поставки аграрної та харчової продукції та посилити економічні зв'язки як з традиційними покупцями, так і з новими комерційними партнерами з країн-учасниць ЄС, країн Азії, Африки в пошуках альтернативних каналів реалізації продукції власного виготовлення.

Як зазначено у експортній стратегії України: Дорожній карті стратегічного розвитку торгівлі на 2017-2021 роки, «головним завданням ЕСУ є підвищення конкурентоспроможності українського експорту шляхом усунення перешкод та визначення конкретних можливостей за допомогою чітких кроків» [1].

Серед перешкод для виходу агропродовольчої продукції на ринок ЄС та інші міжнародні торговельні арени є технічні бар'єри, подолати які діюча в Україні система технічного регулювання поки що не в змозі.

Вітчизняні та зарубіжні експерти, міжнародні інституції неодноразово піднімали питання про необхідність удосконалення української системи технічного регулювання, зокрема, реформування національної системи харчової безпеки в Україні, повномасштабного залучення в коло її учасників товаровиробників агропродовольчої продукції.

Експортною стратегією України серед інших секторів національної економіки сектор харчової промисловості і напоїв було визначено як пріоритетний з метою підтримки розвитку експорту середньо- та високотехнологічної продукції. І хоча присутність продукції українського виробництва на ринку ЄС демонструвала своє зростання – протягом 2016 року до країн-учасниць ЄС було експортовано 27,5% загального експорту продуктів групи 1-24 УКТ ЗЕД, нажаль, з моменту створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС у структурі експорту сільськогосподарської та харчової продукції не відбулось відчутних змін – протягом 2016 року частка готових продуктів харчування мала значення 16%, в той час як частка сільськогосподарської продукції складала 58% [2].

Підвищити питому вагу готових продуктів харчування в структурі експорту даної товарної категорії не дозволяє діюча в ЄС система технічного регулювання, подолати жорсткі вимоги якої можуть далеко не всі вітчизняні товаровиробники агропродовольчої продукції.

Система технічного регулювання, поряд з іншими чинниками, в значній ступені впливає на потенційні обсяги реалізації продукції вітчизняного виробництва на зовнішньому ринку, а отже, на конкурентоспроможність та успіх вітчизняних товаровиробників закордоном.

Технічні бар'єри є дієвим регулятивним інструментом, використання якого призводить до заборони потрапляння на ринок продукції, що не відповідає встановленим якісним та безпековим стандартам.

Як демонструє світовий прогресивний досвід, суб'єкти бізнесу, що впровадили у свою діяльність сучасні системи якості, змогли отримати значні конкурентні переваги, мінімізувати ризики, пов'язані з харчовою безпекою, привабити замовників, споживачів, партнерів по бізнесу, інвесторів, страхові компанії, удосконалити виробничі процеси, дотриматись екологічних норм та природоохоронне законодавство, зберегти природні ресурси, позиціонувати себе як сильного учасника ринку.

Відповідно до глави 17 Угоди про Асоціацію передбачено впровадження європейських та міжнародних стандартів безпеки та якості продуктів харчування (НАССР, ISO, EN, Кодексу Аліментаріус) у сфері переробки та виготовлення харчової продукції українського виробництва, що дозволить їй стати конкурентоспроможною на вимогливому високотехнологічному європейському ринку [3].

Основним недоліком традиційних систем забезпечення та управління якістю харчової продукції, наприклад, ISO 9001:2009, є те, що вони визначають вже наявні проблеми у готовому продукті харчування. Як доводить прогресивна світова практика, широку сферу застосування та ефективність свого використання при створенні превентивної системи безпеки харчових продуктів отримала система аналізу небезпек і критичних точок контролю (англ. НАССР – Hazard Analysis Critical Control Point). Саме концепцію системи НАССР прийнято міжнародними організаціями та закріплено в основних міжнародних угодах в сфері стандартизації та сертифікації харчової продукції.

Україна вже має власний досвід реформування вітчизняної системи технічного регулювання відповідно до норм СОТ та ЄС. З метою створення механізму захисту споживачів від небезпек, що можуть супроводжувати харчову продукцію, вже були розроблені напрямки реформування національної системи харчової безпеки на основі принципів НАССР. Проте і досі не розпочала своє функціонування масштабна система обов'язкового безальтернативного впровадження європейських стандартів якості та безпечності продукції в практику виробництва та реалізації аграрної та харчової продукції.

Отже, модель сучасної системи харчової безпеки в Україні потребує кардинальної зміни. Законодавчі ініціативи вже були проведені, залишилось їх застосувати на практиці сумлінними товаровиробниками, які будують свою діяльність відповідно до стратегій розвитку та примноження бізнесу. Перед ними ставляться завдання запровадження систем управління безпечністю харчових продуктів всіма учасниками виробничого ланцюгу на всіх стадіях

життєвого циклу, подальше їх ефективне функціонування та своєчасне оновлення відповідно до ризиків виникнення небезпек.

Перехід до нової системи стандартизації, безпеки та якості продукції має стати доступним для кожного товаровиробника.

Неодноразово підкреслювалась необхідність посилення співпраці вітчизняних суб'єктів з міжнародними фінансовими інституціями та донорськими організаціями на предмет надання українській стороні різних видів допомоги у питаннях пришвидшення процесів гармонізації діючої в Україні системи технічного регулювання та стандартів в сфері виробництва сільськогосподарської та харчової продукції до європейських та міжнародних норм, що дозволить посилити експортний потенціал даного виду продукції з її подальшою безперешкодною реалізацією на світових ринках, що потребують стандартизованих товарів високого рівня якості та безпечності.

Створення в Україні повноцінної та ефективної системи технічного регулювання сприятиме новому інноваційно-технологічному розвитку національної економіки, зменшенню ризиків споживання неякісної та шкідливої для здоров'я харчової продукції, зростанню обсягів виробництва та експорту продукції, гарантованої для безпечного споживання, підвищенню конкурентоспроможності національної економіки, покращенню платіжного балансу країни.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
2. Русан В.М. Пріоритети забезпечення зовнішньоторговельної безпеки на аграрному ринку України/ В.М. Русан, Л.А. Жураковська. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua/content/articles/files/agrarn_bez-1b1d8.pdf
3. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=248387631&cat_id=23223535

4. Реальний сектор економіки України: пріоритети розвитку в умовах зміни вектора економічної політики: аналіт. доп./ [Собкевич О.В., Шевченко А.В., Михайличенко К.М., Русан В.М., Белашов Є.В. та ін.]. – К.: НІСД, 2017. – 40 с.

*Божанова О.В. к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
Коляда Є., ст. гр. ФК01-14м
Національна металургійна академія України
199815lkolyada@gmail.com*

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ В УКРАЇНІ

В сучасних економічних умовах важливого значення набуває банківська інвестиційна діяльність. Це зумовлено передусім тим, що банківська система як інституційний акумулятор та розподільник інвестиційних ресурсів належить до ризикових елементів економіки. Дослідження проблеми інвестування економіки завжди знаходилося у центрі уваги економічної думки. Це обумовлено тим, що інвестиції торкаються найглибших основ господарської діяльності, визначають процес економічного зростання в цілому. Сьогодні вони виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, зростання технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро - і макрорівнях.

Різні аспекти банківської інвестиційної діяльності досліджують як вітчизняні, так і зарубіжні вчені-економісти. Заслужують на увагу результати досліджень у сфері інвестицій Бланк І.О. [2], Богатін Ю.В. [3], Швандар В.А. [3], Каратуєв О.Г. [4], Кириченко О.А. [5], Левицький Р.Й. [6] та інших.

Термін «інвестиції» походить від латинського слова «invest», що означає вкладення коштів. У більш широкій трактовці інвестиції являють собою вкладення капіталу з метою подальшого його збільшення. Інвестиції мають фінансове та економічне визначення.

Згідно закону України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 року – «інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект» [2].

У широкому розумінні слова під інвестиціями прийнято розуміти використання коштів з метою отримання доходу і нарощування капіталу. З цієї точки зору фактично всі активні операції комерційних банків можуть розглядатися як інвестиції [4].

За фінансовим визначенням, інвестиції – це всі види активів (коштів), що вкладаються в господарчу діяльність з метою отримання доходу. Економічне визначення інвестицій Бланк І.А сформулював таким чином: інвестиції – це видатки на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також на пов'язані з цим зміни оборотного капіталу, оскільки зміни у товарно-матеріальних запасах здебільшого залежать від руху видатків на основний капітал [2].

Специфіка і закономірності первинного і вторинного руху цінних паперів на ринку визначають особливості їх різноманітних видів та способи їх застосування з урахуванням характеру угод, закладених в основу емісії цінних паперів, порядку регулювання майнових прав або відносин позики, відмінностей у порядку оформлення передачі цінних паперів і правах власника при здійсненні операцій з ними, особливостей отримання доходу та ряду інших параметрів. Однак до інвестиційних можна віднести операції банків далеко не з усіма видами цінних паперів та і не всі види можливих з ними операцій.

Інвестиційними вважаються операції банку з акціями і облігаціями, тобто видами цінних паперів, які здебільшого відзначаються масовим характером

емісії та мають властивість обертатись на вторинному ринку.

При цьому до інвестиційних відносяться лише операції, для яких характерним є як вкладення банківського капіталу, так і отримання прибутку. Усі інші операції банків з цінними паперами, пов'язані з їх купівлю - продажем за дорученням клієнта, зберіганням у спеціальних сховищах, управлінням на довірчій основі, заставою, участю у емісії цінних паперів та інші до безпосередньо інвестиційних операцій банку не належать, а є складовою частиною посередницьких, трастових або позичкових операцій [3].

Фінансові інвестиції – вкладення у фінансові інститути, тобто вкладення в акції, облігації й інші цінні папери, випущені приватними компаніями або державою. Інвестор, купуючи цінні папери, прагне досягти найбільшої прийнятної для нього прибутковості. Але ця мета не може бути досягнута простим добором найбільш доходних паперів. Така на перший погляд правильна методика не завжди вірна, оскільки звичайно приводить до збільшення ризику всіх його інвестицій у портфелі [5].

Інвестиційний портфель банку - сукупність реальних і/чи фінансових інвестицій (цінних паперів), яка придбається банком для одержання прибутку.

Інвестиційний портфель є тим інструментом, за допомогою якого інвестору забезпечується оптимальне для нього співвідношення прибутковості і ризику інвестицій. Оскільки усі фінансові інвестиції (цінні папери) розрізняються за рівнем прибутковості і ризику, їхні можливі сполучення в портфелі змінюють ці характеристики, а у випадку оптимального їхнього сполучення можна домогтися значного зниження ризику інвестиційного портфеля. На рисунку 1 наведено структуру інвестиційного портфеля.

Управління інвестиційним портфелем включає, як і управління будь-яким складним об'єктом зі змінним складом, планування, аналіз і регулювання складу портфеля. Крім того, управління будь-яким портфелем містить у собі здійснення діяльності по його формуванню і підтримці з метою досягнення поставлених інвестором перед портфелем цілей при збереженні необхідного рівня його ліквідності і мінімізації витрат, пов'язаних з ним.



Рисунок 1 – Структура інвестиційного портфеля

У загальному виді структура управління інвестиційним портфелем показана на рисунку. 2.



Рисунок 2 – Структура управління інвестиційним портфелем банківської установи

Існують два варіанти організації управління інвестиційним портфелем. Перший варіант – це виконання всіх управлінських функцій, пов'язаних з портфелем, його власником на самостійній основі. Другий варіант – це передача всіх або більшої частини функцій по управлінню портфелем іншій особі [6].

З результатів проведеного дослідження видно, що інвестиційні операції є досить перспективним напрямом банківської діяльності, з кожним роком даний сектор розміщення капіталів розвивається. Однак, на сьогодні інвестиційна

діяльність банків не знаходиться на досить високому рівні, а особливо в частині операцій з цінними паперами. В підсумку можна сказати, що цікавість фінансових установ до інвестиційних операцій зростає. Інвестицій в цінні папери і їх частка буде зростати в міру становлення промислового комплексу України та політичної стабільності в державі.

На сьогодні потенціал інвестиційної діяльності банків ще досить високий і в цьому напрямку слід працювати, але за умови подолання ряду проблем, що пов'язані з ліквідністю та ризиками в банківських установах.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність»
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. — [К.:] Ника-Центр: Эльга-Н, 2001.
3. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Инвестиционный анализ. — М.: ЮНИТИ, 2010.
4. Каратуев А. Г. Ценные бумаги: виды и разновидности: Учеб. пособие. — М.: РДЛ, 2009.
5. Кириченко О. Банківський менеджмент: Навч. посіб. для вищих навч. закладів / О. Кириченко, І. Гіленко, А. Ятченко. - К.: Основи, 1999. – 671 с.
6. Левицький Р. Й. Комплексний механізм залучення іноземних інвестицій / Р. Й. Левицький // Фондовий ринок - №8, 2009.

*Божанова О.В. к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
Соколова Б.Н., ст. гр. ФК01-14м
Національна металургійна академія України
bozhanovaelena68@gmail.com*

АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

На сьогоднішній день економіка країни поступово формується і знаходиться в стані кризи й невизначеності. На цьому фоні багато раніше потужних і масштабних підприємств зменшують свої конкурентні позиції на ринку, а то і зовсім закриваються. Тому важливою виступає проблема подолання кризового стану підприємств.

Вдало підібрана антикризова фінансова політика підприємства робить його більш конкурентоспроможним на економічному ринку, мінімізує ризик

банкрутства та неплатоспроможності, висока спроможність підприємства адаптації до умов зовнішнього середовища.

Для своєчасного попередження кризової ситуації та банкрутства, сучасне підприємство повинно заздалегідь визначити можливі негативні зміни зовнішнього оточення і внутрішнього середовища для впровадження антикризового управління підприємством. Саме антикризове управління є ефективним інструментом, завдяки якому управлінці можуть впроваджувати нові ефективні методи управління, здійснювати розробку та корекцію існуючих бізнес-моделей, що виступають гарантом ефективного функціонування підприємства.

У таблиці 1 наведені думки вчених, що представлені у науковій літературі, стосовно поняття антикризового управління.

Взагалі антикризове управління підприємством це процес постійний, а не тільки коли криза розпочалася і стрімко розвивається. Попередити його раніше чим він розпочався, легше, а ніж боротися з його негативними наслідками. Тому найголовніше завдання в антикризовому управлінні – це моніторинг економічних показників, які можуть призвести до банкрутства підприємства.

Таблиця 1 - Визначення сутності поняття «антикризового управління підприємством»

№	П.І.Б автора	Антикризове управління підприємством це –
1	Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова [1]	розробка і реалізація заходів, спрямованих на швидке відновлення платоспроможності та забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства для виходу з кризового стану.
2	М. Мескон [2]	процес планування, організації, мотивації та контролю, необхідний для того, аби сформулювати та досягти цілей, що стоять перед організацією.
3	В.О. Василенко [3]	управління, в якому передбачена небезпека кризи, аналіз її симптомів, заходів щодо зниження негативних наслідків кризи та використання її факторів для позитивного розвитку.
4	Р.А. Попов [4]	в широкому розумінні це загальна управлінська діяльність в організації з переведення її з нестійкого стану в рівноважний в умовах високого ступеня невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища; у вузькому сенсі це короточасні управлінські дії в одному її елементі, що знаходиться в перехідному стані або схильність до зміни якості.
5	В.С. Король [5]	здатність підприємства конструктивно реагувати на зміни, що загрожують його нормальному функціонуванню.

№	П.І.Б автора	Антикризове управління підприємством це –
6	А. Букреев [6]	професійне управління, яке спрямоване на нейтралізацію найбільш небезпечних проявів кризи, стабілізацію діяльності підприємства, запобігання банкрутства шляхом оптимального використання ресурсів.
7	А.Г. Грязнова [7]	система управління, яка має комплексний характер та спрямована на запобігання або ліквідацію небажаних для бізнесу явищ шляхом використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки та реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер.
8	Н.В. Туленков [8]	будь-яке управління організацією побудоване на врахуванні ризику та безпеки кризових ситуацій.
9	Л.О. Лігоненко [9]	являє собою спеціальне, постійно організоване управління, націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства.
10	Е.С. Мінаєв [10]	комплекс послідовно здійснюваних заходів попередження, профілактики, подолання кризи, зниження рівня його негативних наслідків.
11	Е.О. Уткін [11]	складова загального менеджменту на підприємстві, що використовує його кращі прийоми, засоби та інструменти, орієнтується на запобігання можливим ускладненням у діяльності підприємства, забезпечення його стабільного та успішного господарювання.
12	Л.С. Ситник [12]	здатність розробляти оптимальні шляхи виходу з кризової ситуації, визначати пріоритетні цінності в умовах кризи, координувати діяльність підприємства та його робітників щодо передбачення кризи, досягнення ефективності їх праці в екстремальних умовах.
13	Н.В. Родіонова [13]	застосування до підприємства економічно і соціально виправданих профілактичних і оздоровчих процедур, спрямованих на покращення його конкурентоспроможності.
14	Є.М. Коротков [14]	управління, в якому поставлено певним чином передбачення безпеки кризи, аналіз його симптомів, заходів зі зниження негативних наслідків кризи і використання його чинників для подальшого розвитку.
15	А.П. Ковальов [15]	комплекс заходів з діагностики кризи або механізм банкрутства і не враховує методи антикризового управління на стадії розвитку кризи.
16	С.Г. Беляєв, Г.З. Базарова, Л.П. Білих [16]	сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур стосовно конкретного підприємства-боржника.
17	О.О. Терещенко [17]	управління фінансово-економічними ризиками та фінансовою санацією підприємства з метою профілактики й нейтралізації фінансової кризи.
18	С.Я. Салига [18]	процес управління проведення попередньої діагностики загрози банкрутства і задіявання механізмів фінансового оздоровлення підприємства, що забезпечують його вихід із кризи.
19	С.А. Ачкасова [19]	процес діагностики фінансової кризи на всіх стадіях розвитку підприємства, формування відповідних заходів спрямованих на

№	П.І.Б автора	Антикризове управління підприємством це –
		попередження, нейтралізацію фінансових криз, шляхом використання специфічних методів і інструментів.
20	І.В. Кривов'язнюк [20]	складова загального менеджменту на підприємстві.

Загальні принципи управління характеризуються тим, що мають універсальний характер, впливають на всі сфери управління і на всі галузі народного господарства. До загальних принципів управління можна віднести цілеспрямованість, спланованість, компетентність, дисципліну, стимулювання, ієрархічність. Принципи антикризового управління промисловим підприємством наведено на рисунку 1



Рисунок 1. - Принципи антикризового управління підприємством

На нашу думку, антикризове управління підприємством – це організований процес, який спрямований на запобігання та подолання кризових явищ і забезпечення економічного розвитку підприємства.

Список використаної літератури

1. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навч. Посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 483 с.
2. Мескон М. Основи менеджменту / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М. Діло, 2001. – 800 с.
3. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. для вищих навч. закл. / В.О. Василенко – К.: ЦУЛ, 2004. – 504 с.
4. Попов Р.А. Антикризове управління/Р.А. Попов. – М.: Вищ. шк., 2005. – 429 с.
5. Король В.С. Антикризовий менеджмент в умовах ринкової трансформації економіки: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. – Л., 2001. – 20 с.
6. Букресв А.М. Кризис-менеджмент в акціонерних товариствах / А.М. Букресв, І.В. Рощупкіна – В., 2006. – 127 с.

7. Грязнова А.Г. Антикризовий менеджмент / А.Г. Грязнова – М.: Тандем, 1999. – 368 с.
8. Туленков Н.В. Антикризовий менеджмент / Н.В. Туленков // Персонал. – 1998. - №6. – с. 19-25
9. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / Л.О. Лігоненко – К.: КНТЕУ, 2004. – 580 с.
10. Мінаєв Е.С. Антикризове управління / Е.С. Мінаєв, В.П. Панагушин. – М.: Пріор, 1998. – 432 с.
11. Уткін Е.О. Антикризове управління / Е.О. Уткін – М.: Тандем, 1997. – 400с.
12. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / Л.С. Ситник – Д.: ІЕП НАН України, 2000. – 504 с.
13. Родіонова Н.В. Антикризовий менеджмент: навчальний посібник для вищих навчальних закладів / Н.В. Родіонова – М.: ЮНІТІ, 2001. – 223 с.
14. Антикризове управління: навч. посібник / за ред. Є.М. Короткова – М.: Інфра-М, 2001. – 431 с.
15. Ковальов А.П. Як запобігти банкрутства – М.: Фінстатин-форм, 1996. – 92с.
16. Базаров Г.З. Теорія і практика антикризового управління: посібник для вищих навчальних закладів / Г.З. Базаров, С.Г. Беляєв, Л.П. Білих – М.: Закон і право, ЮНІТІ, 1996. – 468 с.
17. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві. – К.:КНЕУ, 2006. – 268 с.
18. Салига С.Я., Дацій О.І., Несторенко Н.В., Серебряков О.В. Управління фінансовою санацією підприємства. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с.
19. Ачкасова С.А. Визначення сутності категорії «антикризове фінансове управління» / наукова стаття, К., 2007.
20. Кривов'язнюк І.В. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. для студентів. – К.: Кондор, 2008. – 366 с.

*Божанова О.В. к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
Шебанова Р.А., ст. гр. ФК01-14м
Національна металургійна академія України
ruslanasebanova020596@gmail.com*

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ УПРАВЛІННЯ РЕАЛЬНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В умовах стрімкого розвитку нових технологій інвестиції виступають найважливішим засобом забезпечення прогресивних змін в економіці, поліпшення показників діяльності на мікро– і макрорівнях, в остаточному підсумку вони є домінуючим чинником економічного зростання. Актуальність

проблеми зростає в умовах кризи. Так, в антикризових заходах у більшості промислово розвинутих країнах велика увага приділяється активізації реального інвестування.

Поняття «інвестиції» як економічна категорія відображають відносини, пов'язані з довгостроковим спрямуванням грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в предмети підприємницької діяльності, в їхні основні та оборотні фонди. В таблиці 1 наведені наукові підходи до визначення терміну «інвестиції».

Таблиця 1 – Наукові підходи до визначення терміну «інвестиції».

№ з/п	Автор	Визначення
1	Закон України «Про інвестиційну діяльність» [1].	Це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект.
2	Федоренко В. Г. [2].	Це вкладення капіталу з метою його подальшого збільшення. Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик втрат від інфляції та неохочення процентів від банківських вкладень капіталу.
3	Румянцева Е. Е. [3]	Один з ключових чинників економічного зростання, довгострокові і короткострокові вкладення капіталу, що складаються з капітальних витрат (капітальних вкладень); витрат, пов'язаних з приростом оборотного капіталу (при розширенні виробництва) або оборотним капіталом в повному об'ємі, необхідним для запуску виробництва (при створенні нових виробництв), а також витрат, необхідних для підготовки інвестиційного проекту.
4	З. Боді, Алекс Кейн, Алан Дж. Маркус [4].	Це витрачання в даний час грошових чи інших коштів в очікуванні отримання майбутніх вигод.
5	Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. [5].	Це відмова від певної цінності зараз за (можливо, невизначену) цінність в майбутньому.
6	Азрилиян А. Н., Азрилиян О. М., Калашникова Е.	Грошові кошти, цінні папери, інше майно, у тому числі майнові права, інші права, що мають грошову оцінку, вкладаються в об'єкти підприємницької і (чи)

№ з/п	Автор	Визначення
	В., Квардакова О. В. [6].	іншої діяльності з метою отримання прибутку і (чи) досягнення іншого корисного ефекту.
7	Гаврилишин Б. Д., Устенко О. А. [7].	Довготермінові вкладення капіталу в різні сфери та галузі народного господарства всередині країни та за її межами з метою привласнення прибутку.
8	Макконнелл К. Р., Брю С. Л. [8].	Витрати на виробництво і накопичення засобів виробництва і збільшення матеріальних запасів.
9	Меркулов Я.С. [9].	Термін «інвестиції» походить від латинського слова <i>investire</i> – одягати. З фінансової та економічної точок зору інвестування може бути визначене як довгострокове вкладення економічних ресурсів із метою створення й одержання чистого прибутку в майбутньому, перевищення перевищує загальну початкову величину інвестицій.
10	Златогоров В.Г. [10].	Інвестиції – це вкладення коштів (внутрішніх і зовнішніх) у різноманітні програми і окремі заходи (проекти) з метою організації нових, підтримки і розвитку виробництва (виробничих потужностей), технічної підготовки виробництва, отримання прибутку та інших кінцевих результатів.
11	Дж. Доунс, Дж. Е. Гурман [11].	Інвестиції – це використання капіталу з метою отримання додаткових коштів або шляхом вкладення в привабливі інвестиційні проекти (прибуткові підприємства), або за допомогою участі в ризикованому (венчурне) проекті, направленому на отримання прибутку.
12	Самуельсон П. [12].	Інвестиції (або капіталовкладення) – це приріст запасу капіталу країни, тобто будівель і споруд, машин і обладнання, а також товарно-матеріальних запасів протягом року. Здійснення інвестицій пов'язане з відмовою від поточного споживання заради збільшення майбутнього споживання.
13	І. А. Бланк [13].	Інвестиції – вкладення капіталу в грошовій, матеріальній і нематеріальній формах в об'єкти підприємницької діяльності з метою одержання поточного доходу або забезпечення зростання його вартості в майбутньому періоді.

За об'єктами вкладання коштів (майна) інвестиції поділяються на

- фінансові - вкладання коштів у фінансові інструменти (активи), серед яких превалюють цінні папери.

- реальні - вкладання коштів (майна) у реальні активи – матеріальні та нематеріальні (іноді інвестиції в нематеріальні активи, що пов'язані з НТП, характеризують як інноваційні.

В таблиці 2 наведено зміст визначення «реальні інвестиції» різних вчених.

Таблиця 2 – Зміст визначення «реальні інвестиції» у поглядах різних вчених.

№ з/п	Автор	Визначення
1	Костирко Р.О. [14]	Реальні інвестиції – це довгострокові інвестиції, що передбачають отримання доходу через певний довгий проміжок часу.
2	Чирик Н.В. [15]	Реальні інвестиції – вкладення капіталу безпосередньо у засоби виробництва і предмети споживання (наприклад, у будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності).
3	Гребельник О.П. [16]	Реальні інвестиції – це інвестиції у вигляді довгострокових вкладень в об'єкти галузей матеріального виробництва чи в інші матеріальні об'єкти.
4	Бланк И.А. [13]	Реальні інвестиції – це вкладання коштів у реальні активи: як матеріальні (будівлі, споруди, обладнання, приріст матеріально-технічних запасів), так і нематеріальні (ліцензії, патенти, право користування природними ресурсами, «ноу-хау» тощо).
5	Подшиваленко Г.П., Лахметкина Н. И., Макарова М.В.[17]	Реальні інвестиції – вкладення капіталу у створення активів, пов'язаних зі здійсненням операційної діяльності та рішенням соціально-економічних проблем суб'єкта господарювання.
6	Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С.[18]	Реальні інвестиції – довготермінові вкладення коштів у реальні активи: як матеріальні (будівлі, споруди, обладнання, приріст матеріально-технічних запасів), так і нематеріальні (ліцензії, патенти, право користування природними ресурсами, «ноу-

№ з/п	Автор	Визначення
		хау» тощо). Реальні інвестиції – вкладення в основний капітал і на приріст матеріально-виробничих запасів.
7	Базилінська О.Я.[19]	Реальні інвестиції – будь-які витрати на створення або відновлення капіталу.
8	Пересада А.А.[20]	Реальні інвестиції – вкладення капіталу у відтворення (реконструкцію) основних фондів, в інноваційні нематеріальні активи, у приріст запасів товарно-матеріальних цінностей та інші об'єкти інвестування, безпосередньо пов'язаних з проведенням операційної діяльності підприємства; вкладення коштів у реальні активи.
9	Майорова Т.В.[21]	Реальні інвестиції – вкладення коштів (майна) у реальні активи; матеріальні та нематеріальні (інновації).
10	Павлюченко В.М., Шапиро В.Д., Шеремет В.В.[22].	Під реальними інвестиціями розуміють вкладення грошових засобів в реальні активи – як матеріальні, так і нематеріальні (так вкладення засобів у заходи науково-технічного прогресу називають інноваційними інвестиціями).
11	Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. [5].	Реальні інвестиції – це інвестиції в який-небудь тип матеріально виражених активів, таких як земля, устаткування, заводи.
12	Пушенко К.О.[23].	Реальні інвестиції – це вкладання коштів у реальні активи як матеріальні (основні та оборотні виробничі засоби, будівлі, споруди, обладнання, товарно-матеріальні цінності), так і нематеріальні (патенти, ліцензії, «ноу-хау», технічна, науково-практична, інструктивна, технологічна, проектно-кошторисна та інша документація)

Аналіз наукової літератури дозволив дати власне визначення економічної категорії «реальні інвестиції». На нашу думку, реальні інвестиції – це вкладання вільних коштів у матеріальні і нематеріальні активи підприємства, що пов'язані зі здійсненням основної виробничої діяльності та рішенням

соціальних питань з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Конкурентоспроможність будь-якого промислового підприємства значною мірою залежить від ефективності реального інвестування. Збільшення обсягу реальних інвестицій і більш раціональне їхнє використання дозволяє підприємству постійно вдосконалювати свою продукцію, впроваджувати інші інновації, удосконалювати систему менеджменту і добиватися конкурентних переваг. Отже, підвищення конкурентоспроможності продукції промислових підприємств і сталий їх розвиток неможливі без здійснення реальних інвестицій. У зв'язку з цим підвищуються вимоги до оцінки та вибору проектів реальних інвестицій з метою впровадження найбільш ефективних. Дослідження показують, що за умови вкладання коштів в об'єкти реального інвестування в більшості випадків досягається значно більш висока віддача капіталу, ніж за вкладеннями в фінансові інструменти. Слід зауважити, що реальні інвестиції є найефективнішим інструментом забезпечення високих темпів соціально-економічного розвитку підприємств відповідно до обраної ними загальної економічної стратегії.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.12.2017, [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
2. Федоренко В. Г. Менеджмент: підручник / Федоренко В. Г. – 2-ге вид., переробл. и доповн. – К.: Алерта, 2014. – 344 с.
3. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева. – 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 826 с
4. Боди Зви. Принципы инвестиций. Пер. з англ. 4-е изд. / Зви Боди, Алекс Кейн, Алан Дж. Маркус. – М.: Вильямс, 2008. – 984 с.
5. Шарп У. Инвестиции. Пер. с англ. Буренина А. Н., Васина А. А. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 1028 с.
6. Большой экономический словарь / [А. Н. Азрилиян, О. М. Азрилиян, Е. В. Калашникова, О. В. Квардакова]. – 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2008. – 1472 с.
7. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / [сост. Гаврилишин Б. Д., Устенко О. А.; ред. Мочерний С. В.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000 – 864 с.
8. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с англ. изд. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 972 с
9. Меркулов Я.С. Организация и финансирование инвестиций/Я. С. Меркулов. – М.: ИНФРА-М, 2000.

10. Златогоров В.Г. Организация и планирование производства: практ. пособ./ В.Г.Златогоров – Минск : ФУА информ,2001.- 243.
11. . Доунс Дж. Финансово-инвестиционный словарь / Доунс Дж., Гурман Дж. Элиот; пер. 4-го перераб. и доп. англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 586 с.
12. Самуельсон П. Экономика : в 2-х т./ П.Самуельсон. – М :Алгон,1992, - 740 с.
13. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс. — К.: Эльга Н Ника Центр, 2001 — 448 с.
14. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. — Х.: Фактор, 2007. — 784 с.
15. Чирик Н.В. Економічна суть інвестицій: сучасні погляди та концепції. — Економіка. Фінанси. Право. — 2008. — №7. — С. 17—22.
16. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності. 3-тє видання перероблене та доповнене: підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 432 с.
17. Инвестиции: учебное пособие / Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкина, М.В. Макарова — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2006. — 200 с.
18. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. — К.: Знання, 2002. — 556 с.
19. Базілінська О.Я. Макроекономіка: навч. посіб. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 442 с.
20. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. — К.: Лібра, 2002. — 472 с.
21. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 472 с.
22. Управление инвестициями: В 2-х т. Т.1 / В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро и др. — М.: Высшая школа, 1998. — 416 с.
23. Пушенко К.О. Управління реальними активами інвестиційного портфеля підприємства в умовах нестабільності /К.О. Пушенко// Ефективна економіка, № 5, 2010.

*Васюк А.Г., студентка 3 курса
Якубова И.П., к.э.н., доцент
Полесский государственный университет
anna.vasyuk.00@mail.ru*

КОНТРОЛЬ СОСТОЯНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

В условиях современной рыночной экономики любая хозяйственная деятельность связана с определенной долей неопределенности и риска. Это требует объективной оценки финансового состояния, платежеспособности и надежности своих контрагентов. Состояние дебиторской и кредиторской задолженностей, их размеры и качество оказывают большое влияние на финансовое состояние хозяйствующих субъектов.

В бухгалтерском учете дебиторская задолженность отражается как имущество организации, а кредиторская задолженность - как обязательства.

Можно сказать, что эти два вида задолженности неразрывно связаны и имеют тенденцию перехода из одного вида задолженности в другой. Поэтому дебиторскую и кредиторскую задолженности необходимо рассматривать во взаимосвязи.

Для полного понимания кто такие субъекты хозяйственной деятельности нужно четко понимать, что такое дебиторская и кредиторская задолженность. В таблице 1 представлены взгляды различных авторов на дебиторскую и кредиторскую задолженность.

Таблица 1 - Определения дебиторской и кредиторской задолженности в подходах разных авторов

Автор	Определение	
	Кредиторская	Дебиторская
Папковская П.Я [2,с.120]	зadolженность субъекта (предприятия, организации, физического лица) перед другими лицами, которую этот субъект обязан погасить.	сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами, что соответствует как международным, так и российским стандартам бухгалтерского учёта.
Колпакова Г.М [1,с.120]	Один из заемных источников покрытия оборотных активов (значительный по сумме)	сумма, причитающаяся компании от покупателей (дебиторов).
Савицкая А.В [3,с.689]	это задолженность предприятия, фирмы перед поставщиками, подрядчиками, третьими лицами, банками или другими кредитными организациями за оказанные услуги, предоставленный в пользование товар или займ.	Средства, которые причитаются компании в результате осуществления, продаж, но которым еще не произведены платежи

Примечание – Источник: собственная разработка.

Дебиторская и кредиторская задолженность занимают большую роль в системе расчетов, так как дебиторская и кредиторская задолженность является одной из составляющих бухгалтерской деятельности, поскольку они влияют на поступление денежных средств на предприятие.

Для нормально функционирование субъекта хозяйственной деятельности нужно иметь достоверную информация о финансовом положении организации, а именно кредиторской и дебиторской задолженности.

Кредиторская задолженность за товары, работы, услуги может нести положительный или отрицательный характер. С одной стороны, кредиторская задолженность представляет собой средства привлеченный для ведения хозяйственной деятельности, и они как правило являются дешевой задолженностью, без процентов и организация может пользоваться денежными средствами других организаций. Это положительная сторона. Но с другой стороны если величина кредиторской задолженности достаточно крупная, то платежеспособность организации снижается. Это может привести к необходимости уплаты штрафа, неустойки, штрафных санкций, судебных исков. Это может быть следствием того, что предприятия откажутся сотрудничать, а в худшем случая –банкротству.

Может возникнуть ситуация, когда субъект хозяйственной деятельности не выполняет своих договорных обязательств. Это может быть связано с банкротством, не платежеспособностью или какие-либо другие ситуация. В таком случае возникают обстоятельства, когда появляется дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность также имеет и положительные и отрицательные моменты. Положительными моментами при дебиторской задолженности можно выделить: то что организация может выдать кредит или займ на выгодных условиях для двух сторон и взаимовыгодные условия сотрудничества с дебиторами в следствии этого увеличивается количество клиентов у организации; то что происходит рост объемов реализации товаров и услуг, что в следствие увеличивает прибыль организации; то что увеличивается

конкурентная привлекательность предприятия. К недостаткам можно отнести: повышение финансовых затрат, связанных с дебиторской задолженностью присутствующем на балансе; угроза убытка, связанных с инфляцией денежных средств; привести к неустойчивой работе организации, это может быть связано с тем что покупатель систематически задерживает платеж за товары или услуги; уменьшается показатель ликвидности субъекта хозяйственной деятельности организации; увеличение дебиторской задолженности связанных с не уплатой денежных средств в срок за товары, услуги, работы, услуги за предыдущий отчетный период; низкая или не платежеспособность дебиторов и рост их количества приводит к упадку финансового состояния организации, что может привести к банкротству или к риску непогашению задолженности.

Финансовое состояние одного хозяйственного субъекта обуславливается взаимоотношение с другим хозяйственным субъектом и расчетами между ними. От суммы кредиторской задолженности зависит финансовое положение организации, независимость и платежеспособность.

Для нормально функционирование субъекта хозяйственной деятельности нужно иметь достоверную информация о финансовом положении организации, а именно кредиторской задолженности. Большую роль в кредиторской задолженности играют расчеты.

Перед тем как формировать соответствующие финансовые отношение между поставщиком и подрядчиком предстоит поиск предприятия.

Достаточно сложно выбрать поставщика или подрядчика. Так как первопричиной возникновения финансовых отношения между поставщиком и покупателем является договор. В последствии возникают юридические обязательства перед другой стороной, они не отражаются корреспонденцией счетов или на балансе у поставщика или у покупателя.

Так же может возникнуть ситуация, когда субъект хозяйственной деятельности не выполняет своих договорных обязательств. Это может быть связано с банкротством, не платежеспособностью или какие-либо другие

ситуация. В таком случае возникают обстоятельства, когда появляется дебиторская задолженность.

Контроль дебиторской и кредиторской задолженности должен повысить уровень ответственности контрагентов по ее погашению и обеспечить своевременность движения денежных потоков в организации.

Автоматизация учета существенно поможет решить задачу контроля, предоставляя полную, классифицированную и достоверную информацию о состоянии расчетов с контрагентами, а также даст возможность удобно работать с мощными инструментами планирования и контроля обязательств организации. Для этого применяется программный продукт «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ 8.3», где можно формировать отчет о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности, в который заносятся данные дебиторов и кредиторов - адрес, лицевой счет, УНП, электронная почта организации, номер телефона, сроки оплаты по договору и сумма задолженности перед организацией. В случае если дебитор просрочил оплату, программа автоматически отправляет ему уведомление об этом, а на предприятие приходит сообщение о том, что предприятие проинформировано о просрочке платежа, указывается сумма просрочки и период оплаты.

Таким образом, автоматизированный контроль состояния дебиторской и кредиторской задолженности способствует повышению платежеспособности организации.

Список литературы

1. Колпакова Г.М. Управление дебиторской задолженностью предприятия [Текст]: учеб. для вузов/Г.М.Колпакова. -М.: Современная экономика и право, 2008. -120с.
2. Папковская П.Я. Учет хозяйственной деятельности [Текст]: учеб.-метод,пособие / П.Я Папковская -Минск: ООО "Мисанта", 2011. - 296с.
3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб.- метод,пособие /А.В.Савицкая -Минск: ООО «Новое знание», 2010. - 689с.

*Вонберг Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»
t.vonberg@ukr.net*

РОЛЬ КСВ У ВИРІШЕННІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ

Загальновідома істина, що стійкий розвиток суспільства забезпечує не лише розвинена інфраструктура, впровадження інновацій та політична стабільність; не менш важливе значення має соціальна відповідальність бізнесу. Тому, цілком логічно розглянути організацію як сукупність взаємопов'язаних складових, які постійно взаємодіють між собою. До означених складових, зокрема, можна віднести споживачів, постачальників, органи державної влади, посередників тощо. Всі вони мають величезний вплив на діяльність організації та постійно взаємодіють із нею. Як зовнішні, так і внутрішні по відношенню до бізнес-організації стейкхолдери очікують від неї не просто економічно відповідальної діяльності, але і залучення до вирішення соціальних проблем. Разом із тим, враховуючи високий рівень конкуренції на ринку, соціально відповідальна поведінка надає певні переваги перед конкурентами, робить організацію більш привабливою та надійною в очах стейкхолдерів. А, в разі настання будь-яких фінансово-економічних проблем, як акціонери, постачальники, так і інші партнери скоріше запропонують допомогу, аніж залишать наодинці із збитками. Крім того, завдяки дотриманню принципів КСВ організації значно підвищують ефективність управління, оскільки знижуються різноманітні ризики компанії, пов'язані з різними групами стейкхолдерів. Врешті решт, корпоративна соціальна відповідальність прямо впливає на формування іміджу компанії та становлення бренду роботодавця. Отже, вимогою сьогодення є прагнення кожної організації незалежно від форми власності та фінансових можливостей стати соціально відповідальною та піклуватися про сталий розвиток суспільства загалом [1, с. 6].

Вочевидь, сучасний тип ведення підприємницької діяльності орієнтується на потреби та інтереси суспільства, а отже, ми повинні мати справу із соціально відповідальним бізнесом, що давно вже в світовій практиці став звичайним явищем. Так, традиційно до числа найбільш поважних корпорацій світу саме через свою ефективну корпоративну соціальну відповідальність входять такі компанії, як Walt Disney, BMW, Volkswagen, Toyota, Sony, Colgate, Lego, Apple тощо.

Цікаво, що ставлення до соціальної відповідальності суспільства, організацій і окремих громадян в різних країнах має свої особливості. Крім того, часто зустрічаються випадки, коли одна й та сама компанія по - різному демонструє або ігнорує свої соціально відповідальні дії в різних країнах, де знаходяться її представництва. Так, наприклад, в Японії практично всі великі компанії виділяють значні суми коштів на фінансування наукових досліджень (32,4 % загальної суми вкладень), освіти (17,9 %), утримання науково-дослідних інститутів (8,4 %), будівництво закладів соціального профілю (7,8 %) [2].

Разом із тим, найбільша проблема недотримання норм соціальної відповідальності транснаціональними корпораціями на сьогодні існує в Китаї. В цій країні найпоширенішими проблемами прийнято вважати:

- Хабарництво.
- Незаконне ухиляння від сплати податків.
- Обмеження конкуренції та монополія.
- Порушення прав працівників і зниження заробітної плати.
- Невідповідність продукції деяких ТНК, які працюють на китайському ринку, стандартам безпеки.
- Нехтування вимогами охорони навколишнього середовища тощо.

Така ситуація існує через те, що китайські закони, нормативні акти й система контролю є недосконалими, що ускладнює регулювання і стримує соціальну відповідальність корпорацій; панує сліпа довіра китайського суспільства до транснаціональних корпорацій; заради досягнення економічних

цілей органи місцевого самоврядування іноді ігнорують або навіть відмовляються від контролю над ТНК у питаннях їх соціальної відповідальності.

Тож, деякі ТНК користуються таким положенням справ, задля максимізації своїх прибутків, і тільки дійсно соціально-відповідальні компанії не порушують принципів соціальної відповідальності в таких мало-контрольованих регіонах [3].

Що стосується нашої держави, то ситуацію можна охарактеризувати з декількох сторін. По-перше, практика соціально відповідального ведення бізнесу в Україні існує, проте проявляється вона виключно як приклад міжнародних компаній, які вже давно її застосовують задля вирішення різноманітних фінансово-економічних проблем. Натомість, вітчизняні компанії через брак досвіду або свідомості використовувати КСВ в бізнесі не поспішають, бідкаючись на нестачу фінансових ресурсів, часу чи взагалі нерозуміння сенсу цієї діяльності. По-друге, на сьогодні склалася така ситуація, що деякі організації України лише формально декларують про використання КСВ, а на практиці спостерігаємо численні порушення по відношенню до різних груп стейкхолдерів, що звичайно негативно відображається на іміджі цих компаній.

Список використаної літератури

1. Колот А. М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів / А. М. Колот // Науковий вісник Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана. Серія: Економічна теорія. – 2013. – № 4. – С. 5–26.

2. Новітній маркетинг: навч. посібник / [Є. В. Савельєв, С. І. Чеботар, Д. А. Штефаніч та ін.]; за ред. Є.В. Савельєва. – К.: Знання, 2008. – 420 с.

3. Сінь Лі. До питання про соціальну відповідальність транснаціональних корпорацій у Китаї // Економіка України. – 2013. – №3 (616) – С. 94-96.

Временко Л.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів і кредиту

Харківський національний університет будівництва та архітектури
L.Vremenko@gmail.com

Кондратенко Д.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів і кредиту

Харківський національний університет будівництва та архітектури
t0958987828@gmail.com

ПОТОЧНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ СТРАХОВОГО РИНКУ

Розвиток вітчизняного страхового ринку, як складової частини фінансового ринку України, сприяє створенню підґрунтя для стійкого економічного зростання національної економіки, оскільки акумулює значні кошти для інвестування, забезпечує відшкодування збитків у разі настання страхових подій, що негативно впливають на добробут населення, діяльність суб'єктів господарювання і держави.

За даними дослідження Sigma Swiss Re Institute 2017 року страховий ринок України за темпами зростання увійшов до ТОП 10 найбільш динамічних ринків світу та посідає 61 місце в світі за обсягом зібраних страхових премій у валютному еквіваленті [1]. За рівнем капіталізації вітчизняний страховий ринок є другим серед інших небанківських фінансових ринків.

За 9 місяців 2018 року збільшився обсяг надходжень валових страхових премій на 3 484,2 млн. грн. (11,1%) порівняно з аналогічним періодом 2017 року. Також за цей же період збільшився на 1 379,7 млн. грн. (18,7%) обсяг валових страхових виплат. Страхові резерви зросли на 3 028,4 млн. грн. (13,9%), загальні активи страховиків збільшились на 2 654,4 млн. грн. (4,7%).

Протягом аналізованого періоду збільшилась кількість укладених договорів страхування на 16 968,2 тис. одиниць (або на 12,4%), при цьому на 13,2% зросла кількість договорів з обов'язкового страхування, на 8,9% – з добровільного страхування.

Станом на 30.09.2018 року в Україні зареєстровано 285 страхових компаній, у тому числі страховики зі страхування життя – 31 компанія, страховики, які займаються видами страхування іншими, ніж страхування життя – 254 компанії. Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так за 9 місяців 2018 року порівняно з аналогічним періодом 2017 року, їх кількість зменшилася на 11. З ринку виведені неефективні страхові компанії [2].

На тлі позитивів існує ряд проблемних питань щодо розвитку страхового ринку. Ринок страхування життя, незважаючи на збільшення надходжень страхових платежів, характеризується низьким розвитком, застрахованими є не більше 10% населення України. Середньоєвропейські показники співвідношення премій зі страхування життя і премій з інших видів страхування є майже рівним, в Україні показник питомої ваги премій на страхування життя у загальному обсязі валових страхових премій в Україні (до 10% за всі роки) є найнижчим у Європі. За розміром премій на одну особу найбільше відставання України від європейських країн спостерігається у страхуванні життя: показник щільності страхування життя у 2017 році в Україні становив 69 грн. (або 2,2 євро), що є найнижчим показником серед країн Європейського Союзу.

Це пояснюється, в першу чергу, зневірою громадян щодо отримання накопичених коштів зі страхування життя після закінчення договору страхування, який укладається на строк не менше 5 років. Страхові компанії не надають ніяких гарантій, як це відбувається з депозитними вкладками населення в банківській системі. В результаті банкрутств на ринку страхування життя вже постраждали 22 тис. застрахованих осіб, які втратили 316 млн. грн. накопичених коштів у вигляді страхових резервів. Крім того, страховики не мають достатньо надійних та ліквідних фінансових інструментів, що не дає змоги ефективно реалізовувати інвестиційну діяльність. Так, інвестиційний дохід страховиків від розміщення страхових резервів за 9 місяців 2018 року склав у середньому 6,4%.

Викликає занепокоєння питання конкуренція у галузі страхування в Україні, що характеризується посиленою інтенсивністю. Страховий ринок України має тенденцію до укрупнення, а відповідно і до монополізації. На даний момент він оцінюється як конкурентоспроможний, але потребує регулярного аналізу з метою запобігання не контрольованих ситуацій в майбутньому, адже показує стрімкі тенденції до збільшення великих страховиків на ринку.

Страховий ринок України є концентрованим – з 254 діючих компаній з ризикових видів страхування більше 50% питомої ваги мають ТОП 20 компаній і цей показник зростає. Концентрація ринку страхування життя досить висока, оскільки на ТОП 20 компаній зі страхування життя припадало 99,5% зібраних страхових платежів у 2016 році [3]. За 9 місяців 2018 року фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій – 98,0% – акумулюють 100 страховиків із загальноризикових видів страхування (39,4% всіх СК "non-Life") та 96,7% – 10 страховиків зі страхування життя (32,3% всіх СК "Life") [2]. Спільна частка ТОП 50 у секторі non-Life зросла до 77%. Більшість компаній, які залишили ринок впродовж останніх 5-8 років мали незначні обсяги надходжень валових страхових премій або не мали їх взагалі.

Проблемним залишається питання прозорості ринку – 23 страхові компанії (8% з 294 зареєстрованих) протягом 2017 року не надавали регулятору річну звітність, 14 страхових компаній не надавали фінансових послуг.

Серед інших питань актуальним залишається питання захисту споживачів. Протягом 2017 року до Нацкомфінпослуг надійшло 5231 звернення (75,3 % від загальної кількості звернень) [4] від громадян, що стосувалися передусім сфери страхових послуг, зокрема з питань: порушення строків виплати або зменшення суми страхового відшкодування, відмови у виплаті пені за несвоєчасне страхове відшкодування страховими компаніями, безпідставної відмови страхової компанії у виплаті страхового відшкодування, незгоди страхувальника щодо визначення розміру відшкодування витрат, пов'язаних із пошкодженням транспортного засобу.

Відсутність прозорості страхового ринку, невиконання страхових зобов'язань, недостатність надійних та ліквідних фінансових інструментів, низький рівень довіри населення до страхування — є одними з основних проблем на страховому ринку України.

Список використаної літератури

1. Залетов А. Н. Страховые компании дождались новых резервов, нормативов и аудита // «Insurance TOP». – 2018. – №4(64). – С. 4–7.
2. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2018 року [Електронний ресурс] // Нацкомфінпослуг; Інформація про стан і розвиток страхового ринку України – Режим доступу до ресурсу: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2018_rik/9_mis_2018/sk_9_mis_2018.pdf.
3. Шолойко А. С. Ринок страхування життя в Україні та його інфраструктура / А. С. Шолойко // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – №5. – С. 32-36.
4. Інформація про підсумки проведеної роботи зі зверненнями громадян [Електронний ресурс] // Нацкомфінпослуг; Інформація про підсумки проведеної роботи зі зверненнями громадян – Режим доступу до ресурсу: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Materialy-pro-orhanizatsiiu-roboty-iz-zvernenniamy-hromadian.html>.

*Гільорме Т. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики,
Афіміна Є.М., студентка
Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара
lisa.afimina@gmail.com*

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Малі та середні підприємства (МСП) є основою економіки майже кожної країни. Вони складають більше 96% всіх підприємств, які забезпечують дві третини робочих місць у приватному секторі. Тому для економічного успіху будь-якої країни життєво важливо, щоб у них були повністю функціонують заходи підтримки МСП.

За даними Державної служби статистики України, в структурі вітчизняного підприємництва за розміром підприємств станом на кінець 2017 року частка малих підприємств становила 322 920 одиниць, тобто 95,46% від загальної кількості. Частка середніх та великих підприємств становила 4,4% (14 937 од.) і 0,01% (399 од.) відповідно (рис. 1).

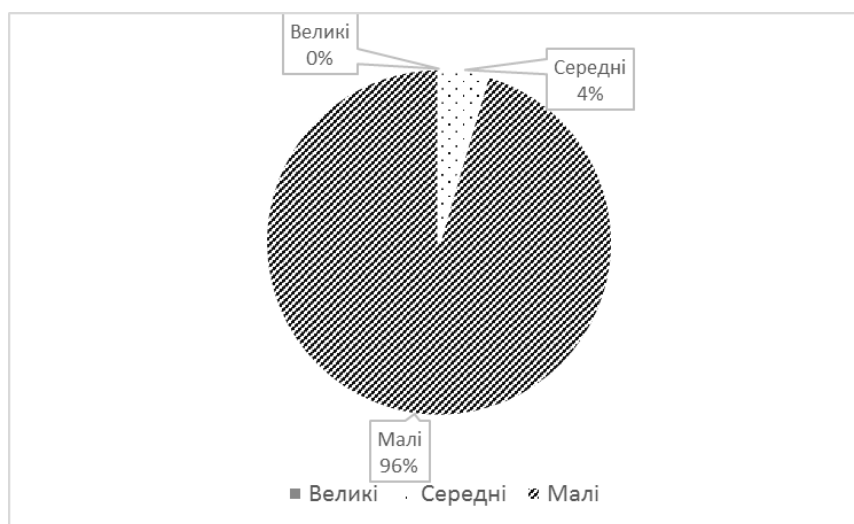


Рисунок 1 - Кількість підприємств за їхніми розмірами у відсотках до загальної кількості підприємств станом на 31 грудня 2017 р.

Джерело: побудовано авторами за даними [1]

Українська економіка характеризується тим, що в ній переважають банківські фінансові ринки, а відповідні сегменти – ринок капіталу, зокрема венчурний капітал, недостатньо розвинені. Це означає, що банки є основним джерелом фінансування. Однак надійність української банківської системи значно покращилася, банки проявляють обережність відносно кредитування МСП – на такі підприємства припадає значна частка економічної активності (рис. 2).

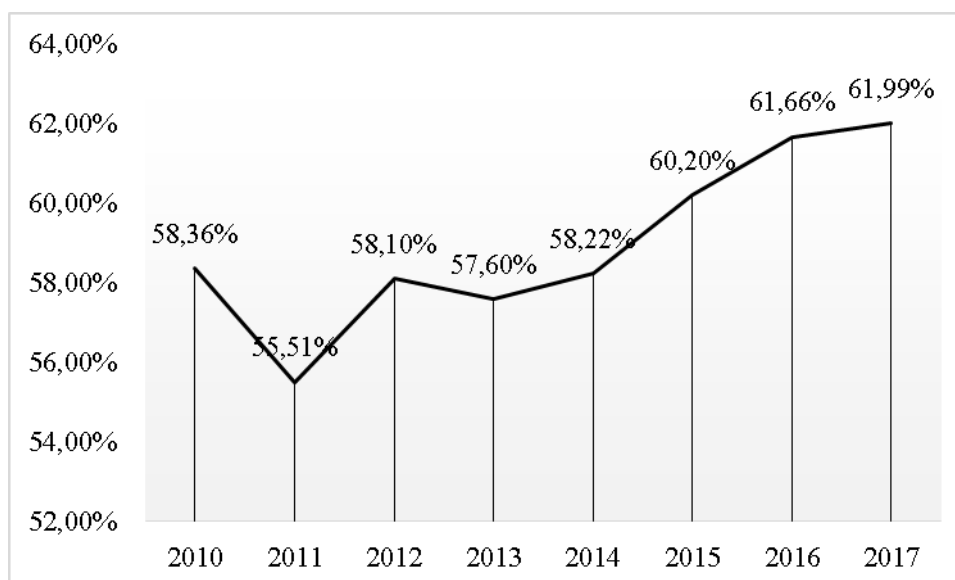


Рисунок 2 - Часка обсягу реалізованої продукції, (товарів, послуг) МСП за 2010-2017рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [1]

Тим не менш, однією з головних проблем МСП є обмеженість в доступі до дешевих фінансів, в основному через асиметричну інформаційну проблему між постачальниками і споживачами засобів, яка перешкоджає їх зростанню.

Одним із основних джерел фінансових ресурсів для малого та середнього підприємництва залишаються інвестиції в основний капітал.

Так, у 2010-2017 рр. основним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал є власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких здійснено більш як половину всіх капіталовкладень. Зокрема, у 2017 р. їхня частка в загальному обсязі становила 72,1% [2].

Іншим джерелом фінансування МСП є кредити банків. Підприємствам-початківцям стає все важче позичати гроші у банків через суворі Базельські вимоги до капіталу відповідно до умов Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Україна взяла на себе зобов'язання запровадити міжнародні стандарти регулювання і нагляду в сфері фінансових послуг. Як результат, НБУ і законодавчі органи почали активну імплементацію рекомендацій Базельського комітету у своїй діяльності.

Також серед проблем взаємовідносин між банківськими установами та МСП можна відокремити неможливість здійснити якісну оцінку платоспроможності боржника у зв'язку зі застосуванням спрощеною системою ведення обліку. Тоді як для великих підприємств фінансова звітність є більш чіткою та перевіреною, особливо в умовах застосування обов'язкової перевірки відповідно до умов Закону України «Про аудит фінансової діяльності та аудиторську діяльність».

Існує загальна асиметрична інформаційна проблема між постачальниками і споживачами засобів в цілому. Для вирішення цієї проблеми необхідні інформаційні інфраструктури, особливо застосування методу сек'ютиризації активів. Багато великих підприємств розміщують свої акції на фондових ринках і випускають цінні папери на ринках облігацій. Таким чином, інституційні схеми обміну інформацією про ринки капіталу можуть полегшити доступ до широкого спектру інформації, необхідної для оцінки кредитоспроможності великих підприємств. Однак більшість МСП не мають зв'язку з ринками капіталу. Фінансові установи можуть тільки ненадійні методи експрес-оцінки платоспроможності боржника МСП.

Відсутність інформаційної інфраструктури для МСП посилює проблему інформаційної асиметрії. У кредитуванні на основі забезпечення надання забезпечення є найпростішим способом для МСП і фінансових установ знизити премію за ризик при складанні позик. Однак з введенням Базельської угоди про капітал багато урядів розширили засноване на політиці фінансування для МСП, щоб пом'якшити обмеження на фінансування МСП в якості термінової контрзаходи. У цій ситуації ефективні і більш дешеві інструменти оцінки кредитного ризику які були необхідні для фінансування МСП, особливо для кредитування на основі транзакцій. Щоб усунути серйозні кредитні обмеження для МСП для відповідності Базельським вимогам по управлінню ризиками, необхідна комплексна інформаційна інфраструктура.

Світова практика свідчить, що загалом існує три різні способи для полегшення фінансування МСП: розробка урядами схем кредитних гарантій;

формування спеціалізованих банків для кредитування МСП; формування схем фінансування на рівні громад, наприклад, інвестиційні цільові фонди рідного міста для фінансування ризикованих МСП і стартапів [3].

Більшість експертів і фінансових аналітиків сходяться на думці, що застосування рекомендацій Базельського комітету, а також запровадження інформаційної інфраструктури для МСП (про яку говорилося раніше) стане значним кроком на шляху до підвищення фінансової стабільності в кожній окремій країні і в світі в цілому, а також закладе надійний фундамент для подальшого розвитку ефективних систем банківського нагляду.

Будемо сподіватися, що дана реформа принесе очікувані результати і в Україні, оскільки її реалізація важлива не тільки для подолання кризи і стабілізації локальної фінансової системи, але і для підвищення інвестиційного клімату країни та її авторитету на міжнародній арені.

Список використаної літератури

1. Державна Служба статистики України. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Рейтинг банківських послуг: «Bankchart». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bankchart.com.ua/>
3. Журнал «Фокус»: «Підтримати малий бізнес. Як Україна відстала від світу». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://espreso.tv/article/2017/07/11/malyy_seredniy_bizne

*Гіржева О.М., к.е.н.
доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
olgagirzheva@ukr.net*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Мале підприємництво є складовою частиною розвинутої економіки. Воно повинно виконувати ряд функцій, які дозволяють економіці гармонійно розвиватися. Саме малий бізнес є провідником ефективних інновацій в масове

виробництво. За рахунок невеликого парку обладнання і немасового випуску продукції, підприємства сфери малого бізнесу витрачають не настільки значний обсяг фінансових коштів і часу на зміну технологічного процесу, ніж великі, таким чином, виявляються найбільш ефективні інновації. У разі негативного результату, втрати підприємства сфери малого бізнесу не будуть настільки великі, як у великих і найбільших підприємств. Також крім апробаційної функції, сфера малого підприємництва сприяє диверсифікації виробництва, за рахунок освоєння нових перспективних ніш.

Підприємці, організовуючи свій бізнес, йдуть на ризик заради отримання прибутку і самореалізації. Результатом таких зусиль є нові малі компанії, які впроваджують і освоюють самі передові технології, перетворюють ідеї в продукти реального сектора економіки.

На сьогодні втрата позицій деякими великими підприємствами в кризових умовах призвели до зростання частки малого та середнього бізнесу в економіці України.

Основна частка малого підприємництва в Україні доводиться на сферу дрібної та оптової торгівлі – більше 65%, потім йде малий бізнес в сфері операцій з нерухомістю – близько 17%. Тобто малий бізнес в Україні в основному виступає посередником між закордонними виробниками та українськими споживачами, сприяючи тим самим розвитку економік країн виробників. Водночас у країнах Європи малий та середній бізнес є надійним партнером великих корпорацій. Наприклад, у Німеччині серед підприємств переробної промисловості підприємства малого і середнього бізнесу складають 98,5%, у галузі енерго- і водопостачання - 98,4%, в будівництві — 99,5% [1].

З вищезазначеного видно, що в даний час в Україні мале підприємництво лише виступає посередником між виробником, як правило, закордонним, так як українська промисловість не витримує закордонної конкуренції і вітчизняним споживачем. Мале підприємництво розвивається в сфері швидкого обороту капіталу і, на жаль не бере участі в сфері наукових розробок. Це негативно відображається на розвитку економіки країни, так як значно знижує її

інноваційний потенціал і, як наслідок, конкурентоспроможність на світовому ринку.

Великим підприємствам досить складно перебудувати за короткий термін технологічний процес тому виникають труднощі з відбором де можна запровадити інновації. Це підвищує ризик банкрутства великих підприємств. Підприємства малих форм підприємництва відшукують «вузькоспеціалізовані ніші», де вони виступають субпідрядниками підприємств у великомасштабному виробництві. Вони першими апробують нову продукцію для того, щоб потім передати її в масове виробництво великим підприємствам.

Невиконання основних функцій малого бізнесу - диверсифікації виробництва та просування інноваційних продуктів в масове виробництво згубно позначається на економічному розвитку країни. Зведення ролі малого бізнесу до посередницьких функцій і просування на ринок зарубіжних продуктів неминуче веде до падіння рівня розвитку реального сектора економіки, до втрати конкурентних переваг, до уповільнення темпів розвитку наукового сектора і до остаточної втрати зв'язків між виробничим і науковим сектором.

Ситуація, що склалася викликана низкою причин: - відсутність чіткої ефективної законодавчої бази, яка регламентує функціонування підприємств сфери малого бізнесу; - відсутність системи фінансування розвитку підприємств малих форм підприємництва. Кредитування є однією з найважливіших проблем малого бізнесу в Україні. В даний час поширена практика надання кредитів тільки під заставу або поручительство, які більшість малих підприємств просто не можуть надати; - збільшення податкового тягаря і бюрократизація органів, що здійснюють наглядові функції [2].

При цьому, Україна в рейтингу Світового банку щодо легкості ведення бізнесу за результатами проведеного дослідження «DoingBusiness-2018» посіла 76 місце. Порівняно з 2017 р. позиція покращилася на чотири пункти [3].

Зрозуміло, що зусилля держави мають бути спрямовані на те, щоб переорієнтувати малий і середній бізнес зі сфери торгівлі у виробничу сферу.

Якісна і ґрунтовна підтримка державою малого підприємництва може забезпечити економічне зростання і стабільність України.

Для того щоб малий бізнес дійсно надавав позитивний вплив на розвиток економіки і сприяв зміцненню конкурентоспроможності української продукції, загальне число малих підприємств по країні повинно постійно збільшуватися та приблизно рівномірно розподілятися територіально. У кожному регіоні, необхідно розвивати малі форми підприємництва саме в тій галузі економіки, яка ефективно розвивається і враховує характерні особливості території. Розподіл малих підприємств має бути оптимальним, тобто основна їх частка - в реальному секторі економіки, а менш значна в торгівлі, сфері послуг і науковій сфері.

Вважаємо, в умовах, що склалися необхідно: - опрацювання законодавчої бази, яка регламентує функціонування малого бізнесу в виробничих галузях, що створюють кінцевий продукт; - розробка ефективної системи кредитування малого бізнесу; - ефективна підтримка з боку держави, що сприяє поширенню малого бізнесу в реальному секторі економіки і в науковій сфері; - встановлення зв'язків між науковими установами, що займаються інноваційними розробками, сферою малого бізнесу і підприємствами масового виробництва.

Отже, незважаючи на всі перешкоди, мале підприємництво в Україні має потенціал та прагнення до розвитку.

Список використаної літератури

1. УНІАН: <https://www.unian.ua/business/1728091-maliy-i-seredniy-biznes-v-ukrajini-zabezpechue-mayje-80-robochih-mists-minekonomrozvitku.html>
2. Дикань О.В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення / Дикань О.В. // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 57. – 2017. – С. 58-66.
3. DOING BUSINESS-2018. Україна в рейтингу Світового банку легкості ведення бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analityka/doing-business-2018-ukrayina-v-reytingusvitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu>

*Горин Г.В., провідний інженер
сектор транскордонного співробітництва
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього НАН України»
hgv77@i.ua*

ОЦІНЮВАННЯ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ: ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Завдяки територіальним процесам, які важко переоцінити, Західний регіон України “лідирує” серед економічних регіонів держави за показником рекреаційно-туристичного потенціалу – 22,0%, що є доволі великий. Загалом, рекреаційно-туристичний потенціал серед інших економічних регіонів України складає: Центральний (18,4%), Північно-Східний (10,3%), Східний (10,2%), Централь-но-Східний (9,5%) і Південний (8,6%).

Питома частка РТП в сумарному природно-ресурсному потенціалі України на регіональному рівні є дещо інша (у порівнянні з 2014 р.) : Західний – 27,9% (у 2014 р. – 22,8%), Центральний – 23,3% (19,2%), Північно-Східний – 13,0% (10,6%), Східний – 12,9% (10,5%), Централь-но-Східний – 12,0% (9,8%), Південний – 10,9% (27,2% відповідно).

Питома частка РТП Західного регіону в сумарному ПРП України складає 27,9%, з них 77 % припадає на ресурси відпочинку і туризму, 23 % – на ресурси санаторно-курортного лікування.

У територіальному розрізі Західного регіону значну частку РТП мають Закарпатська (9,4 %), Львівська (6,1 %), Івано-Франківська (5,2 %) обл., менші – Чернівецька (2,2 %), Волинська (2,0 %), Рівненська (1,5 %) та Тернопільська (1,5 %) області.

За результатами оцінювання, який виокремлено у 3 під етапи: аналіз кількісних показників природних рекреаційних ресурсів, аналіз ландшафтних ресурсів, аналіз історичних ресурсів, можна зробити висновок, що Західний регіон має потужну базу рекреаційно-туристичного потенціалу (те, що вже

маємо і використовуємо) для його функціонування на перспективу (те, що може бути задіяне).

У процесі оцінювання виявлено ряд позитивних і негативних тенденцій, що знижують з одного боку, а з другого – створюють сприятливе підґрунтя для інвестиційної привабливості РТП регіону.

1. Позитивні тенденції:

а) найвища питома частка РТП в сумарному природно-ресурсному потенціалі України (27,9%); б) висока частка ресурсів відпочинку і туризму регіону; в) достатньо висока частка природних рекреаційних ресурсів (Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Чернівецька, Волинська); г) високий рівень територіальної концентрації природних рекреаційних ресурсів у розрахунку на 1000 км² регіону; д) високий рівень територіальної концентрації земель рекреаційного призначення у розрахунку на 1000 км² регіону; е) наявність земель природно-заповідного фонду, лісових (найбільша частка у Чернівецькій, Рівненській і Львівській областях), водних (Волинська, Львівська і Рівненська області відповідно) і бальнеологічних ресурсів (Львівська, Закарпатська і Івано-Франківська області); є) збільшення кількості колективних закладів розміщення регіону (готелі та аналогічні заклади розміщення); ж) висока питома вага санаторіїв та баз відпочинку; з) збільшення загального обсягу приїжджих у колективних засобах розміщення регіону; и) збільшення кількості садиб сільського туризму регіону; і) зростання кількості відпочиваючих у сільських садибах регіону; ї) збільшення кількості суб'єктів туристичної діяльності; й) зростання чисельності туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності регіону; к) зменшення частки виїзних туристів; л) збільшення частки внутрішніх та іноземних туристів; м) збільшення обсягу надходжень від оплати туристичного збору до місцевого бюджету (Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська області).

2. Негативні тенденції:

а) низька питома частка РТП у територіальному розрізі (Рівненська і Тернопільська області); б) низька питома частка рекреаційних ресурсів

(Рівненська і Тернопільська області); в) зменшення кількості спеціалізованих закладів розміщення (оздоровлених включно); г) зменшення кількості дитячих закладів регіону; д) зменшення чисельності оздоровлених дітей у таборах регіону.

Наявний РТП Західного регіону, його стан, освоєння і використання дає підстави зробити висновок про його потенційну інвестиційну привабливість для вкладання внутрішніх та зовнішніх інвестицій. Тому для просування, підвищення функціонування РТП регіону, що може бути досягнуто, дослідимо інвестиційну компоненту, яка безперечно дає широкі можливості для подальшого його розвитку.

Інвестування має важливе значення у розвитку можливостей рекреаційно-туристичного потенціалу, розширення сфери його використання в регіоні.

У ході досліджень виявлено, середній обсяг капітальних інвестицій серед областей Західного регіону за 2000-2016 рр. мали Львівська (507,2 млн. грн.), Закарпатська (199,6 млн. грн.), Івано-Франківська (139,7 млн. грн.) та Тернопільська (111,3 млн. грн.) області, менший – Волинська (58,8 млн. грн.), Рівненська (53,1 млн. грн.) та Чернівецька (21,6 млн. грн.) області.

Інвестиційна привабливість багато в чому залежить від структури джерел фінансування. Джерелами фінансування рекреаційно-туристичної сфери регіону, в основному, були власні кошти підприємств, кошти банків та іноземних інвесторів (69,9%). Кредитні ресурси були залучені з метою поліпшення стану об'єктів рекреаційно-туристичної сфери областей регіону. Більша частка кредитів у фінансуванні об'єктів рекреаційно-туристичної сфери припала Львівській, Івано-Франківській та Закарпатській областям. Стосовно таких джерел фінансування об'єктів рекреаційно-туристичної сфери, як кошти місцевих бюджетів та позабюджетних фондів, то їхня частка, загалом, є невеликою (10%). Варто зазначити, що бюджетні кошти, в основному вкладаються в об'єкти рекреаційно-туристичної сфери з метою поліпшення та модернізації існуючої матеріально-технічної бази [4, с. 104].

Оцінюючи, загалом, технічний стан об'єктів КЗР в регіоні за аналізований період є на середньому рівні. Так, у 2010 р. ступінь зносу об'єктів діяльності готелів та закладів тимчасового розміщення Західного регіону, порівняно з базовим 2000-м, зріс на +6,5% (від 33,5% до 40%). Натомість ступінь зносу об'єктів санаторно-курортної діяльності спав на -5,5%. Коефіцієнт придатності об'єктів КЗР мав тенденцію до зниження і у 2010 р. був 14,6 у діяльності готелів і 15,5 у діяльності санаторно-курортних і оздоровчих закладів порівняно з базовим 2000-м.

Негативною тенденцією є низький ступінь оновлення об'єктів КЗР. Якщо у 2005 р. цей показник збільшився на 0,04 в.п. і склав 0,07 у діяльності готелів, то у 2010 р. цей показник зменшився на 0,03 в.п. і становив 0,04. Аналогічна тенденція відбувалася. У 2010 р. коефіцієнт оновлення у діяльності санаторно-курортних і оздоровчих закладів становив 0,03, що збільшився на 0,1%.

На активізацію інвестування в рекреаційно-туристичний потенціал регіону істотний вплив мають структурні зрушення об'єктів цієї сфери, зокрема, її матеріально-технічної бази.

За результатами розрахунків, загальний індекс структурних зрушень КЗР Західного регіону України за 2000-2016 роки склав 1,148 (за 2000-2015 рр. – 1,005).

Високого значення (>1) індекс структурних зрушень досягли: Івано-Франківська ($I_{сз} = 1,846$), Закарпатська ($I_{сз} = 1,542$), Рівненська ($I_{сз} = 1,351$) і Чернівецька ($I_{сз} = 1,061$) області; низького значення (<1): Тернопільська ($I_{сз} = 0,863$), Волинська ($I_{сз} = 0,816$), Львівська ($I_{сз} = 0,557$).

Тому високі індекси структурних зрушень об'єктів колективних засобів розміщення (КЗР) свідчать про їх оновлення, а низькі індекси – про зношення. Вочевидь, технічний стан істотно впливає на інвестиційну привабливість РТП регіону.

Важливим моментом в освоєння РТП регіону є інвестиційні проекти, які розроблені обласними державними адміністраціями (ОДА) областей Західного регіону. З огляду офіційних сайтів ОДА Західного регіону можна зробити

висновок, що усі області станом на 01.01. 2018 р. подають перелік інвестиційних пропозицій щодо розвитку рекреаційно-туристичної сфери регіону. Лідерами є Волинська (18 анкет) і Чернівецька (15 анкет) області. Разом з тим, діє у Рівненській області «Програма збереження культурної спадщини Тернопільської області на 2016-2020 роки», на яку виділено коштів у суму 4 878,8 тис. грн.; у Івано-Франківській області «Програма розвитку туризму у Івано-Франківській області на 2016-2020 роки». Доцільно буде підтвердити той факт, що серед програм розвитку, цільових програм і стратегій розвитку областей до 2020 р. є різні напрямки проектів: туристичні, культурні, екологічні і соціальні. Серед запропонованих інвестиційних проектів, більшість з них, очікують фінансування від іноземного інвестора [8, с. 50].

Інвестиційні проекти, в більшості, спрямовані в цілях реконструкції старих корпусів санаторіїв і баз відпочинку, будівництва туристичних комплексів з метою підвищення рівня обслуговування в об'єктах КЗР рекреаційно-туристичної сфери, розширення надання послуг спортивних гірськолижних трас, канатних доріг і розвитку спортивно-оздоровчого туризму, що сприятиме розвитку РТП регіону.

Інвестиційні проекти можуть бути реалізовані в тих регіонах, де для цього є найкращі умови.

Список використаної літератури

1. Горин Г. В. Особливості використання рекреаційно-туристичного потенціалу Західного регіону України / Г. В. Горин // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Регіональні проблеми управління природокористування : [зб. наук. праць] / НАН України. Інститут регіональних досліджень; редкол.: Є. І. Бойко (відп. ред.). – Львів, 2010. – Вип. 2 (82). – С. 172-1787.

2. Інвестиційні проекти у сфері туризму та курортів України : Державне агентство України з туризму і курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua/ua/25020/27508>

3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України : [Електронний ресурс] . – Режим доступу : [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

*Городняк І.В., к.с.н., доцент
доцент кафедри маркетингу
Львівський національний університет імені Івана Франка
gorodnyakira@gmail.com*

СПОЖИВЧІ ВИДАТКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

Споживання домогосподарств як найважливіший показник добробуту населення повною мірою відображає основні тенденції ринкової трансформації вітчизняної економіки. Споживчі видатки домогосподарств є однією з головних складових ВВП, а також чинником від якого певною мірою залежить стан національної економіки. Особисте споживання як найвагомійший компонент ВВП і сукупного попиту відіграє дедалі важливішу роль у розвитку економіки країни. Дослідження особливостей споживання вітчизняних домогосподарств привертає увагу широкого кола науковців. Саме тому питання про те, що лежить в основі рішень домогосподарств при визначенні ними величини видатків на споживання, є однією із центральних економічних проблем. Однак сучасні трансформаційні процеси зумовлюють необхідність постійного аналізу особливостей споживання вітчизняних домогосподарств.

Домогосподарство зазвичай розглядають як економічний суб'єкт, що складається з одного і більшої кількості індивідів, які спільно здійснюють господарську діяльність і мають спільний бюджет. Воно виступає, з одного боку, як основний суб'єкт економіки, а з іншого боку, - як один із суб'єктів економіки, що забезпечує її ресурсами і використовує отримані за них доходи для придбання товарів і послуг, які задовольняють матеріальні потреби людини [1, с.5].

У 2017 році в Україні проживало 14985,6 тис. домогосподарств. Серед них у міських поселеннях – 67,3% домогосподарств (в тому числі у великих містах – 39,3%, у малих містах – 28,0%) та у сільській місцевості – 32,7% домогосподарств [2, С. 32].

Сукупні видатки домогосподарства містять споживчі та неспоживчі сукупні видатки. Споживчі сукупні видатки складаються з грошових видатків, а

також вартості спожитих домогосподарством продовольчих товарів, отриманих з особистого підсобного господарства та в порядку самозаготівель або подарованих родичами та іншими особами, суми отриманих пільг та безготівкових субсидій на оплату житла, комунальних продуктів та послуг, проїзду в транспорті, туристичних послуг, на оплату ліків, вітамінів, інших аптекарських товарів, медичних послуг.

Неспоживчі сукупні видатки складаються з грошових та негрошових видатків домогосподарства на допомогу родичам; видатків на купівлю нерухомості, на капітальний ремонт, будівництво житла, на купівлю великої рогатої худоби, на придбання акцій, сертифікатів, валюти, вкладів до банківських установ, аліментів, податків (крім прибуткового), зборів, внесків та інших грошових платежів, використаних заощаджень, позик та повернених боргів.

Грошові видатки складаються з суми споживчих та неспоживчих грошових видатків. Грошові видатки включають суми, фактично сплачені домогосподарством по відповідних статтях, і не враховують вартість натуральних надходжень, безготівкові пільги та субсидії.

Споживчі грошові видатки – це грошові видатки домогосподарства на купівлю продуктів харчування, алкогольних та тютюнових виробів, товарів та послуг (одягу та взуття, оплату житла, води, газу, електроенергії та інших видів палива; предметів домашнього вжитку, побутової техніки та поточного утримання житла; видатки на охорону здоров'я, транспорт, зв'язок, відпочинок та культуру, освіту тощо) [2, С. 60-361].

Аналіз споживчих видатків домогосподарств України протягом 2010-2017 років вказує на стале переважання споживчих сукупних видатків над неспоживчими сукупними видатками (таблиця 1) [3].

Споживчі сукупні видатки вітчизняних домогосподарств у 2017 році становили 92,9%, а неспоживчі сукупні видатки лише 7,1%. Зокрема за останні роки можна прослідкувати певну тенденцію до зростання частки споживчих сукупних видатків з 89,9% у 2010 році до 92,9% у 2017 році та відповідно

зменшення частки неспоживчих сукупних видатків з 10,1% у 2010 році до 7,1% у 2017 році. Натомість наявне постійне зростання видатків на оплату послуг житла, комунальних продуктів та послуг з 7,6% у 2010 році до 15,4% у 2017 році.

Таблиця 1 - Структура сукупних видатків домогосподарств Львівської області

	Роки							
	2010	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹	2016 ¹	2017 ¹
Сукупні видатки в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3073,3	3458,0	3592,1	3820,3	4048,9	4952,0	5720,4	7139,4
Структура сукупних видатків домогосподарств	Відсотки							
Споживчі сукупні видатки	89,9	90,1	90,8	90,2	91,6	92,9	93,2	92,9
продукти харчування та безалкогольні напої	51,6	51,3	50,1	50,1	51,9	53,1	49,8	47,9
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,4	3,4	3,5	3,5	3,4	3,3	2,9	3,1
непродовольчі товари та послуги	34,9	35,4	37,2	36,6	36,3	36,5	40,5	41,9
в тому числі								
одяг та взуття	6,0	5,7	6,1	5,9	6,0	5,7	5,6	5,5
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,2	9,6	9,9	9,5	9,4	11,7	16,0	17,0
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,3	2,2	2,3	2,3	2,3	2,0	1,7	2,0
охорона здоров'я	3,2	3,2	3,4	3,4	3,6	3,7	4,2	3,8
транспорт	3,7	4,0	4,3	4,3	4,3	3,7	3,6	3,7
зв'язок	2,7	2,6	2,8	2,8	2,8	2,4	2,3	2,4
відпочинок і культура	1,8	1,9	2,0	2,1	1,8	1,5	1,4	1,6
освіта	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1	1,0	1,1
ресторани та готелі	2,4	2,5	2,5	2,5	2,3	2,0	2,2	2,3
різні товари і послуги	2,3	2,4	2,6	2,6	2,7	2,7	2,5	2,5
Неспоживчі сукупні видатки	10,1	9,9	9,2	9,8	8,4	7,1	6,8	7,1
<i>Довідково: оплата послуг житла, комунальних продуктів та послуг</i>	7,6	8,0	8,3	8,0	8,1	10,2	14,7	15,4

(1 – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя)

Слід зазначити поступове скорочення видатків на продукти харчування та безалкогольні напої. Зокрема у 2017 році дані видатки скоротилися порівняно з попереднім роком на 1,9% та становили 47,9% видатків домогосподарств. Також впродовж останніх років простежується незначне зростання видатків на непродовольчі товари та послуги, які у 2010 році становили 34,9%, а у 2017 році – 41,9%. Серед непродовольчих товарів зросли видатки на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива з 9,2% у 2010 році до 17,0% у 2017 році (рисунок 2).



Рисунок 2 - Структура грошових видатків домогосподарств України у 2017 році, у%

Джерело: побудовано за даними [3].

Зміни у структурі неспоживчих сукупних видатків вказують на скорочення видатків домогосподарств на купівлю нерухомості, будівництво, капітальний ремонт, вклади до банків тощо. Аналіз структури споживчих видатків вітчизняних домогосподарств вказує на скорочення частки видатків на продовольство при зростанні видатків на житлово-комунальні послуги та енергоносії. Такі зміни в структурі видатків не є результатом позитивних змін у добробуті домогосподарств, а швидше за все зумовлені технічними чинниками.

Незважаючи на зменшення частки споживчих продовольчих видатків, їхня питома вага у структурі загальних видатків вітчизняних домогосподарств залишається найвищою як серед країн ЄС, так і країн пострадянського простору. Серед досліджуваних пострадянських країн найбільша питома вага видатків домогосподарств на харчування у Казахстані – 46,0%, дещо менше у Білорусі – 39,0% (таблиця 2) [4].

Таблиця 2 - Структура споживчих витрат домогосподарств у окремих країнах світу у 2016 році, у%

	Україна	ЄС	Білорусь	Казахстан
Споживчі витрати Всього	100	100	100	100
в тому числі:				
продукти харчування та безалкогольні напої	53,4	12,2	39,0	46,0
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,1	3,9	3,3	1,9
одяг і взуття	6,0	4,9	7,9	11,2
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	17,2	24,5	7,1	12,7
предмети домашнього вжитку, побутова техніка	1,8	5,5	6,0	5,8
охорона здоров'я	4,5	3,9	4,6	1,9
транспорт	3,9	12,9	14,6	7,9
зв'язок	2,5	2,5		3,7
відпочинок і культура	1,5	8,5	8,8	1,1
освіта	1,1	1,2		2,4
ресторани та готелі	2,4	8,6		2,5
різні товари і послуги	2,7	11,5	8,7	2,9

Структура споживчих витрат вітчизняних домогосподарств як результат соціально-економічних процесів відбиває не лише низький рівень продуктивності праці, а й недоліки відносин розподілу, а саме: частка витрат на продукти харчування велика, а на блага, більшою мірою пов'язані з людським розвитком і підвищенням соціальної мобільності населення, - менша.

Список використаної літератури

1. Городняк І.В. Методологічні засади аналізу соціально-економічної сутності домогосподарств. *Економіка та суспільство*. 2016. №6. С.3-7. URL: <http://economyandsociety.in.ua> (дата звернення 20.02.2019).
2. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2017 році. *Статистичний збірник*. Ч.1. Київ. 2018. 380с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 15.11.2018).
4. Як виглядає структура споживчих витрат у домогосподарствах України та окремих країн світу. *Економічний дискусійний клуб*. URL: <http://edclub.com.ua/analityka/yak-vyglyadaye-struktura-spozhyvchyh-vytrat-u-domogospodarstvah-ukrayiny-ta-okremyh-krayin>. (дата звернення 20.02.2019).

*Грицина О. В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів банківської справи та страхування
Шолудько О. В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
ogrytsyna@ukr.net*

ПЕНСІЙНА СИСТЕМА УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Важливою проблемою успішного функціонування економіки держави є забезпечення гідного рівня життя громадян. Необхідність пенсійних реформ обумовлена перш за все потребою зменшення дефіциту Пенсійного фонду, ліквідації «зрівнялівки», згідно якої люди, які мають великий трудовий стаж, отримують стільки ж, як і ті, хто працював менше. Крім цього, Міжнародний валютний фонд вимагав в українській владі збільшити вік виходу на заслужений відпочинок до 63 років, лякаючи тим, що країна не отримає чергового траншу фінансової допомоги. На сьогодні в Україні налічується 12,6 млн пенсіонерів. На 10 працюючих в державі припадає 11 пенсіонерів. Сьогодні в Україні мінімальна пенсія у 5,2 рази нижча, ніж у Польщі та у 23 рази нижча, ніж в Австрії. 62 відсотки українських пенсіонерів отримують пенсію, меншу від 1500 грн, а понад 5000 грн отримують лише близько 2 відсотків пенсіонерів.

Проблеми формування пенсійної системи вимагають наукового обґрунтування шляхів їх розв'язання. Питання реформування пенсійної системи України в своїх працях розглядали такі вітчизняні наковці як Калита Н. В., Рум'янцев С., Демчук Л. А., Полозенко Д., Мних М., Юрій С. та ін. Основними об'єктами їх досліджень були суть пенсійного забезпечення, механізм пенсійної реформи, особливості функціонування недержавних пенсійних фондів та інше [4].

Пенсійною реформою передбачено, що поряд і на рівні з солідарною в Україні має функціонувати обов'язкова накопичувальна система пенсійного страхування. В перший рік її існування розмір внесків становитиме 2 % заробітної плати в місяць. Але з часом він зросте до 7 процентів. Тобто, якщо з сьогоднішньої мінімальної заробітної плати 4173 грн протягом 35 років

сплачувати 2 %, то на рахунку накопичиться 35053 грн. Із зарплати 10000 можна буде відкласти 84 тис. грн на старість. Якщо ж з «мінімалки» стягувати 7 %, то через 35 років матимемо 122686.2 тис. грн, з 10 тис. грн – 294 тис. грн пенсії.

Участь у другому рівні стане обов'язковою для всіх застрахованих осіб, які сплачують внески до солідарної системи, найімовірніше, запровадять вікову межу для учасників, так як люди старшого віку не встигнуть накопичити достатні кошти для призначення пенсій.

У статті 1 Закону «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» зазначено, що учасниками стануть лише громадяни, яким на дату запровадження перерахунку страхових внесків виповнилося не більше як 35 років, а особи, яким 1 січня 2019 року залишилось менше як 10 років до досягнення пенсійного віку, матимуть право приймати рішення не сплачувати страхових внесків до накопичувальної системи пенсійного страхування.

Накопичувальна система передбачає, що сплачені до неї внески будуть спрямовувати на інвестування, а не на виплату поточних пенсій, як це робиться у солідарній системі. На інвестовані внески будуть нараховуватися відсотки і за сприятливих обставин цей дохід має вберегти гроші від інфляції, покрити видатки на адміністрування та понад це забезпечити хоча б декілька відсотків доходу.

Для того, щоб стати учасником накопичувальної системи, кожній особі буде надано термін (не більше 6 місяців), щоб вона вибрала для себе недержавний пенсійний фонд (із 200 фондів, які їй запропонує державний регулятор). Ці фонди пройдуть процедуру відбору за надійністю і якістю. Якщо людина не обере фонд, за неї це зробить спеціальна комісія.

Закон передбачає, що в рік запровадження розмір внеску становитиме 2 %, кожного наступного року він збільшуватиметься на 1 % до досягнення 7 % і надалі залишиться на цьому рівні. Водночас слід відзначити, щоб особа

отримувала гідну пенсію, маючи 35–40 років стажу, необхідно, щоб внесок був не менше ніж 9–10 %.

В цілому накопичувальна система загальнообов'язкового пенсійного страхування повинна реалізовуватись через цільовий позабюджетний фонд, який акумулює внески застрахованих осіб на накопичувальних пенсійних рахунках. Вона стосуватиметься лише майбутніх пенсій осіб, які сплачуватимуть до неї внески, а теперішні пенсіонери отримувати пенсії з неї не зможуть.

Вцілому реформа пенсійного забезпечення в Україні рухається повільно, особливо це стосується недержавного пенсійного забезпечення, темпи якого в Україні поступаються темпам інших постсоціалістичних країн. Завданням держави має бути на сьогодні поліпшення добробуту населення, збільшення інвестицій у людину, освіту і науку. Адже основою будь якої реформи має бути орієнтація на людей – потенціал розвитку для держави.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 9.07.2003. №1058 – IV.
2. Грег Мак Таггарт. Досвід реформування пенсійної системи в країнах Східної Європи та СНД в порівнянні з проведенням пенсійної реформи в Україні. 2004. www.pension.kiev.ua.
3. Мних М. В. Страхування та його роль у забезпеченні соціального захисту населення / М. В. Мних // Фінанси України. № 6. 2007 р. С. 39–46.
4. Полозенко Д. В. розвиток пенсійної системи України / Д. В. Полозенко // Фінанс України. № 10. 2009 р. С. 18–26.
5. Рум'янцев С. Моделі проведення пенсійної реформи // Цінні папери України. 2006. № 13 (405).С. 18–19.
6. Скрипник А. В., Ліхтенштейн Л. А. Фінансові ризики в контексті пенсійної реформи // Фінанси України. 2007. № 2. С. 138–153.

*Гулик Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри ЕП
Чорний О.Ю.*

Студент гр. ПР-01-16

*Національна металургійна академія України
tg95rabota@gmail.com*

ДЕЯКІ АСПЕКТИ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У сучасній Українській економіці відбуваються зміни, що пов'язані з трансформаційними процесами переходу до інноваційного типу розвитку. Такі процеси вимагають радикальних змін до підходів управління підприємством.

Без розробки нових стратегій та заходів з ресурсозбереження, подальша виробнича діяльність підприємств в умовах сучасної ринкової економіки може привести до занепаду та банкрутства.

Саме тому нові вимоги до підприємств диктуються насамперед обмеженістю доступу ресурсів, потрібних для виробництва. Виникає необхідність у впровадженні заходів щодо заощадження енергії та ресурсозбереження для подальшого ефективного функціонування підприємства.

Під ресурсозбереженням розуміють організаційну, економічну, технічну, наукову, практичну, інформаційну діяльність, методи, процеси, комплекс організаційно-технічних заходів, що супроводжують усі стадії життєвого циклу об'єктів і спрямовані на забезпечення мінімальної витрати речовини та енергії на цих стадіях у розрахунку на одиницю кінцевого продукту, виходячи з наявного рівня розвитку техніки й технології та з найменшим впливом на людину і природні системи [1].

С.Дорогунцов, Я. Олійник розуміють термін ресурсозбереження як прогресивний напрям використання природно-ресурсного потенціалу, що забезпечує економію природних ресурсів та зростання виробництва продукції при тій самій кількості використаної сировини, палива, основних і допоміжних матеріалів. [2]

Ефективне ресурсозбереження неможливе без вдосконалення техніки та технології, а також, організації праці на підприємстві.

Без використання енергії та ресурсів будь-яка діяльність неможлива.

Саме тому, для підприємства енергія та ресурси є невідемливою частиною виробничого процесу.

Ось чому проблеми пов'язані з ресурсозбереження є дуже актуальними в сучасний період. А стратегії ресурсозбереження потребують постійного дослідження та вдосконалення.

Використання інноваційних досягнень у сфері технологій та використання нових матеріалів на заміну обмеженим є однією з найефективніших стратегій збереження.

Окрім заощадження енергії та скорочення використання ресурсів, стратегія ресурсозбереження має бути спрямована на подальший розвиток підприємства, підвищення якості продукції, зниження її енергоємності та матеріаломісткості тощо.

Дуже важливим є , окрім вдосконалення діяльності підприємств та впровадженні ресурсозберігаючих заходів, враховувати організаційну, фінансову та нормативно правові сторони.

Адже фактично, доцільність ефективного або неефективного використання ресурсів визначається фінансовою стороною.

Будь-яка стратегія ресурсозбереження має керуватися фактами, отриманими через економічний аналіз діяльності підприємства. Планування ресурсозбереження має орієнтуватись на усі позитивні та негативні сторони ресурсоспоживання на підприємстві.

Також, аналіз ресурсозбереження повинен розглядати як якісні та кількісні сторони питання ресурсозаощадження.

До якісної сторони аналізу можна віднести: дослідження перспектив економії ресурсів, що обумовлені розвитком науково-технічного прогресу, вивчення стану ринків продукції і ресурсів, прогнозів змін попиту та

пропозиції, визначення необхідних умов і факторів розвитку ресурсного потенціалу підприємства.

Кількісний аналіз ресурсозбереження є багаторівневим, саме тому, данні отримані в результаті його проведення на нижчому рівні, передаються як вихідна інформація для аналізу на вищий рівень. [3]

Після проведення економічного аналізу та визначення пріоритетних шляхів стратегії ресурсозбереження, підприємству слід обрати, які з нововведень можуть бути максимально корисними та задовольняти більшість вимог прийнятої стратегії.

Ресурсозберігаюча політика на підприємствах може бути відображена у таких нововведеннях:

- 1) впровадження безвідходних або маловідходних технологій.
- 2) запровадження системи перетворення цінності, наявної в розпорядженні підприємства, в «працюючий» ресурс- який приносить прибуток.
- 3) проведення аналізу стану ресурсоемності та енерговикористання на підприємстві, для більш детального розроблення стратегії заощадження.
- 4) використання вторинних ресурсів і відходів, зниження матеріаломісткості продукції.
- 5) підвищення продуктивності праці та процесу виробництва.
- 6) оптимізація управління оборотними та фінансовими ресурсами.

Отже, на сьогодні, активізація ресурсозбереження можлива лише за рахунок введення на підприємства ефективних стратегій енергозбереження, та завдяки розвитку економічних методів управління.

Таким чином, необхідність розробки програм підвищення рівня віддачі від використовуваних ресурсів підприємства, завдяки яким стане можливим забезпечити подальший розвиток підприємства.

Список використаної літератури

1. <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/99.pdf>
2. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1971>

3. Ипполитова И.Я. Управление ресурсосбережением на предприятиях нефтегазового комплекса // Управління розвитком, №1, 2005. – С.114–117.

*Палилюк О.М., кандидат історичних наук,
викладач кафедри соціальної роботи та психології
Гуменюк І.М., магістр права,
викладач кафедри соціальної роботи та психології Подільського спеціального
навчально-реабілітаційного соціально-економічного коледжу, м. Кам'янець-
Подільський, Україна
gutenyuk.inna2017@gmail.com*

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Сучасні тенденції в економіці країни вимагають нових підходів до формування стратегій розвитку малого підприємництва відповідно до вимог часу і ринку, основними цілями функціонування якого є: стійкий розвиток економіки, гарантування продовольчої безпеки країни, підвищення рівня добробуту населення. Мале підприємництво об'єднує підприємства різних організаційно-правових форм, а трансформаційні процеси визначають напрям їх економічного розвитку. В умовах ринку мале підприємництво є дієвим інструментом економічного розвитку регіону. Воно відіграє важливу роль у розширеному відтворенні виробництва і забезпеченні населення робочими місцями, є основним джерелом їх доходів. Саме тому дослідження сутності й перспектив розвитку малого підприємництва вкрай актуальне.

Фінансове забезпечення розвитку малого підприємства є економічною передумовою його діяльності та, як наслідок, насичення ринку товарами, роботами та послугами. Увага приділяється саме малому підприємству, тому, що воно залучає населення до участі й реалізації підприємницьких здібностей, та є фундаментом для розвитку середнього бізнесу, на який припадає найбільша частка реалізації продукту.

Механізм залучення фінансових ресурсів містить дві складові: фінансування за рахунок власних коштів, залучення коштів від інших (зовнішніх) джерел капіталу. Перший напрям є однонаправленим та

однозначним у своєму життєвому циклі, тоді як другий, регулюється багаточисленними факторами та, залежно від виду джерела, може бути скоригованим, багатоцільовим і направленим у перспективу.

Аналізу економічної природи та особливостям малого підприємництва приділено увагу такими вченими як С. Варналій, К. О. Ващенко, Д. А. Ляпін, О. В. Кужель. Висвітленню фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання присвятили свої праці українські науковці І. А. Бланк, Т. Васильців, Л. Воротіна, В. Є. Вороткін, Т. Ковальчук, В. П. Кудряшов, П. С. Рогожин, В. Г. Федоренко [2;]. Розгляд теоретичних і практичних ознак проводили економісти-фінансисти: М. Д. Білик, П. Ю. Буряк, О. В. Крохмаль, Я. П. Онищук, С. К. Реверчук [1]. У праці І. А. Ломачінської був досліджений світовий досвід фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого бізнесу та запропоновано заходи, щодо комплексної державної політики з удосконалення механізмів фінансування вітчизняних підприємств малого бізнесу [1]. О. О. Другов запропонував систему фінансування малого та середнього бізнесу залежно від етапу розвитку [2]. Л. О. Боцьорою було проаналізовано питому вагу кредитів, наданих банками України малим підприємствам, у загальному обсязі кредитного портфеля банку у рамках джерел фінансових ресурсів [3]. Але погоджуючись зі значними теоретичними доробками даного питання, вбачається доцільним дослідити практичні прояви виділеної проблеми в світлі останніх змін економічного становища України.

Становлення й розвиток малого підприємництва в постсоціалістичних країнах набули особливої актуальності вже давно. Останнім часом в Україні все більше уваги приділяють проблемі розвитку та підтримки малого підприємництва. Саме з ним держава пов'язує позитивні структурні зміни в економіці, створення умов для впровадження ринкових реформ і вихід з економічної кризи. Із кожним роком росте інтерес до малого підприємництва та з'являються нові механізми його розвитку й функціонування. Однак кількість підприємств цього сектору скорочується, а однією з причин є неправильна організація фінансово-економічного менеджменту, у тому числі фінансового

механізму. Ці та низка інших важливих питань, пов'язаних із розвитком малого підприємництва, посилюють інтерес учених і практиків до теоретичних проблем удосконалення розвитку фінансово-економічного механізму зазначеної сфери та були ретельно досліджені.

Під фінансово-економічним механізмом малого підприємництва розуміємо сукупність методів, інструментів і важелів впливу для забезпечення фінансової стійкості та економічного зростання, тобто систему елементів, пошук і мобілізацію відповідних фінансово-економічних інструментів, поєднання яких дає змогу досягти мети – за рахунок надходження фінансових та інших ресурсів одержати максимальний прибуток від підприємницької діяльності.

Аналізуючи та підсумовуючи доробок учених і практиків, можемо виділити такі складові структури фінансово-економічного механізму малого підприємництва та його елементи:

- фінансово-економічні методи (інвестування, планування, кредитування, прогнозування, самокредитування, самофінансування, оподаткування, матеріальне стимулювання й відповідальність, система розрахунків, заставні операції, страхування, трансфертні й трастові операції, лізинг, оренда, факторинг, взаємовідносини із засновниками та суб'єктами господарювання);

- фінансово-економічні важелі (прибуток, дохід, амортизаційні відрахування, ціна, податки, орендна (лізингова) плата, дивіденди, відсоткові ставки, фінансові санкції, цільові грошові фонди, пайові внески, інвестиції, форма розрахунків, види кредитів, франшиза, дисконт, валютні курси);

- фінансово-економічні інструменти: правове забезпечення (закони Верховної Ради України, укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, накази, листи міністерств і відомств, статuti юридичних осіб (суб'єктів господарювання), нормативне забезпечення (інструкції, нормативи, норми, методичні вказівки, тарифні ставки), інформаційне забезпечення (звітні, оперативні й статистичні дані, дані одноразових обстежень, засоби масової інформації, Інтернет), маркетингове забезпечення

(сегментація ринку, рівень попиту і пропозиції, дані про цінову політику підприємств, марки товару чи продукту, упакування, якість, термін споживання).

Фінансове забезпечення, є основним з факторів сприяння розвитку малих підприємств, яке потребує вивчення при зростанні в Україні кількості малих підприємств.

Оцінивши сучасний стан міжнародної підтримки малого підприємництва, зазначимо, що міжнародні програми потребують: виділення інноваційної складової; використання методів прямого впливу через фінансування; розробки комплексу цільових програм фінансування, таких як «бонус на інновації», «дешева ліцензія», «розвиток кадрів», «впровадження ноу-хау» тощо; консультування; обмеження адміністративних бар'єрів.

Результатами, за якими оцінюватиметься ефективність програм, мають стати: зростання людського капіталу, кількості зайнятих в МСП, фонду оплати праці; збільшення частки МСП у ВВП країни чи регіону; підвищення культури підприємництва; зростання інноваційної складової бізнесу; формування сприятливого бізнес-середовища.

Список використаної літератури

1. Ломачівська І. А. Формування джерел фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва / Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечнікова. 2012. № 4. С. 37–43.

2. Другов О. О. Аналіз джерел фінансування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / Стратегічні пріоритети. 2008. № 4. С. 115–120.

3. Боцьора Л. О. Фінансово-кредитне забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні [Електронний ресурс] // Електронний науковий архів Науково-технічної бібліотеки Національного університету «Львівська політехніка». 2012. Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/15786/1/76-Botsiora-169-170.pdf>

*Демчук Н.І., д.е.н., професор
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
natademchuk@gmail.com*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

В сучасних умовах однією з головних передумов ефективного функціонування національної економіки, запорукою її динамічного розвитку є розширення експортного потенціалу. Відповідно, стратегічним завданням є масштабне зростання присутності України на зовнішніх ринках. Часткова або повна втрата традиційних ринків, яка відбулася протягом останніх років, підсилюють необхідність пошуку ефективних рішень для розвитку експорту української продукції.

Сучасний економічний розвиток України та її інтеграція в європейський простір значною мірою залежать від таких факторів як використання новітніх технологій, наявність наукомісткого виробництва, а також розвиток людського капіталу. Інновації мають вирішальне значення для диверсифікації виробництва, підвищення продуктивності економіки та зростання виробництва товарів з більшою доданою вартістю. З метою поступового переходу до більш інноваційної економіки, необхідно сприяти залученню прямих іноземних інвестицій для розвитку інновацій шляхом передачі технологій та їх імпорту.

В Україні необхідно запровадити заходи для виходу на сучасний рівень виробничої і технологічної бази та запровадити механізми заохочення інноваційної діяльності.

Середньостроковим планом пріоритетних дій Уряду на період до 2020 року передбачено створення Офісу розвитку інновацій, метою якого є підтримка та заохочення розвитку інноваційних підприємств та стартапів шляхом забезпечення їх фінансування, необхідними консультаційними послугами та технічною допомогою на всіх етапах від інноваційної ідеї до кінцевого продукту. У 2017 році загальний експорт товарів та послуг склав 49,3% від ВВП або 46 млрд. доларів США (за даними НБУ), з них 72,9% припадає на експорт товарів, решту становить експорт послуг (27,1%).

Загалом структура експорту України переважно сировинна – за даними Держстату майже 70% експорту товарів (25,3 млрд. дол. США) складають: продукція АПК, металургійної та хімічної галузей промисловості, мінеральні продукти, деревина, сировина для легкої промисловості.

Внаслідок скорочення експорту продукції металургійної галузі та машинобудування, вартість товарного експорту у 2017 році впала на 48% порівняно з 2008 роком, з 70,0 млрд. доларів США до 36,4 млрд. доларів США. На динаміку українського експорту також значною мірою вплинули дестабілізація виробництва і падіння світових цін на сировину.

Частка АПК та харчової промисловості в 2017 році становила 42% товарного експорту; це більш ніж вдвічі перевищує частку цієї продукції в експорті 2008 року. З іншого боку, частка продукції металургії в експорті за той самий період зменшилася з понад 40,0% до 22,9 % внаслідок падіння цін на сталь і військової та економічної агресії Російської Федерації, яка була найбільшим імпортером продукції української металургії. Агресія РФ проти України у формі тимчасової окупації Кримського півострова та військових дій на Донбасі призвела до погіршення політичних та економічних відносин між двома країнами.

Негативно вплинуло на експорт України та ВВП також призупинення РФ дії Договору про зону вільної торгівлі з Україною з 1 січня 2016 року, в результаті чого були запроваджені ставки ввізного мита на рівні режиму найбільшого сприяння замість попередньо чинних “нульових” ставок ввізних мит. Окрім того, РФ заборонила імпорт деяких сільськогосподарських товарів українського походження (м’ясо та продукція з нього, риба, молоко та молочна продукція, овочі, фрукти та горіхи, деякі продукти харчування) та обмежила транзитний рух вантажу з України через територію Росії до третіх країн, Казахстану та Киргизстану.

Такі обмежувальні заходи призвели до суттєвого скорочення експортного постачання товарів українського виробництва не тільки до деяких країн СНД (країни Центральної Азії та Закавказзя), а й до інших країн Азії.

Так, експорт українських товарів у 2017 році до Казахстану зменшився на 312,6 млн дол. (на 43,9%), Азербайджану – на 70,8 млн дол. (на 22,2%), Туркменістану – на 61,3 млн дол. (на 36,0%), Киргизстану – на 35,1 млн дол. (на 46,5%), Узбекистану – на 32,1 млн дол. (на 18,4%), Вірменії – на 12,6 млн дол. (на 12,4%), Грузії – на 11,9 млн дол. (на 3,0%), Таджикистану – на 4,6 млн дол. (на 15,2%) та Монголії – на 3,6 млн дол. (на 12,8%).

Присутність України у глобальній виробничій мережі істотно зросла за останні десять років, але все ще залишається недостатньою. Для активного включення до глобальних ланцюгів доданої вартості необхідно змінити товарну структуру українського експорту і перейти на виробництво середньо- та високотехнологічної продукції.

Протягом останніх років український експорт демонструє поступову географічну диверсифікацію через зменшення орієнтованості України на ринки країн СНД, хоча ці ринки й досі залишаються традиційними для українських виробників (у 2017 р. частка експорту товарів на ринки СНД становила 16,5%). Спостерігається тенденція до виходу на нові ринки, головним серед яких є ринок ЄС. Сукупна частка ринку ЄС в обсязі українського експорту товарів зросла з 25,9% у 2008 р. до 37,1% у 2017 р., зокрема, внаслідок отриманих Україною автономних торгових преференцій та початку дії Угоди про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі між ЄС та Україною. Збільшується експорт до Єгипту та Індії: у 2017 р. на них припадало 6,3% та 5,2% загального обсягу експорту українських товарів.

За результатами аналізу Україна недостатньо використовує потенціал зовнішньої торгівлі з такими країнами як Канада, Китай, Франція, Німеччина, Ірландія, Японія, Швеція, Швейцарія, Велика Британія, Сполучені Штати Америки та ряд інших, в результаті чого станом на 2017 рік Україна недоотримала майже 6 млрд. доларів США.

Експорт послуг у 2017 році скоротився на 19,5% - з 12,3 млрд дол. у 2008 році до 9,9 млрд. дол. США за 2017 рік, що становить 19,3% загального обсягу українського експорту.

Експорт послуг представлений, головним чином, транспортними послугами (53,7% експорту послуг у 2017 р.), з яких близько 49,1% припадає на транспортування природного газу та нафти, за рахунок чого Україна залишається їх нето-експортером.

Імпорт товарів істотно знизився за останні роки і склав у 2017 році 39,2 млрд. доларів США порівняно з 85,5 млрд. доларів США у 2008 році. Це зниження було обумовлене низкою причин, серед яких слабка виробнича активність, падіння реальних доходів населення і скорочення внутрішнього попиту, девальвація гривні та введення тимчасового додаткового імпортного збору. Імпорт у структурі торгівлі в Україні представлений переважно споживчими товарами, що складають більше однієї його третини. Структура імпорту визначається високою залежністю від енергоресурсів: у 2017 році 55,1% імпорту сировинних товарів України (15,4 млрд дол.) припадало на природні мінеральні продукти (сіль, руда, енергетичні матеріали, нафта, тощо).

Серед інших статей імпорту основними є машини, обладнання та механізми (29,1%), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (21,6%), продукція АПК та харчової промисловості (9,9%).

В структурі імпорту товарів поступово збільшується частка країн ЄС, обсяг імпорту з яких склав у 2017 році 43,7% загального обсягу імпорту України, порівняно з 33,8% у 2008 році. Серед товарів, які Україна імпортує з Європи, домінує паливо, продукція машинобудування, обладнання, а також хімічна та фармацевтична продукція.

Натомість частка країн СНД в українському імпорті скоротилася у 2016 році до 21,8%, порівняно з 27,9% у 2015 році, передусім за рахунок падіння імпорту мінеральної продукції. Отже, сучасний стан розвитку міжнародної торгівлі вимагає від України зосередити зусилля одночасно в кількох напрямках: збільшення експорту на ринок ЄС, освоєння великих ринків з високими показниками зростання (Азія, Африка), а також відновлення своїх позицій на традиційних ринках (СНД).

*Дехтяр С.С., аспірант
Дніпропетровський національний університет
залізничного транспорту ім. академіка В. Лазаряна
ssdehtyar@gmail.com*

ФОРМУВАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Згідно українського законодавства [14,15] «Підприємництво» - це самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку. Протягом багатьох років ведення підприємницької діяльності в Україні супроводжується нестабільністю та невизначеністю. Постійна зміна податкового та митного законодавства, складна процедура отримання дозвільної документації, нестабільний курс національної валюти, величезна кількість контролюючих органів. Такі умови вимагають від підприємців значних зусиль для забезпечення довготривалого функціонування і дотримання необхідного рівня економічної безпеки підприємств. Від ефективного і безпечного функціонування приватних підприємств у великій мірі залежить добробут населення та заможність держави в цілому.

Враховуючи сучасні умови господарювання в Україні підприємства у процесі своєї діяльності зобов'язані формувати власну концепцію економічної безпеки для забезпечення стабільної, довгострокової та максимально прибуткової діяльності підприємства [2,3,4].

Концепція економічної безпеки підприємства – це індивідуальна система комплексної безпеки підприємства створена з метою найефективнішого використання усіх наявних ресурсів підприємства, створення оптимальних умов праці, мінімізації впливу негативних чинників і забезпечення розвитку.

Така концепція повинна бути чітко структурованою та достатньо гнучкою, щоб реагувати на зміну умов внутрішнього та зовнішнього середовища. Структура концепції економічної безпеки у кожного підприємства індивідуальна. Виділимо наступні головні та структурні елементи на основі

яких повинна формуватися власні індивідуальна концепція економічної безпеки фірми:

- 1) аналіз ризиків, загроз, небезпек та інших дестабілізуючих чинників, що впливають на безпеку підприємства;
- 2) оцінка стану економічної безпеки підприємства;
- 3) розробка власного механізму управління економічною безпекою підприємства;
- 4) оцінка ефективності реалізації концепції економічної безпеки;

Перший етап передбачає діагностику економічної безпеки підприємства - виявлення потенційних та реальних загроз і небезпек, їх ранжування за ступенем значимості, величиною можливого збитку; визначення причин небезпек та загроз, прогнозування можливих наслідків реалізації загроз, розрахунок можливих збитків.

На другому етапі здійснюється оцінка стану економічної безпеки підприємства, що включає вибір методів оцінки та визначення основних критеріїв і показників стану економічної безпеки підприємства, визначення і аналіз основних фінансових показників, вивчення трендів та динаміки, пошук слабких місць.

Третій етап (стратегічний рівень) має на меті розробку стратегії управління економічною безпекою, на основі оцінки фінансового стану підприємства на попередньому етапі. Крім того, на даному етапі визначаються конкретні цілі щодо забезпечення економічної безпеки підприємства, а також здійснюється постановка завдань, що сприятимуть реалізації концепції економічної безпеки.

На четвертому етапі відбувається розробка тактики управління економічною безпекою підприємства: здійснюється вибір принципів управління, окреслення функцій управління та формування організаційної структури управління економічною безпекою підприємства. Цей етап також має на меті розробку комплексу заходів, необхідних для реалізації основних положень концепції управління економічною безпекою підприємства, що передбачає

створення необхідних умов для реалізації процесу управління підприємством; пошук джерел ресурсного забезпечення концепції; підготовку професійних кадрів у сфері управління; навчання працівників питанням дотримання комерційної таємниці підприємства, правилам роботи із документацією та технічними засобами; встановлення технічних засобів захисту; контроль за ефективністю виконання основних положень концепції економічної безпеки; розвиток системи фінансової безпеки підприємства. Крім того, на даному етапі здійснюється розробка механізму управління економічною безпекою підприємства, який є серцевиною концепції, оскільки він визначає порядок її забезпечення. Без створення дієвого механізму неможлива реалізація кінцевої мети концепції.

Отже, основним етапом формування концепції безпеки підприємства є побудова ефективного механізму управління економічною безпекою підприємства, який був би орієнтований на своєчасне виявлення та запобігання зовнішнім і внутрішнім загрозам, створення системи захисту фінансових інтересів підприємства та забезпечить стабільний розвиток підприємства та отримання прибутку.

Список використаної літератури:

1. Економіка підприємства: [підручник] [Грещак М.Г., Колот В.М., Наливайко А.П та інші]; за заг. ред. С.Ф. Покропивного. – [2-ге вид., перероб. та доп.]. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
2. Олейников Е.А. Економічна і національна безпека: [підручник для вузів] / Е. А. Олейников. – К.: Іспит, 2005. – 768 с.
3. Корієнко А.В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук.: 08.06.01 / А. В. Корієнко; Київський національний економічний університет. – К., 2000. – 19 с.
4. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48-52.
5. Бендиков М.А. Совершенствование диагностики финансового состояния предприятия промышленного предприятия / М.А. Бендиков, Е.В. Джамай // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 5. – С. 80-95.
6. Економічна енциклопедія / [під ред. Воронович Л.М.]. – Тернопіль, 2000.

7. Дубецька С.П. Економічна безпека підприємств України // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: Збірник матеріалів наук.-практ. конф., м. Київ, 16-17 травня 2001 р. – К.: Вид-во Європейського університету фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. – С.146-172.

8. Раздина Е.В. Экономическая безопасность (сущность и тенденции развития): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Е. В. Раздина. – М., 1998. – 164 с.

9. Капустин Н. П. Экономическая безопасность отрасли и фирмы / Н.П. Капустин // Бизнес-информ. – 1999. – № 11-12. – С. 45-47.

10. Тимофеев Т.В. Экономическая безопасность и управление риском предприятий [Электронный ресурс] / Т. В. Тимофеев, Л. Г. наумова. – Режим доступа: http://btb-group.ru/publikacii/?art_id=6

11. Шемаєва, Л. Г. Економічна безпека у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 21.04.02 / Л. Г. Шемаєва. – К., 2010. – 39 с.

12. <https://www.buh24.com.ua/klasifikatsiya-pidpriyemstv-z-1-sichnya-2018-r/>

13. Економічна безпека підприємств: [навч. посібник] М.І. Небава, Ю.В. Міронов.: Вінниця, ВНТУ, 2017. – 220 с

14. Податковий Кодекс України, <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755>

15. Господарський Кодекс України, zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15

*Ларіонова Катерина Леонідівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Дячук Дмитро Ігорович, студент
Хмельницького національного університету
K_Larionova@i.ua*

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА СТРАХОВОГО РИНКУ

Розвиток страхового ринку України передбачає для страхових компаній нові завдання, головними серед яких є здійснення діяльності, яка б відповідала нормам прибутковості та вимогам фінансової безпеки страхових компаній. Така діяльність має забезпечувати та задовольняти економічні інтереси власників компаній і надійний страховий захист для страхувальників.

Невід'ємною складовою фінансової безпеки країни є фінансова безпека страхового ринку, яка потребує дослідження та аналізу її основних індикаторів. Недотримання нормативних значень показників, які характеризують фінансову безпеку на страховому ринку нівелює можливість страхового ринку

забезпечення національної економіки потрібними інвестиційними ресурсами, зменшення тягаря на державний бюджет України і створення соціального захисту населення.

При цьому безпека страхового ринку – це такий рівень забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дав би їм змогу в разі настання страхових випадків обумовлених в договорах страхування відшкодувати збитки їх клієнтів і забезпечити ефективне функціонування себе як комерційної організації.

Особливе значення фінансової стійкості страхових компаній для економіки в цілому зумовлено низкою причин:

- розвиток страхового сектора в системі фінансових відносин на макрорівні сприяє стабілізації економічних відносин і забезпеченню соціальної стійкості суспільства;

- зміцнення фінансової стійкості страхових компаній сприятливо впливає на ринкові відносини на макроекономічному рівні загалом;

- страхові компанії суттєво впливають на ринок інвестицій, оскільки є надійним джерелом формування фінансового капіталу [3, С. 184].

Аналізуючи основні показники індикаторів фінансової безпеки вітчизняного ринку страхових послуг слід зазначити, що впродовж аналізованого періоду вони мали в цілому позитивну динаміку, яка показана в таблиці 1 [2].

Показник проникнення страхування у 2016 році в порівнянні з 2015 роком збільшився на 0,4%. У 2017 році даний показник, в порівнянні з попереднім не змінився і залишився на рівні 1,5%. За цим індикатором можна визначити рівень фінансової безпеки страхового ринку України як незадовільний, тому що фактичне значення індикатора набагато менше за нормативне.

Щодо індикатора страхових премій на одну особу, то тут спостерігається позитивна динаміка. Так, у 2016 році даний показник зріс, в порівнянні з 2015 роком на 4,79 %, а в 2017 році зростання становило 7,29 % і зупинилось на рівні

38,30 дол. США, при нормативному значенні у 140 дол. США . Це означає, що сучасний стан розвитку страхового ринку не відповідає тенденціям у цій сфері у розвинених зарубіжних країнах, де цей показник значно більший ніж в Україні.

Таблиця 1 — Динаміка індикаторів фінансової безпеки страхового ринку України протягом 2015-2017 рр.

Показник	Нормативне значення	Роки			Абсолютне відхилення, (+,-)	
		2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016
Показник проникнення страхування (страхові премії до ВВП), %	8 – 12	1,10	1,50	1,50	+0,40	–
Показник “щільності страхування” (страхові премії на одну особу), дол. США	не менше 140	26,22	31,02	38,30	+4,79	+7,29
Частка довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій, %	не менше 30	7,35	7,84	6,71	+0,48	-1,13
Рівень валових страхових виплат, %	не менше 30	27,2	25,1	24,3	-2,10	-0,80

Оскільки страхування життя перебуває на етапі становлення, частка його страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій є незначною. У 2016 році спостерігалась позитивна тенденція до зростання частки довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій, яка становила 7,84 %, що на 0,48 % більше ніж у 2015 році. Але, у 2017 р. відбувся значний спад у динаміці даного показника і в порівнянні з минулим роком, він знизився на 1,13 %, хоча величина страхових премій зі страхування життя зросла. Якщо порівнювати фактичне значення даного індикатора з нормативним то спостерігається відставання від нормативу у 4,4 рази, що говорить про недостатню розвиненість довгострокових видів страхування.

Показник рівня страхових виплат у 2017 році в порівнянні з 2015 роком знизився на 2,9% і становив 24,3%, що на 5,7% менше нормативного значення. Можна констатувати, що згідно цього показника рівень фінансової безпеки

страхового ринку є незадовільним. Наприклад, у розвинених країнах величина страхових виплат становить 70 – 80% від величини премій, так як в Україні їхня величина навіть не дотягує до нормативного рівня.

На даний час існує чимало проблем у сфері фінансової безпеки страхових компаній. По-перше, враховуючи велику кількість страхових компаній, недостатнє технічне і ресурсне забезпечення Нацкомфінпослуг та обмежені можливості використання інформаційних технологій, ускладнює процес регулювання страхового ринку. Для України характерна наявність великої кількості нормативних документів, що вказує на розпорошеність правових норм, відсутність страхового кодексу, неналежний аналіз якості страхового законодавства та вивчення стану правового забезпечення страхового бізнесу в регіонах, галузях, а також застосування нових інструментів правового регулювання страхової діяльності.

По-друге, відсутні закріплені в законах правила та механізми діяльності суб'єктів на страховому ринку.

По-третє, механізми контролю держави за страховою діяльністю є нестабільними та неефективними.

По-четверте, потребують вирішення методологічне визначення видів, механізмів, норм, стандартів страхування, в т. ч. страхування життя [1, С. 58].

Для мінімізації ризиків, які можуть стати наслідком недостатньої стійкості, прозорості та конкурентоспроможності страхового сектору, необхідно зміцнити інституційну та фінансову спроможність органів, що здійснюють державне регулювання ринку фінансових послуг. Відтак державна політика у сфері страхування повинна бути спрямована на виконання низки завдань, передбачених Концепцією забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері, а саме:

– створення системи ідентифікації ризиків, проведення моніторингу та поточного аналізу ринку страхових послуг з метою забезпечення створення можливостей для вжиття запобіжних заходів до забезпечення фінансової

безпеки; посилення прозорості та відкритості у діяльності страхових компаній та органу, який здійснює державне регулювання і нагляд за такими установами;

– підвищення платоспроможності та фінансової стійкості страхових компаній; забезпечення належного захисту споживачів страхових послуг;

– запобігання використанню страхових компаній для непродуктивного виведення капіталу за кордон [4].

Отже, можна зробити висновок про те, що страховий ринок та фінансова безпека його учасників є важливою складовою ринкової економіки і виступає, з одного боку, засобом захисту бізнесу і добробуту людей, а з іншого – комерційною діяльністю, що приносить прибуток та значні інвестиції в економіку. Роль страхових компаній у ринковій економіці, зобов'язує їх приділяти особливу увагу організації власних фінансів, і як наслідок, забезпеченню фінансової стійкості та платоспроможності всього ринку.

Аналіз основних індикаторів фінансової безпеки страхового ринку довів, що рівень фінансової безпеки страхового ринку є незадовільним і не в змозі сформувати ефективну систему захисту суб'єктів господарювання та громадян України від як зовнішніх так внутрішніх загроз.

Список використаної літератури

1. Журавка О. С. Фінансова безпека сучасного страхового ринку України [Текст] / О. С. Журавка, Т. О. Бочкарева // Економіка. Фінанси. Право. – 2015. – №6/1. – С. 57–65.

2. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>

3. Козоріз Г. Г. Проблеми розвитку страхового ринку в Україні / Г. Г. Козоріз // Регіональна економіка. – 2009. – №2. – С. 182-191.

4. Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-p#n7>

*Закревська Л.М., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки і права
Національний університет харчових технологій
absolytkamilka@gmail.com*

ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ МАТРИЧНИХ МЕТОДІВ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВАМИ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Підприємства харчової промисловості України переживають не найкращі часи. Зниження купівельної спроможності населення, непрозорі умови ведення бізнесу, вплив державних регуляторів та зміна ринкової кон'юнктури негативно вплинули на конкурентоздатність виробників харчової продукції. Особливо відчували зміни представники середнього та малого бізнесу. Задля втримання конкурентних позицій та забезпечення прибутковості діяльності їм потрібно проводити якісну оцінку конкурентоспроможності, визначати фактори (індикатори), які формують її рівень, з метою використання наявних резервів.

Задля цього у світовій практиці широкого застосування знайшли матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємств.

Матричні методи передбачають використання матриці – таблиці впорядкованих за рядками та стовпцями елементів. Основою методики є аналіз двовимірних матриць, що побудовані за принципом системи координат, а суть методу полягає у маркетинговому оцінюванні діяльності підприємств. За наявності релевантної інформації про обсяги реалізації продукції тощо можна отримати достовірну оцінку конкурентоспроможності організації [1, с. 113].

З допомогою матричних методів можна здійснювати порівняння факторів для виявлення домінування одного над іншим, враховуючи показники вагомості розраховувати інтегральні показники, які можуть лягти в основу стратегічного аналізу.

Варто також відзначити, що матричні методи являються універсальними, оскільки дають наочну картину впливу факторів на конкурентоспроможність підприємств. Цей вплив можна зобразити й графічно – за допомогою діаграм.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства порівнюється з основними конкурентами. Діаграма дає можливість побачити, за якими факторами підприємство виграє у своїх основних конкурентів, тобто є більш конкурентоздатним, а за якими – програє.

Натомість, в основу даної групи методів, в основному, покладено експертне опитування. Тому під час проведення досліджень потрібно уникати упередженості. Варто також охоплювати широке коло респондентів для уникнення похибок.

Одним із сучасних методів, який входить до матричних, є індикативний метод оцінки конкурентоспроможності. Він вимагає застосування комплексного методу її оцінки, заснованого на розрахунку інтегрального показника. Максимально об'єктивна оцінка конкурентоспроможності з позицій індикативного підходу вимагає формування адекватного переліку факторів впливу на індикатор.

Значний внесок у розвиток даного напряму досліджень зробив американський вчений Т. Сааті, який сформував математичний інструмент системного підходу до складних проблем прийняття рішень. Згідно методу “аналізу ієрархій”, розробленим цим науковцем, інформація, отримана для подальшого дослідження, має оброблятися методами матричної алгебри [2, с.57].

Перевагами даного методу є те, що: розраховується похибка відхилення від узгодженості, тобто результати є варійованими; для дослідження можна вибирати різні сфери діяльності підприємства. Недоліком методу є можливість помилки при здійсненні розрахунків або необ'єктивна експертна оцінка.

Застосування методу “аналізу ієрархій” дає можливість отримати варійовані результати, на основі яких можна визначити не лише конкурентні переваги та недоліки кожного суб'єкта господарювання, але й ранги представників ринку на основі виявлення пріоритетності факторів конкурентоспроможності підприємства.

З метою оцінки конкурентоспроможності підприємства харчової промисловості можуть також використовувати методи стратегічного аналізу, зокрема, формувати матриці BCG, GE/McKinsey. На відміну, від попередніх методів, вони не дають можливості оцінювати фактори, що визначають рівень конкурентоспроможності, але чітко вказують на недоліки у конкурентній політиці суб'єктів господарювання.

Таким чином, матричні методи оцінки конкурентоспроможності є найбільш перспективними для підприємств харчової промисловості. Вони дадуть можливість суб'єктам бізнесу визначити існуючі внутрішні резерви, забезпечать стійкі конкурентні позиції та стратегічний розвиток.

Список використаної літератури

1. Кваско А.В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Наукові записки*. 2017. № 1 (54). С. 111-118. URL: <http://nz.uad.lviv.ua/static/media/1-54/14.pdf> (дата звернення: 02.04.2019).
2. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий: Пер с англ. Р. Г. Вачнадзе. Москва: Радио и связь, 1993. 320 с.

*Зіньцьо Ю.В., к.е.н.
асистент кафедри маркетингу
Львівський національний університет імені Івана Франка
Yuliya10.04@gmail.com*

СТАН ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ПРОДУКЦІЄЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ

Від рівня матеріально-технічного оснащення залежить рівень розвитку фермерського господарства. З метою поширення фермерства та легшого доступу до матеріально-технічної бази треба створити інформаційно-консультаційну базу, куди входитимуть представники вітчизняних підприємств із машинобудування, які зможуть повідомляти про технічні й технологічні новинки, ярмарки, спеціальні пропозиції для вітчизняних виробників. Донести цю інформацію до відома фермерів можна через:

– інтернет-сайти;

- ярмарки;
- індивідуальні програми виробників з фермерами;
- спеціальні умови кредитування та лізингу.

Однак вітчизняні фермери дедалі частіше надають перевагу вторинному використанню іноземної техніки, а не новій вітчизняній. Унаслідок застосування старого обладнання українські виробники втрачають близько 6 млн. т зерна [8]. Закордонна техніка дорожча, ніж вітчизняна однак вона ліпша за багатьма параметрами та функціями. Виробники сільськогосподарської техніки не здатні розширювати та модернізувати виробництво, адже не мають кому реалізовувати свою продукцію. Завантаженість таких заводів критично низька, зношення основних фондів становить близько 80 %.

Проте не все так погано. Багато вітчизняних підприємств серійно випускає сільськогосподарську техніку, яку продають в Україні та за її межами, оскільки вона конкурентоспроможна (табл. 1).

Таблиця 1 -Основні вітчизняні виробники сільськогосподарської техніки

Спеціалізація	Виробник	Місто	Різновид обладнання
Техніка для проведення польових робіт	Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе	Харків	Трактори
	ТОВ НВП “Херсонський машинобудівний завод”	Херсон	Комбайни, сівалки, обприскувачі, жнивварки, причепи, поливальна техніка
	Elvorti (Ельворті) попередня назва ПАТ “Червона Зірка”	Кропивницький	Посівні комплекси, сівалки, культиватори
	ДП “ВО Південний машинобудівний завод імені О. М. Макарова	Дніпро	Трактори
	ТОВ “Укравтозапчастина”	Київ	Трактори, сільгосптехніка
Обладнання для молочної та кисломолочної	ПрАТ “ТЕСМО-М”	Хмельницький	Обладнання з переробки молока та виробництва морозива, вершкового масла, сиру, йогуртів, інших видів кисломолочної та молочної продукції

Спеціалізація	Виробник	Місто	Різновид обладнання
	ТОВ ВКФ “УкрЮжМолпром”	Одеса	Техніка для виробництва пастеризованого молока і вершків, сметани, вершкового масла, а також для розсільних видів сиру
Обладнання для виробництва олій та переробки зернових культур	ТОВ “Лаврін”	Дніпро	Обладнання для виробництва рослинних олій і переробки зернових культур
	ТОВ “ТАН”	Чернігів	Обладнання для виробництва рослинної, ріпакової, соняшникової олій
	ПАТ “Уманьферммаш”	Умань	Виготовлення комплексів для виробництва олій, потужністю переробки до 450 кг насіння соняшнику за 1 год.
	ПАТ “Хорольський механічний завод”	Хорол	Обладнання для виробництва борошна, круп, олій, спирту та комбікормів
Обладнання для харчової продукції	ПАТ “Сміламаш”	Сміла	Машини й устаткування для виготовлення харчових продуктів, у тому числі макаронних виробів
	ПАТ “Ніжинський механічний завод”	Ніжин	Машини й устаткування для виготовлення харчових продуктів
	ПАТ “Полтавський машинобудівний завод”	Полтава	Обладнання для переробки м’яса тварин і птиці

Джерело: систематизовано автором на підставі [3–7; 9].

Локація основних виробництв зосереджена переважно у промислових містах України: Харкові, Дніпрі, Кропивницькому та ін. Ми вважаємо, що існує зв’язок між наявністю сільськогосподарської техніки у фермерських господарствах і наближеністю місця виробництва цієї техніки.

В Україні головний виробник тракторів – Харківський тракторний завод [1]. Потужні виробничі можливості, пов’язані з виробництвом техніки для сільського господарства, розташовані у Республіці Білорусь [10].

Належний рівень забезпеченості фермерських господарств матеріально-технічними ресурсами засвідчує їхній розвиток. Досягнення НТП становлять

визначальну умову вдосконалення матеріально-технічної бази фермі вагому умову економічного й соціального розвитку [2, с. 14].

Вирішивши проблеми забезпечення матеріально-технічними ресурсами, можна вивести виробництво аграрного сектора економіки України на якісно новий рівень розвитку. Розв'язання цього завдання має бути пріоритетним у діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, а особливо – фермерського господарства.

Список використаної літератури

1. В Україні зменшилося виробництво сільгосптехніки. *Деловой аграрний Інтернет-ресурс*. URL: <http://www.agrotimes.net/tehnika/v-ukrayini-zmenshilosya-virobnictvosilgosptehniki>
2. Єрмаков О. Ю. Ресурсно-технічне забезпечення сільськогосподарських підприємств: монографія. К.: ЦП „Компринт”, 2012. 173 с.
3. Офіційний сайт заводу „Укравтозапчастина”. URL: <http://uaz-upi.com/>
4. Офіційний сайт заводу Elvorti. URL: <https://www.elvorti.com/>
5. Офіційний сайт заводу Південмашім. О. М. Макарова. URL: <http://www.yuzhmash.com/>
6. Офіційний сайт Харківського тракторного заводу імені С. Орджонікідзе. URL: <http://xtz.ua/>
7. Офіційний сайт Херсонського машинобудівного заводу. URL: <http://khersonmash.com.ua/>
8. Перекати поле. Інвест-газета. 2013. №3. Октябрь-ноябрь. С. 90.
9. Про ринок обладнання з переробки агропродукції. *Агробізнес сьогодні*. URL: <http://www.agro-business.com.ua/ostannia-vip-novyna/5812-rynok-obladnannia-z-pererobky-agroproduksiii.html>
10. Сільське господарство Білорусі: особливості розвитку. URL: <http://jak-zrobotu.pp.ua/rizne/13096-slske-gospodarstvo-blorus-osoblivost-rozvitku.html>

*Іваненко В.Є., магістр з маркетингу
volodimir.ivanenko@yandex.ua
Лищенко М.О. д.е.н., доцент
зав. кафедри статистики, АГД та маркетингу
lm_1980@ukr.net
Сумський національний аграрний університет*

ПРОЦЕС ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Результати аналізу фахових публікацій і практичних рекомендацій свідчать про недостатню увагу до принципово важливих питань, пов'язаних з процесом маркетингового планування. В більшості випадків за основу розробки плану маркетингу приймають аналіз перспектив розвитку підприємства при певних змінах оточуючого середовища, в якому воно функціонує. На основі аналізу формулюються цілі розвитку підприємства і обираються стратегії їх досягнення. Дослідження автора спрямовані на теоретично-методичне забезпечення процесу маркетингового планування та практичне його застосування.

Процес планування маркетингу взаємодій підприємства передбачає здійснення комплексу заходів по взаємному збалансуванню цілей всіх її ринкових партнерів. Опис цілей, задач та етапів процесу маркетингового планування наводиться в багатьох літературних джерелах по питанням маркетингу [1, с. 42-46].

Вважається, що одним із факторів оптимізації планової роботи підприємства і його маркетингової служби може стати дотримання послідовності етапів процесу планування маркетингу.

Розрізняють наступні етапи процесу маркетингового планування: ситуаційний аналіз оточуючого середовища маркетингових взаємодій підприємства; постановка цілей маркетингу; розробка маркетингового плану; реалізація маркетингового плану; контроль за виконанням плану маркетингу.

Ф. Котлер описує структуру плану маркетингу через основні його етапи, до яких відносяться:

– аналіз ситуації – оцінка поточної маркетингової ситуації, найважливішим при цьому є об'єктивність та достовірність інформації, т.я. до розділу входить не лише інформація про продукт підприємства, але і про конкурентів, їх положення, а також опис найважливіших тенденцій;

– цілі і завдання маркетингу – як в теорії, так і практиці, найпоширенішим аналізом для дослідження є SWOT– аналіз, який розглядає сильні і слабкі сторони підприємства та продукту, а також можливості і загрози;

– стратегія – описує комплекс наступних дій: визначення цільового ринку, позиціонування, ціноутворення, цінова пропозиція, стратегія розподілу, комунікаційна стратегія;

– план дій – включає описування заходів, які доцільно реалізувати в межах досягнення намічених цілей;

– контроль – визначає ключові результати, яких підприємство повинне досягти протягом запланованого періоду. Звичайно, ця структура змінюється залежно від вимог кожного конкретного підприємства, але вона є базовою при складанні шаблону маркетингового плану [2, с. 197].

Основні етапи процесу маркетингового планування, зображені на рис. 1.

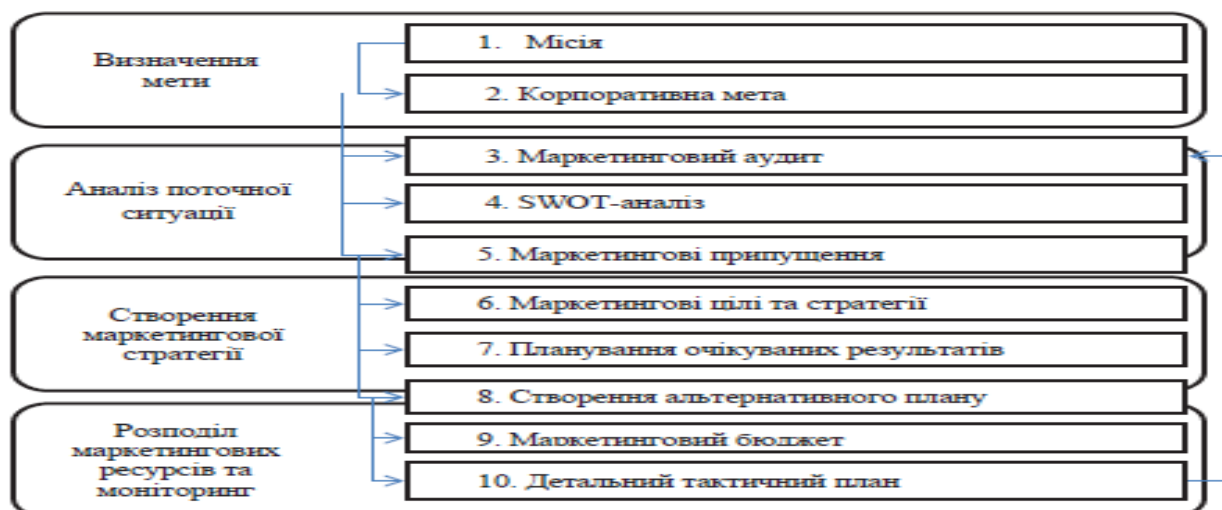


Рисунок 1 -Процес маркетингового планування

Виділяють 4 основні стадії, які поетапно описують процес маркетингового планування від визначення місії компанії до детального

тактичного плану з розподілом маркетингового ресурсу. Детальний опис компонент плану маркетингу наведено в табл. 1.

Таблиця 1 - Головні компоненти плану маркетингу в аграрному підприємстві

Компоненти плану маркетингу	Опис
Формулювання місії	Визначення мети та напрямів бізнесу
Корпоративна мета	Визначення бізнес-цілей, які формують маркетинговий план
Маркетинговий аудит	Збір інформації для маркетингового планування. Оцінка маркетингової ситуації в бізнесі – продукт, ресурси, методи дистрибуції, конкуренція та ін.
Маркетинговий аналіз	Тенденції розвитку ринку – структура, розмір та ін.
SWOT аналіз	Аналіз фактичного стану підприємства – зовнішні та внутрішні чинники.
Маркетингові цілі та стратегія	Узгодженість маркетингових та корпоративних цілей
Маркетинговий бюджет	Зазвичай формується на наступний рік, з врахуванням досвіду 2-3 років
План дій	Детальне впровадження плану

Модель вдало поєднує основні стадії та етапи процесу маркетингового планування. Доопрацювання, на нашу думку, потребує виокремлення в моделі етапу сегментування ринку та розробки маркетингового комплексу.

На думку Куденко Н. В. [2, с. 204.] не існує єдиного підходу щодо складових етапів і послідовності процесу маркетингового стратегічного планування. Спільною рисою всіх підходів є виділення таких складових етапів, як стратегічний аналіз та розробка стратегії. Основні розбіжності в підходах авторів щодо процесу маркетингового стратегічного планування полягають у наступному: включення місії в процес маркетингового стратегічного планування, пріоритетність між місією та маркетинговим стратегічним аналізом, виокремлення етапу встановлення цілей та етапу реалізації як складових етапів процесу маркетингового стратегічного планування. Куденко Н. В. розглядає місію як базовий стратегічний орієнтир діяльності підприємства, який не може бути ефективно розроблений і сформульований без

участі маркетингу. З іншого боку, маркетингове стратегічне планування, яке не базується на місії підприємства та/або не відповідає їй, не може бути послідовним і ефективним. Тому розробку і формулювання місії підприємства, автор вважає необхідним складовим елементом процесу маркетингового стратегічного планування. Визначення місії є первинним елементом процесу маркетингового стратегічного планування, але воно повинно супроводжуватися маркетинговим стратегічним аналізом, оскільки без аналізу місія буде необґрунтованою, і виникне ризик спрямування діяльності підприємства в хибному напрямі. Тому ці два етапи процесу маркетингового стратегічного планування – встановлення місії підприємства та маркетинговий стратегічний аналіз – посідають однакову першість, тобто є однаково пріоритетними.

Планування маркетингу на різних підприємствах здійснюється по-різному з точки зору змісту плану, періоду планування, послідовності розробки, організації планування. В сучасних умовах у маркетингово-орієнтованих компаній план виробничо-господарської діяльності в цілому ґрунтується на плані маркетингу. Його розробка є початком планування інших функцій бізнесу: виробничої, фінансової, трудової та ін. На нашу думку, необхідним завданням в методології маркетингового планування є розробка загальної концепції процесу маркетингового планування незалежно від специфіки діяльності

Список використаної літератури

1. Багиев Г.Л., Шульга А.О. К вопросу формирования концепции системных свойств маркетинга . Проблемы современной экономики. 2011. № 4(40). С. 42-46.
2. Куденко Н. В. Роль і значення маркетингової стратегії в системі стратегічного планування фірми. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2011. № 424. С. 197-204.
3. Лишенко М.О.Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств на ринку зерна: наукові основи, стан, перспективи. Монографія. Буринь: ПП «Буринська районна друкарня», 2018. 324 с.

*Іщук Л.І., к.е.н., доцент
Харчук С.В., магістр
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Луцький національний технічний університет
mi-agent@ukr.net*

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

Підприємства, які працюють в ринкових умовах, несуть повну відповідальність за своїми зобов'язаннями перед ланками фінансово-кредитної системи, власними працівниками, постачальниками, державою, а також за результатами виробничо-фінансової діяльності. Здатність підприємства своєчасно погашати свої зобов'язання характеризує його фінансовий стан.

Для виживання підприємствам в умовах постійного загострення конкурентної боротьби необхідно вміти реально оцінити фінансовий стан як свого підприємства, так й існуючих потенційних конкурентів. Проте спершу, потрібно розібратись в сутності терміну «фінансовий стан».

Фінансовий стан – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою моделей, методів і показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [5].

Якщо говорити про фактори впливу на фінансовий стан підприємства, то він залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі вище згадані види діяльності підприємства. Своєчасне виявлення дестабілізуючих чинників дозволить мінімізувати ризик погіршення фінансового стану та зменшення прибутку. На рисунку 1 відображено внутрішні та зовнішні дестабілізуючі фактори впливу на фінансовий стан підприємств.

Пошук резервів, які можуть бути використані для покращення фінансового стану підприємства, проводиться шляхом ґрунтовного аналізу всіх складових його діяльності.

Щоб задовольнити фінансовий стан підприємства необхідно систематично проводити аналіз фінансів підприємства та усунути наявні недоліки. Система заходів для підтримки фінансового стану на високому рівні повинна передбачати:

- постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього станів підприємства;
- розробку заходів із зниження зовнішньої вразливості підприємства;
- розробку підготовчих планів при виникненні проблемних ситуацій,

здійсненні попередніх заходів для їхнього забезпечення;

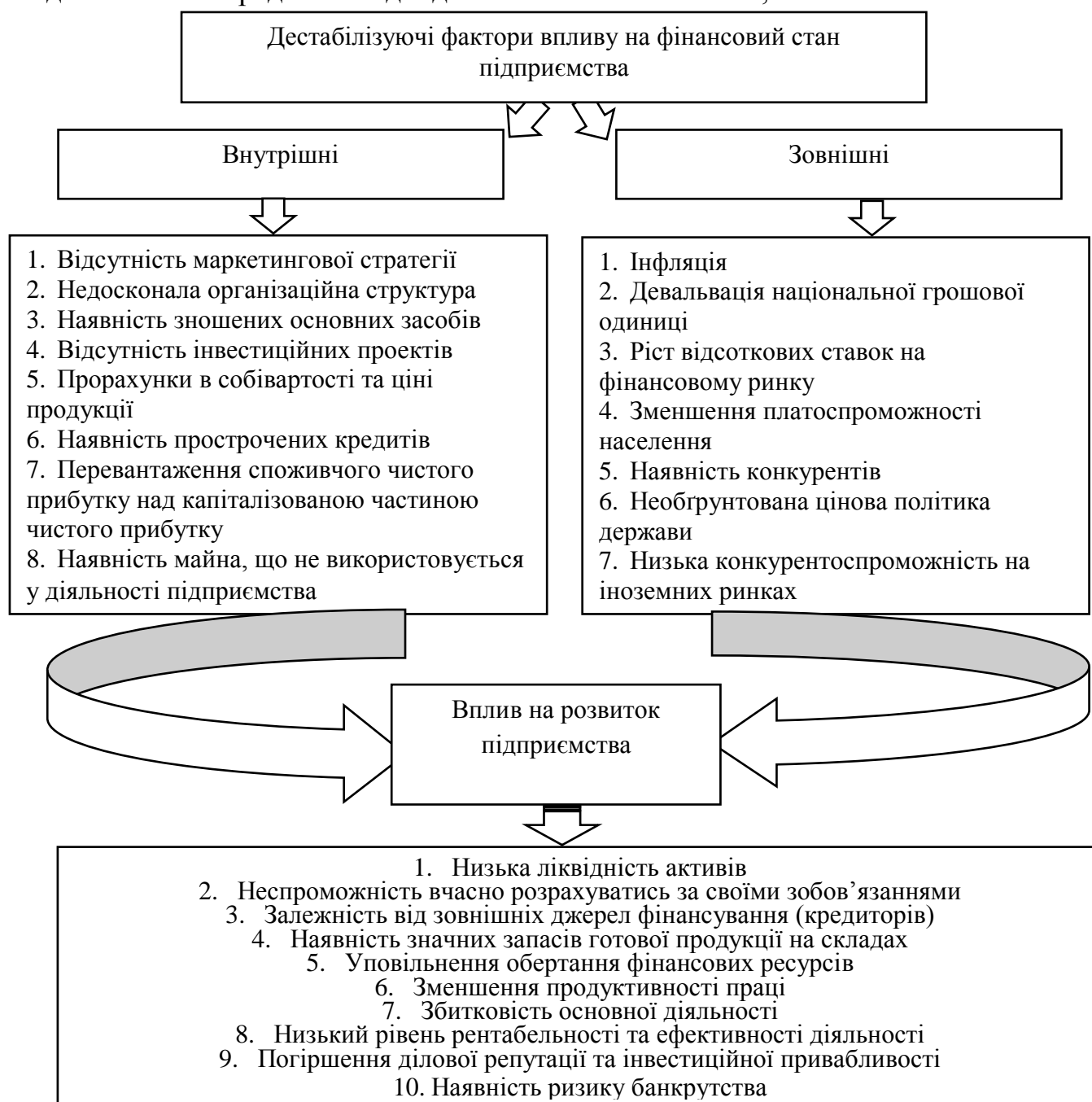


Рисунок 1 - Дестабілізуючі фактори впливу на фінансовий стан підприємства

– впровадження планів практичних заходів при виникненні кризової ситуації, прийняття ризикових і нестандартних рішень у випадку відхилення розвитку ситуації;

– координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами [3, с. 59].

Саме за таких умов можна забезпечити систему моніторингу кожної із складових позитивного фінансового стану підприємств, яка змогла б надати можливість оптимізувати її відповідно до перспектив розвитку.

Список використаної літератури

1. Аверіна М.Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення / М. Ю Аверіна // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9. – С. 92-100
2. Безбородова Т.В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану // Економіка. Управління. Інновації. Випуск № 1 (11) – 2014. – С. 1-7.
3. Конєва Н.О. Шляхи покращення фінансового стану підприємств / Н.О. Конєва, І.О. Шаповалова // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://mdu.edu.ua/spaw2/uploads/files/16_13.pdf.
4. Рудницька О.М. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств / О.М. Рудницька, Я.А. Біленська // Вісник «Логістика», Львів: Вид-во НУ ЛП, 2013. – № 649 – С. 132-138.
5. Цар О.З. Аналіз динаміки фінансового стану підприємства України / О.З. Цар // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2016. – №3. – С.221-238.

*Козенкова Н.П.,
старший викладач кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
nkozenkova@gmail.com*

ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ ТА ДОСТУПНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Перехід країни до ринкової економіки застав більшість громадян зовсім невідготовленими до сучасних концепцій фінансових ринків і не здатними приймати правильні фінансові рішення. В силу особливостей історичного розвитку країни більшість населення не тільки має слабе уявлення про принципи функціонування фінансових ринків і можливості інвестування на них, а й відчуває колосальну недовіру до інститутів фінансових ринків. Українські громадяни володіють лише базовими знаннями та навичками, що дозволяє використовувати здебільшого найпростіші послуги, зокрема платежі та розрахунки. Рівень проникнення фінансових послуг значно нижчий за світові норми, в середньому. Інші послуги використовуються або у разі крайньої потреби (кредитні картки), або за традицією (депозити), або навіть без усвідомлення сутності послуги.

Аналізуючи проблеми, пов'язані з недостатнім рівнем фінансових знань і навичок громадян, можна сформулювати наступні найбільш гострі та критичні питання, що призводять до помилок в прийнятті інвестиційних і фінансових рішень населенням: відсутність (або гранично короткий горизонт) планування сімейного бюджету, відсутність стратегій сімейних планування доходів- витрат; нездатність населення приймати зважене, засноване на аналізі всієї доступної інформації рішення щодо використання тих чи інших фінансових продуктів або послуг, спонтанність прийняття фінансових рішень; наявність у населення стереотипу мислення, прагнення перекласти відповідальність за свої фінансові рішення на державу; невміння населення адекватно оцінювати ризики; недостатня інформованість громадян про можливості інвестування і ведення операцій на фінансових ринках; відсутність правових знань в області захисту

прав споживачів на фінансових ринках; недоступність для більшості громадян професійного фінансового консультування; відсутність зрозумілої і доступної інформації про пенсійну реформу; відсутність звичок і навичок планування пенсійних заощаджень [1].

Тобто загальну ситуацію доступності фінансових послуг і фінансової обізнаності населення можна описати таким чином - більшість громадян не розуміються на фінансових послугах, фінансових інструментах і не в цілому довіряють фінансовій системі, маючи численні приклади значних втрат фінансових коштів. Паралельно з цим спостерігається колосальне збільшення спектру фінансових послуг і фінансових інструментів.

Фінансова послуга - це соціально-економічна категорія, пов'язана з трансформацією грошових коштів в грошовий капітал юридичних і фізичних осіб на банківському, страховому та інвестиційному ринках, а також інші послуги фінансового характеру. Об'єкт фінансових послуг - це те, з приводу чого виникає послуга, тобто цінний папір, страховий поліс, безготівкові розрахунки, банківські кредити тощо.

Суб'єкти фінансових послуг - це учасники фінансового ринку, з одного боку споживачі фінансових послуг, а з іншого боку, фінансові організації (юридичні та фізичні особи), які надають фінансові послуги [2].

Більш вузьке поняття фінансових послуг виглядає так: під фінансовими послугами розуміються операції з фінансовими активами, які здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок, або за рахунок цих осіб у випадках, передбачених законодавством, і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів. До основних видів фінансових послуг зазвичай відносять банківські, інвестиційно-банківські, страхові, лізингові та факторингові послуги.

Потрібно відзначити, що доступність фінансових продуктів і послуг в Україні на даний час знаходиться на порівняно невисокому рівні. Одним з найбільш значущих бар'єрів до користування фінансовими послугами є рівень

довіри до їх постачальників. Найбільшою довірою у споживачів користуються банки, значно меншою інші гравці ринку - страхові та інвестиційні компанії, мікрофінансові організації та ін. Така ситуація пояснюється низькою інформованістю населення про діяльність таких організацій і невпевненістю в наявності можливості захистити свої права при виникненні будь-яких проблем.

Найважливішими бар'єрами до користування фінансовими послугами для споживачів є висока складність фінансових продуктів і відсутність уніфікованого представлення їх характеристик і умов користування, а також надійність постачальника як організації, діяльність якої прозора і зрозуміла для клієнтів.

З точки зору постачальників послуг, основними бар'єрами до фінансової доступності є висока вартість продуктів і послуг, їх обмежений асортимент і фізичний доступ до різних сервісів і каналів. Також серйозною проблемою залишається низький рівень фінансової грамотності населення, який призводить до того, що багато споживачів не розуміють відмінностей між продуктами, або навіть не усвідомлюють, що вже користуються деякими з них, зокрема, плутають різні види автострахування, дебетові та кредитні картки, обов'язкове і додаткове медичне страхування тощо.

Можна виділити три показника доступності фінансових послуг:

1) інфраструктуру фізичного доступу до основних фінансових послуг і каналам їх надання, а також ступінь задоволеності споживачів інфраструктурою фізичного доступу до фінансових послуг;

2) частоту використання фінансових послуг і каналів їх надання, а також обізнаність про них і намір скористатися фінансовими послугами найближчим часом;

3) якісні аспекти фінансової доступності, бар'єри до фінансової доступності, такі як ступінь довіри до постачальників фінансових послуг і фінансових послуг, головні причини для користування або відмови користуватися фінансовими послугами з точки зору споживача, фінансова грамотність [3].

У жовтні 2012 року Кабінет Міністрів схвалив «Стратегію реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012 – 2017 роки» [4]. Цим документом передбачалося, що з поміж існуючих державних органів та регуляторів ринків фінансових послуг будуть обрані ті, на кого буде покладений обов'язок опікуватися захистом прав фінансових споживачів. Документ також був спрямований на підвищення рівня фінансової грамотності населення та «створення правового середовища досягнення балансу прав і обов'язків споживачів та фінансових установ». Протягом перших років чинності на реалізацію Стратегії затверджувалися національні плани дій. Однак після Революції Гідності ця практика була припинена та зрештою, наприкінці 2016 року Стратегія була скасована, так і не будучи повністю виконаною.

Потрібно відзначити, що підвищення фінансової грамотності стає все більш пріоритетним завданням у сучасній економіці. Зокрема, в Європі діє більше 180 програм підвищення фінансової грамотності населення [5]. Більшість країн здійснюють добровільні програми, що пропонують фінансову освіту в рамках різних формальних і неформальних освітніх програм. Приблизно половина країн – членів ОЕСР здійснюють національну політику розвитку фінансової освіти, і практично всі країни ОЕСР пропонують таку освіту у формі державно-приватних партнерств. До реалізації програм залучені державні організації, некомерційні громадські організації, приватні компанії.

Світовий досвід реалізації програм фінансової грамотності населення підтверджує той факт, що належний рівень фінансової грамотності населення сприятиме не лише підвищенню рівня життя громадян, а й позитивно вплине на стан ринку фінансових послуг та їх доступності, сприятиме активізації інвестиційних процесів у національній економіці.

Доступність фінансових послуг - необхідна умова інноваційного зростання і збалансованого розвитку всіх регіонів країни. До її позитивних ефектів можна віднести: підвищення рівня заощаджуваності населення та розширення можливостей для спільного інвестування; розвиток технологій мікрофінансування, скорочення обсягу неформального кредитного ринку та

лихварства; підвищення рівня фінансової грамотності, у тому числі для розширення обсягу фінансових послуг на основі використання систем електронної комерції та безготівкових розрахунків.

Метою підвищення фінансової грамотності для фінансової доступності є надання споживачам захисту прав і розширення знань, необхідних для прийняття фінансових рішень, що сприятиме їх фінансового благополуччя. Крім того, фінансова грамотність допоможе населенню впоратися з несподіваними макроекономічними шоками і шоками, пов'язаними зі змінами рівня доходу. Фінансова грамотність є основним інструментом впливу на сторону попиту, так як дозволяє кінцевому користувачеві не просто використовувати фінансові продукти і послуги, але робити це правильно.

Підвищення рівня фінансової грамотності, компонентами якої є фінансові знання і фінансова поведінка, веде до підвищення рівня фінансової доступності, яка виражається в обізнаності про фінансові продукти та їх використання.

Рівень фінансової грамотності позитивно впливає на рівень доступності в сфері фінансових послуг і має прийматися до уваги при розробці стратегій, щодо підвищення фінансової доступності для населення.

Список використаної літератури

1. Фінансова грамотність, обізнаність та інклюзія в Україні: звіт про дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=83136332>
2. Еш С.М. Ринок фінансових послуг: підруч. / С.М. Еш. – К.: «ЦУЛ», 2015. – 400 с.
3. Cull R., Ehrbeck T., Holle N. Financial Inclusion and Development: Recent Impact Evidence. — 2014. Focus Note 92, Washington. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.cgap.org/sites/default/files/FocusNote-Financial-Inclusion-and-Development-April-2014.pdf>.
4. Розпорядження КМУ від 31 жовтня 2012 року №867-р «Про схвалення Стратегії реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012 – 2017 роки» - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/867-2012-%D1%80>
5. Зеленцова А.В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика/ А.В. Зеленцова, Д.Н. Демидов, А.М. Блискавка.- М.: Центр исследований платежных систем и расчетов, 2012.- 190 с.

*Колеснік А. Л.
студентка 3 курсу
Університет державної фіскальної служби України
Мартиненко В.В.
к. е. н, доцент, доцент кафедри економічної теорії
Університет державної фіскальної служби України
nastusya.kolesnik@gmail.com*

ВПЛИВ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ НА ФОРМУВАННЯ ТАКТИКИ ЦІНОУТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Сьогодні, усвідомивши важливість ціноутворення, найуспішніші фірми світу для досягнення поставлених цілей та отримання більших прибутків все частіше концентрують увагу на розробку та суттєве вдосконалення цінової політики. Процес формування ціни на продукцію ускладнюється тим, що ціна є кон'юнктурною категорією, оскільки визначний вплив на неї має комплекс економічних, політичних, психологічних та соціальних факторів. Цікавим є той факт, що станом на сьогодні ціна може визначатися виключно з обсягу понесених витрат на її виробництво, а вже завтра її рівень буде залежати здебільшого від психології та поведінки покупців. За сучасних умов господарювання, коли країна знаходиться в стані політичної та економічної нестабільності, яка може стати поштовхом до нової хвилі виведення капіталів з України, відбуваються процеси активізації діяльності у сфері підприємництва, а отже виникає потреба більш серйозно підходити до процесу ціноутворення підприємствами [1].

Різні аспекти формування стратегії ціноутворення і чинників впливу на поведінку споживачів досліджено у працях зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як Безкоровайна С.В., Мельникович В.М., Живко М.О., Прайд А.В., Феррел О. та інші.

Таким чином, аналіз лише економічних факторів, що впливають на поведінку споживачів на ринку є предметом великої кількості наукових досліджень, але не дає можливості об'єктивно оцінювати необхідність розробки та впровадження тих чи інших маркетингових ходів та стратегій, зокрема в ціноутворенні. Відповідно питання ґрунтовного вивчення та аналізу принципів

та системи чинників формування тактики ціноутворення, зокрема впливу психологічних факторів на поведінку покупців, залишається невирішеним та актуальним у наш час.

Загалом тактичні прийоми ціноутворення можуть бути поділені на групи :

1) економічні прийоми – управління цінами через підвищення або зниження ціни товару;

2) психологічні прийоми – керування ціною за допомогою впливу на психологію сприйняття цін покупцями без суттєвого зменшення або підвищення цін (рис. 1)

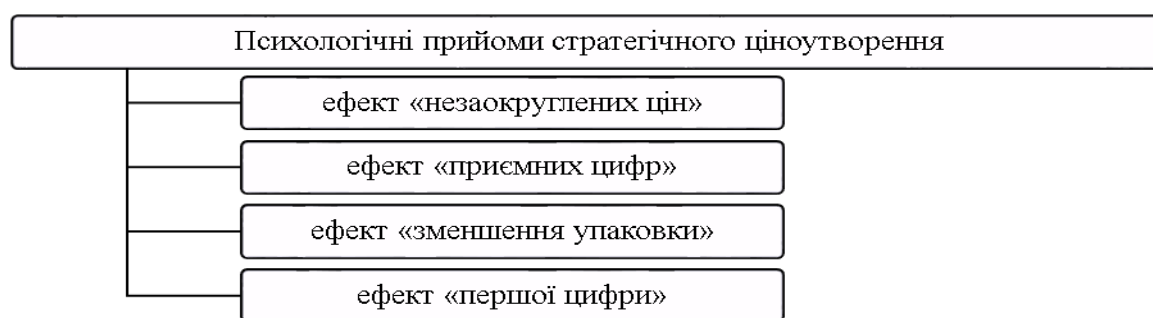


Рис. 1. Психологічні прийоми стратегічного ціноутворення

Джерело: створено автором за [2]

Зупиняти свій вибір на тому чи іншому методі встановлення цін варто після детального аналізу як теоретичних, так і практичних його особливостей. Всі методи можуть застосовуватись індивідуально, але зважаючи на їх істотний вплив на цінову політику фірми, продавці часто використовують комбінації різних прийомів, зокрема:

1) ефект «незаокруглених цін» – тактичний прийом, основою якого є встановлення цін, які є нижчими за круглі числа, відштовхуючись від думки про те, що покупці сприймають їх як нижчі, за сусідні їм круглі числа;

2) ефект «приємних цифр». Вважається, що візуально комфортніше сприймати приємні числа (2, 3, 6, 8, 9), тому часто використовують «гострі» цифри (1, 4, 7) в поєднанні з «округлими» [2, с.144] ;

3) ефект «зменшення упаковки». Покупець буде краще купувати меншу кількість запропонованого йому товару, але за умови, що ціна залишатиметься старою, без змін [3];

4) ефект «першої цифри» – в основі цього ефекту лежить припущення, що споживач скоріше за все зупинить свій вибір на товарі за тією ціною, перша цифра якої буде меншою з низки подібних їй цін [2, с. 145].

У своїх працях науковці Косар Н.С та Шандрівська О.Є. виокремлюють ряд інших психологічних факторів, які впливають на рішення покупця та їх вплив на чутливість споживачів до ціни [4]:

1. Ефект «унікальної цінності» – чим більш унікальною є послуга за своїми властивостями, тим меншою буде чутливість покупців до зміни її ціни, при порівнянні із схожими послугами.

2. Ефект «складності порівняння» – означає, що покупці будуть менш чутливими до ціни якщо послуги важко порівняти.

3. Ефект «ціна-якість» – означає, що споживач менш чутливий до ціни, якщо висока ціна підтверджується високою якістю.

4. Ефект «витрат на переключення» – означає, що чим більші додаткові витрати на зміну продавця чи постачальника послуг, тим менш покупці чутливі до ціни.

Зрозуміло, що для забезпечення ефективності господарської діяльності фірми керуватись лише мікроекономічними факторами ціноутворення є недостатнім, оскільки не менш вагомий вплив чинять і макроекономічні фактори, зокрема: кон'юнктура товарного ринку, кон'юнктура ринків виробничих ресурсів, інфляційні процеси в економіці, рівень добробуту населення, демографічні процеси тощо [5, с. 106]. Виходячи з цього, надзвичайно важливим є детальне вивчення інших, але не менш важливих чинників впливу на обрання стратегії ціноутворення, зокрема психологічних факторів.

Аналізуючи численні праці науковців та підсумовуючи вищезазначене, можна дійти висновку, що на поведінку й вибір покупця рівним чином впливають як економічні, так і психологічні фактори, при чому останні набирають все більшої популярності й все інтенсивніше використовуються виробниками для виділення свого товару серед інших на ринку. Комбінування

прийомів психологічного впливу здебільшого застосовується великими торгівельними мережами, які мають широкий асортимент товарів, тоді, як малі та середні компанії повинні більш ретельно аналізувати ефективність кожного з методів, адаптовуючи їх під свій вид діяльності. Для більш ефективного застосування інструментів та методів ціноутворення, їх синергетичного поєднання задля досягнення якомога вищих економічних результатів діяльності фірм необхідно проводити подальші дослідження, методи математичного моделювання тощо.

Список використаної літератури

1. Скорик М.О. Сутність малого підприємництва в економічному розвитку суспільства / М.О. Скорик, Н.С. Прокопенко, О.І. Куцик // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2017. – №6 – (12). Ч-2.– С.91-95.

2. Беспалюк Х.М. Психологічні чинники при формуванні тактики ціноутворення / Беспалюк Х.М., Горбаль Н.І. // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2018. - №1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2018_1_140_151.pdf

3. Чухрай Н.І. Установлення оптимальної ціни на новий товар / Н.І. Чухрай, Х.М. Беспалюк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 23-33

4. Косар Н.С., Шандрівська О.Є. Маркетингова цінова політика: Конспект лекцій для студентів Інституту економіки та менеджменту. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2007. – 108 с.

5. Мартиненко В. В. Макроекономічні фактори ринкового ціноутворення в умовах досконалої конкуренції / В. В. Мартиненко // Науковий вісник Полісся. – 2017. – № 2 (10). Ч. 1. – С. 105-112.

*Колєдіна К. О., к.е.н.
інженер 2-ої категорії кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури
E-mail: koliedinakateryna@gmail.com*

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОННО- ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ ТА РОЛЬ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ В ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ

Однією з важливих передумов розвитку будь-якої країни є її економічна безпека, на шляху до забезпечення якої в сучасних українських реаліях існує ряд проблем. До основних з них слід віднести: значне падіння економіки, яке розпочалося у зв'язку зі зростання загроз безпеці України, що спричиненні анексії Криму та військовим конфліктом на сході країни; розвиток та поширення світових глобалізаційних процесів, що створюють нові виклики для національної економічної системи; значне відставання України від рівня інноваційного розвитку провідних країн світу. У зв'язку з цим, дослідження процесів трансферу технологій як складової інноваційного процесу в державі, є важливим як з точки зору поступального розвитку України до нового технологічного укладу, так і пошуку шляхів зміцнення національної економіки.

Проблемам розвитку трансферу технологій присвятили свої праці багато провідних зарубіжних і вітчизняних вчених, таких як: Г. Андрощук, В. Бегма, О. Дума, А. Онофрійчук, М. Портер, Я. Пушак Б. Санто, Б. Твісс, В. Шемаєв та багато інших. Проте, зважаючи на багатоаспектність даного питання та притаманній цій сфері динамічні змінні, вказана проблематика потребує подальших наукових досліджень.

Згідно зі статтею 1 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» трансфер технології – це «передача технології, що оформляється шляхом укладення між фізичними та/або юридичними особами двостороннього або багатостороннього договору, яким установлюються, змінюються або припиняються майнові права та обов'язки щодо технології та/або її складових» [1].

Дослідження наукової літератури щодо трансферу технологій [2-5] дозволило виокремити дві форми, в яких він здійснюється, а саме: комерційна та некомерційна. Комерційна форма трансферу технології полягає в проведенні операцій по торгівлі науково-технічними знаннями або співробітництві на їхній основі та пов'язані з передачею технологій виготовлення продукції, послуг або вдосконалення процесів їхнього виготовлення з метою отримання прибутку. Проте, трансфер технологій передбачає застосування інновацій в практичній діяльності не тільки для отримання прибутку, але також і для соціальних цілей. Некомерційна форма трансферу технологій може реалізовуватись у вигляді впровадження інновації в сферу охорони здоров'я, збереження навколишнього середовища, архітектурних та історичних пам'яток тощо.

Трансфер технологій може здійснюватися на трьох рівнях: мікро-, макро- та міжнародному рівні. Так, трансфер технології на мікрорівні можна визначити як ланцюг передавання технології (винаходу, ноу-хау, ідеї, патенту тощо) від однієї особи (фізичної/юридичної) іншій особі на основі договірних зобов'язань із кінцевим використанням таких технологій у практичній діяльності людини (комерціалізацією такої технології). На макрорівні трансфером технологій є сукупність взаємовідносин, які обслуговують інноваційний процес щодо передачі технологій зі сфери їхнього розроблення до сфери практичного використання через проходження етапів формалізації винаходу/розробки, інвестування, маркетингу та виробництва із задоволенням потреб цільових клієнтів [4, с.141].

Трансфер технологій на мікро- та макрорівнях здійснюється в межах однієї країни, тобто в рамках національної інноваційної системи та являє собою внутрішній трансфер, а зовнішній трансфер технологій передбачає взаємодію між суб'єктами різних країн, тобто міжнародне співробітництво.

Для України міжнародний трансфер технологій – один із векторів інноваційного розвитку національної економіки, у результаті чого викликає активний науковий та практичний інтерес до вивчення теоретичних основ і

практичних аспектів міжнародного трансферу технологій, його особливостей та тенденцій розвитку, зокрема у військово-технічній сфері.

Під оборонно-промисловим комплексом (ОПК) як сектором економіки можна розуміти сукупність науково-дослідних, проектно-конструкторських і випробувальних організацій та виробничих підприємств, що виконують розробку й виробництво військової та спеціальної техніки, амуніції, боєприпасів тощо для державних силових структур та на експорт [2, с. 94].

Згідно останніх статистичних даних в Україні близько 60% всіх наявних технологій можна визначити як сучасні, а 8% – як унікальні на світовому рівні. Вищевказане передусім є результатом значного потенціалу вітчизняної військової промисловості, який сформувався ще за радянських часів [3, с. 12].

Підприємства ОПК володіють значним науково-технічним потенціалом і технологічною базою, що дозволяє розробляти та виробляти сучасні системи озброєння, військову та спеціальну техніку, а створені технології подвійного призначення можуть отримати застосування також і в цивільному секторі економіки. Проте, треба наголосити, що цей науково-технічний потенціал використовується не ефективно.

Для успішного експорту військових технологій підприємств ОПК в нашій країні необхідно суттєво підвищити якість системи охорони інтелектуальної власності як важливого інструменту міжнародних економічних відносин. Водночас переважна більшість вітчизняних військових технологій не запатентована навіть в Україні. А приклади отримання іноземних патентів на вітчизняні військові технології – взагалі рідкість. Все це свідчить про недостатню увагу органів державної влади, керівництва підприємств ОПК та безпосередньо авторів-розробників технологій до патентування як інструменту, що забезпечує не лише збільшення обсягів експорту військових технологій, а й позитивно впливає на їх розвиток [5, с. 66].

Таким чином, однією з головних умов сталого зростання національної економіки та забезпечення ефективної економічної безпеки України є формування й запровадження дієвої екосистеми трансферу технологій.

Особливо це стосується військово-технічної сфери, оскільки виробництво зброї та військової техніки в Україні має важливе значення не тільки для сектору безпеки країни, а й для посилення міжнародного іміджу держави. Вищезазначене повинно стати одним із пріоритетних напрямів України, оскільки формування такої екосистеми є запорукою зростання економіки в довгостроковій перспективі та забезпечення суспільного добробуту країни.

Список використаної літератури

1. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України від 09.12.2015 р. № 143-16 (з наступними змін. та допов.). Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/143-16> (дата звернення: 21.03.2019).
2. Андрощук Г.О. Інтелектуальна власність у наукоємних виробництвах і оборонній сфері в системі національної безпеки. Наука та наукознавство. 2014. №4. С. 90–100.
3. Бегма В.М., Шемаєв В.М., Онофрійчук А.П. Розвиток експорту військових технологій як пріоритет міжнародного воєнно-економічного співробітництва України. Стратегічні пріоритети. 2016. №1 (38). С. 5-15. URL:<http://sp.niss.gov.ua/content/articles/files/2-b7cef.pdf>. (дата звернення: 23.03.2019).
4. Пушак Я.Я., Дума О.І. Роль трансферу технологій у забезпеченні економічної безпеки України. Економічний вісник Донбасу. 2018. №2 (52). С. 140-145.
5. Андрощук Г.О. Трансфер технологій в оборонно-промисловому комплексі України: проблемні питання (I частина). Наука, технології, інновації. 2018. №1. С. 62-71.

*Колодій А.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
a_kolodij@ukr.net*

ОЦІНКА СТАНУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ТА НАПРЯМИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У фінансовій системі України впродовж останніх декілька років спостерігається тенденція до зростання боргового навантаження. На неї впливають валютні ризики зовнішньої заборгованості, невизначеність щодо рефінансування боргів сформованих у попередні роки, навантаження виплат за попередніми боргами на систему державних фінансів.

На сьогодні розвиток світової економіки визначається суттєвим нарощуванням державного боргу у багатьох країнах світу. На думку фахівців МВФ боргова політика держави повинна реалізуватися через визначений комплекс заходів і спрямована на раціональну та ефективну мобілізацію, розподіл, використання і повернення державою запозичених фінансових ресурсів. Остаточо, мета боргової політики полягає у зменшенні тиску боргового навантаження, який не буде надмірним при утриманні допустимого рівня валютних, відсоткових ризиків. Відповідно, він буде вважатись фінансово безпечним розміром зовнішнього й гарантованого державою боргу та не заважатиме зростанню рівня платіжного балансу, а також внутрішньо-ціновій конкурентоспроможності [3, с. 125].

Державний борг є однією з найважливіших складових фінансової системи, інструментом макроекономічного регулювання та реалізації економічної стратегії держави, водночас його зростання може стати загрозою для фінансової безпеки країни. Зростання державної заборгованості може призвести до серйозних небажаних наслідків, що супроводжуються виплатою значних сум відсотків, а відповідно, скороченням заощаджень, витісненням приватних інвестицій, державними запозиченнями, що уповільнює економічне зростання і призводить до зменшення доходів населення, поглиблення економічної кризи в державі, що в свою призведе до зниження темпів розвитку економіки країни. Саме тому проблема державного боргу є дуже актуальною в сучасній економіці. Саме від її вирішення у великій мірі залежить шлях та швидкість розвитку економіки країни [1, с.370].

Відповідно до п. 20 статті 2 Бюджетного кодексу України, «державний борг – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення».

Розглянемо динаміку державного та гарантованого державою боргу за 2014-2018 рр. (табл. 1).

Таблиця 1 – Державний та гарантований державною борг за 2014-2018 рр. (станом на 31.12.відповідного року), млрд. грн. [2]

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	Відхилення	
						млрд. грн.	%
Загальна сума державного та гарантованого державною боргу	1100,83	1572,18	1929,81	2141,69	2168,42	1067,59	196,98
Державний борг	947,03	1334,27	1650,83	1833,71	860,29	-86,74	90,84
Внутрішній борг	461,00	508,00	670,65	753,40	761,09	300,09	165,10
Зовнішній борг	486,03	826,27	980,19	1080,31	1099,20	613,17	226,16
Гарантований державною борг	153,80	237,91	278,98	307,98	308,13	154,33	200,34
Внутрішній борг	27,86	21,46	19,08	13,28	10,32	-17,54	37,04
Зовнішній борг	125,94	216,45	259,89	294,70	297,81	171,87	236,47

Проаналізувавши дані таблиці, станом на 31 грудня 2018 р., можемо резюмувати, що державний та гарантований державною борг України становив 2168,63 млрд. грн. або 78,32 млрд. дол. США, в тому числі: державний та гарантований державною зовнішній борг – 1397,22 млрд. грн. (64,43% від загальної суми державного та гарантованого державною боргу) або 50,46 млрд. дол. США; державний та гарантований державною внутрішній борг – 771,41 млрд. грн. (35,57%) або 27,86 млрд. дол. США.

Оцінивши вищезазначені показники у динаміці, бачимо, що у 2018 р. порівняно з 2014 р. загальна сума державного та гарантованого державною боргу збільшилась майже удвічі – на 1067,59 млрд. грн., або на 96,98%.

Таким чином, фінансова система України впродовж 2014-2018 рр. була нестійкою і досить чутливою до впливу на неї багатьох ризиків.

На думку вчених Трусової Н.В. та Сігайова А.О. серед напрямів здійснення ефективного запозичення та розподілу фінансових ресурсів на рівні формування стабільної фінансової системи можна виділити наступні:

- законодавче забезпечення фіскальних правил, щодо оптимізації державних запозичень через утримання балансу в емісійній діяльності та стягненні податків при нарощуванні боргу й збільшенні вартості його обслуговування;

- здійснення заходів щодо формування цінових орієнтирів розміщення облігацій внутрішньої державної позики у національній валюті;

- забезпечення нормативно-правового супроводу випуску довгострокових (не менше, ніж 20-30 річних) державних цінних паперів;

- проведення моніторингу та оцінки фіскальних ризиків, пов'язаних з

умовними зобов'язаннями та періодом зниження рівня загального та гарантованого державою боргу до безпечної межі – 60 %;

– зменшення видатків на покриття обсягу гарантованого державою кредиту, який надається малим і середнім підприємствам, до величини, яка не перевищує еквіваленту 2,5 млн. EUR (подібні обмеження існують у країнах ЄС);

– посилення захисних механізмів під час надання державних гарантій у відповідності Стратегії управління державними фінансами на 2017-2021 рр [3, с. 130].

Таким чином, пришвидшивши темпи реформування діючої фінансової системи та втілення в життя низки заходів щодо вдосконалення державного боргового навантаження сприятимуть забезпеченню подальшого економічного зростання та високого рівня соціальних гарантій в Україні.

Список використаної літератури:

1. Дахно О.М, Литвиненко. І.С. Аналіз стану державного боргу та його вплив на фінансовий ринок України. Тези 70-ої ювілейної наук. конф. професорів, викладачів, наук. працівників, аспірантів та студентів ун-ту. Том 3. Полтава : ПолтНТУ, 2018. С. 370–373.

2. Статистичні матеріали щодо державного та гарантованого державою боргу України: Міністерство фінансова України [Електронний ресурс]. - Режим доступу до
ресурсу:<https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/31.12.2018.xlsx>

3. Трусова Н.В., Сігайов А.О. Борговий тягар фінансової системи України та країн-членів Європейського Союзу. Облік і фінанси, № 1 (79). 2018. С. 124-131.

*Косовська В.В., к.е.н.,
асистент кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів
Національний університет «Львівська політехніка»
virakos21@ukr.net*

*Ярошевич В., студентка МЕ-41
Національний університет «Львівська політехніка»*

УМОВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Значне місце в економіці держави і в житті суспільства належить малому та середньому підприємству. Це пов'язано з тим, що вони є одними з провідних секторів ринкової економіки і мають суттєвий вплив на зайнятість населення, темпи економічного розвитку, структуру внутрішнього валового

продукту, структурну перебудову економіки і характеризуються швидкою окупністю витрат. Також вони відіграють важливу роль у насиченні ринку споживчими товарами, товарами і послугами повсякденного попиту, реалізації інновацій, наповненні державного бюджету і створенні додаткових робочих місць. Проте останнім часом спостерігається тенденція зменшення кількості малих та середніх підприємств, так у 2012 р. було зареєстровано 364237 од. підприємств, а у 2017 р.- 322920 од., що на 11,3% менше [1]. При цьому кількість зайнятих працівників на середніх та малих підприємствах також скоротилася з 5195,5 тис.осіб у 2012 р. до 4252 тис.осіб у 2017 р., або на 18,2% [2], що має негативний вплив на соціально-економічний розвиток держави.

За словами підприємців основними перешкодами збільшення кількості середніх та малих підприємств є:

- військові дії в Україні і тимчасова окупація частини території східних регіонів;
- високі податки, що змушує деяких суб'єктів малого та середнього підприємництва йти в тіньову економіку;
- низький попит;
- погіршення умов ведення бізнесу в країні;
- нестабільна політична ситуація;
- обтяжливе податкове адміністрування, бух облік;
- інфляція;
- часті зміни законодавства;
- високий регуляторний тиск;
- корупція;
- недостатня кількість кваліфікованих працівників.

Для аналізу умов ведення підприємницької діяльності експертами Інституту економічних досліджень та політичних консультацій було здійснено оцінку регіонів України за таким критеріями [3]:

- якісь ділового середовища
- поточна бізнес-активність

- довготривала бізнес-активність
- оцінка основних регуляторних процедур (реєстрації, податкового адміністрування та перевірок).

За результатами аналізу Вінницька, Львівська, Рівненська, Тернопільська та Закарпатська – топ-5 областей з найкращим бізнес-кліматом в Україні. Лише у Вінницькій області підприємці оцінили позитивно поточний стан ділового середовища, а також зафіксовано найвищі довгострокові очікування серед всіх регіонів України, у результаті чого ця область посіла перше місце. Львівська та Рівненська області, які посіли 2-е і 3-е місце відповідно, мають високі довгострокові очікування. Тернопільщина виділяється високим рейтингом у сфері покращення регуляторних процедур, а Закарпатська область, характеризується помірним бізнес-оптимізм і суттєвим покращенням якості регуляторних процедур[3].

Найнижчими показниками характеризуються Харківська, Луганська та Донецька області, де зафіксовано найнижчі оцінки ділового середовища та низьку поточну ділову активність. Пояснюється це територіальною близькістю до проведення антитерористичної операції в Україні.

Відповідно до проведених досліджень найбільшою перешкодою для зростання бізнесу став низький попит на продукцію і високі ставки податків та складне адміністрування податків. Разом з тим, протягом останніх років спостерігається покращення регуляторних процедур, а саме спрощення реєстрації бізнесу.

Що ж стосується перевірок, то кількість малих і середніх підприємств на яких проводилися перевірки зростає. У 2015 таких підприємств було 51,2%, в 2016 – 68%, у 2017 – 75%, при цьому штрафами закінчувалися 60,7% усіх перевірок [4].

Отже, розвиток малого і середнього бізнесу в Україні є недостатнім, що свідчить про наявність стримуючих факторів реалізації їх потенціалу. Це підтверджується щорічним зменшенням їх кількості, низькою інноваційною активністю, зниженням фінансових результатів від діяльності, зменшенням

кількості працівників зайнятих на малих та середніх підприємствах. Тому на рівні держави необхідно впроваджувати заходи щодо активізації діяльності малих та середніх підприємств, а саме здійснювати правову, фінансову та інформаційну підтримку їх діяльності.

Список використаної літератури :

1. Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010–2017) [Електронний ресурс] // Держстат України, 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Кількість найманих працівників на підприємствах за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010–2017) [Електронний ресурс] // Держстат України, 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Програма USAID ЛЕВ визначила області України з найкращим бізнес-кліматом. [Електронний ресурс] // Програма «Лідерство в економічному врядуванні», 13.10.2017 – Режим доступу до ресурсу: <http://www.lev.org.ua/news/programa-usaid-lev-viznachila-oblasti-ukraini-z-najkraschim-biznes-klimatom-190.html>.
4. Які перспективи малого і середнього бізнесу в Україні. [Електронний ресурс] // Індустрія та великий бізнес, 05.11.2017– Режим доступу до ресурсу: <http://businessua.com/industriya/39522yaki-perspektivi-malogo-i-serednogo-biznesu-v-ukraini.html>

*Крилова О.В., к.т.н., доцент
доцент економічного аналізу та фінансів
НТУ «Дніпровська політехніка»
krylo-ov@i.ua*

СУЧАСНІ ПЕРЕОРІЄНТАЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ НА НОВІ РИНКИ

Існує необхідність вивчення та застосування кращих практик, які спостерігаються в багатьох розвинених країнах, з точки зору співпраці між університетами та бізнес-сектором, розробки спільних навчальних програм, програм стажувань для молодих підприємців, а також різних видів державно-приватного партнерства у сфері інновацій.

Розвиток міжнародної торгівлі та експорту є одним з нагальних питань для реформування та становлення національної економіки України.

З цією метою Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, за участі представників наукових та ділових кіл, експертного середовища, а також керівників заінтересованих центральних органів виконавчої влади розроблена Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017 – 2021 років (далі - ЕСУ).

Зовнішньоторговельні операції з товарами у 2017 р. Україна здійснювала з партнерами з 223 країн світу. Експортували товари до 201 країни світу, імпортували – із 206 країн. Кількість підприємств, що здійснювали зовнішню торгівлю товарами становили в експорті 16,5 тис. одиниць, в імпорті – 27,1 тис.одиниць. Експорт товарів у 2017 р. становив 43,3 млрд.дол. США, та збільшився на 19,0% проти обсягу 2016 р. та на 13,5% проти обсягу 2015 р., імпорт товарів – 49,6 млрд.дол., та збільшився на 26,4% і на 32,2% відповідно. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 6,3 млрд.дол. (позитивне у 2015 р. – 0,6 млрд.дол.).

Найбільші надходження серед країн ЄС здійснювались з Німеччини – 11,0% від загального обсягу імпорту (механічні машини, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного), Польщі – 7,0% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні машини, пластмаси, полімерні матеріали) та Італії – 3,3% (механічні машини, фармацевтична продукція, електричні машини); серед інших країн – з Російської Федерації – 14,5% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, добрива, механічні машини), Китаю – 11,4% (електричні та механічні машини, пластмаси, полімерні матеріали) та Білорусі – 6,5% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного, добрива). Протягом останніх років основні позиції українського експорту залишились майже незмінними. У структурі товарного експорту у 2017 р. переважали чорні метали – 20,0% від загального обсягу експорту, зернові культури – 15,0%, жири та олії тваринного або рослинного походження – 10,6%, руди, шлак і зола – 6,3%, електричні машини – 5,9%, насіння і плоди олійних рослин – 4,8% та механічні машини – У 2017 р.

збільшився експорт окремих товарів: феросплавів – на 57,1%, руд та концентратів залізних – на 41,6%, труб з ливарного чавуну та чорних металів – на 40,5%, чавуну переробного – на 33,9%, м'яса та їстівних субпродукти свійської птиці – на 33,2%, цукру білого – на 21,7%, лісоматеріалів оброблених – на 16,7%, олії соняшникової – на 15,9%, кукурудзи – на 12,7%, сигарет, цигарок з вмістом тютюну – на 12,5% прокату готового чорних металів – на 11,3%, ячменю – на 6,7%.

Утворення негативного сальдо зумовлене перевищенням обсягів імпорту над обсягами експорту товарів. На формування від'ємного сальдо вплинули окремі товарні групи: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (–10,9 млрд.дол.), механічні машини (–4,0 млрд.дол.), засоби наземного транспорту, крім залізничного, (–3,8 млрд.дол.), пластмаси, полімерні матеріали (–2,0 млрд.дол.), фармацевтична продукція та електричні машини (по –1,6 млрд.дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту у 2017 р. склав 0,87 (у 2015 р. – 1,02). Частка країн ЄС у порівнянні з 2016 р. збільшилась і становила в експорті 40,5%, в імпорті зменшилась і становила 41,9% (у 2015 р. – 34,1% та 40,9%). Найсуттєвіші експортні поставки серед країн ЄС здійснювалися до Польщі – 6,3% від загального обсягу експорту (чорні метали, електричні машини, руди, шлак і зола), Італії – 5,7% (чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження) та Німеччини – 4,1% (електричні машини, насіння і плоди олійних рослин, одяг та додаткові речі до одягу, текстильні); серед інших країн – до Російської Федерації – 9,1% (чорні метали, механічні машини, продукти неорганічної хімії) та Туреччини – 5,8% (чорні метали, насіння і плоди олійних рослин, зернові культури) та Індії – 5,1% (жири та олії тваринного або рослинного походження, зернові культури, механічні машини). Головне завдання ЕСУ – підвищити конкурентоспроможність українського експорту шляхом усунення перешкод та визначення конкретних можливостей за допомогою чітких кроків.

У структурі імпорту товарів значна частка традиційно припадала на палива мінеральні, нафту і продукти її перегонки – 23,6%. Імпорт механічних

машин складав 11,7%, електричних машин – 8,3%, засобів наземного транспорту, крім залізничного, – 8,0%, пластмас, полімерних матеріалів – 5,0% та фармацевтичної продукції – 3,6%. У 2017 р. спостерігалось збільшення імпорту окремих товарів: нафти або нафтопродуктів сирих – у 2,5 рази, вугілля кам'яного – на 87,3%, руди та концентратів марганцевих – на 69,3%, добрив мінеральних або хімічних, азотних – на 56,1%, коксу і напівкоксу із кам'яного вугілля – на 52,8%, автомобілів вантажних – на 51,2%, газу природного – на 47,3%, автомобілів легкових – на 44,2%, прокату готового чорних металів – на 39,3%, добрив мінеральних або хімічних з вмістом двох чи трьох поживних елементів та тракторів – на 33,9%, машин та обладнання для сільськогосподарських, садових або лісогосподарських для підготовки або обробітку ґрунту – на 31,3%, нафтопродуктів – на 27,3%, дизельного палива – на 26,6%, телевізорів – на 19,2%, комбайнів зернозбиральних – на 14,1%, насіння соняшника – на 11,8%, риби свіжої, охолодженої або мороженої – на 10,7%, лікарських засобів – на 10,6%.

Обмеження доступу до традиційних експортних ринків спонукає до географічної диверсифікації експорту української продукції, готовності до змін кон'юнктури на міжнародних ринках та пошуку нових перспективних ринків збуту. З метою виявлення таких ринків при підготовці ЕСУ були використані напрацювання експертів Міжнародного торговельного центру і визначені ринки, на яких українські підприємства наразі не повністю використовують потенціал зовнішньої торгівлі.

Шляхом проведення додаткового аналізу на основі широкого кола критеріїв, а саме, розмірів ринку, фактичного і прогнозованого зростання, стабільності зростання обсягів імпорту, чинних умов доступу до ринку (преференційні режими, наявність укладених угод про вільну торгівлю), територіальної, культурної та історичної близькості, взаємної відповідності структури експорту-імпорту, були визначені ринки у фокусі, які є потенційно привабливими для більшості галузей української економіки і можуть служити орієнтиром для подальшого розвитку експортної діяльності.

Ключову роль серед ринків у фокусі займають країни ЄС, експорт до яких на сьогодні зростає, інші – це ринки, на яких українські виробники мають значний потенціал для експорту продукції. Було визначено топ-20 ринків, які, за умови вибору правильних форм і інструментів роботи з ними, здатні показати досить швидкі результати. Серед них, крім країн ЄС: Туреччина, Китай, Індія, Єгипет, Саудівська Аравія, Канада, ОАЕ, США, Ізраїль, Білорусь, Грузія, Молдова, Японія, Індонезія, Таїланд, Бангладеш, Ліван, Філіппіни, Нігерія та Швейцарія. Для подальшої роботи з обраними ринками буде здійснений розширений аналіз, визначені можливості та форми оптимальної присутності України на цих ринках, а також розроблені стратегічні програми щодо виходу на зазначені ринки.

Український експорт має переважно сировинний характер (за результатами 2017 року, доля продукції АПК, металургійної та хімічної промисловості та мінеральної сировини склала 70% експорту) та складається з проміжних товарів з відносно низькою технологічною складовою - частка високотехнологічного експорту у 2016 році становила лише 5,5% від загального обсягу українського експорту. З метою зменшення зазначених ризиків та забезпечення стабільного зростання експорту української продукції розроблена Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017-2020 років і план завдань і заходів з її реалізації.

Наразі існує потреба в оновленні технологічних процесів на українських підприємствах з метою поступового перетворення економіки України в більш інноваційну та наукомістку і, як наслідок, більш конкурентоспроможну на світових ринках.

Уряд зосереджений над створенням механізму експорту готової продукції замість сировини, який реалізується у рамках принципів конкуренції, прозорості та формування доданої вартості.

Експортною стратегією України обрані пріоритетні сектори економіки з метою підтримки розвитку експорту, серед яких зокрема:

- сектор виробництва запчастин та комплектуючих виробів для аерокосмічної та авіаційної промисловості (українська аерокосмічна галузь є консолідованим сектором, який виробляє авіаційну та космічну техніку, а також частини та комплектуючі до них);

- сектор машинобудування (у секторі домінує легке машинобудування: турбогвинтові двигуни, газотурбінні двигуни, насоси, ізолювані проводи та кабелі для транспортних засобів. Важке машинобудування включає: транспортні засоби, залізничні і трамвайні локомотиви, частини та комплектуючі до них);

- сектор харчової промисловості та напоїв (сектор володіє значною ресурсною базою, людським капіталом, має налагоджене виробництво і досвід роботи у харчовій промисловості).

Список використаної літератури

1. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_ztutp2017.pdf

*Кульева О.Ч. студентка
Абрамович Э.В., старший преподаватель
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
kulyeva.jeren@mail.ru*

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ В РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Основой финансовой стабильности экономики Республики Беларусь является финансовая устойчивость организации, так как именно она служит залогом выживаемости и основой прочного положения организации, поэтому все большее количество контрагентов начинает вовлекаться в исследования и оценку устойчивости конкретной организации.

Высшим типом финансовой устойчивости является способность организации развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования. Для этого оно должно иметь гибкую структуру финансовых ресурсов и возможность при необходимости привлекать заемные средства, то есть быть кредитоспособным. Кредитоспособной считается организация при наличии у нее предпосылок для получения кредита и способности своевременно возратить кредитору взятую ссуду с уплатой причитающихся процентов за счет собственных финансовых ресурсов [1, с. 58].

За счет прибыли организация не только погашает ссудную задолженность перед банками, обязательства перед бюджетом в соответствии с законодательством но и инвестирует средства в капитальные затраты. Для поддержания финансовой устойчивости необходим рост не только абсолютной массы прибыли, но и ее уровня относительно вложенного капитала, т.е. рентабельности. Высокая доходность связана со значительным уровнем риска. На практике это означает, что вместо прибыли организация может понести существенные убытки и даже стать несостоятельным (неплатежеспособным).

Финансовое состояние организации может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным.

Устойчивое финансовое положение организации является результатом умелого управления совокупностью производственных и хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности организации.

Неустойчивое финансовое состояние характеризуется обеспечением запасов и затрат за счет собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников и краткосрочных кредитов и займов, т. е. за счет всех основных источников формирования запасов.

Кризисное финансовое состояние – это положение, когда организация не может выполнить свои обязательства перед кредиторами, поставщиками ресурсов, персоналом [3, с. 14].

Исследование проводилось на базе ОАО «Горецкая райагропромтехника», которая специализируется на выполнении ремонтных работ и производстве сельскохозяйственной продукции.

Анализ финансовой устойчивости организации позволяет инвесторам и партнерам по бизнесу определить финансовые возможности и возможности развития.

Для характеристики финансовой устойчивости организации рассчитываются следующие показатели, представленные в таб.1

Из данных таблицы следует, что на текущий момент финансовое состояние ОАО «Горецкая райагропромтехника» является удовлетворительным, организация считается финансово устойчивой. Данный вывод мы сделали исходя из анализа ниже следующих коэффициентов.

Таблица 1. – Динамика показателей финансовой устойчивости ОАО «Горецкая райагропромтехника».

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Коэффициент автономии	0,52	0,55	0,59
Коэффициент финансовой зависимости	0,02	0,01	0,02
Коэффициент долгосрочной финансовой устойчивости	0,78	0,82	0,85
Коэффициент финансового левериджа	0,93	0,83	0,70
Коэффициент манёвренности собственного капитала	0,12	0,15	0,25
Коэффициент финансирования	1,08	1,19	1,43
Коэффициент капитализации	0,04	0,02	0,04

Примечание – Расчеты автора на основе годовых отчетов ОАО «Горецкая райагропромтехника».

Коэффициент автономии характеризует долю собственного капитала в общей сумме средств, авансируемых в деятельность организации и за анализируемый периоды, коэффициент автономии соответствует нормативу, что говорит о том, что сумма собственных средств организации достаточно для покрытия затрат организации.

Коэффициент финансовой зависимости раскрывает долю заемного капитала привлекаемого для формирования активов организации, в 2017 г. в рассматриваемой организации на 1 руб. формирования активов приходилось 0,02 руб. заемного капитала.

Коэффициент долгосрочной финансовой устойчивости показывает, какая часть общих активов сформирована за счет наиболее надежных источников финансирования, т.е. не зависящих от краткосрочных заемных средств. Анализ показал что, собственных средств организации достаточно для погашения ее долгосрочных задолженностей.

Коэффициент финансового левериджа, прямо пропорционален финансовому риску организации и отражает долю заемных средств, в источниках финансирования активов организации. В ОАО «Горецкая райагропромтехника», этот коэффициент в 2017 г. составил 0,70, это говорит о том, что доля заемных средств является приемлемым для организации и не превышает норматива.

Коэффициент манёвренности собственного капитала характеризует долю оборотных средств, т.е. источников финансирования краткосрочных активов в составе собственного капитала. В 2017 г. он составил 0,25 и по сравнению с предыдущими годами он увеличился.

Коэффициент финансирования определяется как отношение величины собственного капитала к заемному. В рассматриваемой организации этот коэффициент также увеличился в 2017 г. и составил 1,43, по сравнению с прошлыми годами. Такое положительное состояние организации показывает, что собственных средств организации больше чем заемных.

Коэффициент капитализации определяется как отношением величины заемного капитала к собственному. Как показывает проведенный нами анализ, в рассматриваемой организации в 2017 г. коэффициент капитализации, составил 0,04. Это говорит о том, что на 1 руб. финансирования капитала приходится 0,04 заемных средств.

Устойчивость финансового состояния в ОАО «Горецкая райагропромтехника», может быть повышена путем реализации ряда мероприятий:

- ускорения оборачиваемости капитала в текущих активах, в результате чего произойдет относительное его сокращение на рубль оборота;
- обоснованного уменьшения запасов и затрат (до норматива);
- пополнения собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников;
- принятие мер по снижению кредиторской задолженности, в первую очередь это касается авансов, полученных от покупателей. По ним либо должна быть отгружена продукция, либо возвращены денежные средства;
- обратить внимание на организацию производственного цикла, на рентабельность продукции, ее конкурентоспособность.

Поэтому при внутреннем анализе осуществляется углубленное изучение причин изменения запасов и затрат, оборачиваемости оборотных активов, наличия собственного оборотного капитала.

Оценка финансового состояния организации должна носить комплексный системный характер, учитывать все аспекты финансово-хозяйственной деятельности организации, используя при этом в полной мере всю имеющуюся информационную базу анализа. Это позволит более точно и достоверно отражать финансовое состояние организаций, выявлять угрозу их банкротства на более ранней стадии, а также снижать финансовые риски при проведении различных финансово-кредитных операций.

Список литературы

1. Левкович, М. П. Методика оценки финансового состояния предприятий Беларуси: проблемы и пути совершенствования / М. П. Левкович // Национальная экономика Республики Беларусь: проблемы и перспективы развития : материалы VI Международной научно-практической конференции студентов (Минск, 17-18 апреля 2013 г.). - Минск : РИВШ, 2013. - С. 58-60.

2. Об утверждении инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования [Электронный ресурс] : постановление Министерства финансов Респ. Беларусь и Министерства экономики Респ. Беларусь 27 дек. 2011 г., № 140/206: в ред. постановление Министерства финансов Респ. Беларусь и Министерства экономики Респ.

Беларусь, от 04.10.2017 г. № 33/23 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь 2018 г. Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3961&p0=W21732493>
Дата доступа: 22.02.2019.

3. Сивчик, Л. Оценка финансового состояния и его информационная база / Л. Сивчик // Финансы. Учет. Аудит. – 2009. – №3. – С. 14-17.

*Кушнір Т.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу
Львівський національний університет імені Івана Франка
taras_kushnir@ukr.net*

РАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ПРО ЗАКУПІВЛІ НА РИНКУ ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Однією з особливостей ринку товарів промислового призначення є колективний характер прийняття рішень про закупівлю. Вивчення організаційної структури підприємства і місця в ній служби матеріально-технічного забезпечення не дає повного уявлення про вичерпний перелік учасників, які впливають на процес прийняття рішення про закупівлю. Це й логічно, адже не можуть службовці закупівельної служби (того ж відділу МТЗ) бути однаково обізнаними у фінансових можливостях компанії, технологічних процесах, стратегічних пріоритетах та юридичних тонкощах процесу закупівлі.

Для того, щоб забезпечити створення на підприємстві ефективної системи закупівель, необхідно при формуванні організаційної структури врахувати такі фактори:

- 1) галузева приналежність підприємства;
- 2) обсяг виробництва, тип і характер діяльності підприємства;
- 3) ступінь спеціалізації і кооперації виробництва;
- 4) ширина і глибина асортименту продукції підприємства;
- 5) місцерозташування підприємства;
- 6) ступінь розвитку посередницької торгівлі.

Уважне вивчення зазначених факторів дає відповідь на запитання, хто і в якій мірі має відповідати за процес прийняття рішення про закупівлі на підприємстві.

Зазвичай, коли закуповуються невеликі партії промислової продукції, то одноосібно рішення про закупівлю можуть прийматися одним менеджером із

закупівлі. Натомість, коли купуються великі обсяги продукції на значні суми, то такі рішення неприпустимі. В таких випадках до прийняття рішення залучається декілька працівників компанії.

Рішення про здійснення закупівлі, зазвичай, залежить від самого товару промислового призначення, що купується. Коли підприємство купує основне обладнання, вирішальне слово належить інженерам, конструкторам і керівництву виробничого підрозділу. Від них залежить тип машини, і вимоги, що пред'являються до неї. Приймається до уваги також думка керівників виробництва середньої ланки (майстрів, виконробів, старших механіків). Якщо йдеться про значні витрати на придбання товару, директор або керівник фінансової служби (або обидва разом) повинні дати свій дозвіл або відхилити проект. Відділ МТЗ в цих випадках лише проводить переговори і контролює процес виконання замовлення.

Коли приймається рішення про закупівлю одного з основних матеріалів, тоді ключова роль належить проектно-конструкторським підрозділам, які повинні підготувати специфікації і порівняти переваги пропонованих товарів. Якщо матеріал вплине на якість кінцевої продукції підприємства, до рішення про його закупівлю може бути залучена і служба збуту. Оскільки дане питання пов'язане із значними витратами оборотного капіталу, потрібна згода вищого керівництва. Відділ МТЗ і тут обмежується переговорами і контролем процесу виконання замовлення, проте і комерційні переговори можуть бути повністю або частково узяті на себе керівництвом продавця і покупця.

Вибір допоміжного устаткування і товарів, необхідних для технічного обслуговування, ремонту і експлуатації, залежить від керівників середньої ланки, а інколи і від робітників – безпосередніх користувачів.

У випадках коли вартість сировини складає значну частку собівартості продукції підприємства, хто-небудь з вищого керівництва займається термінами покупки, розмірами партій і вибором постачальника. Інженерна служба тоді готує специфікації або визначає сортність сировини, що закуповується. Служба збуту бере участь у процесі вибору постачальника.

Коллективний характер рішення про закупівлю має велике значення для постачальника товарів промислового призначення. Він означає, що постачальник не може обмежуватися підтримкою ділових контактів лише з тим підрозділом потенційного покупця, який офіційно проводить закупівлю. Він повинен в структурі кожного покупця виявити тих службовців, від яких фактично залежить вирішення про покупку його товару, і тих, хто чинить на ухвалення цього рішення істотний вплив. Потім постачальник товарів промислового призначення повинен знайти способи контакту з цим людьми і передачі їм інформації про свій товар або послугу. Все це він повинен зробити, не налаштувавши проти себе керівників служби матеріально-технічного забезпечення, які офіційно відповідають за усі закупівлі.

Отже, на промисловому ринку практично кожна закупівля здійснюється за участю групи людей, що чинять значний або вирішальний вплив на процес закупівлі.

Підрозділ, який розпоряджається закупівлями в організації називають «закупівельним центром», який можна визначити як «команду фахівців, що приймають рішення про закупівлю». Найбільш істотною роль закупівельного центру є при здійсненні закупівель для вирішення нових завдань.

Ключовими особливостями, що визначають сутність закупівельного центру при здійсненні нових закупівель є:

- великий розмір (кількість членів закупівельного центру, зазвичай, коливається в межах 3-15 осіб);
- повільний характер прийняття рішення (порівняно з одноосібним рішенням. Але це цілком зрозуміло, бо таким чином рішення є більш виваженим та раціональним);
- не має інколи певності у своїх потребах і придатності можливих рішень (через те, що не є безпосереднім користувачем продукції);
- більш стурбований прийняттям виваженого рішення, ніж отриманням нижчої ціни чи надійної поставки (бо значним є тягар відповідальності за кожне прийняте рішення);

- частіше надається перевага пропозиціям «чужих» постачальників», ніж «своїм»;

- дуже піддається впливу технічного персоналу;

- мало піддається впливу агентів із закупівель.

Натомість при роботі у більш стандартних ситуаціях (повторної закупівлі зі змінами та повторної закупівлі без змін) характеристики закупівельного центру будуть абсолютно протилежними.

Таким чином, вважаємо, що функціонування закупівельних центрів на ринку товарів промислового призначення робить процес прийняття рішення про закупівлі більш раціональним через те, що до нього залучаються вузькоспеціалізовані фахівці, рішення яких координується спеціалістами відділу МТЗ та вищим керівництвом.

*Лазановський П.П., доцент,
доцент кафедри підприємництва та маркетингу
Бевшко Х. Ю., магістрант
кафедри підприємництва та маркетингу
Українська академія друкарства
Lazanovskyi@ukr.net*

АЛГОРИТМ АНАЛІЗУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИДАВНИЦТВА ТА ФОРМУВАННЯ ЇЇ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ

Умови провадження підприємницької діяльності сьогодні зазнають чималих змін на мікро- та макроекономічному рівні. Не є тут виключенням і видавничі підприємницькі структури, які самостійно «відповідають» за свою поточну та перспективну діяльність. Практика показує, що ефективність видавничої підприємницької діяльності в умовах нинішньої трансформаційної економіки великою мірою визначається наявністю у видавництв планів її стратегічного розвитку. Зазначаємо, що теоретико-методичні та практичні питання стратегічного управління підприємницькою діяльністю взагалі та видавничою зокрема достатньо добре розкриті вітчизняними науковцями і практиками [1- 6].

Мета даного дослідження полягає в тому, щоб за показниками фактичного стану підприємницької діяльності одного з видавництв м. Львова розробити рекомендації щодо стратегічних альтернатив її розвитку. Для цього перш за все був розроблений алгоритм процесу аналізу та формування стратегічного потенціалу видавництва у вигляді взаємопов'язаних етапів (рис. 1)



Рисунок 1. Етапи процесу аналізу та формування стратегічного потенціалу діяльності видавництва (розробка авторів)

Аналіз фактичної діяльності видавництва включав аналіз динаміки основних показників її провадження за п'ять років (2014-2018 роки), випуску та реалізації продукції, структури видавничої продукції за видами, ефективності використання кадрового та технічного потенціалу, операційних витрат і прибутку.

Зарахуванням отриманих результатів аналізу надалі була отримана оцінка фактичного потенціалу діяльності видавництва за десятибальною шкалою (табл.1) та встановлені його рівні відповідно до величин розрахованих показників оцінок за його основними складовими (табл. 2).

Таблиця 1 - Оцінка фактичного потенціалу діяльності видавництва

Складові потенціалу	Важливість складової СП	Бали										Зважене значення
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1.Виробничий потенціал	0,15			+								0,45
2.Фінансовий потенціал	0,35		+									0,70
3.Маркетинговий потенціал	0,15			+								0,45
4.Трудовий потенціал	0,35					+						1,75
Загальне значення	1,0											3,35

Таблиця 2 - Рівні потенціалу діяльності видавництва

Характеристика рівня стратегічного потенціалу	Граничні значення показників
1.Незначний рівень	0-1
2.Низький рівень	1-3
3.Досягнутий (фактичний) рівень	3-6
4. Стабільний рівень	6-9
5.Перспективний рівень	>9

По завершенню цих етапів алгоритму дослідження потенціалу підприємницької діяльності виробництва були оцінені її резерви та сформовані рекомендації (табл. 3)

Таблиця 3 - Перелік і характеристики рекомендацій щодо потенціалу підприємницької діяльності видавництва

Рекомендації	Характеристика рекомендацій
1. Визначення цілей підприємницької діяльності видавництва	Визначено базові цілі діяльності видавництва: кінцева- отримання прибутку; проміжні-задоволення попиту читачів, зміцнення позицій на видавничому ринку, підвищення іміджу видавництва
2. Аналіз показників фактичної діяльності видавництва та її моніторинг шляхи застосування бенчмаркінгу	-отримані часткові та узагальнюючі оцінки підприємницької діяльності видавництва за останні п'ять років; -застосування бенчмаркінгу дозволяє визначити сильні та слабкі сторони діяльності видавництва у порівнянні з іншими аналогічними видавництвами; -сприяння додатковому випуску продукції за тиражами, зменшення ресурсів, зниження середніх цін.
3. Оцінювання стратегічного потенціалу видавничої діяльності та визначення її альтернатив.	-запропоновані етапи формування стратегічного потенціалу; -визначенні показники локальних стратегічних потенціалів та встановлено важливість кожного; -розраховано інтегральне значення стратегічного потенціалу (3,35), яке відповідає досягнутому рівню; -розроблено основні альтернативні потенціали видавничої діяльності.

Таким чином, стратегічні альтернативи розвитку потенціалу підприємницької діяльності видавництва можуть бути сформовані лише з узгодженням результатів ґрунтовно проведеного її аналізу за спеціально розробленим алгоритмом.

Перспективою подальших розвідок у цій проблематиці, на нашу думку, може бути розроблення відповідних методик для характеристики й оцінки

кожного з етапів алгоритму з урахуванням специфіки видавничої підприємницької діяльності.

Список використаної літератури

1. Верба Т. Г. Издательский бизнес изнутри / Т. М. Верба . – К.: Баланс Букс, 2015. – 208с.
2. Кіндрацька Г. І. Основи стратегічного менеджменту: Навч. посібн. / Г. І. Кіндрацька. – Львів: КІНПФРТІ ЛТД, 2003. – 264с.
3. Лазановський П. П. Проблеми управління видавничою діяльністю на регіональному рівні / П. П. Лазановський, О. М. Гіряк // Регіональна економіка. – 2016. - №4– с. 153 – 159.
4. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Навч. посібн. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
5. Терменко В. І. Основні засади видавничого бізнесу: Навч. посібн. / В. І. Терменко. – К.: Академвидав, 2009. – 136 с.
6. Швайка Л. А. Розвиток і регулювання видавничого підприємництва: Моногр. / Л. А. Швайка. – Львів: УАД, 2005. – 432 с.

*Лазановський П.П., доцент,
доцент кафедри підприємництва та маркетингу
Шляхетко І.Т., магістрант
кафедри підприємництва та маркетингу
Українська академія друкарства
Lazanovskyi@ukr.net*

РОЗРОБЛЕННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО – ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ З УДОСКОНАЛЕННЯ КОМПЛЕКСНОГО ПІДГОТОВЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА КНИЖКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

На сьогодні науковці й практики не одностайні в своїх поглядах на систему комплексного підготовки виробництва продукції. Ми схилиємося до думки тих дослідників, які вивчають його саме з позиції системного комплексного підходу [1 - 4]. Так, В. Г. Васильков наводить таке трактування комплексного підготовки виробництва – це «... сукупність взаємопов'язаних маркетингових і наукових досліджень, технічних, технологічних і організаційних рішень, спрямованих на пошук шляхом досліджень нових можливостей задовольнити потреби споживачів у

конкретних видах продукції чи наданні існуючим необхідних функціональних властивостей...» [1, с. 420].

Друковна книжкова продукція досить різна за конструкцією (книжки у палітурках № 5, №7, обкладинці), за технологією виготовлення (застосування різних видів друку, способів скріплення блоку, наявність різноманітних операцій обробних процесів), за використанням техніки (імпортна, вітчизняна, нова, вживана), за організацією виробництва (наявність кадрів, оперативне планування, економічне обґрунтування, маркетинг). За таких умов поліграфічне підприємство має володіти добре розвинутою системою комплексного підготовки виробництва продукції, яка може бути створена лише шляхом розроблення відповідних заходів, спрямованих на постійне вдосконалення кожної з її стадій та з якісним організаційно – економічним обґрунтуванням. Дослідження цієї проблематики в умовах одного із видавничо – поліграфічних підприємств Львівщини дало нам можливість передбачити для нього, як мінімум, три заходи з удосконалення комплексного підготовки виробництва книжкової продукції, а саме:

- запровадження системи управління якістю продукції за ДСТУ ISO 9000;
- розроблення логістики комплексного підготовки виробництва книжкової продукції;
- розроблення організаційного проекту видавничого стану комплексного підготовки виробництва книжкової продукції.

Також здійснено організаційно – економічне обґрунтування запроваджених заходів (табл. 1).

Запровадження в механізм комплексного підготовки виробництва книжкової продукції системи управління її якістю з використанням Державних стандартів і технічних умов (ДСТУ) та вимоги Міжнародної організації зі стандартизації (ISO) дозволило б підприємству вийти на нові ринки України й закордону при добре налагодженому маркетингу. Найбільш досконало система ISO 9000 стосовно поліграфічної продукції, на нашу думку, охарактеризована в

[5], яка й була прийнята нами для вироблення відповідних рекомендацій для досліджуваного підприємства.

Розроблення логістики комплексного підготовки виробництва книжкової продукції для підприємства передбачає утворення відділу логістики в його управлінській структурі для виконання цілої низки логістичних функцій, починаючи з проектування оригінал-макетів книжок і завершуючи їх реалізацією. Економічна ефективність цього заходу представлена її основними показниками (табл. 1).

Організаційний проект видавничого стану комплексного підготовки виробництва продукції – це заходи техніко – технологічного та організаційного змісту, спрямовані на удосконалення цього стану як найбільш трудомісткого та конструктивно складного з використанням у ньому сучасних інновацій. Економічні результати цих заходів також наведені в таблиці 1.

Таблиця 1 - Організаційно – економічна ефективність заходів комплексного підготовки виробництва книжкової продукції.

Назва заходу	Додатковий випуск продукції, тис. грн.	Річний економічний ефект, тис. грн.	Додаткові капіталовкладення, тис. грн.	Термін окупності капіталовкладень, роки
1. Запровадження системи управління якістю продукції за ДСТУ ISO 9000	Можливість виходу на нові книжкові ринки України і зарубіжжя			
2. Розроблення логістики комплексного підготовки виробництва книжкової продукції	–	247,34	493,12	1,99
3. Розроблення організаційного проекту видавничого стану комплексного підготовки виробництва книжкової продукції.	1804,27	544,52	727,16	1,34
Всього по підприємству	1804,27	791,86	1220,28	1,54

Таким чином, підсумовуючи вище сказане, очевидним є заходи з удосконалення комплексного підготовки виробництва продукції, що ведуть до отримання організаційно – економічної ефективності підприємством.

Список використаної літератури

1. Васильков В. Г. Організація виробництва: Навч. посіб. – Вид. 2 – ге. / В. Г. Васильков. – К.: КНЕУ, 2008. – 524 с.
2. Лазановський П. П. Економічна ефективність комплексного лання виробництва журнальних видань / П. П. Лазановський, В. О. Калітовська, М. Д. Прокопюк // Наукові записки [Українська академія друкарства]. – 2018. - №2 (57). – с. 132 – 140.
3. Предко Л. С. Проектування додрукарських процесів: Навч. посіб. / Л. С. Предко. – Львів: УАД, 2009. – 352 с.
4. Трут О. О. Операційний менеджмент: Підручн. / О. О. Трут. – Х.: Академвидав, 2013. – 348 с.
5. Пащуля П. Л. Стандартизація, метрологія, відповідність, якість у поліграфії: Підручн. / П. Л. Пащуля. – Львів: УАД, 2011. – 408 с.

*Ларіонова К.Л., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницький національний університет
K_Larionova@i.ua*

МІЖФУНКЦІОНАЛЬНА ВЗАЄМОДІЯ СКЛАДОВИХ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

Результативність заходів щодо стабілізації економіки країни в часи кризи, забезпечення повернення до сталого розвитку багато в чому визначається надійністю банківської системи та адекватністю її діяльності реальним економічним умовам. Дослідження банківської системи показує, що стрімке погіршення фінансового стану багатьох банків за останні роки було спричинено проблемами у кредитній діяльності. Значні збитки по даному напрямку діяльності зумовлюються невчасною сплатою відсотків за надані кредити, неповерненням самих боргів, а часто й залученням занадто дорогих кредитних ресурсів та нерентабельним їхнім розміщенням. У роки кризи з 2008 р. зростала питома вага прострочених кредитів, застосовувалась практика багаторазової їхньої пролонгації, а також спостерігалася затримка повернення позик клієнтами банку.

Окрім цього, недосконалий механізм формування та реалізації кредитної політики у вітчизняних банках створює суттєву перешкоду на шляху використання нагромадженого в світі досвіду досягнення економічного зростання за допомогою саме фінансово-кредитних важелів управління. Це особливо актуалізує необхідність теоретичного та практичного дослідження проблем формування та реалізації кредитної політики банків та особливостей їхніх кредитних відносин із позичальниками.

Формування та реалізація кредитної політики банку пов'язані як з економічними, так і з адміністративно-управлінськими інструментами, важелями та методами, які складають основу механізму формування та реалізації кредитної політики.

Механізм формування та реалізації кредитної політики банку являє собою систему дій та прийомів, інструментів впливу, за допомогою яких вводиться в дію процес кредитування, і регулювання якого здійснюється відповідно до визначених принципів.

Механізм передбачає, що дані процеси відбуваються на основі інтеграції взаємозалежних і взаємопов'язаних елементів та можуть кількісно і якісно змінюватися під дією різноманітних факторів.

Результатом успішної взаємодії всіх елементів механізму формування кредитної політики банку є розробка кредитної політики, механізм ефективної реалізації якої передбачає у своїй структурі наявність двох наступних ланцюгів: механізм фінансового забезпечення кредитної політики, основними елементами якого є джерела формування кредитних ресурсів, форми та методи залучення коштів; механізм банківського кредитування, що реалізується через різноманітні кредитні процедури та види кредитних продуктів.

Слід зазначити, що поділ всього механізму формування та реалізації кредитної політики банку на окремі елементи є досить умовним, адже всі складові даного механізму тісно взаємодіють між собою, одночасно виконуючі функції різних за економічною сутністю компонентів. Схематично механізм формування та реалізації кредитної політики банку наведено на рисунку 1.

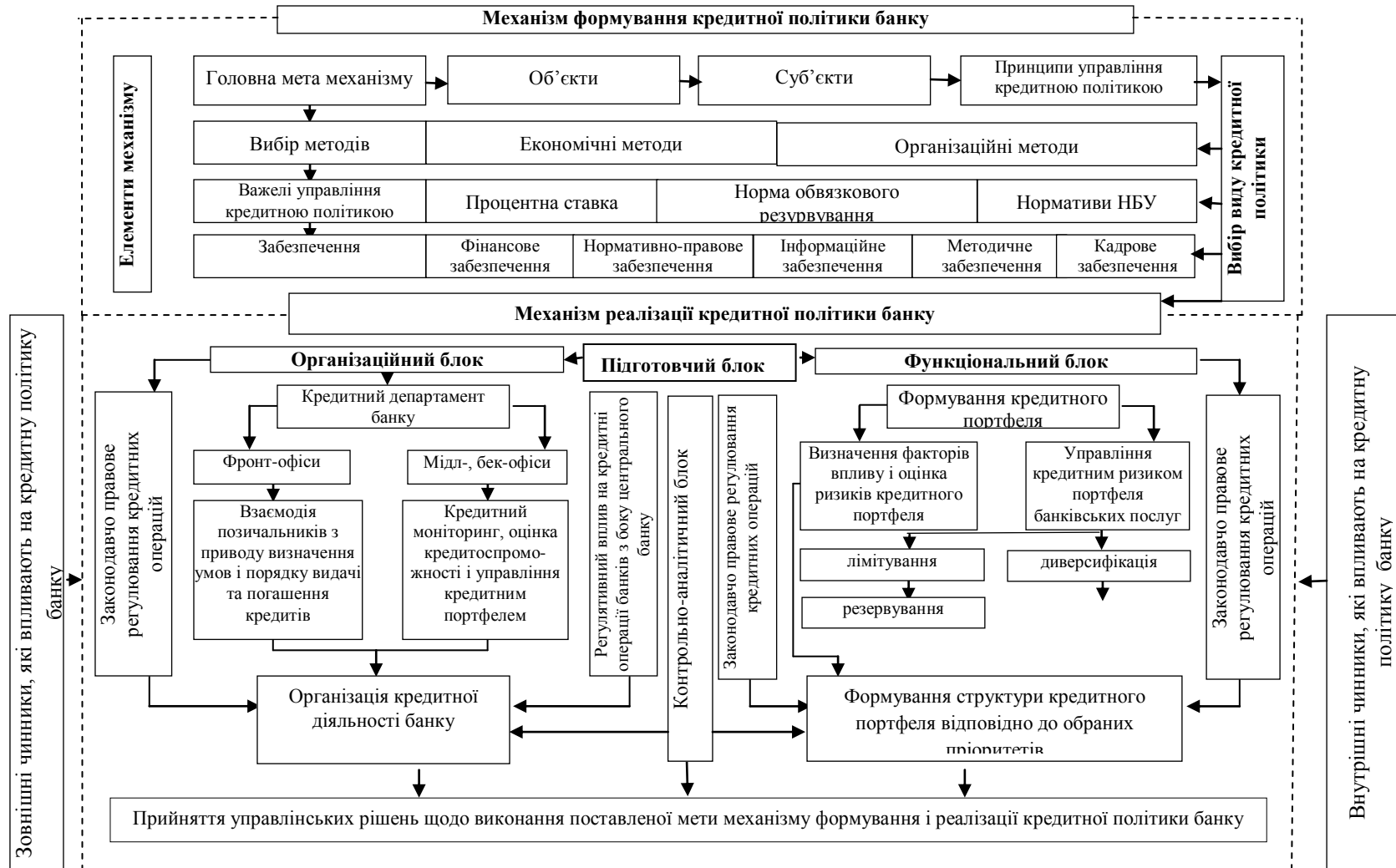


Рисунок 1 – Модель механізму формування і реалізації кредитної політики

Джерело: розроблено автором

Цілі кредитної діяльності банку визначають кількісні та якісні характеристики його розвитку, оцінка ступеня досягнення яких дозволяє говорити про ефективність кредитної політики банку. Основним моментом при розробці кредитної політики є правильна постановка мети та вибір відповідних інструментів для її реалізації. При цьому для кожного банку, перш за все, повинні бути зрозумілими та чіткими цілі його кредитної діяльності.

Виходячи з цього, до цілей кредитної політики банку можна віднести:

- формування та оптимізацію кредитного портфелю банку;
- побудову системи управління ризиками в сфері кредитування;
- підвищення ефективності кредитних операцій; удосконалення структури органів управління кредитною діяльністю банку [1].

Поставлені цілі можуть бути досягнуті лише при дотриманні наступних принципів формування кредитної політики банку: цільова спрямованість, тобто встановлення початкових цілей та чітке їх дотримання; маневреність, як здатність швидко реагувати на зовнішні та внутрішні фактори впливу на кредитну політику; оптимальність, тобто здатність скоординувати інтереси учасників кредитних відносин; ефективність, що оцінюється за мірою досягнення цілей формування кредитної політики; правомірність як чітка відповідність чинному законодавству.

На основі сформованої системи цілей з урахуванням принципів здійснюється вибір виду кредитної політики банку. Для практичних засад важливе значення є виділення видів кредитної політики банку з позиції співвідношення рівня дохідності та ризику кредитної діяльності. За зазначеним підходом переважна більшість науковців виділяють консервативний, агресивний та поміркований види кредитної політики банку.

Практична реалізація стратегічних засад кредитної політики в частині формування кредитного портфелю банку передбачає передусім врахування усіх можливих факторів впливу на кредитну політику, та оцінку ступеня ризику, притаманного кредитним операціям. Необхідність врахування екзогенних і ендогенних факторів пов'язана з розвитком фінансового ринку на макrorівні та

особливостей діяльності самого комерційного банку на мікроекономічному рівні з тим, щоб найбільш реально оцінити перспективи ефективного застосування капіталу банку у кредитних операціях з метою досягнення основних цілей кредитної політики. Також основою процесу управління кредитним портфелем є оцінка граничного рівня кредитного ризику, який є прийнятним для банківської установи в процесі реалізації кредитних операцій, що визначається відповідними лімітами кредитування та максимальним розміром кредиту, наданого одному позичальнику [2].

Формування структури кредитного портфеля банку відповідно до основної мети кредитної політики передбачає дотримання усіх необхідних технологічних схем кредитування у відносинах банку та позичальника, що у кінцевому підсумку забезпечує утворення відповідної сукупності банківських позичок у вигляді якісного кредитного портфеля.

Однак цей процес потребує постійного моніторингу та контролю, що передбачає оцінку ефективності сформованого кредитного портфеля на основі системи показників, які визначають ефективність та надійність кредитних операцій, а відтак і структуру кредитного портфеля банку – в плані її оптимальності. При цьому оптимальність сформованого банком кредитного портфеля можуть відображати показники, що характеризують його дохідність і надійність, а саме це - рентабельність кредитних операцій, частка сумнівної заборгованості і прострочених кредитів у кредитному портфелі, середня дохідність кредитного портфеля, частка прострочених позичок тощо. Таким чином даний аналіз дозволяє забезпечувати реалізацію адекватних заходів щодо коригування структури кредитного портфеля відповідно до умов управління ризиками і основної мети кредитної політики.

Практичне використання розробленого механізму формування і реалізації кредитної політики банку може надати можливості суттєво підвищити ефективність функціонування банківських установ та активізувати кредитний процес, спрямований на збільшення вкладень у реальний сектор економіки.

Список використаної літератури

1. Золотарьова О.В. Концепція кредитної політики комерційного банку та можливості підвищення її ефективності / О.В. Золотарьова, Ю.В. Півняк, П.Ю. Мартиненко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – №9. – 2014. – С. 108-112.

2. Карбівничий І.В. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку: автореф. дис. канд. економ. наук: 08.00.08 / І.В. Карбівничий. – Суми: Українська академія банківської справи НБУ, 2011. – 20 с.

*Лисенко Д.О., студент
Харківський національний технічний
університет сільського господарства імені Петра Василенка
l.a.lytsenko@gmail.com*

СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Сьогодні Україна знаходиться в умовах постійної трансформації. Країна переживає важкі потрясіння в усіх сферах її існування. Фінансово-економічний сектор є одним з найбільш чутливих. В XXI ст. будь-яка держава не може існувати без надійної економіки. Лише завдяки сильній економіці ми можемо з вами дивитися у майбутнє. Нажаль останнім часом вітчизняна економіка не може конкурувати з рівнем більшості європейських країн [1]. Основними несприятливими факторами, які гальмують її розвиток є: корупція, ухилення від сплати податків, технічна відсталість підприємств, застаріла система управління, зростання державного боргу.

Головним є питання корупції. Загальновідомо, що в країні жоден з інститутів влади, жодне підприємство, жодна організація до сих пір не можуть побороти таке поняття як «хабар» у своїх стінах: корупційні схеми, незаконне збагачення та ін. Гроші від таких фінансових махінацій могли б внести вагомий вклад в економіку та разом з тим у ВВП країни. За оцінками експертів на питому вагу хабарництва припадає біля 1,5-2% приросту ВВП щороку [2].

Наступним фактором є технічна відсталість підприємств. На світовому ринку конкурентна боротьба йде вище прийнятих норм та стандартів.

Підприємства постійно оновлюють свою технічну базу, розвиваючись та рухаючись уперед. Без оновлення заводів, фабрик прогрес завжди буде стояти на місці, що ми і можемо спостерігати, дивлячись на наші підприємства. При цьому, не зрозуміло, чому керівництво різних підприємств та міністерство економіки вважають, що з технічною базою в країні все добре. Більшість всього технічного забезпечення було створено ще за часів СРСР. Всі ці заводи та фабрики морально застарілі і тримають країну, як якір корабель – на дні.

Так, наприклад, виробництво автомобілів в Україні зменшилося за останні 10 років у 50 разів. За 2018 рік в країні було вироблено лише 6623 одиниці транспортних засобів, включаючи легкові авто (5660 шт.), комерційні (132 шт.) та автобуси (831 шт.) [3]/ Такі низькі рівні виробництва пов'язані перш за все, на нашу думку, з якістю, високими цінами та низькими технічними характеристиками самого продукту. Стало набагато вигідніше придбати та пригнати сучасне авто з Європи, аніж купувати авто власного виробництва. Чому так сталося? Хто в цьому винен? Дуже багато питань та ще менше відповідей. Потрібні кардинальні зміни, які нарешті запрацюють.

Наступним фактором є система управління. В умовах сучасного ринку ефективний менеджмент це половина успіху. Постає питання ефективного менеджменту та маркетингу, яким слід приділяти належну увагу. Але в Україні більшість чомусь вважає, що треба зосередитись на продукції. Так, якість продукції має значення, але якщо керівництво підприємства не здатне на високий рівень реалізації продукту, то існує ризик, що таке виробництво дуже швидко закінчить своє існування. Бо будь-якому підприємству чи організації потрібен перш за все «мозок» – управлінець, який буде вміло керувати своїми «кінцівками» – робітниками. Чим раніше це зрозуміють наші виробники, тим швидше наша продукція стане конкурентоздатною та запитуваною.

Наступною перепоною в розвитку економіки країни є зростання державного боргу.

З кожним роком Україна все більше і більше заганняю себе у глухий кут, беручи нові кредити МВФ, кредити від інших міжнародних організацій та

іноземних держав. Відбувається це через неспроможність української економіки поповнювати державний бюджет до потрібного рівня, через витрачання коштів на непродумані реформи та багато іншого. Ми беремо кредити, щоб сплатити відсотки по вже взятих кредитах. На кінець 2018-го року борг України становив понад 74 млрд. доларів [4].

Так, залучення іноземного капіталу – загальновідома практика для будь-якої країни, і більшість країн цим вдало користуються.

Але нажаль більшість отриманих країною коштів в борг не працюють так, як було заплановано, бо на шляху цих коштів стоять вже знайомі нам несприятливі фактори, про які ми щойно говорили. Всі ці перепони не дають нашій економіці встати з колін та гордо заявити про себе на міжнародному рівні.

Список використаної літератури

1. Кульчицький С. В. Утвердження незалежної України: перше десятиліття / С.В. кульчицький // УІЖ. – 2001. – № 2., с.14-17.
2. Мельник М. І. Корупційні злочини: сутність і поняття / М.І. Мельник // Право України. – 2000. - № 11, с.24-27.
3. Статистичні дані Укравтопром за 2018 рік // [Електронний ресурс] Режим доступу: [www.http://ukrautoprom.com.ua/wp-content/uploads/2019/01/Prod-12-2018.pdf](http://ukrautoprom.com.ua/wp-content/uploads/2019/01/Prod-12-2018.pdf)
4. Закон України Про державний бюджет на 2019 // [Електронний ресурс] Режим доступу :[www. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19)

*Люткін Є.В., магістрант спеціальності «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»*

Гіржева О.М., к.е.н.

*доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Харківський національний технічний університет сільського господарства*

імені Петра Василенка

olgagirzheva@ukr.net

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Конкурентоспроможність підприємства виступає однією з визначальних характеристик ефективності його господарської діяльності, можливостей подальшого розвитку. Для будь-якого підприємства є важливо підвищувати

свою конкурентоспроможність, так як це є умовою утримання на ринку, його прибутковості, рентабельності, адже в даний час ринок перенасичений підприємствами, що виробляють чи реалізують аналогічну продукцію, тому підприємству важливо мати і утримувати свою конкурентну перевагу перед іншими.

Досягнення високого рівня конкурентоспроможністю є стратегічною ціллю діяльності підприємства в умовах ринку, для досягнення якої необхідна консолідація всіх підрозділів і ланок системи управління підприємства. Однак, на думку Л.В. Балабанової та В.В. Холод, управління конкурентоспроможністю не еквівалентне всій діяльності підприємства з досягнення кінцевих цілей, а включає в себе ті функції, що пов'язані з розробкою і реалізацією стратегії конкуренції, стимулюванням до реалізації стратегії, цільовою орієнтацією різних видів діяльності. Конкурентоспроможність підприємства в загальній класифікації об'єктів управління можна віднести до функціональних (на відміну від виробничих і структурних), які вимагають розробки спеціального механізму управління [1].

Мета управління конкурентоспроможністю підприємства, на думку Н.П. Тарнавської, полягає у забезпеченні умов успішного функціонування підприємства в конкурентному середовищі як системі вищого порядку та випередження конкурентів у боротьбі за ресурси зацікавлених сторін [1].

Функції управління конкурентоспроможністю підприємства:

- аналіз показників, що характеризують конкурентоспроможність продукції, потенціал та ринкову активність підприємства;
- планування – розробка стратегії з метою покращення конкурентної позиції підприємства на ринку;
- організація заходів щодо реалізації розробленої конкурентної стратегії;
- мотивація персоналу підприємства за допомогою матеріального та морального стимулювання працівників для досягнення конкурентних переваг;
- контроль за виконанням розробленої конкурентної стратегії підприємства, регулювання діяльності в тому розумінні, що через нього

здійснюється узгодження дій різних підрозділів підприємств і координація різних напрямів діяльності для забезпечення високої ефективності конкурентних переваг.

Інструменти управління конкурентоспроможністю – це способи впливу на господарську діяльність, які у дослідженні розподілено за способом створення конкурентних переваг. До них віднесено такі інструменти:

- 1) фінансові (розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів);
- 2) економічні (розподіл ресурсів для оптимізації господарських процесів);
- 3) організаційні (використання норм і нормативів для чинників конкурентоспроможності);
- 4) технологічні (впровадження інноваційних продуктів і технологій).

Наведені інструменти розглядаються крізь призму можливих способів формування конкурентоспроможності, тобто методів управління нею. Вони включають попереджувальні методи (усунення або зниження ймовірності того, що перевага буде відтворена конкурентами), методи утримання (модернізація та посилення існуючих переваг), імітації (повторення переваг конкурентів), створення абсолютно нових (майбутніх) переваг.

Управління конкурентоспроможністю підприємства слід починати з кількісної та якісної оцінки його ефективності. Це зумовлено тим, що оцінка ефективності управління конкурентоспроможністю дозволяє охарактеризувати поточну конкурентну позицію підприємства, відкоригувати управлінські заходи щодо розвитку конкурентних переваг і нейтралізації «вузьких місць» у діяльності підприємства порівняно з його конкурентами, обґрунтовано підійти до визначення лінії поточної та перспективної конкурентної поведінки.

У процесі управління конкурентоспроможністю підприємства обов'язковим є врахування найважливіших факторів, які зумовлюють зміну рівня ефективності конкурентного менеджменту, сильних і слабких сторін діяльності підприємства, наявних ключових факторів успіху в кожній сфері та напрямів, що потребують удосконалення.

Список використаних літератури

1. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможною підприємств: стратегічний підхід / Л.В. Балабанов, В.В. Холод. – Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2009. – 294 с.

2. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика: монографія / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.

*Ляховська О.В., к.е.н.,
науковий співробітник*

*ДУ «Інститут регіональних досліджень
ім. М. І. Долишнього НАН України»
Skalecka.olena@ukr.net*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Розвиток підприємств деревообробної промисловості Львівщини формується під впливом ряду чинників, до прикладу, сировинного, інвестиційного, трудового потенціалу регіону; інноваційного розвитку; ринку збуту та ін.

Сировинний потенціал деревообробки формують запаси лісових ресурсів, що становили у Львівській області близько 621,2 тис.га. Також в області активно відтворюють ліси, до прикладу, площі відтворення у 2017 році становили близько 4210 га [1]. Обсяги заготівлі ліквідної деревини у регіоні в 2017 році становили близько 6,23% від заготівлі в Україні (1177 тис.м.куб., з них ділової деревини – 399,1 тис.м.куб) [2].

За вказаний період у області функціонувало 286 підприємств з переробки деревини, з них 139 – займались лісопильним та стругальним виробництвом, 147 – виготовленням виробів з деревини, корки, соломки та рослинних матеріалів для плетіння [3] (табл.1). На підприємствах деревообробки працює близько 6370 працівників. Більшість підприємств займались виробництвом фанери, дерев'яних плит і панелей, шпону, піддонів, столярних виробів та інше.

Таблиця 1 - Основні показники діяльності підприємств деревообробної промисловості у Львівській області

Показник	Вид діяльності	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість підприємств	16. Оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, крім меблів; виготовлення виробів із соломки та рослинних матеріалів для плетіння	327	314	306	230	286
	16.1 Лісопильне та стругальне виробництво	159	152	147	110	139
	16.2 Виготовлення виробів з деревини, корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння	168	162	159	120	147
Кількість зайнятих працівників	16 Оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, крім меблів; виготовлення виробів із соломки та рослинних матеріалів для плетіння	4967	4680	4755	5712	6370
	16.1 Лісопильне та стругальне виробництво	1569	1558	1571	1992	2515
	16.2 Виготовлення виробів з деревини, корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння	3398	3122	3184	3720	3855
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	16 Оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, крім меблів; виготовлення виробів із соломки та рослинних матеріалів для плетіння	2340628	2867875	4313706	5431132	6570144
	16.1 Лісопильне та стругальне виробництво	189222	217977	456467	817785	1267903
	16.2 Виготовлення виробів з деревини, корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння	2151406	2649898	3857239	4613347	5302241

Побудовано за [3]

У 2017 році 74,8% підприємств деревообробки області отримали фінансовий прибуток: загальне сальдо фінансового результату до оподаткування по області становило у 2017 році 1106263,6 тис.грн. (у 2016 році – 520487,5 тис.грн.) [3].

Близько половини активних підприємств деревообробки працює у кількох ланках виробництва, що включають первинну та вторинну деревообробку.

До прикладу, ТзОВ “Агродерев” – займається первинною та вторинною деревообробкою: виробник пиломатеріалів, меблевих щитів, підлогової ламелі та паливних брикетів. Продукцію підприємства експортують до Німеччини, Польщі, Чехії, Данії, Іспанії, Великої Британії, Швеції та Австрії.

ТзОВ ТПК “БуК-Холдінг” – виробник плінтусів, лиштви, перил, балясин, стовпів, вікон, дверей та сходів дерев’яних, паливних брикетів. Підприємство працює в основному на вітчизняному ринку.

ТзОВ “Дерев’яний дім” – підприємство виготовляє бруси, балки, погонажні вироби, європіддони, а також надає послуги по обробці деревини та будівництві дерев’яних будинків.

Характерно, що більшість підприємств деревообробки Львівщини диверсифікували виробництво та розвивають вторинну переробку, що позитивно впливає на фінансові результати їх діяльності. Окрім того, в області добре розвинутий ринок збуту деревообробного виробництва (зокрема міжнародний ринок), а також, високий потенціал деревообробної промисловості регіону сприяє зростанню інвестицій, зокрема, іноземних.

В області функціонують підприємства з іноземним капіталом, до прикладу:

– з первинної переробки деревини: Вудкрафт Трейдінг (спільне українсько-турецьке), ДП «Проперті інвест» Датської компанії «Консепт партнерс», ДП фірми «Лайстенфаabrik Арнольд Демпе ГМБХ & Ко» «Стрийлісопродукт», ТзОВ «Весттранс» (спільне україно-німецьке підприємство), Спільне Українсько-Китайське підприємство ТзОВ «Укрлісхолдінг», ТОВ «Гевер вуд вінер факторі» та інші;

– з вторинної переробки: ТЗОВ «Вуд Індастріс» (підприємство засноване Турецькими інвесторами), ДП «Соренсен і Хаар» Датської компанії «Концепт партнер», ТЗОВ «Свісс кроно» (входить до складу швейцарської групи Swiss Krono Group) та інші.

Для подальшого розвитку деревообробки Львівщини доцільно розвивати інноваційні технології з застосуванням безвідходного виробництва. Це сприятиме збільшенню прибутковості підприємств і, водночас, розвитку сучасних напрямів деревообробки, до прикладу, виробництву паливних гранул та брикетів з деревини.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державного агентства лісових ресурсів України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/index>
2. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний сайт головного управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/>

*Марків Г.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
g_mark@ukr.net*

*Содома Р.І., к.е.н., в.о.доцента
в.о. доцента кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
sodomaruslana@gmail.com*

АЛЬТЕРНАТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ АГРОВИРОБНИКІВ

Аграрні компанії в банківському секторі вважаються одними з найнадійніших позичальників завдяки стабільному виробничому циклу та прогнозованим ринкам збуту. Відсоток неповернутих кредитів в АПК значно нижчий, як порівняти з іншими галузями. Незважаючи на це, банкіри цього року не можуть запропонувати жодних привілеїв навіть аграріям, адже облікова ставка НБУ становить 30%, відповідно, ставка по кредитах банків не може бути

меншою за цей показник. Своєю чергою, агровиробники не бачать можливості отримати рентабельність, що покрийє обслуговування такого кредиту, оскільки й витрати через девальвацію гривні виросли вдвічі. До того ж економія на матеріально-технічних ресурсах б'є по майбутній урожайності, а отже, і по фінансових показниках. За такої ситуації на ринку знайшли поширення альтернативні фінансові рішення й інструменти.

Ще кілька років тому такий інструмент залучення ресурсів, як вексель, був знайомий лише невеликому колу аграрних компаній. Переважно це були агрохолдинги, що вже мали тривалі відносини з банками й відповідали вимогам по бухгалтерській звітності. На сьогодні банки проводять із цього приводу консультаційну роботу й заохочують малі підприємства вести щоквартальну фінансову звітність. Із векселем банк працює не менш ретельно, ніж видаючи інвестиційний кредит, адже логіка цього інструмента полягає в тому, що банк розподіляє ризик несплати суми по векселю, котрий аграрій видає постачальнику. По суті вексель — це відтермінування сплати наданих ресурсів зазвичай на строк 6–9 місяців. Банк отримує в середньому 5–6% суми по векселю.

Натомість форвардні контракти в умовах напруженої фінансової ситуації в країні та великої амплітуди коливань курсів валют стають менш привабливими й вимагають детальніше прописаних умов. Учасники зернового ринку, які закупають товар по форварду, нарікають на те, що їхні партнери-аграрії й досі часто не виконували зобов'язань на поставку врожаю, а нині цей ризик збільшився. У разі форвардних закупівель трейдер наперед оплачує частину суми за майбутній, урожай зазвичай меншу, а остаточний розрахунок відбувається після поставки. У цьому контексті важливою є формула, за якою буде розрахована кінцева ціна тонни врожаю, на разі ж передбачити, якою буде вартість, практично неможливо: це фактор і світових біржових цін, і курсу валют в Україні. Тож є ризик продати дуже дешево, можливо, навіть нижче за собівартість.

«Міжнародні трейдери близько 15–20% (передоплати) завжди давали по форвардах у різному вигляді. Зокрема через організації, як надають насіння, засоби захисту рослин або добрива. Тобто в тій чи іншій формі ці гроші надаються. Казати про 50% — не доводиться, тому що, по-перше, нестабільна ситуація. По-друге, земля не є товаром, а отже, і заставою», — вважає президент Української зернової асоціації Володимир Клименко, додаючи, що трейдери страхують свої форвардні контракти, і ліміт передоплати й ризиків по таких контрактах залежить від країни.

Однак більш поширеними на сьогодні є інші види форвардних договорів за участі фірм-постачальників матеріально-технічних ресурсів. До того ж авансовий платіж аграрію здійснюється не в грошовій формі, а в товарній. Пізніше на суму такої поставки компанія зобов'язується розрахуватися перед постачальником вирощеним урожаєм. Така форвардна програма передбачає подальшу співпрацю дистрибутора/виробника МТР із трейдером, тож є можливість одразу замкнути це коло кількосторонніми договорами. Такий проект ініціювала цього сезону насіннева компанія DuPont Pioneer, яка й далі постачає насіння фермеру через дистрибутора або агрохолдингам безпосередньо. Також у фермера чи дистрибутора або в них обидвох з'являється опція запропонувати по бартеру сільгосппродукцію, а потім за участі трейдера чи експортера може бути укладена три-чотирістороння угода для реалізації цієї продукції та подальшої грошової оплати за постачання насіння Pioneer.

Світовий виробник насіння та ЗЗР Syngenta також пропонує в Україні варіанти форвардного фінансування. Одна з таких програм — «Форвард плюс», яка передбачає можливість взяти товарний кредит її продукцією під форвардний контракт продажу майбутнього врожаю. У компанії зазначають, що таким чином сільгосптоваровиробник може покрити до 70–80% вартості насіння та ЗЗР.

Із досвіду компанії BASF, серед низки фінансових інструментів доводить свою ефективність хеджування ризиків товарних цін. У торішньому пілотному

проекті BASF із хеджування ризиків товарних цін взяли участь три агрохолдинги, які завдяки фінансовій програмі отримали компенсацію в розмірі 15% вартості насіння та ЗЗР.

Так, форвардні програми фінансової підтримки фермерів передбачають укладення форвардних контрактів, які мають певні переваги перед іншими фінансовими інструментами. По-перше, індивідуальний характер укладення контракту дозволяє досить точно хеджувати ризик визначенням суми угоди і термінів, які відповідають потребам сторін. По-друге, за форвардними угодами не стягується додаткова платня (комісійні). Для продавців перевагою форвардних угод є те, що завдяки їх позабіржовому характеру вони мають змогу диктувати умови угоди, зокрема щодо встановлення ціни базового інструменту.

Форвардні програми сьогодні пропонують різні компанії (приватні і державні), але за обсягом фінансування та кількістю клієнтів лідерами ринку є саме останні. Зокрема, серед них і ПАТ «Аграрний фонд», яке цього року планує профінансувати аграріїв на 2,5 млрд грн. За інформацією департаменту малого та середнього бізнесу ПАТ «Аграрний фонд», за перші три місяці дії програми компанія законтрактувала більше 65% від заявленого об'єму зерна. До того ж частка малих та середніх виробників, які користуються форвардною програмою Аграрного фонду постійно зростає, і наразі складає 95% від загальної кількості учасників програми.

Скористатися послугами ПАТ «Аграрний фонд» може кожен аграрій, від дрібного до великого, але найбільша ланка клієнтів — саме середні виробники. 95% учасників весняної форвардної програми складають представники саме малого та середнього бізнесу, решта 5% — крупні гравці.

Для укладання договору існує чіткий пакет документів, який можна зібрати за 1-3 дні. Аграрій збирає документи та подає їх до регіонального відділення ПАТ «Аграрний фонд». Процедура швидка та зрозуміла, гроші під майбутній урожай аграрій може отримати вже через 5 днів з моменту укладання

договору. Це значна перевага саме над банківськими кредитами, для яких такий термін — щось нереальне.

Система оцінки клієнтів має до десяти критеріїв, за якими відбувається індивідуальний розгляд кожного виробника. Основні — історія співпраці, фінансовий стан підприємства, наявність судових справ тощо. Якщо «все чисто», то клієнт отримає швидку відповідь, мінімальну відсоткову ставку та максимальний авансовий платіж. Далі укладається біржовий договір і відбувається нарахування коштів сільгоспвиробнику.

Оплати за контрактами здійснюються в два етапи. Перший — авансовий платіж, який складає до 65% всієї суми. Наступну частину коштів аграрій отримує вже в момент переоформлення, коли зерно поставлене на склади Аграрного фонду і є всі необхідні документи, які підтверджують, що зерно відтепер належить ПАТ. Важливий момент: фінальна оплата за форвардом відбувається за ринковою ціною.

ПАТ «Аграрний фонд» пропонує два види форвардної програми: перша — з прив'язкою до курсу долара, друга — без такої прив'язки. До того ж процес переоформлення зерна відбувається за ринковими цінами, які склалися на момент поставки зерна, що також є великим плюсом. Перелік культур, на які розповсюджується дія форвардної програми, постійно поповнюється. Наразі за форвардними договорами ви можете продати зерно пшениці, кукурудзи, гречки та ячменю.

Основна перевага форвардної програми Аграрного фонду — це можливість отримати гроші під майбутній урожай, тобто тоді, коли зерно ще росте в полі. До того ж обираючи вид програми з прив'язкою до курсу долара, аграрій отримує більш вигідні умови і нижчі відсоткові ставки.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт ПАТ «Аграрний фонд» [online]. Доступно: <http://agrofond.gov.ua/>

2. Дема Д. І. Фінансовий ринок : навч. посібник / Д94 Д. І. Дема, І. В. Абрамова, Л. В. Недільська; за заг. ред. Д.І. Деми. – Житомир : ЖНАЕУ, 2017. – 448 с.

3. Офіційний сайт AgroPolit [online]. Доступно: <https://agropolit.com/interview/255-vitaliy-shulejko-golovnim-zavdanniam-dlya-nas-zalishayetsya-pidtrimka-malih-i-serednih-fermerskih-gospodarstv>

*Марків Г.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
g_mark@ukr.net*

*Східницька Г.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
galina_shid@ukr.net*

АГРАРНІ РОЗПИСКИ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ В АГРОСЕКТОР

В умовах стрімкого знецінення національної валюти та на тлі подорожчання іноземної виникає питання належного забезпечення інтересів виробників сільськогосподарської продукції, з метою уникнення ситуацій масової відмови від ведення агробізнесу. Наразі для більшості аграріїв умови кредитування (від 35% річних і більше) мають непосильний, ймовірно, навіть і кабальний характер, змушуючи їх працювати у кращому випадку на собівартість, якщо не на збиток.

Крім того, ситуація ускладнюється й тим, що банки, як правило, вимагають забезпечення кредиту (заставу, поруку від іншої особи тощо). Усе це не сприяє розвитку належного рівня кредитування на ринку агробізнесу, який вкрай залежить від сезонних явищ, часто змушений погоджуватися на не вигідні для себе умови, з метою появи примарної надії на отримання прибутку та вчасного розрахунку з кредиторами.

За такого розвитку подій, коли банківську систему України лихоманить, можливим виходом з ситуації може стати такий механізм кредитування агробізнесу, за якого аграрії будуть убезпечені від ризику зростання

відсоткових ставок, коливання курсу іноземних валют, що так часто люблять передбачати банки у договорах кредиту.

Так, подібним виходом з ситуації може слугувати застосування на практиці механізму аграрних розписок.

Варто зазначити, що поняття «аграрна розписка» вперше з'явилася в українському законодавстві саме у зв'язку прийняттям Закону України «Про аграрні розписки» (далі – Закон) від 06.11.2012 р., який набув чинності 19.03.2013 р. Саме цим законом для аграріїв було запроваджено новий механізм залучення коштів для ведення агробізнесу – аграрні розписки.

Варто зазначити, що інститут аграрних розписок походить з країн латинської Америки (Бразилія, Аргентина), де також у свій час була слабо розвинена система банківського кредитування, й перевага віддавалася системі «гроші – товар», а не «гроші – товар – гроші». Це, так ми мовити, квазібартерна система розрахунків, яка допомогла аграріям відносити власне сільськогосподарське виробництво. Так, наприклад, у Бразилії це так звані розписки-договори CPR (Cedula de Produto Rural), що були запроваджені Федеральним законом від 22.08.1994 р. В результаті, більш ніж за 20-річний досвід існування аграрних розписок у Бразилії ця країна з непоказного пересічного середняка-імпортера с/г продукції перетворилася на одного з лідерів галузі.

Відповідно до приписів ст. 1 Закону, аграрна розписка – товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах.

Закон виділяє 2 види аграрних розписок: товарну та фінансову. Під товарною аграрною розпискою Закон розуміє таку аграрну розписку, що встановлює безумовне зобов'язання боржника за нею здійснити поставку узгодженої сільськогосподарської продукції, якість, кількість, місце та строк поставки якої визначені аграрною розпискою (ст. 3 Закону). У свою чергу, фінансовою аграрною розпискою визнається така аграрна розписка, що

встановлює безумовне зобов'язання боржника сплатити грошову суму, розмір якої визначається за погодженою боржником і кредитором формулою, з урахуванням цін на сільськогосподарську продукцію у визначеній кількості та якості (ст. 5 Закону).

Відповідно до Закону, «механізмом кредитування» за допомогою аграрних розписок можуть скористатися лише ті аграрії, яким на праві власності або на відповідному речовому праві належить земельна ділянка с/г призначення.

Також необхідно відзначити, що аграрна розписка (незалежно від того товарна вона чи фінансова) підлягає обов'язковому нотаріальному посвідченню та не може бути знерухомлена, тобто переведена у бездокументарну форму. З одного боку, нотаріальна форма аграрної розписки зміцнює впевненість учасників операції в її законності, непорушності дійсності, а з іншого – здорожчання такого механізму, адже аграрій або кредитор (залежно від того, як останні домовляться) повинні будуть заплатити 1% податку від вартості цієї розписки. В нинішніх умовах навіть 1% інколи може стати перепоною для укладання правочину та, відповідно, зменшити привабливість використання аграрної розписки агровиробниками. Проте, все ж таки, наразі таку «турботу» законодавця можна зрозуміти, враховуючи новизну способу використання невідомого раніше цінного паперу.

Разом з тим, варто пам'ятати, якщо агровиробник вирощує декілька видів сільськогосподарської продукції, то на кожен з цих видів він зобов'язаний видати окрему аграрну розписку (ст. 9 Закону). Варто зауважити, що таке «розпорошування сил» навряд чи видається за доцільне, оскільки сприяє подорожчання механізму кредитування, вимагаючи додаткових затрат на нотаріальні послуги.

В цілому, механізм кредитування за аграрною розпискою включає мінімум двох суб'єктів, однак, як правило, їх може бути й три.

Так, сторонами правовідносин можуть бути безпосередньо аграрії, дистриб'ютори та трейдери. Як правило, дистриб'ютори надають аграріям

товари, необхідні для вирощування продукції (насіння, добрива, засоби боротьби зі шкідниками тощо). Звичайно, дистриб'ютору, якому первісно видається аграрна розписка (у разі видачі саме товарної аграрної розписки), не потрібна с/г продукція. Для нього цінність мають кошти, які він бажає отримати за той товар, що був наданий аграрію. У цьому разі дистриб'ютор може, керуючись приписами ст. 11 Закону, відступити своє право третій особі. Такою особою стає трейдер, який восени або в інший час після збору урожаю звернеться до аграрія з вимогою поставити товар.

Подібна схема взаємовідносин надає аграрію суттєву перевагу над кредитом у тому, що зобов'язання з поставки товару або сплати коштів у будь-якому разі прив'язано до збору урожаю. А у разі неврожаю дата виконання зобов'язань за погодженням з кредитором може бути перенесена на наступний маркетинговий рік.

Резюмуючи зауважимо, що аграрні розписки можуть стати для українського агробізнесу саме тим інструментом, який допоможе подолати системну кризу у сфері виробництва та збуту с/г продукції, відкриє нові можливості для розвитку галузі.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про аграрні розписки» Закон від 06.11.2012 № 5479-VI
<https://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5479-17>
2. Аграрні розписки в Україні: проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.agrosvit.info/pdf/9_2017/6.pdf
3. Аграрні розписки в Україні (питання та відповіді) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://minagro.gov.ua>

*Марків Г.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
g_mark@ukr.net*

АГРАРНІ РОЗПИСКИ ДЛЯ ФЕРМЕРІВ: ЗНАЧЕННЯ ТА НАСЛІДКИ НЕВИКОНАННЯ

Підприємці з різних сегментів у своїй діяльності стикаються з труднощами, і агробізнес – не виняток. Більше того, сільське господарство пов'язане з низкою специфічних ризиків, таких, як погода, питання якості чи ціни продукції, логістичні обмеження тощо. З позиції фермерів – ці ризики впливають на загальний результат та можливість розвивати підприємство. З позиції кредиторів, це питання повернення своїх ресурсів, наданих фермерам у вигляді грошей чи товару на кредитних умовах. Аграрні розписки – це можливість для обох сторін працювати на взаємовигідних умовах, захистити свої права та почуватися впевнено. Зокрема, для кредиторів це реалізується через передбачену в законі «Про аграрні розписки» процедуру примусового виконання.

Позасудова процедура примусового виконання є однією з особливостей, що вирізняє аграрні розписки як інструмент фінансування та дозволяє кредиторам бути впевненими в поверненні своїх ресурсів у випадку, коли фермер не виконує зобов'язання. Цей механізм захищає права кредитора, та водночас його дія обмежується лише стягненням у межах предмету застави за конкретною розпискою, захищаючи цим самим і права фермера.

Процедура передбачає, що якщо фермер не виконав своїх зобов'язань за розпискою, вже з наступного дня по завершенні терміну виконання кредитор може отримати виконавчий напис нотаріуса та звернутися до виконавців для відкриття виконавчого провадження. Впродовж 7 днів виконавець повинен передати предмет застави (врожай) кредитору. Серед фінансових інструментів процедура примусового виконання аграрних розписок дозволяє кредиторам у найкоротші терміни отримати свої ресурси без звернення до суду. Тривалий час в Україні не було практичних випадків використання процедури на практиці,

але навіть після багаторазового збільшення кількості розписок та важкого сезону 2018 року статистика залишається на користь надійності українських фермерів: примусове виконання було використане для менше ніж 1% від загальної кількості випущених розписок.

Наприкінці 2018-го та на початку цього року в рамках 5 аграрних розписок кредитори ініціювали процедуру шляхом звернення до нотаріуса для виконавчого напису. Для ринку це дуже важливий момент, оскільки теоретичні розробки вперше реалізовані на практиці. Перевірена ефективність та справедливість процедури може залучити нових кредиторів та зробити умови фінансування за розписками вигіднішими для всіх фермерів.

Появу перших випадків примусового виконання керівник Проекту IFC «Аграрні розписки в Україні» Хелен Фейрлемб пояснила людським фактором. «Новий інструмент кредитування працює дуже успішно. Значна більшість фермерів відповідально підходить до виконання своїх зобов'язань, оскільки дбає про власну репутацію та бізнес-перспективу. Але разом інколи трапляються випадки, коли фермери не до кінця прораховують свої можливості розрахуватися за кредитами, особливо якщо сезон важкий. Таке буває в усіх країнах».

Значна роль в оперативному вирішенні конфліктних питань за аграрними розписками відводиться державним та приватним виконавцям. Їх діяльність визначається законами «Про аграрні розписки», «Про виконавче провадження», «Про органи і осіб, які здійснюють примусове виконання судових рішень та рішень інших органів».

У цих нормативно-правових актах чітко прописані права та обов'язки виконавців, які орієнтовані винятково на виконання вимог закону та захист прав як кредиторів, так і аграріїв. В Україні окрім державних виконавців впроваджено інститут приватних. Це спрямовано на підвищення ефективності виконання рішень в країні, в тому числі, і за аграрними розписками.

Випадки примусового виконання аграрних розписок залишаються поодинокими. І ринок вони не застали зненацька. Багато в чому це стало

можливим завдяки Проекту ІФС, який торік провів серію семінарів для кредиторів, нотаріусів та виконавців з тим, щоб вони знали, як діяти у випадку дефолту. Тепер ці знання стали в пригоді їм на практиці. Серед основних «уроків» для кредиторів із першого практичного досвіду примусового виконання експерти Проекту ІФС відзначають таке:

1. Кредиторам варто планувати свою роботу, зокрема, бути готовими діяти на випадок невиконання розписки.

2. Знати свого клієнта та моніторити предмет застави.

3. Якщо фермер повідомляє про труднощі та неспроможність виконати зобов'язання, найліпший варіант – це поїхати та особисто зустрітися для переговорів.

4. Аграрні розписки дозволяють діяти швидко і не варто втрачати таку можливість.

Аграрна розписка – це інструмент, завдяки йому відносини між позичальниками та кредиторами стають більш передбачуваними, цивілізованими та прозорими. Всіх ризиків аграрна розписка не знімає, та практика нам уже довела, що цей інструмент працює ефективно.

Список використаної літератури

1. Аграрні розписки: оформлення, видача, обіг та виконання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/upravovomu-poli/1650-agrarni-rozpysky-oformlennia-vydacha-obig-ta-vykonannia.html>

2. Аграрні розписки в Україні (питання та відповіді) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://minagro.gov.ua/system/files/Аграрні%20розписки%20в%20Україні%20\(питання%20та%20відповіді\)](http://minagro.gov.ua/system/files/Аграрні%20розписки%20в%20Україні%20(питання%20та%20відповіді))

3. Про затвердження порядку ведення Реєстру аграрних розписок : постанова Кабінету Міністрів України від 17.07.2013 р. № 665 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>

*Масюк Ю.В., к.е.н., професор
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
juliamasuk17@gmail.com*

СТРАТЕГІЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Конкурентний потенціал секторів, галузей і основних виробництв національної економіки формують загалом конкурентоспроможність країни, яку можна розуміти як сукупність конкретних умов підприємницької діяльності чинних підприємств, їх здатність використовувати можливості, що відкриваються для завоювання стійких позицій на світових та внутрішніх ринках. Конкурентоспроможність в умовах ринку є найадекватнішим відображенням економічної ефективності національної економіки, її секторів та галузей. В основу оцінки конкурентоспроможності країни насамперед покладено її внутрішній економічний і науково-технічний потенціали, трудові ресурси, рівень і стабільність її соціально-економічного розвитку, ступінь задіяності в світогосподарській системі, стан фінансової сфери, роль та ефективність державного управління.

За 2017 р. експорт давальницької сировини становив 83,7 млн.дол. та на 99,1% збільшився порівняно з 2016 р. У той же час до України імпортовано готової продукції з давальницької сировини на 12,6 млн.дол. Найбільші поставки здійснювались із Німеччини, Великої Британії, Австрії, Білорусі та Туреччини. У 2017 р. індекси середніх цін становили в експорті 115,9%, в імпорті – 114,0%, фізичного обсягу відповідно 102,7% та 110,9%.

Найактивніше здійснювали експортно-імпортні операції підприємства м.Києва, Дніпропетровської, Донецької, Київської, Запорізької, Львівської, Одеської, Полтавської, Харківської, Закарпатської, Миколаївської та Волинської областей.

Експорт послуг у 2017 р. становив 10,7 млрд.дол. США, і збільшився на 8,6% проти обсягу 2016 р. та на 10,0% проти обсягу 2015 р., імпорту послуг – 5,5 млрд.дол., і збільшився на 2,8% та зменшився на 0,8% відповідно. Позитивне

сальдо зовнішньої торгівлі послугами становило 5,2 млрд.дол. (у 2015 р. також позитивне – 4,2 млрд.дол.).

Утворення позитивного сальдо, як в попередні роки, зумовлене перевищенням обсягів експорту над обсягами імпорту послуг. На формування позитивного сальдо вплинули в основному обсяги транспортних послуг, з переробки матеріальних ресурсів, у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг.

Сальдо послуг трубопровідного транспорту становило 2,9 млрд.дол., послуг з переробки товарів з метою реалізації за кордоном – 1,4 млрд.дол., комп'ютерних послуг – 1,1 млрд.дол., повітряного транспорту – 0,6 млрд.дол. та морського – 0,4 млрд.дол. Коефіцієнт покриття експортом імпорту у 2017 р. склав 1,96 (у 2015 р. – 1,76).

Частка країн ЄС в експорті збільшилась на 1,7 в.п. проти 2016 р. і становила 32,2%, в імпорті – на 0,7 в.п. і становила 46,2%. Основними торговельними партнерами України в експорті серед країн ЄС можна відмітити Велику Британію – 5,5% від загального обсягу експорту (послуги повітряного, залізничного транспорту, комп'ютерні, інформаційні, професійні та консалтингові послуги), Німеччину – 5,0% (послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном, повітряного транспорту, комп'ютерні послуги, автомобільного транспорту), Польщу – 2,8% (послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном, автомобільного, повітряного, морського, залізничного транспорту) та Кіпр – 2,6% (послуги залізничного транспорту, комп'ютерні, послуги, пов'язані з торгівлею, та посередницькі послуги, інші допоміжні та додаткові транспортні послуги, професійні та консалтингові).

Серед інших країн значна частка українського експорту послуг припадає на Російську Федерацію – 31,9% (послуги трубопровідного, залізничного транспорту, телекомунікаційні, наукові та технічні, інші допоміжні та додаткові транспортні послуги), США – 7,9% (комп'ютерні послуги, повітряного транспорту, інформаційні послуги, професійні та консалтингові послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю), Швейцарію – 7,1% (послуги для переробки

товарів з метою реалізації за кордоном, комп'ютерні послуги, морського транспорту, інші допоміжні та додаткові транспортні послуги) та Об'єднані Арабські Емірати – 2,1% (послуги залізничного, повітряного, морського транспорту).

Протягом останніх років основні позиції структури експорту послуг залишились майже незмінними. У 2017 р. серед послуг, що було надано Україною, значну частку від загального обсягу експорту традиційно займали транспортні послуги (54,7%). На експорт послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуг припадало 16,4%, послуги з переробки матеріальних ресурсів – 13,3%, ділові послуги – 8,6%.

Найсуттєвіші збільшення експорту спостерігалися у обсягах наданих послуг Російській Федерації (за рахунок зростання послуг трубопровідного транспорту), США (комп'ютерних послуг, повітряного транспорту) та Великій Британії (повітряного транспорту, залізничного, інформаційних послуг).

Одночасно зменшилися обсяги експорту послуг Туркменистану (за рахунок скорочення обсягів послуг з будівництва) та Віргінським Островам (Брит.) (комп'ютерних послуг, інших допоміжних та додаткових транспортних послуг, пов'язаних з фінансовою діяльністю). У структурі імпорту послуг переважали транспортні послуги (22,2%), державні та урядові послуги (19,3%), ділові (15,1%), пов'язані з подорожами (14,5%), пов'язані з фінансовою діяльністю (7,8%), послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги (7,7%).

У 2017 р. найвагоміші обсяги послуг серед країн ЄС одержувалися від Великої Британії – 8,9% від загального обсягу імпорту (послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, повітряного транспорту, роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, професійні та консалтингові), Німеччини – 6,5% (послуги повітряного транспорту, комп'ютерні послуги, автомобільного транспорту, професійні та консалтингові), Кіпру – 4,2% (послуги, пов'язані з подорожами, з фінансовою діяльністю, роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної

власності, морського транспорту, професійні та консалтингові), Польщі – 2,7% (послуги автомобільного, морського, повітряного транспорту, послуги, пов'язані з подорожами, професійні та консалтингові) та Нідерландів – 2,2% (професійні та консалтингові, роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, послуги повітряного транспорту, пов'язані з фінансовою діяльністю); серед інших країн – від США – 11,8% (державні та урядові послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, професійні та консалтингові), Російської Федерації – 7,8% (залізничного транспорту, телекомунікаційні послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю), Туреччини – 6,5% (послуги, пов'язані з подорожами, повітряного, морського транспорту), Швейцарії – 4,0% (телекомунікаційні, роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, професійні та консалтингові, державні та урядові, послуги морського транспорту, комп'ютерні). Найбільші зростання імпорту послуг, відслідковувалися в обсягах, одержаних від Люксембургу (за рахунок збільшення обсягів роялті та інших послуг, пов'язаних з використанням інтелектуальної власності, професійних та консалтингових), Китаю (послуг з будівництва), Туреччини (послуг, пов'язаних з подорожами, повітряного транспорту). При цьому зменшення відбулися в обсягах послуг від Великої Британії (за рахунок скорочення послуг, пов'язаних з фінансовою діяльністю, державних та урядових послуг), Російської Федерації (телекомунікаційних послуг, пов'язаних з фінансовою діяльністю, комп'ютерних), США (державних та урядових послуг, з будівництва, професійних та консалтингових послуг). Найактивніше здійснювали експортно-імпортні операції з послугами підприємства м. Києва, Одеської, Львівської, Миколаївської, Київської, Дніпропетровської, Харківської та Донецької областей.

Список використаної літератури

1. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/11943/1/101.pdf>

ОСОБЕННОСТИ ТРУДОУСТРОЙСТВА ИНОСТРАННЫХ РАБОТНИКОВ В ЭСТОНИИ

В последние годы, приглашение иностранных специалистов на работу в Эстонию стало не просто данью моде, а настоятельной потребностью, одним из эффективных способов разрешения кризиса рабочей силы, затронувшего различные отрасли экономики. И если ранее речь преимущественно шла о трудоустройстве высококвалифицированных специалистов, то сейчас остро ощущается нехватка рабочих рук в строительной отрасли, обрабатывающей промышленности, сфере обслуживания, сельском хозяйстве, отчасти - в социальной сфере.

Как свидетельствует статистика, число приглашаемых в Эстонию иностранных работников постоянно растет, преимущественно за счет граждан третьих стран. Так, по данным Департамента полиции и погранохраны (далее - ДППО), в течение 2018 года в Эстонии была зарегистрирована кратковременная работа почти 21 000 иностранных работников, большая часть которых - выходцы из Украины, занятые, преимущественно в строительном секторе. По данным Эстонской ассоциации международных автоперевозчиков (ERAА), за последние четыре года число профессиональных водителей, легально прибывших на работу в Эстонию из-за пределов Европейского союза (далее - ЕС), утроилось. По состоянию на конец 2018 года в компаниях, занимающихся грузоперевозками, официально работали 1046 иностранцев, из которых - 627 - граждане Украины, 189 - граждане Республики Беларусь и 137 - граждане России. За три первых месяца 2019 года ДППО было принято 323 решения о регистрации краткосрочной работы в качестве профессионального водителя/водителя грузовика (из них - 177 - в отношении граждан Украины). Иностранных работников активно приглашают и в регионы - для работы на

фермах, выполнения сезонной работы по сбору овощей, фруктов, ягод, уборке урожая на полях, и т.д.

Условно, иностранную рабочую силу, привлекаемую на работу в Эстонию, можно разделить на две большие группы:

- граждане ЕС (и члены их семей);
- граждане третьих стран и лица без гражданства.

Свобода передвижения рабочей силы внутри ЕС - одна из основополагающих свобод общего рынка, базовая составляющая которой урегулирована, преимущественно, европейским законодательством. В Эстонии, правовые основания для временного пребывания и проживания в стране граждан государств-членов ЕС, государств-членов Европейской экономической зоны и Швейцарской Конфедерации, а также членов их семей регулируются Законом о гражданине Европейского союза (далее - ЗоГЕС), в силу которого указанные лица могут проживать и работать в Эстонии не регистрируя место жительства в течение 3 месяцев (ч. 2 ст. 7). После регистрации места жительства в местном самоуправлении, гражданин ЕС приобретает срочное право на жительство в Эстонии сроком на пять лет (ч. 1 ст. 13 ЗоГЕС). Прожив в Эстонии пять лет подряд на основании срочного права на жительство, гражданин ЕС имеет право на постоянное право на жительство (ч. 1 ст. 40 ЗоГЕС).

Остальные категории иностранцев, проживающие и работающие в Эстонии (на основании регистрации краткосрочной работы, получения срочного вида на жительство или вида на жительство долговременного жителя) подпадают под действие Закона об иностранцах (далее - ЗоИ).

Временно пребывающие в Эстонии иностранцы могут легально трудиться в стране, используя один из трёх возможных вариантов:

- регистрация краткосрочной работы (по приглашению работодателя);

- срочный вид на жительство для работы на срок до 5 лет (с возможностью продления на срок до 10 лет) (по приглашению работодателя);
- иной вид на жительство (например, синяя карта ЕС; срочный вид на жительство для перевода в пределах предприятия), с которым сопряжено право на работу в Эстонии (продолжительность действия срока вида на жительство зависит от основания его получения).

Рассмотрим их более детально.

1. Регистрация краткосрочной работы иностранца является одним из самых востребованных оснований для работы временно пребывающих в Эстонии иностранцев.

Согласно ст. 106 ЗоИ, в течение короткого срока в Эстонии может работать иностранец, имеющий законное основание для временного пребывания в Эстонии (как правило, - это долгосрочная (D) виза или безвизовый режим), работа которого до её начала была зарегистрирована в ДППО (за исключением случая, когда право на работу вытекает непосредственно из закона).

По общему правилу, иностранец вправе приступить к работе в Эстонии с того дня, когда ДППО принял соответствующее решение о регистрации его краткосрочной работы (ч. 2 ст. 107 прим. 1 ЗоИ). В виде исключения, иностранец может быть допущен к работе в Эстонии со дня регистрации его краткосрочной работы работодателем в ДППО, если речь идёт о работе в качестве преподавателя/учителя в учебном заведении; осуществлении научной деятельности; работе в качестве ведущего специалиста; работе в стартап-компании; командированных в Эстонию иностранных работников; сезонных работников (при условии, что иностранец в течение последних пяти лет работал в Эстонии в качестве сезонного работника, и регистрация его краткосрочной работы не была признана недействительной), а также иностранцах, переведённых в Эстонию в рамках свободного движения услуг.

Краткосрочная работа иностранца в Эстонии может быть зарегистрирована в том случае, если для выполнения трудовых обязанностей иностранец имеет необходимую квалификацию, образование, здоровье, опыт, а также необходимые знания и навыки по специальности, а приглашающий его работодатель не только зарегистрирован в Эстонии, но и обязуется выплачивать работнику ежемесячное вознаграждение в размере не ниже опубликованной Департаментом статистики среднемесячной брутто заработной платы по Эстонии за последний год (в период с 01 марта 2019 года по 01 марта 2020 года - не менее 1310 евро) (ч. 1 ст. 107 ЗоИ).

Продолжительность краткосрочной работы иностранца в Эстонии не может превышать 365 дней в течение 455 последовательных дней (ч. 1 прим. 3 ст. 106 ЗоИ), за исключением сезонной работы (до 270 дней в течение 365 последовательных дней) (ч. 1 прим. 5 ст. 106 ЗоИ).

2. Срочный вид на жительство для работы в Эстонии.

Срочный вид на жительство (далее - СВЖ) – это выдаваемое иностранцу разрешение на поселение и проживание в Эстонии сроком до пяти лет (ст. 112, ч. 1 ст. 119 ЗоИ). Одним из возможных оснований получения СВЖ в Эстонии является работа (п. 4 ст. 118, ст. 176-190 ЗоИ).

Количество поселяющихся в Эстонии иностранцев ограничивается иммиграционной квотой, позволяющей регулировать трудовую/предпринимательскую миграцию из третьих стран. Годовая иммиграционная квота – это предельное количество иммигрирующих в Эстонию иностранцев, которое в год не должно превышать 0,1% от численности постоянного населения Эстонии (ст. 113 ЗоИ). В 2019 году её размер составил 1315 человек.

Под указанную квоту не подпадают иностранцы, ходатайствующие о СВЖ для учебы, учёные, преподаватели, ведущие специалисты, крупные инвесторы, лица, занимающиеся инновационным предпринимательством, а также работающие в сфере информационных и коммуникационных технологий

или в стартап-компаниях, граждане США, Японии, ЕС и иные лица, перечисленные в ст. 115 ЗоИ.

Если годовая иммиграционная квота по СВЖ для работы/осуществления предпринимательской деятельности исчерпана, у граждан третьих стран остаётся возможность регистрации краткосрочной работы в Эстонии на основании действующей визы.

Целью выдачи СВЖ для работы является содействие в развитии экономики, науки, образования или культуры в Эстонии путем создания возможности приёма на работу в Эстонии иностранцев, обладающих необходимыми знаниями и умениями.

СВЖ для работы может быть выдан при соблюдении следующих условий: наличие разрешения эстонской Кассы по безработице на замещение рабочего места иностранцем; соблюдение требования по выплате вознаграждения за труд (критерии оплаты труда); наличие у иностранца необходимой квалификации, образования, здоровья, опыта работы, профессиональных знаний и умений; соблюдение иностранцем требования о знании эстонского языка (ч. 3 ст. 179; ч. 2 ст. 187 ЗоИ).

3. Иные виды на жительство, с которыми сопряжено право на работу в Эстонии:

3.1. Синяя карта Европейского Союза – это вид на жительство для работы, который выдается иностранцу для проживания и работы в Эстонии на требующих высокой квалификации должностях или рабочих местах (в т.ч., для работы по регламентированным профессиям) (ст. 190 прим. 1 ЗоИ).

3.2. Срочный вид на жительство для перевода в пределах предприятия - это вид на жительство для работы, который выдается иностранцу, который переводится в целях работы или практики в пределах предприятия в Эстонию из коммерческого объединения, расположенного за пределами государства-члена ЕС, в коммерческое объединение или филиал коммерческого объединения, входящего в один и тот же концерн с коммерческим объединением, расположенным в государстве-члене ЕС (ст. 190 прим. 14 ЗоИ).

Список использованной литературы

1. Закон о гражданстве Европейского союза (RT I 2006, 26, 191).
2. Закон об иностранцах (RT I 2010, 3, 4).

*Михайличенко Ирина Валеріївна
студент-магістр
Терещенко Максим Анатолійович
к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет*

РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Актуальність теми полягає в розумінні проблем малого і середнього бізнесу в Україні, виявленні чинників сприяючих подальшому його розвитку.

Зараз в Україні підприємництво відіграє визначальну роль в економіці, виступає основним напрямом удосконалення господарської діяльності і важливою умовою створення ринкового середовища. Одним з перспективних напрямів створення конкурентно-ринкового середовища є розвиток малого і середнього бізнесу.

Він є важливим елементом ринкової економіки, без якого не може стійко розвиватися держава. Як невід'ємний сектор, малий бізнес має явну регіональну орієнтацію, оскільки суб'єкти малого підприємництва планують свою діяльність, виходячи, перш за все, з потреб місцевих ринків, обсягів та структури локального попиту, а місцева влада в межах своїх повноважень формує підприємницький клімат.

Відомим фактом є те, що Україна є країною з величезним потенціалом, але який використовується не раціонально і не в повній мірі. Однією із причин, не повного використання ресурсів є несприятливий стан бізнес-середовища і інвестиційного клімату в країні.

Якщо розглядати наслідки впливу змін, що відбуваються в регуляторному кліматі країни, то найбільш чутливими до них є малі і середні підприємства, що є негативним показником, адже саме вони забезпечують більшість

населення робочими місцями. Бізнес-середовище це складна і багатовимірна система, тому дуже важко дати його чітке визначення, яке змогло б повністю охопити визначення сутності бізнес-середовища [3, с. 32].

В економічній літературі, прийнято вважати що бізнес-середовище це сукупність усіх факторів зовнішнього середовища які прямо чи опосередковано впливають на діяльність підприємства. Основними такими факторами є конкуренти, споживачі продукції, постачальники, державні органи управління тощо. Однак деякі вчені вважають що таке висвітлення сутності бізнес-середовища є не повним, і потрібно брати до уваги не лише чинники зовнішнього середовища, а й фактори внутрішнього середовища, які безпосередньо впливають із діяльності підприємства. Тому, можна зробити висновок, що для більш точного аналізу та оцінки стану бізнес-середовища, необхідно враховувати зовнішні і внутрішні фактори, які впливають на діяльність підприємств.

Традиційно склалася така думка, що Україна є несприятливою для ведення бізнесу, і це не є безпідставно, проте дослідження міжнародних рейтингів, таких як «Ведення бізнесу», «Індекс глобальної конкурентоспроможності», показують, що Україна знаходиться на останньому місці серед країн зі схожою економікою, однак, ситуація дещо покращилась. Таким чином, наша країна покращила свою позицію в рейтингу легкості ведення бізнесу з 152-го місця (2012 рік) до 76-го місця (2017 рік) (рис. 1).

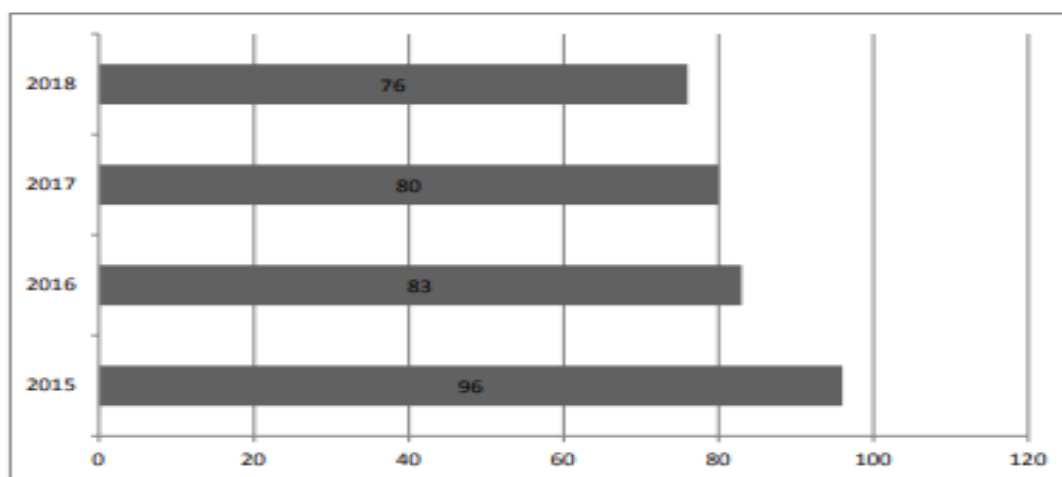


Рисунок 1 - Показники України в рейтингу «Ведення бізнесу – 2018»

Звіти по результатах 2017 року свідчать про те, що значно спростилася процедура отримання дозволу на будівництво – Україна піднялася на 105 позицій. Покращилась система оподаткування + 41 позиція за рік. Крім того, Україна рахується в числі тих країн, хто покращив показники відповідальності топ-менеджерів і легкості виплат акціонерам.

Як бачимо, бізнес середовище в Україні більш менш сформоване, однак основними його недоліками є те, що держава втручається в усі господарські питання, але належної державної підтримки у веденні бізнесу не спостерігається.

Можна зробити висновок, що мале підприємництво є невід'ємною часткою ринкової економічної системи, без чого така економіка і суспільство в цілому не можуть не тільки розвиватися, а й існувати. Основою розвитку країн з ринковою системою господарювання, як свідчить світова практика є мале підприємництво як найбільш масова, динамічна та гнучка форма ділового життя. Саме в секторі малого підприємництва створюється і функціонує чималий обсяг національних ресурсів, які є живильним середовищем для середнього та великого підприємництва.

Сучасне бізнес-середовище малого та середнього підприємництва в Україні знаходиться у негативному стані, що свідчить про неконкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу. Тому, подальші досліджень будуть присвячені напрямкам покращення бізнес-середовища малого та середнього підприємництва, а також розробці організаційно-економічного механізму формування позитивного бізнес-середовища в Україні.

Список використаної літератури

1. Безус А.М. Розвиток підприємств малого бізнесу в Україні / А.М. Безус // Проблеми розвитку економіки. – 2016. – № 3(99). – С. 7–17.
2. Біла І.С. Бізнес-середовище в Україні / І.С. Біла // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Вип. 17. – С. 127–131.

3. В Україні поліпшився регуляторний клімат та зріс оптимізм бізнесу – USAID [Електронний ресурс] // Економічна правда. – 25 квітня 2017 рік. – Постійне посилання: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/04/25/624259/>.

4. Візник Ю.Я. Діагностика бізнес-середовища підприємства і роль неурядових організацій щодо запобігання та протидії корупції у сфері оподаткування / Ю.Я. Візник // Економіка підприємництва. – 2016. – № 1. – С. 235–240.

5. Поліщук Г.О. Державна підтримка розвитку малого підприємництва: вітчизняний та зарубіжний досвід / О.Г. Поліщук // Актуальні проблеми державного регулювання. – 2017. – № 1(51).

*Мороз І. М., студентка групи ФМСч–41
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
спеціалізації «Митна справа»*

*Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету
kulyk.ivanna@mail.ru*

Науковий керівник:

Сидор Г. В., к. е. н., доцент

*доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету
sidor.gal@ukr.net*

МИТНІ ПЛАТЕЖІ: СУЧАСНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ

В Україні протягом останніх років застосування митних інструментів є актуальним питанням, оскільки вони дають змогу забезпечити захист вітчизняної економіки як регулятора у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Основу системи митного оподаткування з боку держави становлять митні платежі, які насамперед слугують вагомим джерелом наповнення дохідної частини Державного бюджету України.

У зовнішньоекономічних операціях головна роль відводиться митному оподаткуванню, основу якого становлять митні платежі, що належать до категорії важливих економічних інструментів торгової політики та засобів

регулювання не тільки внутрішнього ринку товарів, а й зовнішньоекономічної діяльності.

Пропонуємо уточнити зміст поняття «митні платежі». Передусім потрібно провести термінологічний аналіз та поглиблене теоретичне осмислення, з'ясувати і вивчити сутність митних платежів як базової економічної категорії, що формує дохідну частину Державного бюджету України.

У сучасній науці багато уваги приділяється дослідженню суті митних платежів, проте вітчизняні й зарубіжні економісти не мають єдиної позиції щодо розуміння цієї дефініції. У наукових працях часто бачимо спроби окремих авторів наводити визначення цього поняття через плату за виконання митницею своїх обов'язків [2], через систему податків і зборів [3; 7], як засіб реалізації фіскальної функції митної політики держави [6].

Підхід до розуміння сутності митних платежів як плати за виконання митницею своїх обов'язків подає А. І. Крисоватий та О. М. Десятнюк: «митні платежі – це своєрідна плата за виконання митницею своїх обов'язків та послуг, яка використовується для розвитку системи митних органів» [2].

С. В. Волосович і Т. Д. Ліпіхіна розглядають це поняття в контексті системи податків і зборів, а саме: «митні платежі – система податків і зборів, якими обкладаються товари та інші предмети, що перетинають митний кордон» [3, с. 15]. Ми вважаємо, що ця точка зору не може об'єктивно відображати сутність митних платежів з таких причин: по-перше, зазвичай об'єктом оподаткування можуть виступати не тільки товари, а й інші предмети, що не є товарами. По-друге, деякі з митних платежів сплачуються за надання митними органами певних послуг у сфері митно-тарифних відносин та не пов'язані з переміщенням товарів через митний кордон.

Схожа позиція міститься у праці Н. П. Кучерявенко. З його точки зору митні платежі – це: «...види зборів, відрахувань, платежів у разі перетину митного кордону України» [7, с. 329].

А. В. Ашмарін у своїй праці зазначає, що митні платежі є парафіскальними платежами, тобто це платежі, що справляються на користь окремих суб'єктів приватного або публічного права з метою відшкодування їх витрат. На нашу думку, визначення митних платежів через парафіскальні платежі є не зовсім вдалим та виправданим для дослідження, оскільки не всі платежі, що входять до складу митних, слід відносити до парафіскальних (вважаємо, що до цієї категорії не належать мито, податок на додану вартість і акцизний податок).

На основі огляду літературних джерел та дослідження вищевказаної проблеми вважаємо доцільною думку колишнього заступника голови Державної фіскальної служби України П. В. Пашка, який під митними платежами розуміє: «наповнення Державного бюджету за рахунок стягнення мита, податку на додану вартість, акцизного податку з товарів та інших предметів при переміщенні через митний кордон» [6]. На наш погляд, таке трактування розглядає цю економічну категорію як засіб реалізації фіскальної функції митної політики держави.

Дефініція «митні платежі» не наводиться у Митному кодексі України, а лише існує перелік платежів (мито, акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції), податок на додану вартість із ввезених на митну територію України товарів (продукції)) представлених у п. 27 ч. 1 ст. 4. Митного кодексу України [4].

Проте варто звернути увагу на тлумачення сутності митних платежів як: «податки, що відповідно до цього Кодексу або митного законодавства справляються під час переміщення або у зв'язку з переміщенням товарів через митний кордон України та контроль за справлянням яких покладено на митні органи. До митних платежів законодавець відносить мито, акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції), податок на додану вартість із ввезених на митну територію України товарів (продукції)» [1]. Це визначення наведене в Податковому кодексі України.

Митні платежі у бюджетному законодавстві розглядаються як податкові, оскільки у Бюджетному кодексі України зазначається: «податковими надходженнями визнаються встановлені законами України про оподаткування загальнодержавні податки і збори (обов'язкові платежі)...» [5].

Узагальнюючи теоретичний доробок представників економічної теорії щодо митних платежів, наголошено, що досліджувана проблематика перебуває тривалий час у полі зору науковців.

Проведений аналіз дослідження економічної категорії митних платежів дає підстави навести власне визначення. На наш погляд, митні платежі – це сукупність платежів, що справляються до Державного бюджету у зв'язку або під час переміщення товарів через митний кордон України. На відміну від існуючих понять, які мають більш загальне трактування, у цій дефініції наголошено на реалізації фіскальної функції митної політики держави.

Список використаної літератури

1. Податковий кодекс України : Закон України [№ 2755-VI від 02.12.2010 р.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Крисоватий А. І. Податкова система [Текст] : навч. посіб. / А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. – Тернопіль : ТАНГ. – 2004. – 331 с.
3. Волосович С. В. Оподаткування зовнішньоекономічної діяльності [Текст] : навч. посіб. / С. В. Волосович, Т. Д. Ліпіхіна. – К. : Атіка. – 2009. – 288 с.
4. Митний кодекс України : Закон України [від 13.03.2012 р.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
5. Бюджетний кодекс України : Закон України [№ 2456-VI від 08.07.2010 р.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
6. Пашко П. В. Реалізація функцій митної політики України в умовах глобалізації / П. В. Пашко // Вісник КНТЕУ : зб. наук. праць. – 2009. – № 4. – С. 5–12.
7. Кучерявенко М. П. Податкове право [Текст] : навч. посіб. / М. П. Кучерявенко. – К. : Юрінком Інтер. – 2003. – 365 с.

*Мухіна О.О., студентка гр. 39 спеціальності «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»*

Гіржева О.М., к.е.н.

*доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка
olgagirzheva@ukr.net*

ОСОБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОБІЗНЕСІ

Агробізнес є особливою сферою матеріального виробництва, яка стоїть на одному ряду з іншими галузями і входить до складу економіки. Сільське господарство - це важлива галузь народного господарства, оскільки воно є основним джерелом продуктів харчування, а також є найважливішим джерелом сировини для багатьох галузей промисловості, поставляючи їм основну продукцію

Будь-який підприємець, який починає свою діяльність в сфері сільського господарства, повинен чітко уявляти потреба на перспективу в матеріальних, фінансових ресурсах, джерелах їх отримання, чітко визначати процес роботи підприємства.

Підприємництво в агробізнесі неможливо без участі певних суб'єктів і об'єктів підприємницької діяльності. Характеризуючи учасників підприємницької діяльності, можна відзначити, що при наявності різних форм власності, підприємцями можуть бути фермери, менеджери, орендарі та інші особи [1].

Суб'єктами підприємництва є самі підприємці, тобто ті, хто веде господарську діяльність, у яких є свої права і обов'язки. Відповідно діяльність і відповідальність здійснюється від їх імені. Об'єктами підприємництва є виконана робота, наприклад, отримана або виготовлена продукція, надані послуги, патенти, посередництво та інші.

Форма підприємництва являє собою систему норм, яка визначає внутрішні відносини між партнерами по підприємству, а також відносини підприємства з іншими підприємствами і державними органами

Підприємницька діяльність не може здійснюватися без певної організаційної форми підприємства. Зазвичай обрана форма підприємницької діяльності залежить від особистих інтересів, а також від професії підприємця [2].

Не можна забувати і про те, що підприємницька діяльність в сільському господарстві знаходиться в сильній залежності від ринку промислових засобів виробництва і цін на них. Необхідно враховувати, що умови на ринку постійно змінюються, змінюються ціни і методи їх формування. На це можуть впливати як зовнішні (ситуація в країні, економічний стан, конкурентоспроможність продукції), так і внутрішні (життєвий цикл продукції, особливість виробництва) фактори.

Суттєвою особливістю сільського господарства є також сезонність виробництва і використання праці. В основному це виникає в результаті розбіжності часу виробництва, необхідного для отримання продукції, і робочого періоду, який коротше за тривалість і являє собою час впливу людини на предмет праці (а саме оранки, обробки, збирання врожаю). Сезонність ніяк не може бути усунена в зв'язку з циклічністю розвитку організмів рослин і тварин.

Також особливістю для такого господарства є швидкоплинний характер продукції і зосередженість виробництва в просторі. Це обумовлює витрати на транспорт, підвищується собівартість продукції, ускладнюється збут. Для того, щоб знизити ці негативні наслідки необхідно постійно інвестувати фінансові ресурси в галузь сільського господарства

Сільське господарство є основним джерелом харчування для населення, завдяки якому існує велика кількість робочих місць для населення. Маючи свої відмінні риси, сільське господарство значно впливає на підприємницьку діяльність і її ефективність.

Щоб мати успіх серед своїх конкурентів потрібно постійно вдосконалювати свої засоби виробництва, збільшувати врожайність сільськогосподарських культур за рахунок використання сучасних технологій, зміцнювати своє фінансове становище.

Сільське господарство фактично є тією галуззю, яка годує всю країну. Для того щоб оформити свій бізнес відповідно до законодавства, підприємцю в сільському господарстві необхідно зареєструватися. Індивідуальне підприємництво може бути організовано як фермерського або селянського господарства. При цьому селянське господарство не може бути юридичною особою. Оскільки індивідуальним підприємцем може бути тільки фізична особа, то їм, як правило, стає глава господарства. При цьому він може мати найманих працівників, а також використовувати працю членів своєї сім'ї.

Відбувається поширення в Україні така форма землеволодіння та землекористування, як селянське (фермерське) господарство. Під ним слід розуміти відокремленого виробника, який отримав у власність або володіння землю, має у власності і орендує інші засоби виробництва, самостійно складає виробничу програму, реалізує продукцію на основі договірних цін, що визначаються попиту і пропозицією. Їм може бути сімейно-трудова об'єднання людей, які спільно ведуть сільськогосподарське виробництво товарного характеру. Селянське господарство базується на особистій праці громадян, членів їх сімей та родичів, найманих робітників.

Отже, в умовах триваючого спаду сільськогосподарського виробництва та зростання в зв'язку з цим на селі безробіття, важливого значення набуває розвиток аграрного підприємництва, як в сфері виробництва, так і в сфері послуг. Ця діяльність забезпечує сільському населенню підвищення зайнятості та розширення її видів, зниження сезонності виробництва, сприяє зростанню доходів і добробуту сільських сімей, в більш повному використанні місцевих ресурсів. Від того, наскільки активно впроваджують підприємці нові технології, прогресивні методи господарювання, залежить не тільки економічне зростання, а й майбутнє нашої економіки.

Список використаної літератури

1. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу [Текст] / За ред. М. М. Ільчука. — К.: Вища освіта, 2002. — 398 с.

2. Сілічова Н.Є. Малий бізнес в Україні стан та перспективи розвитку / Н.Є. Сілічова // Економічні інновації. – 2015. – Вип. 59. – С. 303-305.

*Нездоймінов С.Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний університет
2072945@gmail.com*

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКОСИСТЕМНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ

Протягом 2011-2015 років Європейська Комісія виступила з декількома важливими ініціативами у галузі ефективності використання ресурсів, кульмінацією яких став «Пакет циркулярної економіки», прийнятий у грудні 2015 року. Економіка замкненого циклу або циркулярна економіка (англ. Closed-loop economy, Circular economy) — модель економічного розвитку, заснована на відновленні та раціональному споживанні ресурсів, альтернатива традиційній, лінійній економіці. Використовує економічні підходи з метою мінімізації негативного впливу на довкілля, безвідходного виробництва та досягнення цілей сталого розвитку. Для досягнення цієї мети необхідно створити правові та інституційні передумови становлення в Україні «зеленої» економіки, що суттєво зменшить залежність економічного зростання від використання природних ресурсів і енергії. Концепція циркулярної економіки (економіки повного циклу) має слугувати підґрунтям для переосмислення ролі відходів як ресурсів. Застосування принципів та технологій більш чистого виробництва також стимулюватиме суб'єктів господарювання до змін у підходах до організації виробництва [1, с.95].

Отже, головним завданням державного та регіонального управління в умовах сталого розвитку є структурна перебудова економіки на засадах обов'язкової інтеграції екологічної політики в стратегію економічних реформ. Одним з напрямів реалізації екологічної політики держави є розбудова екологічної мережі в Україні, метою якої є збереження ландшафтного і біологічного різноманіття та створення нових об'єктів природно-заповідного

фонду (ПЗФ). Збільшення площі ПЗФ, яка згідно Програми формування екологічної мережі у 2020 році буде складати 15% від площі країни (зараз близько 6%), має відбуватися з урахуванням забезпечення шляхів міграції і поширення видів рослин і тварин (так звані екокоридори). У той же час, фінансування комплексу заходів, передбачених Програмою формування національної екологічної мережі за рахунок держбюджету України, а також підприємств усіх форм власності здійснюється не достатньо.

Всесвітнім економічним форумом підготовлено та опубліковано результати глобального дослідження із супроводжуючим його рейтингом країн світу за рівнем екологічної ефективності. Позиції у рейтингу розподілені на підставі Індексу екологічної ефективності 2018 (The Environmental Performance Index 2018), що відображають досягнення країн у сфері управління природними ресурсами та їх раціонального використання. Індекс екологічної ефективності 2018 оцінює стан навколишнього середовища та життєздатність екосистем 180 країн світу. Лідером за рівнем екологічної ефективності визнано Швейцарію. У першу десятку лідерів також увійшли Франція, Данія, Мальта, Швеція, Велика Британія, Люксембург, Австрія, Ірландія та Фінляндія. Україна у рейтингу посіла 109 сходинку і опинилась між Туреччиною (108) та Гватемалою (110). У поточному році Індекс України склав 52,87 бали. Найгірше значення отримав показник, який оцінює втрати лісового покриву (14,08). Крім того, низка показників оцінена менше, ніж на 50 балів, наприклад – біорізноманіття та середовище проживання – 49,10 балів [2].

Екологічний каркас території у більшості регіонів України потребує формування додаткових природоохоронних заходів. Дослідження даних державної статистики щодо витрат на охорону природного середовища вказує, що протягом 2016 року на охорону навколишнього природного середовища підприємствами, організаціями та установами України було витрачено 32,5 млрд. грн, у 2015р. – відповідно 24,6 млрд. грн. У загальному обсязі капітальних інвестицій України на охорону навколишнього природного середовища, інвестиції в інтегровані технології складають 59%, в очищення –

40% та інші види діяльності – 1%. Основним джерелом фінансування витрат на охорону навколишнього природного середовища, як і у попередні роки, були власні кошти підприємств та організацій – 68%, за рахунок державного та місцевих бюджетів було профінансовано 6% витрат, а решта коштів надійшла з інших джерел фінансування [3].

На даний час, Європейський Союз запровадив ініціативу - побудувати «зелену» інфраструктуру екосистемних послуг. За визначенням фахівців ООН, екосистемні послуги представляють собою безліч вигід, якими природа наділяє суспільство. Екосистемні послуги створюють можливості для життя людей, наприклад, шляхом надання їм калорійної їжі і чистої води, регулювання захворювань і клімату, сприяння запиленню культур і формування ґрунтів, а також забезпечення рекреаційних, культурних потреб населення [4].

Україна має досить потужний потенціал щодо розвитку екосистемних послуг туристичного спрямування на рекреаційних територіях. У державі на 01.01.2016 налічується 649 територій і об'єктів ПЗФ загальнодержавного значення: 19 природних і 4 біосферних заповідники, 49 національних природних парків, 310 заказників, 134 пам'ятки природи, 18 ботанічних садів, 7 зоологічних парків, 19 дендрологічних парків, парків-пам'яток садово-паркового мистецтва. Їх загальна площа становила 2244,18 тис. га або 54,97 % від усієї площі ПЗФ і 3,56 % від площі України [5].

Регіональні дослідження напрямків розвитку екосистемних послуг та рекреаційно-туристичної діяльності у регіонах України свідчать, що за сприянням ЄС упроваджені два масштабних транскордонних туристичних проекти в Івано-Франківському регіоні: «Розвиток транскордонного туризму та мережі в Івано-Франківську (Україна) і Марамуреші (Румунія)» та «Велокраїна». У рамках першого з них у місті Яремче організовано Центр екотуризму, а другий спрямований на розвиток мережі пішохідних та вело-маршрутів у регіоні. Партнерами проекту «Велокраїна» є Карпатський національний природний парк, місцеві громадські організації. Заслужовує на увагу досвід реалізації проекту FORZA – комплексного проекту екологічного,

соціального та економічного спрямування, де розвиток туризму визначено як один із засобів підвищення доходів населення Закарпаття. За рахунок коштів проекту було утворено Рахівський туристичний центр та Закарпатський туристичний шлях у Рахівському районі. Завдяки означеному проекту, Рахівським лісовим господарством та Карпатським біосферним заповідником у співпраці з гірськими районними адміністраціями було облаштовано близько 80 км Закарпатського туристичного шляху [6].

Міжнародні експерти вважають, що сучасними напрямками розвитку екосистемних послуг у сфері рекреації та туризму є: 1) фермерський туризм, – як швидко зростаючий ринок послуг, що дозволяє городянам поєднуватися з природою; 2) туризм на природоохоронних територіях з водними акваторіями та рибальськими селищами. Послуги рекреаційної рибалки – це зростаючий туристичний сектор з приблизно 118 мільйонами рибалок у розвиненому світі; 3) природний туризм у лісах, який слід враховувати у регіональному плануванні та управлінні лісогосподарською діяльністю. Доходи від туризму можуть стати стимулом для впровадження заходів сталого розвитку природоохоронних територій [4].

Для розвитку фермерського або агротуризму, Міністерство аграрної політики України у регіонах країни ініціювало роботу щодо формування шести агро-рекреаційних кластерів у рамках реалізації Концепції розвитку сільських територій. Функціонування аграрних рекреаційних кластерів дозволить розвивати мережу «зеленого» та аграрного туризму у сільській місцевості [7]. Одеська область також приєдналася до цього проекту, і проводить роботи по створенню «Еко парку - Фрумушика» у Тарутинському районі.

У контексті розглянутих проблем, сфера туризму і рекреації є важливим сектором національної економіки та інструментом розвитку природно-рекреаційних територій. Державна та регіональна політика щодо охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини, екологізації діяльності закладів рекреації та туризму повинно стати

невід'ємними умовами сталого економічного та соціального розвитку територій. У регіонах України необхідно розвивати збалансовані підходи щодо використання потенціалу природно-заповідної сфери туристичного природокористування, міжнародний досвід реалізації транскордонних туристичних проектів у Карпатському національному природному парку, сформувати комплексні регіональні туристичні проекти екологічного спрямування. Упровадження напрямів розвитку екосистемних послуг «зеленого» туризму буде мати позитивний ефект в умовах циркулярної економіки. Особливо це необхідно для пошуку додаткових інвестицій на природоохоронні заходи та формування екологічного каркасу територій у регіонах України.

Список використаної літератури:

1. Національна доповідь «Цілі Сталого Розвитку: Україна». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/publikatsii-ta-zvity/un-in-ukraine-publications/4203-2017-natsionalna-dopovid-tsili-staloho-rozvytku-ukraina-iaka-vyznachaie-bazovi-pokaznyky-dlia-dosiahnennia-tsilei-staloho-rozvytku-tssr>
2. The position of Ukraine in the rating of environmental efficiency in 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciyi-ukrayiny-v-reytingu-ekologichnoyi-efektyvnosti-u-2018-roci>
3. Витрати на охорону навколишнього природного середовища у 2016 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Ecosystem Services and Biodiversity. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/ecosystem-services-biodiversity/en/>
5. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2015 році. К.: ФОП Грін Д. С., 2017. – 308 с.
6. Лінтур І. В., Кампов Н. С., Касинець О. В. Інвестиційні проекти розвитку туристичного комплексу України // Економіка і суспільство. – 2018. – №14. – С. 613 – 618.
7. Андрєєва Н. Сучасна організація аграрного туризму в Україні як перспективний напрямок розвитку сільських територій / Н. Андрєєва, С. Нездоймінов, І. Дишловий // Економіст. – 2011. – 7.– С. – 2011. – С. 25-28.

*Петрова Л.В., ст. викл. кафедри фінансів
Національної металургійної академії України
petramid59@gmail.com*

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОГО МАЙНА

Податки на майно існують практично в усіх країнах, в тому числі і в Україні – у формі податків на нерухоме майно (стаття 266 ПКУ), комерційну нерухомість (стаття 266 ПКУ) та плати за землю (стаття 270 ПКУ) і аналогічного їй за змістом фіксованого сільськогосподарського податку (4 група спрощеної системи оподаткування) [1].

Але на сьогоднішній день застосовані у нас способи нарахування податкових зобов'язань та адміністрування цих податків є недосконалими і не забезпечують ані справедливості, ані захисту від корупційних та інших зловживань, ані суттєвих надходжень (останні складають менше 1% ВВП). Відтак, податки на майно в Україні потребують удосконалення [3].

Науковцями виділяються наступні переваги податку на нерухоме майно над іншими податками, особливо в умовах України [2, 3, 6]. Зокрема вони: стимулюють власників краще використовувати наявні активи, або продавати їх більш ефективним власникам – разом це призводить до підвищення ефективності використання майна; забезпечують місцевий бюджет стабільним джерелом надходжень, водночас створюють для органів місцевого самоврядування підґрунтя для формування додаткових стимулів збільшувати привабливість своїх територій для проживання та ведення бізнесу, адже це, в свою чергу, збільшує ринкову вартість земель та нерухомості на цій території; не вразливі до «оптимізації», натомість непрямо, але дуже ефективно обкладають «тіньові» доходи, як населення, так і підприємств – що є виключно актуальним для України; у разі спроби ухилення від сплати, завжди є «готовий» об'єкт податкової застави, на який може бути накладено адміністративний арешт, і від продажу якого можна отримати надходження, необхідні, аби погасити податковий борг; є передбачуваними для платників; можуть

нараховуватися та справлятися у спосіб, що майже унеможливило корупцію та інші зловживання (описаний нижче), що знову-таки, є виключно актуальним в умовах України; якщо йдеться про майно, яке виступає джерелом доходу - є «справедливими» у сенсі можливостей (але не результату); найменше з усіх податків спотворюють економічні стимули для ефективної роботи: оскільки податок доводиться сплачувати у будь-якому разі, отже, якщо попрацювати погано – то доведеться платити з власної кишені, натомість коли вже сплатив, то кожна зароблена копійка – «своя» [3].

Але наразі цей податок в Україні є доволі недосконалим.

Податок на майно має три різних обґрунтування.

1. Це – плата за використання обмеженого природного ресурсу (землі). Її оподаткування відображає той факт, що в уявленні багатьох людей земля є до певної міри суспільним ресурсом, отже, навіть коли вона знаходиться у суто приватній власності, суспільство зацікавлене у її ефективному використанні та має право на частину земельної ренти. Таке обґрунтування стосується виключно землі, особливо сільськогосподарської, але не виправдовує оподаткування споруд [2].

2. Вартість майна пов'язана з доходами: для домогосподарств – володіння чи оренда нерухомості є важливою частиною споживання, при чому багатші можуть собі дозволити коштовніше житло, для підприємств – майно є джерелом доходів: передбачається, що підприємець отримує прибуток від своєї власності, в іншому разі позбавляється її. Таке обґрунтування, на відміну від попереднього, стосується, взагалі кажучи, усього майна, а не тільки нерухомого. Але, оскільки решту майна важко оцінити і легко приховати, то у якості наближення береться, зазвичай, тільки нерухоме майно. Хоча у деяких країнах оподатковується, наприклад, чиста вартість підприємства [7, 8].

3. Плата за користування місцевими суспільними благами (інфраструктурою загального користування, безпекою на місцях тощо), розподілена між мешканцями та підприємцями пропорційно до вартості їхнього нерухомого майна, розміщеного на відповідній території [4, 5].

З точки зору теорії оподаткування, податок на нерухоме майно корисний насамперед тому, що стимулює більш ефективне використання майна. Оскільки власник змушений сплачувати податок незалежно від того, чи приносить йому прибуток даний майновий об'єкт, то, відповідно, утримання непродуктивних активів стає ще більш не вигідним: мало того, що власник втрачає дохід, який він міг би отримати, якби продав об'єкт та вигідно вклав виручені гроші; так йому ще й доводиться нести прямі витрати у вигляді податку. Відповідно, він отримує посилений стимул шукати для цього об'єкту покупця – більш ефективного власника, що бачить, яким чином отримати з цього майна прибуток. Загалом, збільшується ринкова пропозиція майна, воно стає доступнішим для молодих фірм, що мають перспективи, і у такий спосіб підживлюється підприємництво як процес започаткування та розвитку підприємств. Такий ефект є дуже корисним, оскільки сприяє розкриттю підприємницького потенціалу нації та залученню іноземних інвесторів – а це, у свою чергу, є головним джерелом економічного зростання.

Податок має бути найбільшим – на землю (бо її кількість жорстко обмежена), дещо меншим – на споруди (бо пропозиція може реагувати тільки з чималим запізненням).

Для підвищення вагомості податку на нерухоме майно в Україні необхідно стягувати його не тільки з житлових приміщень, а й з ділянок виробничого чи комерційного використання. Окрім того, необхідно надати право місцевим органам влади враховувати рівень доходів і сімейний стан, стягуючи податок на нерухомість. Тобто надавати можливість повного або часткового звільнення від сплати такого податку малозабезпеченим громадянам або багатодітним сім'ям. У процедурі оподаткування нерухомості при її купівлі необхідно запровадити податок залежно від того: первинним або вторинним є житло [3, 7, 8].

Список використаної літератури

1. Податковий Кодекс України (в редакції від 01.01.2019) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

2. Гончаренко М. В. Розвиток механізму оподаткування нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки / М. В. Гончаренко. // Державне будівництво. – 2018. – №1. – С. 1–10.

3. Дубровський В. Як удосконалити податок на нерухоме майно в Україні? / В. Дубровський, В. Черкашин. – Київ: Європейський інформаційно-дослідницький центр, 2016. – 39 с.

4. Корнієнко С. М. Вплив податку на нерухомість на доходи місцевих бюджетів / С. М. Корнієнко. // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – №12. – С. 450–454.

5. Кулинич І. М. Загальна характеристика податку на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки / І. М. Кулинич, О. М. Резнік. // юридичний науковий електронний журнал. – 2017. – №3. – С. 86–89.

6. Мартинюк І. В. Діючий стан та тенденції майнового оподаткування в Україні [Електронний ресурс] / І. В. Мартинюк // Ефективна економіка. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6333>.

7. Мельник А. М. Проблеми оподаткування нерухомого майна в Україні / А. М. Мельник. // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – №19. – С. 82–86.

8. Як поповнити місцеві бюджети і перетворити українців на відповідальних громадян [Електронний ресурс] // Ціна держави. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://cost.ua/news/606-property-tax>.

*Підкопай Д.В., магістрант спеціальності «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»*

Гіржева О.М., к.е.н.

*доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка
olgagirzheva@ukr.net*

МЕТОДИКО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність функціонування підприємств безпосередньо залежать від процесів формування та реалізації виробничого потенціалу. В умовах конкурентної боротьби, невизначеності та ризиків підприємницької діяльності підвищуються вимоги до управління підприємством і його виробничим потенціалом зокрема.

Управління виробничим потенціалом, на думку О.І. Відоменко та О.Ю. Сакало, варто розглядати як конкретну функцію менеджменту, виконання якої потрібно здійснювати у логічній послідовності: планування виробничої програми; організація роботи служб та підрозділів з метою виконання поставлених завдань; мотивування суб'єктів, які безпосередньо чи опосередковано впливають на виробничий процес; контроль рівня якості виготовленої продукції і виконання виробничої програми загалом, регулювання виявлених проблем та недоліків [1].

Н.Г. Мацко вважає, що управління розвитком і використання виробничого потенціалу підприємства для досягнення певних стратегічних цілей є серією систематичних взаємопов'язаних дій, а не одноразовим процесом [2]. Механізм управління виробничим потенціалом повинен діяти як в короткостроковій перспективі, так і в довгостроковій.

Реалізація тієї чи іншої стратегії управління виробничим потенціалом підприємства залежить від ряду факторів: обсягом потенціалу, яким володіє підприємство; рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства; його частки на ринку; цілі підприємства і т.д. Залежно від поставлених цілей підприємство вибирає ту чи іншу стратегію поведінки на ринку.

Управління потенціалом підприємства включає наступні етапи:

- оцінка структури динаміки та ефективності використання потенціалу підприємства, його частки на ринку;
- оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства;
- аналіз резервів і втрат потенціалу підприємства;
- вибір стратегії і тактики щодо підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства;
- проведення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства, виходячи з обраної стратегії і тактики.

Вибір найбільш вигідної стратегії виконується менеджерами на підставі оцінки стану зовнішньої і внутрішньої економічної середовища підприємства. При цьому ситуація зовнішньої складової економічного середовища

визначається можливістю його розвитку відповідно до наявних інвестицій і можливостями підвищення обсягів виробленої продукції та виконуваних робіт. Внутрішнє середовище характеризується достатністю наявних у підприємства можливостей для реалізації необхідного обсягу готової продукції та робіт, що визначається виходячи з попиту на товарну продукцію, яку підприємство здатне виробляти.

Менеджерам необхідно враховувати, що потенціал підприємства визначається не тільки наявними у нього можливостями та ресурсами, але і здатністю ефективного їх використання з метою отримання максимального прибутку. Тому можливості і результати реалізації потенціалу підприємства багато в чому визначаються також його організаційною структурою і характером взаємодії її підрозділів. Найбільш ефективним, з точки зору повноти та цілеспрямованості використання підприємством своїх потенційних можливостей, мають мережеві організаційні структури, що дозволяють, з одного боку, кожному менеджеру приймати самостійні рішення, з іншого боку, при необхідності переходити до колективного обговорення прийнятих рішень. Особливу роль в управлінні виробничим потенціалом відіграє завдання збалансованості його елементів і, в першу чергу, людського і основного капіталу. Дане твердження впливає з умови, що всі господарські операції можна, в кінцевому рахунку, звести до наступної схеми: люди - продукт - прибуток.

Для ефективного управління виробничим потенціалом на підприємстві доцільно сформулювати модель його розвитку, яка може визначатися наступними основними факторами:

- обсягом і якістю наявних у підприємства ресурсів;
- здібностями співробітників вирішувати різні виробничі завдання, тобто їх кваліфікаційними, психофізіологічними і мотиваційними можливостями;
- здібностями менеджменту оптимально використовувати наявні у підприємства ресурси;

- інноваційними здібностями, тобто здатністю підприємства до оновлення виробництва, спираючись на останні досягнення науково-технічного прогресу;

- інформаційними можливостями, тобто здатністю відбирати тільки корисну, з точки зору досягнення мети, інформацію і використовувати її для прийняття ефективних рішень;

- наявність висококваліфікованих виробничих та інженерно-технічних працівників;

- фінансовими можливостями, тобто кредитоспроможністю, внутрішньою і зовнішньою заборгованістю, привабливістю для інвесторів.

В сумі всі розглянуті складові моделі утворюють сукупну здатність підприємства до виробництва продукції, яка користується попитом, що в порівнянні з аналогічною здатністю іншого підприємства відображає рівень його конкурентоспроможності.

Отже, управління виробничим потенціалом підприємства полягає в його виявленні, оцінці, використанні і нарощуванні шляхом прискорення процесів, що знімають обмеження та збільшують можливості ефективного використання виробничого потенціалу за мінливого ринкового середовища.

Список використаної літератури

1. Відоменко О.І. Управління виробничим потенціалом підприємства з позиції стратегічного підходу / О.І. Відоменко, О.Ю. Сакало // Матеріали Десятої Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Україна наукова». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/E_apk/2009_9/09_09_14.pdfhttp://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/24602/1/Стаття_Управління%20виробничим%20потенціалом_Відоменко_Сакало.pdf

2. Мацко Н.Г. Управління розвитком виробничого потенціалу промислового підприємства / Н.Г. Мацко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. Вип. 23. Ч. 2. – 2017. – С. 69-72.

*Полінкевич О.М., д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності
підприємства*

*Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
Kravomp@gmail.com*

Морочковський Р.С.

*Студент навчально-наукового центру післядипломної освіти
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки*

СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах важливого значення набуває екологічна безпека підприємств. Відповідно розробці стратегій соціально-екологічної відповідальності приділяється значна увага не лише з боку теоретиків, але й практиків.

В літературних джерелах можна виділити такі основні типи стратегії соціально-екологічної відповідальності підприємств, як реактивна, захисна, стабілізаційна, превентивна, адаптивна, проактивна стратегії, стратегія мінімальної відповідальності, стратегія зростання, стратегія нарощування потенціалу [1; 2; 3].

Соціально-екологічна відповідальність бізнесу включає зобов'язання осіб, що приймають рішення, запроваджувати дії, спрямовані на захист і поліпшення стану навколишнього середовища загалом, і які також відповідають власним інтересам бізнесу [1; 2].

Реактивна стратегія передбачає дії підприємства з метою виконання мінімальних вимог законодавства. Таким чином, фірма запроваджуватиме програми соціально-екологічної відповідальності лише за умови закріплення корпоративної соціально-екологічної відповідальності на законодавчому рівні. В даному разі вимоги зовнішніх стейкхолдерів не матимуть визначального впливу на діяльність підприємства. За реактивної стратегії підприємство може повністю ігнорувати певні екологічні проблеми за умови відсутності жорстких вимог законодавства та низького тиску з боку стейкхолдерів, що відповідно не

матиме прямого негативного впливу на його виробничу діяльність та фінансові результати.

Захисна стратегія полягає в запровадженні програм соціально-екологічної відповідальності з метою уникнення більш жорстких вимог з боку зовнішніх стейкхолдерів та з боку законодавства, що в подальшому може призвести до значних додаткових витрат.

Стабілізаційна стратегія передбачає дотримання наявного напрямку діяльності підприємством. При цьому підприємством підтримується саме наявний напрям діяльності, зусилля зосереджуються на обмеженні ризиків, пов'язаних з розвитком. Зазначена стратегія може бути застосована за умови незначних можливостей підприємства до впровадження соціально-екологічної відповідальності підприємств, тобто наявності незначного обсягу ресурсів, середнього рівня соціально-екологічної відповідальності підприємств та відносно низького рівня соціально-екологічної напруги в регіоні. При цьому на підприємстві найближчим часом не передбачається збільшення обсягу запроваджуваних програм соціально-екологічної відповідальності, адже йдеться, перш за все, про виживання самого підприємства, а дана стратегія зачасту є антикризовим явищем. Зазначена стратегія має певний перелік ризиків, адже існує можливість захоплення ринку конкурентами, існує загроза втрати позицій на ринку, загроза зменшення капіталу, відсутність інвестицій в розвиток технології тощо

Стратегія мінімальної відповідальності передбачає зменшення обсягів виробництва через неможливість захопити ринок в результаті відсутності конкурентних переваг, в тому числі через недостатнє запровадження або відсутність програм соціально-екологічної відповідальності підприємств. Така ситуація може виникати за умови низького ступеня усвідомлення керівництвом підприємства репутаційних ризиків через відсутність програм соціально-екологічної відповідальності на підприємстві.

Превентивна стратегія спрямована на попередження негативних соціально-екологічних наслідків від діяльності підприємства. Підприємство

заздалегідь передбачає сигнали стейкхолдерів щодо необхідності запровадження програм соціально-екологічної відповідальності та впроваджує такі програми в свою діяльність, хоча б на незначному рівні.

Стратегія зростання спрямована на збільшення підприємства, часто через проникнення і захоплення нових ринків завдяки отриманню конкурентних переваг через підвищення репутації фірми завдяки запровадженню програм соціально-екологічної відповідальності підприємств. Зазначена стратегія може бути застосована підприємством за умови наявності відповідних ресурсів для запровадження програм соціально-екологічної відповідальності, високого ступеню готовності до запровадження таких програм і відповідно відносно високого ступеню соціально-екологічної напруги в регіоні, що спонукатиме підприємство до активних дій через вплив зовнішніх стейкхолдерів. В результаті передбачається збільшення кількості програм соціально-екологічної відповідальності на даному підприємстві.

Адаптивна стратегія означає відповідність очікуванням зовнішніх стейкхолдерів щодо необхідності запровадження програм соціально-екологічної відповідальності на підприємстві. При цьому дії підприємства щодо запровадження програм соціально-екологічної відповідальності є реакцією на сигнал стейкхолдерів.

Стратегія нарощування потенціалу передбачає створення потенціалу для запровадження програм соціально-екологічної відповідальності на підприємстві через вивчення найкращих практик щодо запровадження соціально-екологічної відповідальності на передових підприємствах галузі та перспектив застосування цього досвіду на даному підприємстві.

Проактивна стратегія) передбачає повне усвідомлення керівництвом підприємства позитивної ролі соціально-екологічної відповідальності для бізнесу. Зазначена стратегія полягає в розробленні ефективних механізмів запровадження соціально-екологічної відповідальності на підприємстві, які будуть позитивно сприйняті усіма стейкхолдерами. Запровадження такої стратегії потребує значних фінансових ресурсів.

Отже, запропонована сукупність стратегій соціально-екологічно відповідальності сприятиме формуванню новітніх підходів до управління підприємствами з дотриманням екологічної безпеки.

Список використаної літератури

1. Білик М. Д. Стратегічне управління та стратегії підприємства. Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. 2009. Вип. 4. С. 63-72.

2. Смоленніков Д. О., Костюченко Н.М. Підходи до визначення поняття «екологічна відповідальність бізнесу». Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка та менеджмент, 2015. № 12 (66). С. 151-156.

3. Стратегії та технології інноваційного розвитку корпорацій = Strategies and technologies innovative development corporations = Стратегии и технологии инновационного развития корпораций : монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. О. М. Полінкевич. Луцьк : Вежа-Друк, 2018. 416 с.

*Порошина О.О., старший преподаватель
кафедры финансов и кредита
Пастушенко Д.О., студентка 3 курса
специальности «Финансы и кредит»*

*Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины
poroshina@mail.ru*

РАЗВИТИЕ ДОБРОВОЛЬНОГО ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Рынок страховых услуг является важнейшим сегментом рыночной экономики и оказывает значительное влияние на социально-экономическое развитие государства.

Имущественное страхование – отрасль страхования, в которой в качестве объекта страхования выступает имущественный интерес, связанный с владением, пользованием и распоряжением имуществом. Экономической сущностью имущественного страхования является распределение во времени и пространстве риска нанесения ущерба.

Имущественное страхование в Республике Беларусь является одной из самых обширных отраслей рынка добровольного страхования. На его долю приходится 54,5% всех страховых взносов по добровольным видам страхования, тогда как по личному страхованию этот показатель составляет 39,3%, по страхованию ответственности – 6,2%. Преобладающим видом добровольного имущественного страхования в Республике Беларусь является страхование имущества предприятий, удельный вес которого в 2017г. составил 38,7% [1].

Страхование имущества юридических лиц является классическим видом страхования и всегда востребовано на страховом рынке. К объектам, подлежащим страхованию, относятся: строительно-монтажные риски, животные, кассы, оборудование, здания и сооружения, оборотные средства, грузы, транспортные средства, предпринимательские риски и иные виды имущества. Условия, на которых заключается договор добровольного страхования, определяются в правилах соответствующего вида страхования, утвержденных страховщиком либо объединением страховщиков и согласованных с Министерством финансов Республики Беларусь. [2]

В 2017 году количество заключенных с юридическими лицами договоров в данном страховом сегменте выросло на 7,8%. В 1,5 раза увеличилось количество договоров страхования строительно-монтажных рисков, почти в 1,3 раза – прочих видов имущества. Существенный спад был отмечен по договорам страхования оборотных средств организаций (-29,2%), предпринимательских (27,6%) и космических рисков (-25%). Наибольший удельный вес в общем объеме заключенных с юридическими лицами договоров имущественного страхования составляют договоры добровольного страхования транспортных средств – 58,6%. Тенденция к увеличению доли данных договоров сохраняется на протяжении последних лет. [3]

За 2017 год страховые взносы по договорам добровольного имущественного страхования с юридическими лицами составили 210 651,3 тыс. руб. По сравнению с 2016 годом, когда было собрано 196 092,0 тыс. руб.,

страховые взносы выросли на 7,4%. Темп прироста относительно 2014г. составил 61,2% (рисунок 1).

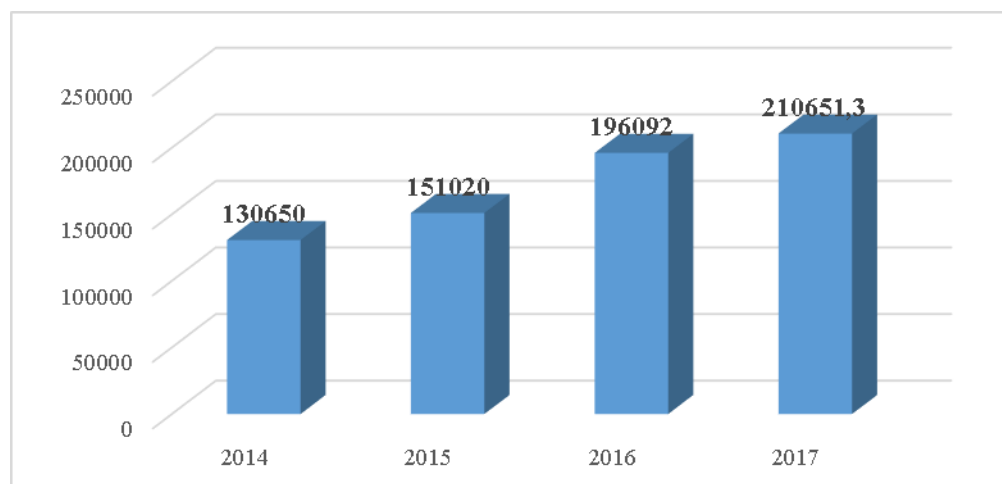


Рисунок 1 – Динамика страховых взносов по страхованию имущества юридических лиц в 2014-2017 гг., тыс. руб.

Устойчивая тенденция увеличения взносов в добровольном имущественном страховании юридических лиц свидетельствует о росте уровня страхового правосознания у собственников бизнеса. Юридические лица, заинтересованные в повышении эффективности производственных процессов, все чаще используют механизм страхования в целях минимизации возникающих имущественных рисков.

В разрезе видов имущественного страхования юридических лиц наибольший рост взносов наблюдался по страхованию оборудования (в 1,7 раза), а самый серьезный спад произошел по страхованию строительно-монтажных рисков (в 4,5 раза) [3]. Колебания суммы взносов по этому виду страхования в динамике последних 7 лет напоминают синусоиду, что объясняется колебаниями объемов строительства в указанном временном интервале.

В целом портфель страхования имущества юридических лиц остается стабильным, что обусловлено наличием большого сегмента страхования залогового имущества (его клиенты вынуждены страховать по требованиям

кредитных договоров с банками). Объясняя сравнительную устойчивость этого портфеля, следует отметить, что многие крупные компании заключили многолетние кредитные договоры и потому, продолжая кредитоваться, страхуют имущество, передаваемое в залог.

В 2017 году по добровольному имущественному страхованию юридических лиц произведено 69 505 выплат (в 2016 г. – 62 642 выплаты), из них по страхованию транспортных средств – 53 219 выплат, по предпринимательскому риску – 4 726 выплат [3]. За период 2014-2017гг. количество страховых выплат по страхованию имущественных интересов юридических лиц возросло на 12%. (рисунок 2)

За 2017 год выплачено по данному сегменту страхования 117 434,7 тыс. руб. что на 1,7% больше по сравнению с 2016 г.

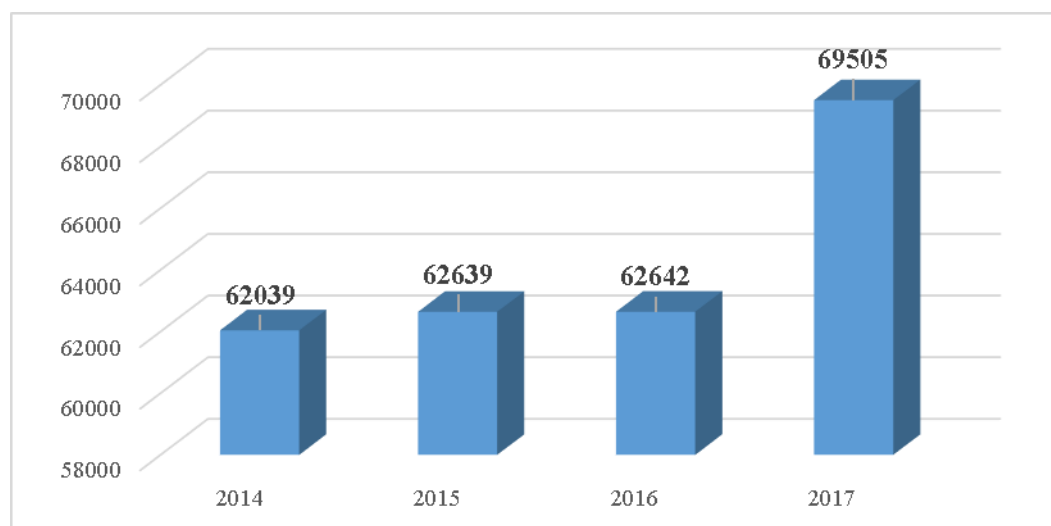


Рисунок 2 – Динамика количества страховых выплат по добровольному страхованию имущества юридических лиц в 2014-2017 гг.

61,2% всех выплат пришлось на добровольное страхование транспортных средств, 28,1% - на страхование предпринимательских рисков. Уровень выплат по добровольному имущественному страхованию юридических лиц составил 55,7% (в 2016 г. – 58,9%), причем по страхованию транспортных средств –

78,3% (в 2016 г. – 86,0%), по страхованию предпринимательского риска – 49,5% (в 2016 г. – 63,1%).[3]

Наибольшее влияние на рост выплат в 2017 г. оказало увеличение выплат по страхованию транспортных средств (по сравнению с 2016 г. – увеличение на 11,2%).

Опережающий рост страховых взносов по сравнению с величиной страховых выплат юридическим лицам по добровольным видам имущественного страхования свидетельствует об эффективности данного сегмента страхования с позиции страховых организаций.

Таким образом, анализ проведенное исследование позволило выявить положительную динамику развития добровольного имущественного страхования юридических лиц в Республике Беларусь. Вместе с тем, следует констатировать, что оно продвигается недостаточно высокими темпами с точки зрения своего потенциала.

Основными причинами, препятствующими развитию имущественного страхования юридических лиц являются: недострахование, недоверие со стороны страхователей к страховым компаниям, неправильная оценка рисков, недостаточно объективное определение стоимости строений.

Для дальнейшего развития имущественного страхования юридических лиц в Республике Беларусь необходимо: предоставление страховых продуктов, покрывающих полный пакет рисков; принятие мер по восстановлению доверия у предприятий к страхованию (реклама, создание публичной финансовой отчетности о финансовой устойчивости страховой компании, проведение информационных лекций для потенциальных страхователей и т.д.); развитие онлайн-страхования как разновидности директ-страхования.

Список использованной литературы

1. Статистическая информация о состоянии рынка страховых услуг Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Министерство финансов Республики Беларусь – Режим доступа к ресурсу: <http://www.minfin.gov.by/ru/>

supervision/stat/.

2. О страховой деятельности [Электронный ресурс] // Национальный правовой интернет-портал; Указ Президента Республики Беларусь от 25.08.2006 г. № 530 (с изм. и доп. на 24.01.2017 г.) – Режим доступа к ресурсу: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=p30600530>.

3. Страховой рынок Республики Беларусь за 2017 год [Электронный ресурс] // Белорусская ассоциация страховщиков – Режим доступа к ресурсу: http://www.belasin.by/userfiles_csr/ files/буклет% 202017%20конверт.pdf.

*Приступа Л.А., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Левчук Ю.Л., студентка магістратури
Хмельницький національний університет
prystupala@gmail.com
levchuckjuli1919970805@gmail.com*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ БАНКУ

В умовах сучасного динамічного конкурентного середовища ведення банківського бізнесу та нестабільності макросередовища надзвичайно актуалізуються питання збереження вітчизняними банківськими установами їх фінансової стійкості, що мають в першу чергу базуватись на результатах проведення системної управлінської роботи банку у даній сфері, як базового елементу банківської системи.

В загальному, механізм управління фінансовою стійкістю банків є цілісною системою взаємопов'язаних елементів, які відображають відповідні заходи банківського менеджменту. До ключових складових механізму управління фінансовою стійкістю банку належать: зовнішні (законодавчі, фінансово-контрольні органи банківського регулювання) та внутрішні (керівництво банку, органи управління фінансовими ресурсами та ризиками) суб'єкти та об'єкти управління (рівень капіталізації, якість активів, якість зобов'язань, рівень прибутковості, рівень ліквідності, якість управління). Механізм передбачає здійснення процесу управління фінансовою стійкістю

банку, який охоплює такі елементи: методи управління (планування, аналіз, оцінка, регулювання та контроль) та інструменти управління.

Найбільш ефективним фінансовим менеджментом в умовах системної кризи останніх років вирізнялись банки з іноземними інвестиціями, одним з яскравих прикладів є ПАТ «УкрСиббанк».

На сьогоднішній день ПАТ «УкрСиббанк» – універсальна банківська установа, що обслуговує близько 2 300 000 індивідуальних та корпоративних клієнтів (2 100 000 роздрібних клієнтів, 170 000 підприємств малого та середнього бізнесу та 600 груп корпоративних компаній).

ПАТ «УкрСиббанк» посідає 2 місце за прибутковістю (чистий банківський дохід за 2017 рік склав 4,5 млрд грн) та має найвищий рівень кредитоспроможності в Україні – uuAAA. Філійна мережа налічує близько 300 відділень у 190 містах України, мережа банкоматів – 1000 одиниць. Середня кількість працівників протягом 2017 року становила 6249 осіб [1].

За даними фінансової звітності проведемо аналітичне оцінювання показників управління фінансовою стійкістю ПАТ «УкрСиббанк» за 2015-2017 роки.

У відповідності до вимог регулятора та необхідності визначення і дотримання економічних нормативів проведемо дослідження нормативів достатності капіталу та ліквідності ПАТ «УкрСиббанк» (таблиця 1).

Таблиця 1 – Нормативи достатності капіталу та ліквідності ПАТ «УкрСиббанк» за 2015 – 2017 роки, у відсотках

Показники	Нормативне значення	Роки			Абсолютне відхилення (+,-)		Темп зростання (спаду), %	
		2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
Норматив достатності капіталу (H2)	не менше 10 %	13,80	21,37	22,65	7,57	1,28	154,86	105,99
Норматив миттєвої ліквідності (H4)	не менше 20 %	87,01	62,93	49,22	-24,08	-13,71	72,33	78,21

Показники	Нормативне значення	Роки			Абсолютне відхилення (+,-)		Темп зростання (спаду), %	
		2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
Норматив поточної ліквідності (Н5)	не менше 40 %	92,88	82,94	53,38	-9,94	-29,56	89,30	64,36
Норматив короткострокової ліквідності (Н6)	не менше 60 %	105,48	114,04	81,9	8,56	-32,14	108,12	71,82

Згідно результатів аналітичних розрахунків досліджуваному банку вдалось протягом 2015-2017 років збільшити відношення регулятивного капіталу до активів, зважених з урахуванням ризику (норматив достатності капіталу), на рівні, 22,65 % (2017 рік) при початковому – 13,80 % (2015 рік), що більш ніж у 2 рази перевищує обов'язкове мінімальне значення 10% .

Норматив миттєвої ліквідності (Н4), який розраховується як відношення високоліквідних активів до зобов'язань, що погашаються на вимогу значно перевищував нормативне значення (20 %), зокрема становив 49,22 % у 2017 році, проте його динаміка балу негативною, річні темпи спаду у 2016, 2017 роках склали 72,33 % та 78,21 % відповідно.

Норматив поточної ліквідності (Н5), який розраховується як відношення активів до зобов'язань зі строком погашення, який не перевищує 31 календарний день у 2015-2017 роках з 92,88 % знизився до 53,38 %, хоча й продовжував перевищувати встановлений НБУ рівень 40 %.

Відповідна негативна зміна також була характерна і для нормативу короткострокової ліквідності (Н6), який розраховується як відношення короткострокових активів до короткострокових зобов'язань із строком погашення, що залишився, до одного року. Так, його значення зазнало зменшення з 105,48 % у 2015 році до 81,9 % у 2017 році, при встановленому нормативі не менше 60%.

Аналізуючи індикатори фінансової стійкості ПАТ «УкрСиббанк» за 2015 – 2017 роки (таблиця 2) необхідно насамперед зауважити, що основним

фактором зміни усіх коефіцієнтів у 2016-2017 роках, є значне збільшення у 2016 році розміру статутного капіталу банку (4104057 тис. грн проти 1803127 тис. грн).

Таким чином, коефіцієнт надійності, що є оцінкою незалежності банку, а відтак і стійкості щодо кон'юнктурних змін на ринку, протягом досліджуваного періоду зріс з 4,33 % (2015 рік) до 13,74 % (2017 рік), за умови оптимального значення ≥ 5 %, його позитивна динаміка є свідченням підвищення рівня фінансової стійкості ПАТ «УкрСиббанк».

Коефіцієнт фінансового важеля, що є оберненим показником до коефіцієнта надійності та розкриває здатність банку залучати кошти на фінансовому ринку, знизився за період 2015-2017 років з 23,08 до 7,28, він вказує на зменшення ділової активності ПАТ «УкрСиббанк» та нарощення власної капітальної бази.

Таблиця 2 – Аналіз індикаторів фінансової стійкості ПАТ «УкрСиббанк» за 2015 – 2017 роки

Коефіцієнт	Оптимальне значення	Роки			Абсолютне відхилення (+,-)		Темп зростання (спаду), %	
		2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
Коефіцієнт надійності (Власний капітал/Залучені кошти)	≥ 5 %	4,33	9,95	13,74	5,61	3,80	229,55	138,18
Коефіцієнт фінансового важеля (Зобов'язання/Власний капітал)	20:1	23,08	10,05	7,28	-13,03	-2,78	43,56	72,37
Коефіцієнт участі капіталу у формуванні активів (Власний капітал/Активи)	≥ 10 %	4,15	9,05	12,08	4,89	3,04	217,83	133,56
Коефіцієнт мультиплікатора капіталу (Активи/Акціонерний капітал)	12-15	24,47	8,95	9,10	-15,52	0,15	36,57	101,64
Співвідношення капіталу до депозитів (Власний капітал/Депозити)	15-20 %	5,41	11,27	15,39	5,85	4,12	208,09	136,55

Коефіцієнт участі капіталу у формуванні активів, свідчить що загальний рівень фінансування активів ПАТ «УкрСиббанк» у 2015-2017 роках за рахунок власного капіталу, зріс з 4,15 % до 12,08 %, оптимальним є значення ≥ 10 %.

Коефіцієнт мультиплікатора капіталу ПАТ «УкрСиббанк», який відображає ступінь покриття активів акціонерним капіталом, у 2015-2017 роках знаходився в межах 24,47-8,95. Чим вище його значення, тим менш стабільний банк, але зростання цього коефіцієнта є фактором зростання прибутковості акціонерного капіталу. У зростанні даного коефіцієнта зацікавлені акціонери, оскільки прибуток заробляється всім капіталом, включаючи і залучений, а дивіденди отримують лише акціонери.

Співвідношення капіталу до депозитів, яке зазнало стійкого зростання з 5,41 % (у 2015 році) до 15,39 % у 2017, вказує на збільшення частки захищених власним капіталом банку депозитних ресурсів. Оптимальним вважається значення цього коефіцієнта у межах 15-20 %, що й було досягнуто на кінець періоду дослідження.

Аналіз ефективності управління фінансовою стійкістю ПАТ «УкрСиббанк» за 2015 – 2017 роки на основі дослідження нормативів достатності капіталу та ліквідності, а також індикаторів фінансової стійкості вказують на спрямування зусиль менеджерів та власників щодо збереження фінансової стійкості банку в умовах фінансово-політичної нестабільності та підтверджують необхідність подальшої системної роботи у даній сфері.

Визначення можливих джерел нарощування фінансової стійкості банку передбачає виокремлення тих видів банківських операцій, які найбільше впливають на рівень фінансової стійкості з метою запровадження в них інновацій, що сьогодні є синтетичним поняття щодо діяльності банку у сфері інноваційних технологій, з метою отримання додаткових доходів у процесі створення сприятливих умов формування і розміщення ресурсного потенціалу за допомогою нововведень, що сприятиме посиленню фінансової стійкості банківських установ. Важливо зауважити, що нововведення в банківському бізнесі включають в себе не тільки технічні чи технологічні розробки,

впровадження нових послуг, нових фінансових інструментів, але й нових форм бізнесу та управління, нових методів роботи на ринку.

Отже, фінансова стійкість є фундаментальною характеристикою внутрішнього стану банку, яка визначається здатністю витримувати максимальний рівень непередбачуваних втрат і зберігати стан ефективного функціонування. Це також і якісна характеристика фінансового стану, для якого характерна достатність, збалансованість та оптимальне співвідношення фінансових ресурсів за умов підтримання на достатньому рівні ліквідності й платоспроможності, зростання прибутку та мінімізації ризиків.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт ПАТ «УкрСиббанк» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https:// my.ukrsibbank.com/ua /](https://my.ukrsibbank.com/ua/)

*Приступа Л.А., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Гензера О.О., студентка магістратури
Мельничук О.С., студентка магістратури
Хмельницький національний університет
olga_genzera@i.ua, melnychukb1@gmail.com, prystupala@gmail.com*

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Фінансова стійкість характеризує результативну діяльність компанії, слугує важливим показником при прийнятті рішень потенційними страхувальниками при виборі надійного страховика, а також виступає об'єктом пильної уваги з боку регулятора. Кожна зацікавлена сторона потребує оцінки фінансової стійкості страхової компанії, яка формується за умови ефективної системи управління. Ключовою проблемою при проведенні оцінювання ефективності системи управління фінансовою стійкістю страхової компанії, на сьогодні є відсутність системи оціночних коефіцієнтів із урахуванням умов об'єктивності, достатності, порівнянності, інформативності та специфіки функціонування, що має особливості та відмінності від інших суб'єктів господарювання (підприємств, банків і т.п.).

Враховуючи це, нами зроблено спробу сформувавши відповідну систему показників із урахуванням зазначених умов та проведено її практичну апробацію. Об'єктом дослідження обрано страхову компанію ризикового страхування ПрАТ «СК «Євроінс Україна» [1], що функціонує на страховому ринку з 1992 року (під назвою СК «Алькона») та за рейтинговими даними (за 9 місяців 2018 року) займає 25 місце за розмірами активів (307 569 тис. грн) з поміж 50 найбільших страховиків України [2]. Обрана страхова компанія цікава як об'єкт дослідження питань ефективності системи управління фінансовою стійкістю враховуючи ряд важливих факторів: зміни у власності (перехід до іноземного власника у 2008 році – німецького холдингу Talanx International AG та у 2016 до болгарської компанії ЄВРОІНС ІНШУРИНС ГРУП АД (EUROINS INSURANCE GROUP AD)), зміни типу товариства (з ПАТ «СК «Євроінс Україна» на ПрАТ «СК «Євроінс Україна»), результативність фінансово-господарської діяльності (сума чистого збитку за 2017 рік склала (-29652) тис. грн проти чистого прибутку 8563 тис. грн у 2015 році та 183 тис. грн у 2016).

Аналіз розрахункових коефіцієнтів, тобто відносних показників фінансової стійкості ПрАТ «СК «Євроінс Україна», проведений у таблиці 1, засвідчив, коефіцієнт загальної ліквідності, який характеризує спроможність страхової компанії у найкоротший термін виплатити страхове відшкодування за рахунок наявних активів протягом періоду 2015-2017 років перевищував рекомендовані значення, проте його значення з рівня 227,75 % у 2015 році, скоротилось до 110,94 % у 2017. Щодо інших показників ліквідності страховика, то показник ліквідності страхових резервів ПрАТ «СК «Євроінс Україна» з рівня 43 % у 2015-2016 роках, зріс до 90,14 % у 2017 році (при

Таблиця 1 – Аналіз показників ефективності системи управління фінансовою стійкістю
ПрАТ «СК «Євроінс Україна» за 2015-2017 роки

Показник	Алгоритм розрахунку показника	Рекомендоване значення	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2015/2016		2017/2016	
						Абсолютне відхилення (+,-)	Темп приросту, %	Абсолютне відхилення (+,-)	Темп приросту, %
Коефіцієнт загальної ліквідності, %	Ліквідні активи / Страхові резерви	не менше 100%	227,75	231,03	110,94	3,28	1,44	-120,09	-51,98
Показник ліквідності страхових резервів, %	Страхові резерви / Ліквідні активи	не більше 100%	43,91	43,28	90,14	-0,62	-1,42	46,85	108,24
Показник терміновості, %	Грошові кошти / Страхові резерви	не менше 3%	178,64	186,90	73,66	8,26	4,62	-113,24	-60,59
Частка власного капіталу в пасивах, %	Власний капітал / Пасиви	не менше 10% – 60%	45,03	43,66	40,78	-1,37	-3,04	-2,88	-6,59
Частка страхових резервів у пасивах, %	Страхові резерви / Пасиви	зростання	34,14	33,70	52,38	-0,44	-1,29	18,68	55,42
Частка страхових зобов'язань, яка забезпечена власним капіталом, %	Страхові резерви / Власний капітал	більше 28%	75,82	77,19	128,44	1,37	1,81	51,25	66,39
Коефіцієнт перестраховування, %	Частка страхових премій, передана в перестраховування / Страхові премії	не більше 50%	52,00	74,15	22,15	22,15	42,60	-52,00	-70,13
Прибутковість власного капіталу, %	Чистий прибуток / Власний капітал	не менше 5%	7,91	0,17	-34,70	-7,74	-97,86	-34,87	-20586,77
Питома вага статутного капіталу у власному капіталі, %	Статутний капітал / Власний капітал	зростання	65,55	65,72	83,09	0,17	0,26	17,37	26,44
Достатність власних коштів, %	Власний капітал / Страхові резерви	не більше 250% – 350%	131,89	129,55	77,86	-2,34	-1,78	-51,69	-39,90

рекомендованому значенні не більше 100 %), показник терміновості, який впродовж перших двох років становив 178,64 % та 186,90 % відповідно у 2017 років знизився до рівня 73,66 % (при рекомендованому значенні не менше 3 %). Показник терміновості є свідченням швидкості розрахунку страховика за страховими зобов'язаннями. Він характеризує можливість страхової компанії миттєво виконати свої зобов'язання перед страхувальниками за страховими виплатами. Загалом рівень показників ліквідності перевищує рекомендований, проте спадна тенденція свідчить про зниження частки ліквідних активів у загальній величині страхових резервів, що може призвести в перспективі до невиконання страхових зобов'язань компанії у встановлені строки. Щодо фінансування діяльності страхової компанії, то значна частина активів ПрАТ «СК «Євроінс Україна» фінансується за рахунок власних коштів. При цьому, показник частки власного капіталу у пасивах знаходиться у рекомендованих межах 10–60% та вказує на незначне зниження з 45,03 % до 40,78 % протягом періоду, що свідчить про зменшення обсягів власних фінансових ресурсів та погіршення фінансової стійкості, в основному через накопичення суми непокритого збитку на фоні зростання суми зобов'язань страховика.

Загальновідомо, що страхові резерви страховиків коригуються (у бік зменшення) на частку перестраховиків у цих резервах. Відповідно, обсяг страхових резервів, який реально зосереджується у страховиків, визначає величину та структуру їх залучених фінансових ресурсів. Частка страхових резервів у загальній структурі пасивів ПрАТ «СК «Євроінс Україна» у 2015-2017 роках відзначалась тенденцією до зростання – 34,14 % у 2015 році проти 52,38 % у 2017 році, проте це аналізуючи даний показник, потрібно також досліджувати коефіцієнт перестраховування, який у 2015 році складав 52 %, а у наступному зріс до 74,15 % відповідно при допустимих 50 %, тобто страховик передавав у перестраховування 3/4 страхових ризиків та залучених премій відповідно, що при фінансово стабільній ситуації може свідчити лише про агресивну політику нарощення клієнтської бази та незадовільний рівень управлінської діяльності при підвищенні її ризиковості, що було відкориговано

лише у 2017 році, при зниженні рівня ризиків, які передаються на перестраховання до 22,15 %, та підвищенні рівня відповідальності компанії перед своїми клієнтами за рахунок власних фінансових можливостей.

Водночас при значному скороченні достатності власних коштів з 131,89 % у 2015 році до 77,86 % у 2017 році спостерігаємо недостатність наявного фінансового потенціалу страхової компанії в ринкових умовах господарювання для прийняття на власну відповідальність значно більшої кількості ризиків, або прийняття на страхування великих ризиків чи формування потужнішого страхового портфеля, що визначає у перспективі однозначну потребу у раціональному та виваженому задіюванні механізму перестраховання.

Показник достатності страхових (технічних) резервів характеризує достатність страхових премій для формування цих резервів. Це пояснюється тим, що нетто-премія є джерелом формування страхових (технічних) резервів, тоді як страхові резерви відображають величину страхових зобов'язань. Результат показника повинен бути не менше 100%. Для покращення наявної ситуації ПрАТ «СК «Євроінс Україна» необхідно переглянути тарифну політику і структуру страхового портфеля.

Одним із показників рентабельності є прибутковість власного капіталу (фінансова рентабельність). Цей показник демонструє, наскільки успішно страховик трансформує страхові внески та доходи від інвестицій в прибутки акціонерів. Відповідно до стандартів органів страхового нагляду та аудиторських служб ЄС значення показника повинно бути не меншим ніж 5%. В досліджуваній страховій компанії протягом 2015-2017 років спостерігається вкрай негативна тенденція, згідно якої прибутковість власного капіталу ПрАТ «СК «Євроінс Україна» з рівня 7,91 % у 2015 році знизилась до вкрай низького 0,17 % (2016 рік) та у подальшому перетнула від'ємне значення і впала до позначки (-7,74) %, що свідчить про збитковість діяльності страховика, ускладнення процесів реінвестування та можливостей виплати дивідендів власникам.

Отже, результати аналітичного оцінювання ефективності системи управління фінансовою стійкістю ПрАТ «СК «Євроінс Україна» у 2015-2017 роках засвідчують необхідність удосконалення як тарифної політики, маркетингової діяльності, концепції перестраховування ризиків так і ґрунтового перегляду ключових аспектів фінансового управління, зокрема щодо оптимізації структури активів та капіталу, зменшення витратної частини, інтенсифікації фінансово-інвестиційної діяльності та підвищенні її результативності.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт ПрАТ «СК «Євроінс Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// https://euroins.com.ua/uk/](http://https://euroins.com.ua/uk/)
2. Рейтинг страхових компаній по розміру активів за 9 місяців 2018 года. Офіційний сайт «Фориншурер страхование» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife/18/9/3>

*Прохорова В.В., д.е.н., професор,
Українська інженерно-педагогічна академія
vkprohkorova@gmail.com*
*Мушнікова С.А., к.е.н., доцент
Національна металургійна академія України
svetamush@gmail.com*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Національна економіка країни останнім часом потерпає в скрутному стані. Кризові умови, в яких функціонують й промислові підприємства, вимагають пошуку нових рішучих дій до їх розвитку. Але, розвиток в таких умовах повинен бути безпечним. Тому гострим є питання безпеки розвитку промислових підприємств. Інноваційна складова безпеки розвитку є на сьогодні одним з пріоритетних напрямків діяльності промислових підприємств, яка спрямована на впровадження новітніх виробничих технологій та збільшення виробничих потужностей, впровадження нових видів продукції (робіт, послуг), а разом з тим, на створення нових робочих місць. Оцінка інвестиційних

спроможностей кожного промислового підприємства є основною складовою інноваційного розвитку. Напрямок інвестицій в ці сфери діяльності в майбутньому призведе до покращення фінансового результату, виходу підприємств на нові ринки збуту продукції, підвищенню рівня конкурентоспроможності.

На сьогодні використовуються декілька підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств. Основними з яких є дохідний та бухгалтерський підходи. Більшість аналітиків для визначення результату впровадження інвестицій в інноваційну складову безпеки розвитку використовують дохідний підхід в оцінки інвестиційної привабливості. Даний підхід орієнтований на прогнози очікуваних доходів, так як одним з головних завдань, що стоять перед інвестором, є вибір тих підприємств, які можуть забезпечити високу ефективність інвестицій. Основним методом даного підходу, орієнтованого на грошові потоки майбутніх періодів, є метод дисконтованого грошового потоку. Його застосування зводиться до визначення ставки дисконтування та поточної вартості підприємства, оскільки саме поточна ринкова вартість підприємства дозволяє охарактеризувати можливий потенціал його зростання [3, 4].

При оцінці інвестиційної привабливості на основі дохідного підходу недостатньо відображаються галузеві фактори, поточний фінансовий стан підприємства, його кредитоспроможність, рентабельність та ін. Тому серед економістів в оцінці інвестиційної привабливості популярний є бухгалтерський підхід, який орієнтований на аналіз бухгалтерської звітності. Даний підхід має як теоретичне обґрунтування, так і практичний ефект. Він дозволяє оцінити поточний фінансовий стан об'єкта дослідження, а також контролювати його зміни всім учасникам інвестиційного процесу [1].

Але, на сьогодні жоден з відомих показників, навіть інтегральний показник інвестиційної привабливості підприємства, не здатний відобразити рівень досягнутих економічних, фінансових і соціальних результатів діяльності підприємства. Тому, при оцінці інвестиційної привабливості інноваційної складової безпеки розвитку підприємства, необхідно використовувати

комплексну методику, яка відображає аналіз всіх функціональних сторін діяльності оцінюваного підприємства.

Запропонована комплексна методика повинна включати в себе всі сторони аналізу інвестиційної привабливості та складатися з етапів представлених на рисунку.

Перший етап методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства передбачає аналіз зовнішнього середовища підприємства (економічний стан макросередовища, законодавчі аспекти, соціально-політичні умови, інфраструктура та ін.), враховуючи фактори що позитивно та негативно впливають на його діяльність.



Рис. – Етапи методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства

При визначенні ринкових позицій підприємства на другому етапі необхідним є проведення аналізу обсягу продукції, конкурентоспроможності, ринкової вартості підприємства.

При діагностиці інвестиційної привабливості підприємств повинні використовуватися не тільки математичні методи, а також методи евристичних оцінок, заснованих на знаннях і досвіді експертів. З цієї точки зору, одним з найбільш перспективних є метод експертних оцінок, який використовується у випадках, якщо неможливо застосувати інші методи економічних вимірів. Головною його перевагою є відносна простота, а також у тому, що експерт використовує нерегулярну, разову інформацію якісного характеру.

За допомогою проведення експертної оцінки на третьому етапі відбувається відбір системи більш впливових показників, що характеризують діяльність підприємства та його інвестиційну привабливість. Експертна оцінка повинна входити в систему комплексної методики оцінки інвестиційної привабливості промислового підприємства, але має недолік. В силу індивідуальних поглядів експертів на рівень значимості окремих показників даний підхід має високий ступінь суб'єктивізму.

Ретроспективний аналіз передбачає отримання результатів показників (фінансової стійкості, платоспроможності, рентабельності, ділової активності, ліквідності) за період як найменш три роки до поточного. Необхідність проведення ретроспективного аналізу пояснено виявленням факторів зовнішньої та внутрішньої дії на окремі напрями діяльності підприємства, виявленням резервів покращення результатів діяльності на підставі історичного досвіду роботи.

У даній методиці особливе місце відводиться комплексній оцінці ризиків, яка дозволяє на п'ятому етапі проведення оцінки інвестиційної привабливості, порівняти потенційні об'єкти інвестування за ступенем імовірності настання ризикової ситуації, і обрати найбільш прийнятний варіант [2]. Також, при формуванні системи показників комплексної оцінки необхідно, щоб вони були доступні і виключали складність розрахунків, найбільш повно відбивали

економічну значимість оцінки, дозволяли приймати управлінські рішення щодо рівня інвестиційної привабливості інноваційної складової безпеки розвитку підприємства.

На підставі отриманих результатів динаміки зміни показників та комплексної оцінки ризиків відносно діяльності підприємства, на шостому етапі проведення оцінки інвестиційної привабливості, керівництво в змозі розглядати альтернативні можливості отримання майбутніх грошових потоків: від операційної діяльності, фінансової діяльності або інвестиційної діяльності підприємства, - з метою отримання найбільшого фінансового результату використовуючи дохідний підхід.

Останній етап оцінки інвестиційної привабливості інноваційної складової безпеки розвитку підприємства передбачає рейтингову оцінку підприємства. На основі розрахованих показників загального рейтингу за аналізований період проводиться розрахунок узагальнюючого показника рейтингу підприємства, отримані результати якого і будуть свідчити про рівень інвестиційної привабливості підприємства.

Таким чином, запропонована методика оцінки інвестиційної привабливості інноваційної складової безпеки розвитку підприємства надає можливість послідовно (пошагово) оцінити ступінь розвитку, резервів, а саме й інвестиційної привабливості.

Використання методики оцінки інвестиційної привабливості підприємств дає можливість інвесторам оцінити перспективи своїх вкладень і вибрати об'єкт, який максимально відповідає їх вимогам. Оцінка інвестиційної привабливості самим господарюючим суб'єктом дає можливість керівництву проаналізувати його конкурентну позицію і оцінити рівень безпеки розвитку інноваційної складової підприємства.

Список використаної літератури

1. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [Електронний ресурс] / Наказ Агентства з питань

запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.98 № 22. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0214-98>

2. Фльорко В.А. Ризик неточної оцінки інвестиційної привабливості підприємства / В.А. Фльорко // Економіка промисловості. — 2004. — № 1. — С. 107–119.

3. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств: навч. посіб. / Д.М. Черваньов. — К.: Знання-Прес, 2003. — 622 с.

4. Ястремська О.М. Визначення інвестиційної привабливості промислових підприємств / О.М. Ястремська // Управління розвитком. – Х.: ХНЕУ, 2008. – №17. – С. 194 – 196.

*Пугач А.В., студентка 2 курсу
Харківський технологічний університет «ШАГ»
nastyapugach24@gmail.com*

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Сучасний тип економічного розвитку харчової промисловості визначається як штучний. Це деструктивний тип розвитку, тому що викиди в великих кількостях з виробленої продукції включають пил, парникові гази і інші речовини, які негативно впливають на навколишнє середовище, викликаючи забруднення повітря, погіршення якості водних ресурсів і втрати ґрунту. Більшість виробничих і технологічних процесів і виробництво готової продукції дуже ресурсомісткі і пов'язані з утворенням великої кількості відходів, оскільки економічні і екологічні проблеми є одними з найбільш важливих проблем нашого часу [1].

Очікується, що в 2019 році в індустрії продуктів харчування і напоїв настане захоплюючий рік. Споживчі потреби продовжують змінюватися, і обсяг інновацій, що впроваджуються у виробництво продовжує зростати, надаючи підприємствам можливість реагувати, адаптуватися та досягати успіху.

У минулому році були виділені проблеми навколишнього середовища та здоров'я в якості основних проблем, що стоять перед галуззю. В цьому році ці проблеми залишаються актуальними, разом з новими доповненнями, наприклад такими як, походження їжі та якість інгредієнтів які до неї входять.

Згідно з дослідженням Food Dive [2], споживачі вважають, що їх здоров'я є одним з найвпливовіших факторів під час вибору продуктів харчування, особливо людей покоління X і мілленіалів. Це призводить до збільшення попиту на такі інгредієнти, як омега-жири та пробіотики, що передбачає користь для здоров'я.

Професійні дослідження впливу інгредієнтів харчової промисловості на здоров'я тривають та мають значний вплив на змінну сприйняття споживачів. «Food Drink & Franchise World» [3], повідомляє, що «по мірі того, як з'являється все більше наукових доказів на користь харчових продуктів, сприятливих для кишечника, пробіотики, такі як кимчи, місо, кефір та чайний гриб, стануть звичайним явищем на наших продуктових полицях».

Компанії реагуватимуть на комбінований тиск споживачів та досліджень за допомогою оновлених продуктів і включення нових інгредієнтів в свій існуючий асортимент. Проблема тут полягає в тому, щоб задіяти споживчий попит на продукти харчування та досить швидко реагувати, оскільки бажання споживачів можуть змінюватися з кожним новим дослідженням [4].

Споживачі також стурбовані походженням своєї їжі, що проявляється у підвищенні попиту на інформацію про те, звідки надходять інгредієнти. На одному кінці цього спектра знаходяться гіпер-локальні ланцюжки поставок: повертаючись до наших коренів і використовуючи інгредієнти, вирощені в тій же країні, окрузі або навіть районі більшість компаній зможе зменшити кількість витрат на свою продукцію за рахунок меншої вартості її транспортування. Та, у свою чергу задовольнити споживачів.

На іншому кінці спектру знаходяться технологічні рішення, такі як блокчейн, використання яких дозволяє точно відстежувати кожен компонент в

ланцюжку поставок. Це спосіб для глобальних ланцюжків постачань дозволяє йти в ногу з вимогами все більш розбірливих споживачів.

Модні слова для інгредієнтів є ще одним зручним для споживачів способом вирішення проблем походження. Заява McDonalds про те, що вони будуть використовувати тільки яйця курей які пересувалися вільно, без постійного перебування у клітці до 2025 року [5], є прикладом цього і може бути витлумачено як готовність відомих компаній реагувати на запити споживачів.

Завдання та проблематика полягає в тому, щоб знати про потреби споживачів та володіти чіткою інформацією про походження їх продуктів харчування і вносити відповідні зміни. Звісно збір аналітичних даних, а також постійне реагування на зміни ринку та попиту будуть вимагати від компаній значних фінансових витрат, з іншого боку якщо компанії не будуть швидко реагувати на запити споживачів, вони ризикують втратити набагато більше фінансових ресурсів [4].

Також не слід забувати про вплив харчової промисловості на навколишнє середовище, відповідно до великої кількості опитувань, споживачі часто звертають увагу на продукти з поміткою «eco-friendly» або «cruelty free» та наявність або відсутність даного маркування займає не останнє значення на те придбає споживач цей продукт чи ні.

Однак збереження і відновлення навколишнього середовища сприяють екологічним витратам. Екологічні витрати діляться на поточні і капітальні. Капітальні вкладення включають одноразові витрати на створення, оновлення, заміну установок і обладнання і поліпшення виробничих технологій, що дозволить знизити негативний вплив на навколишнє середовище. Поточні витрати на охорону навколишнього середовища включають в себе витрати на послуги, пов'язані із захистом навколишнього середовища, і витрати на обслуговування екологічних експлуатаційних систем, та на контроль впливу на навколишнє середовище. Також необхідно здійснювати заходи щодо утилізації

та дезактивації викидів, які чинять негативний вплив на навколишнє середовище [1].

Список використаної літератури

1. Dragan O., Lozovska N. Economic and environmental problems of food industry enterprises [Електронний ресурс] //– Режим доступу до ресурсу: https://www.researchgate.net/publication/297811157_Economic_and_environmental_problems_of_food_industry_enterprises.

2. Study: Millennials are most interested in fresh and healthy food [Електронний ресурс] //– Режим доступу до ресурсу: <https://www.grocerydive.com/news/grocery--study-millennials-are-most-interested-in-fresh-and-healthy-foods/534651/>.

3. Top 10 food and beverage trends to watch out for in 2019 [Електронний ресурс] //– Режим доступу до ресурсу: <https://www.fdfworld.com/top10/top-10-food-and-beverage-trends-watch-out-2019>.

4. Access Finance: Challenges Facing The Food And Beverage Industry In 2019 [Електронний ресурс] //– Режим доступу до ресурсу: <https://content.accesscommercialfinance.com/blog/challenges-facing-the-food-and-beverage-industry-in-2019>.

5. McDonald's just made another big change to its classic burgers [Електронний ресурс] //– Режим доступу до ресурсу: <https://www.today.com/food/mcdonald-s-announces-big-changes-burgers-ditches-preservatives-t138283>.

Рассадникова С.І.

доцент, к.е.н. доцент, с.н.с. кафедри економічних систем і управління інноваційним розвитком

Одеський національний політехнічний університет

rassadnikovas@ukr.net

СУЧАСНІ РЕКЛАМНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Актуальність. Аналіз сучасних тенденцій в рекламуванні, оновлення підходів до формування інвестиційної привабливості природокористування в Україні є актуальною темою дослідження та пов'язано з об'єктивною необхідністю підвищення значення цінності природних ресурсів та якості навколишнього природного середовища, залучення інвесторів, зі сприянням за

допомогою рекламних технологій та методів, як додаткових, створенню дієвого механізму управління інвестиційними процесами, здатного вирішувати поставлені стратегічні завдання в сфері природокористування.

Основна частина дослідження. Однією з ключових умов руху до цивілізованого суспільства і переходу на принципи сталого розвитку в Україні є удосконалення інвестиційної діяльності, залучення значних вкладень інвестицій в сфері природокористування, яка є підґрунтя життєдіяльності та життєздатності суспільства, забезпечення його матеріальних та духовних потреб. В першу чергу, це обумовлено впливом якості навколишнього природного середовища та ефективності використання природних ресурсів на динаміку економічного розвитку та якості життя населення [1].

Вирішення невідкладних проблем сфери природокористування неможливо без налагодженої системи інвестиційного забезпечення, розробки механізмів та методології інвестиційної привабливості сфери природокористування, ефективного вкладення інвестицій з отриманням максимального результату в умовах обмеженості ресурсів та інвестицій. Концептуальні основи формування інвестиційної привабливості у сфері природокористування як засіб ефективного інвестування розроблені у цілому ряді наукових праць автора даного дослідження [наприклад, 2].

Парадигма формування інвестиційної привабливості сфери природокористування полягає в уявленні процесу як єдиної системи у взаємозв'язку і взаємодії безлічі факторів впливу на інвестиційну привабливість з отриманням синергетичного ефекту в результаті такої взаємодії [3]. Досягнення інвестиційної привабливості розглядається з позиції постнеокласичної науки як формування інвест-атрактора, якій притягує множину траєкторій розвитку інвестиційного процесу, викликає підвищення інвестиційної привабливості природокористування об'єктів, регіонів, країни.

Реклама має велике значення в умовах глобалізації і постіндустріальної інформаційної економіки як потужний інструмент інформаційного впливу на суспільство та конкретну цільову аудиторію, окремо споживачів, інвесторів,

формування потреб, цінностей, свідомості, обізнаності у населення, державних органів влади, бізнесу та інших важливих стейк-холдерів інвестиційних процесів в гострих екологічних проблемах і природокористуванні, можливості отримання вигоди.

Узагальнюючі сучасні тенденції рекламування пропонуємо наступні напрями запровадження новітніх рекламних технологій для формування умов для підвищення інвестиційної привабливості природокористування: розповсюдження соціальної реклами; використання нових інтерактивних рекламних компаній, Інтернет-реклами; комбінації засобів реклами у об'єднанні з сукупністю маркетингових комунікацій; креативна реклама з впровадженням нових технічних розробок; інноваційна реклама на основі оновлення технологій та інтелектуальною складовою, комп'ютерних технологій і нестандартних способів інформування інвестиційного ринку; просування ідей event-маркетингу як засобу активізації інтересів інвесторів з використанням реклами та інше.

Важливим є, в першу чергу, посилення соціальної спрямованості реклами, яка несе додаткову цінність для суспільства та зорієнтована на соціальну тематику. Серед домінуючих стратегічних векторів розвитку реклами наступних років аналітики вирізняють такі: здатність створювати і втілювати яскраву ідею; посилення ролі персоналізації – зміщення акцентів з продукту в бік споживача, перехід від масових комунікацій до конкретної цільової аудиторії; підвищення ролі соціальної складової реклами як додаткової цінності бренду, апеляція до загальнолюдських цінностей та норм [4].

Висновки. Реклама має визначне, перспективне значення та ефективні сучасні інструменти рекламування створюють умови для сприяння формуванню інвестиційної привабливості природокористування.

Список використаної літератури

1. Рассадникова С.І. Інвестиційна політика в сфері природокористування: теоретичні та прикладні проблеми / С.І. Рассадникова //Актуальні проблеми

соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: Збірник наукових статей за матеріалами III Всеукраїнської науково-практичної конференції (13 – 14 квітня 2017 р.). Частина 2. Секція 3, 4, 5. – Дніпро: НМетАУ, 2017. – С.225-230.

2. Рассадникова С.И. Институциональные условия и перспективные направления формирования инвестиционной привлекательности в сфере природопользования/ С.И. Рассадникова //Сборник научных статей «Institutionelle Grundlagen für die Funktionierung der Ökonomik unter den Bedingungen der Transformatio: Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel. Vol.1 – Verlag SWG imex GmbH, Nurnberg, Deutschland, 2014. – С. 73-76.

3. Рассадникова С.И. Инвестиционная аттрактивность как предмет системных (экономико-экологически) исследований / С.И. Рассадникова, В.Н.Степанов //«European Applied Sciences»Журнал. – 2014.- № 5. – С.138-142.

4. Степаненко С. Прогноз основных тенденций развития рынка рекламы и маркетинговой активности / С. Степаненко // Маркетинг и реклама. – №1(208). – 2014. – С. 24-25.

*Робейко К.Г, здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Самборський І. О., к. е. н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Рівненський державний гуманітарний університет
katerinka1616net@gmail.com*

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день актуальним для підприємства є підвищення ефективності маркетингової діяльності, оскільки вона постає одним із найважливіших напрямів стратегічного управління. Правильно та вчасно розроблені дії та заходи у сфері маркетингу дозволяють підвищувати конкурентоспроможність на ринку, збільшити частку ринку та розширити межі цільових сегментів, сформувати позитивний імідж підприємства та підтримувати репутацію. Саме це дає поштовх до формування ефективних заходів підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства. Інтерес до маркетингової діяльності і, відповідно, зацікавленість у найефективнішому маркетинговому управлінні посилюються в міру

усвідомлення все більшою кількістю організацій у сфері підприємництва, міжнародній і некомерційній сферах того, як саме маркетинг сприяє їхній успішнішій діяльності на ринку.

Ефективність діяльності будь-яких організацій у значній мірі визначається функціонуванням маркетингової системи. Працівники цієї системи безпосередньо не створюють продукції, але, здійснюючи певну організаційну і комерційну діяльність з виробництва товару, збереження його якості, забезпечення товарної інфраструктури, є складовою частиною виробничого персоналу.

Маркетингову діяльність підприємства можна корегувати за наслідками контролю. Наприклад, якщо об'єм продажів нижче очікуваного, необхідно визначити, чим це обумовлено і що слід зробити для виправлення ситуації. Якщо об'єм продажів вище очікуваного, то слід визначити, чим це обумовлено. Можливо, необхідно підняти ціну на продукт. Це неминуче приведе до деякого зниження об'єму продажів, але, можливо, забезпечить вищий прибуток [1].

Роль маркетингу у діяльності підприємства можна охарактеризувати такими моментами: 1) за допомогою маркетингових досліджень аналізуються різні сторони ринку, з якими підприємство взаємодіє; 2) підприємство розробляє і втілює тактику поведінки підприємства на ринку з урахуванням максимального задоволення потреб споживачів. За допомогою професійних маркетингових досліджень і правильного застосування їх на практиці підприємства можуть у разі підвищити свою прибутковість, а отже, і ефективність; 3) в час, коли населення планети постійно збільшується, а, відповідно, збільшується і кількість продавців і покупців, на допомогу приходить тактика просування – невід'ємна складова маркетингової діяльності [2].

Основні шляхи вдосконалення маркетингової діяльності підприємства можна розділити на стратегічні і тактичні. Стратегічні являють собою зміну підходу управління, а тактичні - перерозподіл функцій і зміну структури відділу маркетингу. Основними цілями маркетингової діяльності підприємства

є вивчення таких питань, як поведінка споживача і мотиви його ринкової поведінки; аналіз ринку підприємства; аналіз каналів збуту; дослідження діяльності в галузі реклами; аналіз обсягу продажів; дослідження конкурентів; визначення найефективніших методів просування товару.

Основне завдання маркетингової діяльності підприємства - відобразити і посилювати все тенденції щодо вдосконалення виробництва товарів і послуг для збільшення ефективності роботи компанії [3].

Організація управління маркетингом – масштабне завдання, від вирішення якої залежить, наскільки успішною буде робота підприємства. Ефективно вирішити цю задачу можна за допомогою CRM-програми, яка дозволяє автоматизувати роботу маркетингового підрозділу і підвищити його продуктивність.

Завдяки використанню CRM у підприємства з'являється можливість засновувати свої маркетингові рішення на регулярно одержуваній аналітиці. Таким чином, CRM дає можливість підприємству отримати великий спектр аналітичних даних, вивчивши які нескладно вчасно скоригувати політику просування. Ефективність управління службою маркетингу підвищиться також за рахунок CRM-синхронізації роботи сайту або інтернет-магазину з базою клієнтів. Це дозволяє краще обслуговувати клієнтів і швидше обробляти їх замовлення. Політика просування підприємства багато в чому опирається на своєчасне інформування клієнтів про спеціальні акції, розпродажі та пропозиції. CRM дозволяє відправляти електронні і смс-розсилки безпосередньо з клієнтської бази, що прискорює і спрощує роботу.

Організація служби маркетингу на підприємстві передбачає оперативний доступ всіх співробітників підрозділу до рекламних матеріалів. За допомогою CRM підприємство може створити таку базу, налаштувавши до неї доступ певних працівників, які в будь-який момент можуть завантажити потрібний варіант логотипу, зразок листа для розсилки або буклет із новими цінами. Це скоротить час роботи, оскільки фахівцю не знадобиться кожного разу шукати матеріали заново в пошті або файловій системі.

За рахунок управління персоналом через CRM організація управління маркетингом стає більш оперативною та продуктивною: керівник підрозділу може розподіляти роботу між маркетологами в онлайн-режимі, не пояснюючи кожному завдання окремо; всі файли і коментарі по проекту завжди знаходяться в онлайн-режимі доступу для всіх співробітників підрозділу; в CRM зберігається вся історія взаємодії по проекту і вся історія змін файлів, тому, наприклад, завжди можна повернутися до попереднього варіанту рекламних матеріалів [4].

Отже, підвищення ефективності маркетингової діяльності є пріоритетним напрямком, тому що маркетинг стає основою розробки виробничої стратегії підприємств, оскільки основним принципом їх конкурентоспроможності є орієнтація на отримання прибутку через найкраще задоволення потреб споживачів, що можна забезпечити тільки за допомогою маркетингової діяльності.

Список використаної літератури

1. Оцінка ефективності маркетингової діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://buklib.net/books/37220/>.
2. Роль маркетингу в діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://marketing-helping.com/konspekti-lekcz/17-konspekt-lekczj-disciplina-qmarketingq/232-rol-marketingu-v-dyalnost-pdprimstva.html>.
3. Маркетингова діяльність підприємства [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://kak-bog.ru/marketingovaya-deyatelnost-predpriyatiya>.
4. Як поліпшити роботу маркетингової служби підприємства: 5 секретів [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.prostoy.ru/2688.html>.

*Рубай О.В., к.е.н., доцент
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
o_rubai@ukr.net*

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Фінансовий менеджмент в загальній системі управління має специфічні особливості, які виражаються, передусім, у відсутності однакової технології управління економічними процесами і організації управлінських технологій у рамках єдиної системи. В умовах конкуренції на галузевому або регіональному ринку кожне підприємство, виробляє власні регламенти здійснення фінансового управління у рамках встановленого законодавства, а економічна ситуація, що постійно змінюється, вимагає коригування прийомів ведення управлінських процесів, що склалися. Проте усі прийоми і методи управління повинні відповідати загальній концепції розвитку підприємства.

Сільське господарство є виробником продукції рослинного і тваринного походження, що в одному випадку служить продовольством для населення в іншому - сировиною для промислової галузі та функціонує в умовах сезонного виробництва, якому характерний тривалий період відновлення основних засобів, великий часовий період між здійсненням витрат та отриманням надходжень, використання у ході діяльності предметів і засобів праці живих організмів, які підпорядковуються біологічним законам відтворення. З другої сторони низка особливостей, притаманних вітчизняним підприємствам цієї ланки. Серед яких: зниження купівельної спроможності населення; диспаритет цін на сільськогосподарську і промислову продукцію; потреба в інвестиційних ресурсах для розвитку галузей рослинництва та тваринництва; низький рівень розвитку інфраструктури сільської місцевості тощо.

Підприємства можуть отримувати високі прибутки проте одночасно відчувати значний дефіцит коштів, а може бути навпаки, одержувати незначні суми прибутку, володіючи великими обсягами грошових засобів. Звіт про рух грошових засобів виявляє такі надлишки і нестачі. Також, він містить

інформацію, яка корисна для проведення аналізу фінансової гнучкості господарства. Фінансова гнучкість – це можливість підприємства генерувати суттєві обсяги грошових засобів з тим, щоб своєчасно проаналізувати несподівано виникаючі потреби та можливості.

Якість фінансового менеджменту підприємства може бути високою лише в тому випадку, коли у звітному періоді, чистий рух грошових надходжень від операційної діяльності досягне позитивного значення, а від інвестиційної і фінансової діяльності – негативного. Це свідчить про те, що суб'єкт господарювання отримав достатньо грошових ресурсів, для здійснення інвестиційних вкладень в активи, та погашення отриманих кредитів, а отже напрашується висновок, що керівництво підприємства в повному обсязі виконує покладені на нього функції.

Тривожним є стан, коли рух грошових надходжень за підсумком інвестиційної та фінансової діяльності має позитивне значення, а в підсумку операційної – негативне. Тоді стан підприємства характеризується як кризовий, якість фінансового менеджменту у даному випадку є незадовільною. Це свідчить про те, що підприємство фінансує витрати операційної діяльності надходженнями від інвестиційної та фінансової, а саме за рахунок одержаних кредитних ресурсів, додаткових внесків власників, і інше. Така структура руху грошових засобів прийнятна тільки для нових підприємств, які ще на початковій стадії розвитку і не працюють на повну потужність.

Важливою складовою фінансового менеджменту підприємств є управління оборотними активами. На сучасному етапі економічного розвитку більшість сільськогосподарських підприємств гостро відчувають дефіцит оборотних коштів. Основними причинами такого становища стали кризові явища в економіці та відсутність на підприємствах ефективної системи управління оборотними засобами [1].

Ефективне управління оборотними активами полягає в забезпеченні оптимальних обсягів всіх їх складових, які сприятимуть зростанню економічних вигод та ринкової вартості підприємства. Швидкі зміни

кон'юнктури зовнішнього середовища обумовлюють прийняття рішень щодо обсягів складових оборотних активів, які забезпечать безперебійність виробничого процесу та достатній рівень платоспроможності. Так, грошових коштів у підприємства повинно бути стільки, скільки потрібно для покриття поточних зобов'язань. Їх надлишок доцільно залучати в оборот, вкладати в інші ліквідні активи, а не «заморожувати». Обсяги запасів повинні забезпечувати безперервний процес виробництва, але не створювати надмірні залишки. Обсяги дебіторської заборгованості, з одного боку, повинні забезпечувати зростання обсягів реалізації продукції, прискорення реалізації залишків запасів, а з іншого – не повинні відволікати з господарського обігу оборотні активи, що призводить до втрати частини доходів підприємства.

Дебіторська заборгованість є свого роду кредитуванням, тому до ризиків, пов'язаних з оплатою заборгованості, відносять усі ризики кредитування.

Кредиторська заборгованість відноситься до фінансових зобов'язань, що виникають в результаті договірних стосунків і вимагають сплати грошових коштів або передачі інших фінансових активів іншим господарюючим суб'єктам. Кредиторські і дебіторські борги, які не надавалися безпосередньо господарюючому суб'єктові, а були перекуплені, враховуються як фінансові активи, що утримуються до погашення, наявні для продажу або призначені для торгівлі. В цьому випадку дебіторську і кредиторську заборгованість слід розглядати як первинний фінансовий інструмент, який може бути базисом для похідного інструменту [2].

Зважаючи на специфіку сільського господарства та значимість окремих видів фінансово-господарської діяльності підприємств, не слід забувати про управління капіталом.

Управління капіталом належить до основних завдань фінансового менеджера на будь-якому підприємстві, оскільки обсяг, структура та вартість капіталу суттєво впливають на основні показники фінансово-господарської діяльності даного підприємства та в цілому на ефективність його діяльності.

Управління капіталом сільськогосподарського підприємства, як і весь процес управління, повинен містити стратегію і тактику управління. Від рівня розвитку та вдосконалення системи управління капіталом значною мірою залежить ефективність господарської діяльності.

Управління капіталом суб'єктів господарювання тісно пов'язане із прийняттям управлінських рішень, оскільки його величина та динаміка є важливими критеріями для встановлення їх оптимальності. Капітал завжди є необхідним атрибутом діяльності - від моменту створення підприємства до його ліквідації або реорганізації. Своєю чергою, управління капіталом передбачає вплив на його обсяг і структуру, а також джерела формування з метою підвищення ефективності його використання [3].

Таким чином, важко переоцінити важливість фінансового менеджменту в загальній системі управління підприємством, оскільки ефективне фінансове управління забезпечує достатній рівень платоспроможності, ліквідності й прибутковості, зміцнення фінансового стану, ріст ринкової вартості сільськогосподарських підприємств.

Список використаної літератури

1. Муравський О.А. Економічне моделювання ефективного використання оборотних коштів у сільськогосподарських підприємствах // Економіка АПК. – 2015. - №6. – С.59-65.
2. Сіренко Н.М. Вдосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства // Агросвіт. - 2011. - №22. – С. 44-46.
3. Назаренко І.М. Формування та ефективність управління капіталом сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд.. екон. наук: 08.00.04. Херсон, 2010. – 20с.

Руднева К.А.
студентка 4 курса
Старший преподаватель Ястреб Т.А.
Белорусский государственный университет
rudneva.ksusha@mail.ru

АНТИДЕМПИНГОВЫЕ МЕРЫ КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ

Термины «глобализация» и «либерализация» используются практически в каждом исследовании, содержащем характеристику современной мировой экономики. Указанные явления выступают в роли центрального звена в процессе развития мирового хозяйства, целями которого являются достижение свободной торговли и транспарентности в осуществлении различных видов деятельности, а также активное создание интеграционных группировок. С одной стороны, это имеет ряд положительных последствий: рост показателей мировой торговли, диверсификация товаров на рынках разных стран, возможность международного обмена опытом и т.д. С другой стороны, в такой ситуации неизбежен рост конкуренции, которая, в свою очередь, может подорвать финансово-экономическую устойчивость предприятий. Отметим, что при этом арсенал средств защиты от негативного воздействия глобализации весьма ограничен. В данной статье будет рассмотрена роль антидемпинговых мер в борьбе с недобросовестной конкуренцией.

Общеизвестным является факт, что для достижения успеха необходимо вовремя и точно выявлять существующие проблемы, в связи с чем считаем необходимым в первую очередь сосредоточить внимание на избранной для исследования проблемной сфере – финансово-экономической устойчивости предприятия и конкуренции как угрозе ее сохранения.

Проанализировав подходы Бодрова О.Г., Никешина С.Н., Камаева В.Д. и ряда других экономистов к определению понятия, считаем, что под «*финансово-экономической устойчивостью предприятия*» понимается сбалансированное состояние экономических ресурсов, которое обеспечивает

стабильную прибыльность и нормальные условия для экономического роста. Для оценки финансово-экономической устойчивости предприятия используется широкий набор показателей: коэффициент автономности, коэффициент покрытия инвестиций, коэффициент обеспеченности запасов и т.д., – которые зависят от ряда внешних и внутренних факторов. Следовательно, финансово-экономическая устойчивость не является константой. Рассмотрим одну из угроз устойчивого развития предприятия, в качестве которой зачастую выделяют приемы конкурентной борьбы, применяемые коммерческими организациями с целью обеспечения себе дополнительных преимуществ на товарном рынке.

В общем понимании конкуренция – это соперничество. В экономической плоскости данное понятие представляется более конкретным в силу определенности соперничающих сторон и целей такого соперничества: *конкуренция* представляет собой борьбу между субъектами хозяйствования за максимально эффективное использование факторов производства. Исходя из определения, можно сделать вывод, что причинами конкуренции являются общий для соперничающих сторон результат (максимальная эффективность) в условиях ограниченных ресурсов (факторов производства). Во многих случаях это положительно сказывается на качестве предлагаемых товаров и услуг: для привлечения клиентов предприятия модернизируют свою продукцию. Такая конкуренция полезна для развития экономики. В то же время существует понятие *недобросовестной конкуренции*, под которой понимаются действия хозяйствующих субъектов, направленные на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречащие законодательству, которые причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам [1]. К таким действиям, в частности, относят шпионаж, распространение ложных сведений, дезорганизация деятельности клиента и т.д. Особое место среди перечисленных форм недобросовестной конкуренции занимает *демпинг*, представляющий собой экспорт товаров по бросовым ценам, т.е. по ценам ниже, чем на внутреннем рынке страны экспорта.

Ознакомившись с проблемой, считаем возможным перейти к рассмотрению способов ее решения. Поскольку областью исследования была избрана мировая экономика, сосредоточим внимание на демпинге как виде недобросовестной конкуренции, характерном, главным образом, для внешнеторговой деятельности, что следует из его определения.

В силу либерализации торговли выбор средств защиты для национальных производителей ограничен и представлен *мерами защиты внутреннего рынка*, к которым относятся: *антидемпинговые* (противодействие демпинговому импорту), *компенсационные* (противодействие субсидируемому импорту) и *специальные защитные меры* (противодействие резко возросшему импорту).

Наиболее часто применимыми являются антидемпинговые меры, которые в соответствии с экономической теорией считаются механизмом восстановления справедливой конкуренции между производителями [2] (*Рисунок 1*). Считаем целесообразным отметить преимущества данного инструмента торговой защиты.

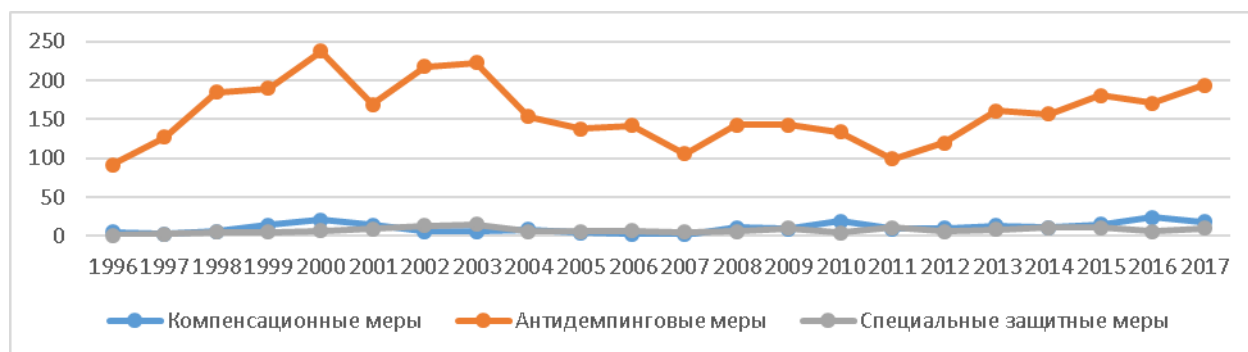


Рисунок 1 – Динамика применения мер защиты внутреннего рынка в 1996 – 2017 гг.

Источник: составлено автором на основе [3], [4], [5].

Полагаем, что наиболее точно они сформулированы в монографии российского ученого Мокрова Г.Г. Так, по его мнению, «высокая оценка и широкое признание антидемпинга связано с его следующими особенностями:

– возможность ведения «точечной борьбы» с конкретными компаниями;

- односторонний характер мер (нет необходимости в предоставлении компенсаций или перезаключении договоров);
- процесс расследования способствует снижению нежелательного импорта аналогичных товаров в связи с издержками, которые ложатся на экспортера, и неопределенностью уплаты пошлин для импортера;
- проверенное средство борьбы с нежелательным импортом (90% случаев импортных продаж, признанных несправедливыми, не вызвали бы никаких вопросов согласно национальным законам о конкуренции);
- возможность создания политических прецедентов в целях защиты экономических интересов национальных компаний» [6].

В качестве преимущества также хотелось бы отметить срок действия мер – 5 лет, – что позволяет предприятию не просто временно приостановить вредоносные действия конкурентов, но и восстановить финансово-экономическую устойчивость и укрепить ее для предотвращения рецидивов подобных случаев.

Таким образом, антидемпинг является оптимальным способом противодействия недобросовестной конкуренции и, как следствие, поддержания финансово-экономической устойчивости предприятия в силу своей адресной направленности, быстрого достижения первого результата (заметен уже на стадии расследования) и длительности мер.

Отметим, что, имея такой инструмент защиты и повышения конкурентоспособности, далеко не все предприятия осведомлены о способах и преимуществах его использования. В данной связи считаем необходимым выстроить институт взаимоотношений между компетентными органами и производителями, что станет залогом успешной внешнеторговой политики, направленной на защиту национальных производителей.

Таким образом, разумное использование антидемпинговых мер может способствовать решению проблемы финансово-экономической устойчивости предприятия путем повышения его конкурентоспособности.

Список использованной литературы

1. Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 511 с. — (Серия: Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-6711-1.
2. Михайлова, А.Н. Практика и перспективы применения мер защиты внутреннего рынка / А.Н. Михайлова, Ю.В. Симонова // Молодой ученый. — 2016. — № 10.1. — С. 44-47.
3. Statistics on anti-dumping // World Trade Organization [Электронный ресурс]. 2019. — Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm. — Дата доступа: 15.03.2019.
4. Statistics on safeguard measures // World Trade Organization [Электронный ресурс]. 2019. — Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeg_e.htm. — Дата доступа: 15.03.2019.
5. Statistics on subsidies and countervailing measures // World Trade Organization [Электронный ресурс]. 2019. — Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/scm_e.htm. — Дата доступа: 15.03.2019.
6. Мокров, Г.Г. Евразийский экономический союз: Демпинговый импорт и антидемпинговые меры защиты внутреннего рынка: монография. — Москва: Проспект, 2016. — 352 с.

*Садура О.Б., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
oksanasad75@gmail.com*

*Агрес О.Г., к.е.н., доцент
в.о. доцента кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет*

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ЛІЗИНГОВОГО РИНКУ В АПК УКРАЇНИ

Лізинг в Україні є недостатнім для гарантування аграріям стабільності фінансування. Це особливо актуально, коли інші джерела фінансування, такі як банки, майже зменшуються. Серед останніх сектор сільського господарства фактично кредитує лише декілька установ.

Доцільно зазначити, що банківська система України є дотичною до таких проблем, як низький кредитний та інвестиційний рейтинг, зменшення довіри до національної валюти (гривні), висока корупція, недосконале та непристосоване законодавство, що призводить до негативних наслідків в роботі Національного Банку України та комерційних банків зокрема.

Достатньо низькою є кредитна активність банків в сільському господарстві, що викликано вузьким колом надійних позичальників, високим рівнем невизначеності розвитку економіки та завищених вартостей кредитних ресурсів. [2, с.19]. З огляду на це значну потребу в кредитних ресурсах сільськогосподарські товаровиробники мають здатність задовольняти завдяки повнішому використанню потенціалу ринку лізингових послуг. Лізинг може бути гарною альтернативою банківському кредитуванню, тому що дозволяє значно скоротити початкові інвестиції, а отже, відкриває широкі можливості для малого та середнього бізнесу.

В порівнянні з іншими методами придбання технічних засобів (банківський кредит, оплата за фактом поставки, купівля з відстроченням оплати тощо) лізинг має певні переваги: зменшує ризик неповернення коштів, оскільки за лізингодавцем зберігається право власності на передане майно; забезпечує 100 % кредитування і не вимагає негайного початку платежів; забезпечує більш гнучкі умови лізингової угоди, ніж позика, оскільки надає можливість двом сторонам розробити зручну схему виплат; дає змогу відносити лізингові платежі на витрати виробництва лізингоодержувача і відповідно знижувати оподаткований прибуток; сприяє одержанню сільськогосподарським товаровиробникам додаткових можливостей щодо збуту техніки та обладнання.

Незважаючи на активний розвиток фінансової системи, ринок лізингових послуг в Україні перебуває на стадії становлення.

Офіційно за 9 місяців минулого року, за даними регулятора галузі, укладено договорів фінансового лізингу на суму 9,3 млрд. грн. Загальна вартість існуючих лізингових угод станом на 30 вересня 2017 року становила

24,1 млрд. грн. І лише 6,5 млрд. грн. з них припадають на сільське господарство [6].

Як наслідок, ми спостерігаємо, на жаль, мінімальний рівень проникнення такої ефективної фінансової послуги, як лізинг для сільського господарства в рідній країні.

Для порівняння, в США 120 тисяч сімейних фермерських господарств мали змогу отримати кредити від агентства FSA при Міністерстві сільського господарства країни. В минулому фінансовому році FSA надала кредити, зокрема, 25 тисячам, так званих, фермерам-початківцям. За останній рік агентство надало американським фермерам 5,9 млрд. дешевих кредитних доларів.

В той час, в Україні вся банківська система держави надала кредити аграріям лише на 2 млрд. дол. в перерахунку на американську валюту. За станом на кінець листопада 2017 року залишок коштів в представників аграрної сфери на рахунках вітчизняних банків, згідно інформації НБУ, становив лише 59,6 млрд грн.

За проведеними розрахунками AgroDay (електронне видання про вітчизняний та міжнародний аграрний бізнес), лише 0,2% сільгосптехніки, яка зараз доступна для всіх українських аграріїв, знаходиться у лізингу. З приблизно 2 мільйонів одиниць тракторів, зернозбиральних комбайнів, сівалок, культиваторів та іншої сільськогосподарської техніки, яку механізатори готують вийти на поле в цьому сезоні, всього близько 4 тисяч одиниць, придбано за лізинговою схемою.

Однак, доцільно відзначити, що ситуація з часом трохи покращується. Відтак, приблизно з 45 тисяч одиниць агротехніки, куплених аграрними господарствами впродовж минулого року, приблизно одну тисячу агрегатів придбано саме на основі лізингової схеми. Тобто на лізинг в минулому році перепало в середньому 2% сільгосптехніки. А в сегменті тракторів та комбайнів в 2017 році частка лізингової техніки сягнула 5-6%.

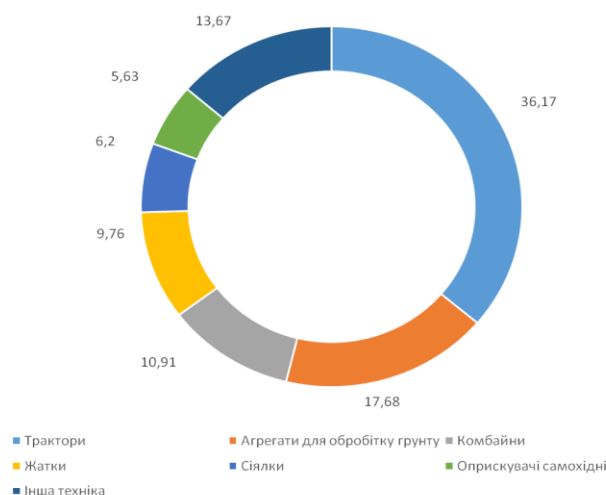


Рисунок 1 - Структура сільгосптехніки, наданої у лізинг членами УОЛ у 2017 р. за типами, %

В підсумку маємо те, що поточний рівень проникнення лізингу в аграрну сферу економіки на щабель вищий від відповідного показника парку сільгосптехніки в сукупності, який сформований накопиченням за всі попередні роки. Проте, для аграрної галузі, яка намагається боротися за світові експортні ринки, та все ж таки з обмеженими фінансовими ресурсами для модернізації своєї продукції, темпи впровадження лізингу є занадто низькими. Хоча аналіз вказує на те, що є ресурси для помітного покращення ситуації.

Аналізуючи ринок лізингу в Україні, треба відзначити його активізацію, але обсяги здійснення лізингових операцій залишаються у декілька разів нижчими за аналогічні показники західних країн. Для успішного розвитку лізингу в Україні доцільно провести комплекс заходів з реформування податкового законодавства, встановлення норм пришвидшеної амортизації, урізноманітнення джерел фінансування лізингових операцій, тощо.

Отже, ринок лізингових послуг потребує особливої уваги, оскільки це не лише засіб стимулювання реалізації нової техніки, пришвидшення оновлення матеріально-технічної бази, а й інтенсифікація розвитку національної економіки в цілому, підвищення її якісного рівня.

Список використаної літератури:

1. Агролізинг: важливий, доступний, динамічний: http://www.vab.ua/ukr/press_centre/comments/agro-l-zing-vazhliiviy-dostupniy-dinam-chniy/ (дата звернення: 02.06.2018).
2. Agres O., Sodoma R., Sadura O. Realities and prospects of Ukraine banking system *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2017. №2 (23). 17-23 с.
3. Бурковська А. В. Стан і перспективи лізингової діяльності в сільському господарстві України : Економіка АПК. 2013. № 11. 72-77 с.
4. Люпин Н. Інновації та інвестиції: куди поїхати по досвід? : Аграрний тиждень : 2009. № 36(120). 5 С.
5. Садова І. Доступність і популярність фінансового лізингу : Аграрний тиждень. 2010. № 2(128). 8 с.
6. Як виглядає ринок лізингу в Україні і чи є надія на його розширення.: <https://agroday.com.ua/2018/02/09/lizung-oriyentyry-ta-shansy-na-rozvytok-lizyngu-ch-1/>(дата звернення: 10.06.2018).

*Семенова Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України
semtv1@bigmir.net*

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ В УМОВАХ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ресурсний потенціал є головною складовою економічного потенціалу підприємства, являє собою систему різних видів ресурсів. При цьому він визначається не просто кількістю і якістю ресурсів, які є в розпорядженні підприємств в даний момент, а й їх оптимальним співвідношенням, відповідністю величини і складу потребам завдань, які вирішуються [1].

Питанню визначення та оцінки економічної ефективності використання ресурсів присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних науковців. Це питання розглядали В. Паретто, Й. Шумпетер, П. Друкер, Г. Емерсон, Т. Котарбінський, Е. Росс, Х. Лібенштейн, С. Фішер, К. Макконелл, Т. С. Хачатуров, С. Ф. Покропивний, В. А. Гросул та інші.

Теоретичні та науково-методичні підходи щодо управління інноваційною

ресурсозберігаючою політикою на різних рівнях господарювання досліджені в працях таких вчених як: Д. Медоуз, К. Боулдінг, Р. Солоу, Т. Тітенберг, Г. Тейлор, У. Ростоу, Г. та Е. Одумів, Дж. Форрестер, Г. Дейлі, С. І. Дорогунцов, М. І. Долішній, Б. М. Данилишин, В. А. Жовтянський, В. М. Трегобчук, О. О. Веклич, Ю. Я. Вовк, Л. Г. Мельник, С. М. Ілляшенко, І. М. Сотник та інші.

Ефективність використання ресурсів у виробництві як складової новітньої науки ресурсономіки власне багато в чому пов'язана з технологічною відсталістю підприємств металургійної галузі, яка залишилася поза полем зору учених.

Економічний ефект відображає різні вартісні показники, які характеризують проміжні та кінцеві результати промислового виробництва на підприємстві (в галузі чи в промисловості в цілому). До таких показників відносять обсяг товарної, чистої або реалізованої продукції, величину одержаного прибутку, економію тих або інших видів виробничих ресурсів або загальну економію від зниження собівартості продукції тощо.

Для визначення економічної ефективності ресурсозберігаючих заходів (проектів) використовується система економічних показників. У цій системі використовують вартісні показники використання ресурсів і супутніх виробничих процесів з метою визначення можливих витрат та результатів [2].

Визначення економічної ефективності проводиться для прийняття рішення про необхідність реалізації енергозберігаючого заходу та техніко-економічного порівняння з метою вибору найкращого з кількох можливих варіантів ресурсозберігаючих заходів.

Абсолютний ефект від здійснення ресурсозберігаючої діяльності характеризує загальну або питому (у розрахунку на одиницю витрат чи ресурсів) його величину, яку підприємство отримує від своєї діяльності за певний період. Порівняльний ефект відображає результат порівняння реалізації різних заходів із ресурсозбереження та вибір найкращого з них. Визначення ефективності заходів із ресурсозбереження пов'язане перш за все з вибором критеріїв та формуванням відповідної системи показників.

Формуючи систему показників ефективності використання ресурсів металургійного підприємства, варто дотримуватися таких принципів:

- застосування системи показників ефективності використання ресурсів підприємства для управління ресурсозбереженням на підприємстві;
- виконання цими показниками стимулювальної функції у процесі збільшення ефективності ресурсозбереження;
- збереження взаємозв'язку системи показників ефективності використання ресурсів підприємства та ресурсозбереження.

Для цього необхідно розробити розширену методику оцінки ефективності прийняття управлінських рішень з ресурсозбереження на підприємствах. Тому оцінка раціонального використання ресурсів повинна здійснюватися не через один, нехай найважливіший, показник, а через систему показників. При цьому можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи і моделі. У даному дослідженні пропонується використання наступних показників за видами ресурсів (табл. 1).

Таблиця 1 - Показники, які характеризують ефективність використання ресурсів металургійного підприємства

Ознаки групування показників	Показники
Матеріальні ресурси (предмети праці)	Матеріаломісткість (металомісткість) Коефіцієнт розміру відходів виробництва Питома вага матеріальних ресурсів у собівартості продукції Коефіцієнт оборотності запасів Тривалість одного обороту матеріальних запасів
Трудові ресурси (персонал)	Продуктивність праці (за натуральним методом) Продуктивність праці (за вартісним методом) Трудоємність продукції Коефіцієнт плинності кадрів
Основні засоби (засоби праці)	Фондовіддача Фондоозброєність працівників Коефіцієнт використання виробничої потужності Частка простоїв в ефективному фонді часу роботи устаткування через відсутність ресурсів Частка простоїв в ефективному фонді часу роботи устаткування через позапланові зупинки й аварійні ремонти

Перелік показників, які прийняті як окремі критерії, різний для різних виробництв і відображає специфіку технологічного процесу і устаткування, яке використовується. Основними вимогами до вибору критеріїв є їхня інформаційна забезпеченість і повнота охоплення з погляду впливу на кінцеві показники ефективності роботи підприємства. Однак для будь-якого виробництва критерії повинні ототожнювати ступінь технічної оснащеності праці, рівень прогресивності технології, технічний рівень виробничого устаткування, рівень механізації й автоматизації виробництва.

Підвищення ефективності ресурсономії у багатьох випадках забезпечується досконалістю управління ресурсозбереженням на підприємстві. Тобто необхідно не тільки враховувати визначення відносної економії кожного виду витрат виробничих ресурсів, а й чинники, які впливають на рівень ресурсозбереження та використання ресурсів. Цей підхід, у свою чергу, передбачає збільшення організаційної та методичної робіт, удосконалення методів обліку ресурсів та планування їх використання.

Правильно підібрані методи управління ресурсозбереженням забезпечують скорочення часу на обґрунтування, вибір і реалізацію управлінських рішень та підвищують ефективність ресурсозбереження. Використання ресурсів в економіці являє собою витрати, які здійснюються в процесі виробництва або споживання. Ресурсозбереження, таким чином, повинне забезпечити зниження витрат матеріальних, трудових, фінансових і інших видів ресурсів, підвищення економічної віддачі з кожної натуральної одиниці використаної сировини, палива й енергії, устаткування, вкладених грошей, збереження природних багатств і найбільш повне використання ресурсного потенціалу.

Список використаної літератури

1. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
2. Энергетический менеджмент / Под. ред. А.В. Праховника. – К.: ІЕЕ НТУУ. “КПІ”, 2001. – 472 с.

*Сидорова Е.И., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики, организации строительства и
управления недвижимостью*

Белорусский национальный технический университет

*Воробьев И.П., д.э.н., профессор
профессор кафедры экономики и управления на предприятиях
Белорусский государственный технологический университет*

*Сидорова Л.А., студентка 1 курса
лесохозяйственного факультета, специальность «Лесное хозяйство»
Белорусский государственный технологический университет*

Sidorova_lena_75@mail.ru

ВОПРОСЫ ПОБОЧНОГО ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЯ

Современный этап развития экономики Беларуси, и лесного хозяйства в частности, характеризуется противоречивостью и находится под влиянием системы факторов, обусловленных природными, организационными, экономическими, технико-технологическими, социальными условиями. Существенное влияние оказывает уровень использования ресурсного потенциала, квалификации участников экономической деятельности, мотивационная направленность на производство конкурентоспособной продукции, работ, услуг.

По итогам работы за 2017 год организациями Министерства лесного хозяйства Республики Беларусь заготовлено продукции побочного пользования в действующих ценах на сумму 4049 тыс. рублей.

В среднем на один лесхоз по республике произведено продукции побочного лесопользования в действующих ценах на сумму 41,3 тыс. рублей, в том числе по Брестскому ГПЛХО произведено и заготовлено продукции на сумму 67,2 тыс. рублей на один лесхоз, Гродненскому – 49,0 тыс. рублей, Минскому – 48,8 тыс. рублей, Витебскому – 39,8 тыс. рублей, Могилевскому – 37,1 тыс. рублей, Гомельскому – 17,0 тыс. рублей

Березового сока в 2017 году заготовлено 15356 тонн (72,3% к доведенному заданию и 72,5% к уровню 2016 года). Задание выполнено только Брестским ГПЛХО. Снижение заготовки объемов березового сока обусловлено ограниченностью спроса перерабатывающих предприятий страны.

В соответствии с Программой развития пчеловодства в организациях Министерства лесного хозяйства на 2016 – 2020 годы лесхозами отрасли ведется определенная работа по росту численности пчелосемей, увеличению выхода товарного меда и выполнению других мероприятий Программы. Выполнение всех доведенных показателей Программы обеспечило только Могилевское ГПЛХО. За 2017 год при плане по Министерству лесного хозяйства 140,3 тонны произведено товарного меда 95,6 тонны, или 68,2% к плану. Задание не выполнено всеми ГПЛХО кроме Могилевского. По товарности пчелопасек лидерами в этом сезоне стали Толочинский (24,7 кг), Ельский (20,9 кг), Лоевский (21,9 кг), Копыльский опытный (20,1 кг), Смолевичский (20,0 кг), Стародорожский опытный (25,4 кг), Глусский (21,4 кг) и Кличевский (29,3 кг) лесхозы, получившие более 20 кг товарного меда с одной пчелосемьи. Меньше 7 кг с пчелосемьи получено в Столинском (4,8 кг), Витебском (6,7 кг), Суражском (3,8 кг), Буда-Кошелевском опытном (6,6 кг), Речицком опытном (5,6 кг), Жлобинском (4,8 кг), Ивьевском (6,2 кг), Островецком (6,0 кг), Сморгонском опытном (6,0 кг), Вилейском опытном (5,6 кг), Пуховичском (5,1 кг) лесхозах.

За январь-декабрь 2017 года доходы охотохозяйственной деятельности по лесохозяйственным хозяйствам Министерства лесного хозяйства составили 4075,2 тыс. рублей при плане 31,78,1 тыс. рублей. От эксплуатации охотничьих комплексов в этом же периоде Министерством лесного хозяйства получены доходы в объеме 1281,5 тыс. рублей, при этом темп роста данного показателя составил 22,1% по отношению к 2016 году.

Доходы от экологического туризма в целом по Министерству лесного хозяйства составили 71,5 тыс. рублей, что свидетельствует о выходе этого направления деятельности на путь устойчивого развития.

*Соколюк С.Ю., к.е.н., доцент
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Уманський національний університет садівництва
sergey.unys@gmail.com*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ГАРМОНІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Гармонійний розвиток підприємств аграрного сектору економіки має пряму залежність із інноваційним розвитком, що провокує в подальшому пошук можливостей інтеграції інноваційного підприємства в традиційну модель господарювання. Інноваційний тип розвитку забезпечує формування гармонійної позиції підприємства на аграрному ринку. Пріоритети розвитку змінюються у бік інноваційної форми підприємництва, переваги якої забезпечують досягнення головних стратегічних цілей – рентабельності, ефективності й конкурентоспроможності на аграрному ринку.

Інноваційними складовими гармонійного розвитку аграрних підприємств є не тільки нова техніка, технології, а й сучасна система організації праці, виробництва, мотивації, альтернативне підприємництво. Тобто стає важливим процес пошуку стратегічних альтернатив гармонійного розвитку підприємств аграрного сектору, [1].

Аграрний сектор економіки наслідують постійні системні трансформації інституційного характеру, адже знаходяться в постійній еволюції. Забезпечення підприємницької діяльності з врахуванням інновацій відбувається на основі створення відповідних організаційно- економічних вимог. Вплив інституційних змін на регулювання підприємницької діяльності включає систему базових і похідних інституцій, традицій, організацій та установ, завдання яких полягає у визначенні поведінки суб'єктів господарювання.

На даному етапі розвитку національної економіки питома вага інноваційно активних вітчизняних підприємств складає близько 18,4 %, з них переважна більшість здійснювали технологічні інновації.

Структура джерел фінансування інноваційної діяльності у 2017 р. характеризувалась такими співвідношеннями: власні кошти – 94,86 %, державний бюджет – 0,8 %, місцеві бюджети – 0,4 %, вітчизняні інвестори – 0,6 %, іноземні інвестори – 0,1%, кредитні кошти – 2,7 %, інші – 0,5 %. Наведені розрахунки унаочнюють неналежний стан державного фінансування інноваційної діяльності в Україні, що знижує ймовірність та якість позитивних результатів гармонійного розвитку, [2].

Протягом багатьох років інноваційна діяльність вітчизняних підприємств аграрного сектору економіки залишається на низькому рівні. Так, аналіз структури інновацій, що впроваджувалися аграрними підприємствами України за 2013 – 2017рр., показав, що в загальній кількості реалізованих проектів з впровадження інноваційних технологій переважна більшість припадає на виробничі технології – 68,1 %, серед яких найбільше проектів пов'язано із запровадженням нових методів і способів застосування добрив і засобів захисту рослин; далі йдуть організаційно-управлінські – 19,4% і продуктові – 12,5 %, [3].

З метою забезпечення гармонійного розвитку підприємств аграрного сектору економіки необхідно сконцентрувати капітал на пріоритетних напрямках розвитку, зокрема освіті, науці, прогресивних технологіях, підприємницькій активності на ринку наукомісткої продукції. Інноваційно активні підприємства у межах аграрного сектору спроможні забезпечити організацію гармонійного виробництва продукції, що можливо завдяки концентрації інвестицій, особливо у сфері розвитку людського капіталу, що є основою вироблення і впровадження нових знань організаційного, технологічного, економічного, екологічного спрямування. Важливим також є переорієнтування інвестиції в гармонійний розвиток аграрного сектору економіки, що нині потребує якнайшвидшого відродження на новій технологічній основі з врахуванням інституційних змін, в т.ч. з метою створення додаткових робочих місць та конкурентоспроможного аграрно-промислового виробництва.

Список використаної літератури

1. Калиниченко М.П. Гармонізація економічних інтересів у системі маркетингового управління підприємством / М.П. Калиниченко // Економіка промисловості : зб. наук. пр. – 2013. – № 3(63). – С. 119-128.

2. Наукова та інноваційна діяльність України у 2017 році: стат. зб. [Електронний ресурс] – К. : Державна служба статистики України, 2017. – С. 76. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm

3. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь [Електронний ресурс] / за заг. ред. В. М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с. – Режим доступу: <http://ief.org.ua/docs/nr/4pdf>

*Сомова Л.І., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Проха Л.М.
магістр економіки і підприємництва
Національна металургійна академія України
ludmila_prokha@ukr.net*

ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕЛЕКТРОМЕТАЛУРГІЙНОГО ПЕРЕРОБУ КАОЛІНІВ

В умовах сьогодення досить актуальною є проблема дослідження ефективності отримання різних видів комплексів продукції при електрометалургійному переробі каолінів – вітчизняної багатокomпонентної сировини, яка в умовах відсутності в Україні якісних бокситів, котрі необхідні для виробництва нормального електрокорунду, що застосовується для виготовлення шліфувальних матеріалів і інструментів у абразивній галузі, може стати його реальною сировиною базою.

Але використання вітчизняних каолінів, підготовлених за традиційною схемою (агломерація), для виплавки нормального електрокорунду супроводжується значним зниженням продуктивності електропечей по цьому продукту і збільшенням витрат електроенергії на технологічні потреби, порівняно з роботою плавильних агрегатів на агломерованих якісних імпортованих

бокситих, що застосовуються у даному виробництві. Окусування ж вітчизняної сировини методом брикетування дозволяє значно інтенсифікувати процес виплавки електрокорунду [1,2].

У той же час особливістю переробки каолінів є неминучість одночасного утворення відразу двох продуктів - нормального електрокорунду і феросиліцію з вмістом кремнію 18-25%, які відповідно забезпечують отримання різних видів комплексів продукції, з огляду на марку феросплаву.

Виконаний аналіз показав, що незважаючи на широкий спектр існуючих досліджень [3,4,5,6] до теперішнього часу залишаються невирішеними проблемні питання, котрі стосуються методології оцінки впливу видів комплексів та способів окусування каолінів на ефективність їх комплексної переробки.

На підставі узагальнення існуючої методологічної бази оцінки економічної ефективності встановлено, що найкращим методом, котрий дозволяє врахувати специфіку комплексної переробки каолінів, не маючи при цьому вад та обмежень у використанні, які властиві динамічним методам оцінки ефективності, є розрахунок порівняльної економічної ефективності. Він передбачає використання у якості критерію мінімуму приведених витрат, який виступає надійним показником ефективності варіантів техніко-технологічного розвитку виробництва та визначається параметрами, що ґрунтуються на вимірюванні економічного ефекту комплексної переробки каолінів і поточних та одночасних витрат, котрі необхідні для його досягнення.

З огляду на це та враховуючи необхідність оцінки впливу як видів комплексів продукції, так і способів підготовки каолінів на ефективність їх комплексної переробки, запропоновано наступний алгоритм порівняння варіантів використання даної сировини, що припускає послідовне виконання трьох етапів.

На першому етапі спочатку здійснюється порівняння відповідних показників варіантів за видами комплексів (А, Б, В, котрі відрізняються маркою феросиліцію), що отримані із агломерованих каолінів, а потім виконується

аналогічне порівняння для комплексів продукції, виплавлених із брикетованої сировини.

На другому етапі зіставляються показники виробництва продукції за різними способами підготовки каолінів, тобто агломерацією і брикетуванням (окремо по кожному виду комплексів), що потребує попереднього приведення їх до співставного виду з варіантом, який забезпечує найбільший (у межах реальної потреби) вихід сумарної продукції того чи іншого комплексу, а також умовного доповнення відповідних поточних і капітальних витрат витратами на отримання недостатнього обсягу феросиліцію, порівняно з варіантом, котрий забезпечує максимально потрібну його кількість, з подальшим обчисленням результуючих приведених витрат на умовно співставні обсяги продукції.

На третьому етапі визначається доцільність виплавки комплексів продукції за результатами порівняння витрат на їх отримання в оптимальних варіантах, що виявлені на попередніх етапах (загалом на кожен комплекс і окремо на електрокорунд і феросиліцій), з витратами на випуск їх у спеціалізованих виробництвах абразивної галузі і чорної металургії із традиційної сировини (імпортних бокситів і кварцитів).

Впровадження методології оцінки впливу видів комплексів і способів підготовки каолінів на ефективність їх комплексної переробки прискорить вирішення завдань інтенсивного розвитку виробництва електрокорунду в Україні, сприятиме створенню необхідних передумов для розширення його сировинної бази, а також задоволенню потреб абразивної галузі, чорної металургії і національного господарства за рахунок випуску додаткової продукції (феросиліцію різних марок), економії валютних коштів, інвестицій, матеріальних витрат та витрат праці.

Список використаної літератури

1. Сомова Л.І. Порівняльний аналіз способів підготовки комплексної сировини / Л.І. Сомова, Л.М. Проха // Актуальні проблеми економіки та управління в епоху глобальних викликів і загроз: Зб. мат.-лів Всеукр. наук.-практ. конф., Дніпро, 26-27 квіт. 2018 р. – В 2-х томах. – Т. 1. / Нац. метал. академія України. – 2018. – 390 с. (С. 187-190.)

2. Сомова Л.І. Методичні особливості економічної оцінки комплексної переробки вітчизняної сировини при виробництві електрокорунду / Л.І. Сомова, В.С. Кирилюк, А.С. Кербікова // Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств: загрози та виклики: Колективна монографія / під заг. ред. С.Б. Довбні. – Д.: ЛІРА, 2016. – С.338-348.

3. Сомова Л.І. Особливості використання критерію порівняльної економічної ефективності при оцінці інвестиційних проектів з комплексної переробки сировини / Л.І. Сомова, В.С. Кирилюк, Л.М. Проха // Електронне наукове фахове видання "Глобальні та національні проблеми економіки". – Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – Випуск № 22. – 2018. - С. 561-564. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-22-2018>

4. Сомова Л.І. Комплексна переробка каолінів: методологічний аспект розподілу витрат / Л.І. Сомова, Л.М. Проха, А.В. Шишкіна // Електронне наукове фахове видання "Економіка і суспільство". – Мукачівський державний університет. - **Випуск № 15. - 2018.** - С. 469-475. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до журналу: <http://economyandsociety.in.ua/index.php/journal-15>

5. Сомова Л.І. Методичні підходи до оцінки впливу видів комплексів продуктів на ефективність переробки каолінів / Л.І. Сомова, Л.М. Проха, А.С. Кербікова // Електронне наукове фахове видання "Глобальні та національні проблеми економіки". – Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – Випуск № 23. – 2018. - С. 308-313. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-23-2018>

6. Ларичкин Ф.Д. Оценка экономической эффективности комплексного использования минерального сырья: учебное пособие / Ф.Д. Ларичкин. – Апатиты: КНЦ РАН, 2005. – 143 с.

*Сомова Л.І., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Проха Л.М.
магістр економіки і підприємництва
кафедра міжнародної економіки, політичної економії та управління
Національна металургійна академія України
ludmila_prokha@ukr.net*

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ З КОМПЛЕКСНОЇ ПЕРЕРОБКИ СИРОВИНИ

У сучасних умовах загострення економічної кризи в Україні питання економії будь-яких видів ресурсів, а надто тих, які імпортуються з інших країн,

стає не просто актуальним, але і таким, що в подальшому визначатиме можливість стабілізації та зростання національної економіки.

Досить важливим це питання є для виробництва нормального електрокорунду, який сьогодні виробляється виключно з високоякісних імпортних бокситів (гвінейських, турецьких, індійських, австралійських і т. інш.) і використовується в чорній металургії, абразивній та інших галузях промисловості.

У той же час існують інноваційні технологічні рішення, що дозволяють отримувати стандартний нормальний електрокорунд при комплексній переробці агломерованих та брикетованих вітчизняних низькоякісних сировинних матеріалів, які містять глинозем, а саме: бокситів і каолінів. Ці технологічні рішення є взаємозамінними як з точки зору техніки, що застосовується при цьому, так і сировини, котра використовується.

Тому, найкращим методом, який дозволяє врахувати специфіку цієї сировини, на наш погляд, є розрахунок порівняльної економічної ефективності, котра передбачає використання у якості критерію мінімуму приведених витрат [1].

Економічна ефективність використання матеріалів, які за своєю природою є комплексними (наприклад, глинозем), потребує не тільки технологічних і організаційних рішень, але й подальших економічних досліджень. У працях багатьох вітчизняних і закордонних дослідників знайшли відображення загальні, найбільш важливі аспекти. Це дозволяє підійти до методології ефективності комплексного використання сировини з єдиних теоретичних позицій.

На початковому етапі слід визначити сутність критерію порівняльної ефективності комплексної переробки вітчизняної сировини. Важливою є вимога повного обліку усіх елементів ефекту, необхідних для приведення варіантів у зіставний вид.

При цьому у якості основного принципу оцінки ефективності комплексної переробки сировини пропонується застосування принципу

альтернативності витрат. Основою визначення порівняльної ефективності є зіставлення витрат на комплексне використання сировини з альтернативними (компенсуючими) витратами, котрі потрібно здійснити для отримання аналогічного ефекту. Автори вважають за доцільне порівняння варіантів виконувати у двох напрямках: за видами сировини (відповідно способу підготовки) та за способами підготовки (окремо за кожним видом сировини: імпортними та вітчизняними бокситами та каолінами).

Розроблена система показників для встановлення різного вияву порівняльної ефективності, враховуючи багатофакторний характер її формування та різні завдання її оцінки.

Обґрунтовано вибір баз порівняння при оцінці варіантів використання вітчизняної сировини та специфіку методології зіставлення варіантів за обсягом випуску продукції, котра є різною за фізико-хімічним складом, споживчими властивостями і призначенням.

Встановлено, що якість і фізичні властивості сировини, яка досліджується, по-різному впливають на техніко-економічні показники агломерації, брикетування і, власне, електрометалургійного переробу.

Якщо собівартість брикетів і агломерату прямо залежить від ціни, виду сировини і способу окускування: найдорожчі – отримані із імпортних бокситів, найдешевші – із каолінів, а всі брикети, в свою чергу, дешевші агломератів, котрі спечені з відповідних сировинних матеріалів (на 10-12%) , то питомі капітальні витрати, у разі використання агломерованих вітчизняних бокситів і каолінів, зростають відповідно на 5,2 і 12 %, порівняно з агломерацією імпортних бокситів, що обумовлено певним зниженням продуктивності агломашини, яке не в спроможі компенсувати менша вартість вітчизняної сировини, а капіталомісткість брикетів, навпроти, зменшується на 4,8 % (вітчизняні боксити) і на 15,5 % (каоліни), порівняно з імпортними матеріалами, оскільки продуктивність брикетпресів у меншій мірі залежить від складу і властивостей сировини [2] і тому з лишком компенсується її вартістю.

Для процесу електрометалургійного переробу у разі використання всіх видів сировини, які окусковані способом брикетування, експлуатаційні, капітальні і приведені витрати на одну тону нормального електрокорунду у співставних умовах нижчі, ніж при застосуванні аналогічних агломерованих матеріалів. Обумовлено це кращими металургійними якостями брикетів, завдяки яким зменшується енергомісткість процесу їх електрометалургійної переробки і зростає продуктивність плавильних агрегатів, що і дозволяє рекомендувати впровадження інвестиційних проектів по використанню брикетованих низькоякісних вітчизняних бокситів і каолінів у виробництво нормального електрокорунду.

Список використаної літератури

1. Сомова Л.І. Особливості використання критерію порівняльної економічної ефективності при оцінці інвестиційних проектів з комплексної переробки сировини / Л.І. Сомова, В.С. Кирилюк, Л.М. Проха // Електронне наукове фахове видання "Глобальні та національні проблеми економіки". – Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – Випуск № 22. – 2018. - С. 561-564. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-22-2018>
2. Сомова Л.І. Порівняльний аналіз способів підготовки комплексної сировини / Л.І. Сомова, Л.М. Проха // Актуальні проблеми економіки та управління в епоху глобальних викликів і загроз: Зб. мат.-лів Всеукр. наук.-практ. конф., Дніпро, 26-27 квіт. 2018 р. – В 2-х томах. – Т. 1. / Нац. метал. академія України. – 2018. – 390 с. (С. 187-190.)

*Спориш Анастасія
Студентка 2 курсу
Спеціальності «Фінанси»
Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка,
м. Старобільськ, Україна
E-mail: mila280176@ukr.net
Науковий керівник: к.е.н., Зайцева Л.О.
старший викладач кафедри фінансів, обліку та банківської справи*

ФІНАНСОВІ КРИЗИ, ПРИЧИНИ ТА ЗАХОДИ БОРОТЬБИ

Забезпечення фінансової стабільності потребує системного підходу до всіх складових фінансової системи у їх взаємодії та під впливом зовнішніх факторів, породжених глобалізаційними процесами. Сучасна геоекономічна ситуація вимагає розробки принципово нових підходів до антикризового управління з урахуванням наслідків глобальної фінансової кризи, яка не оминула й Україну. У зв'язку з цим, зростає важливість розробки й обґрунтування таких механізмів управління, які дали б змогу мінімізувати можливість виникнення фінансових криз та забезпечити фінансову стійкість банківського сектору.

Термін “криза” походить з грецької мови, що означає “вибір, рішення, вирішальний момент” і у багатьох випадках, в тому числі і в іноземних мовах, використовується як синонім слів “погіршення”, “руйнація” та завжди у негативному сенсі. Проте “криза” стосовно економіки означає проміжок часу або подію, після відповідної реакції на які відбувається докорінна зміна усталених, довготривалих умов функціонування економічної системи.

Більшість банківських криз мають однакову природу та передумови виникнення [1;2]:

– процеси фінансової лібералізації за кілька років до кризи (зняття обмежень на процентні ставки та банківські операції) чи період масових інновацій у банківському секторі, як у випадку сучасної кризи;

– кредитний бум, що відбувався після фінансової лібералізації та супроводжувався виникненням цінових “бульбашок” на фондовому ринку та ринку нерухомості;

– існування у більшості країн до початку кризи фіксованого валютного курсу щодо однієї з резервних валют;

– притік капіталу на фоні фіксованих курсів та у зв'язку з фінансовою лібералізацією, який значною мірою фінансував кредитну експансію та цінові “бульбашки”.

У нашій країні причини фінансової кризи полягають у залежності фондового ринку від коштів нерезидентів, надмірній зовнішній заборгованості суб'єктів економіки, нестачі ліквідності в банківській системі. На сьогодні сформувалося чотири напрями, за якими світова криза впливає на економіку України.

1. Циклічне уповільнення світової економіки, що загалом може скоротати попит на експортну продукцію, а отже, експортний виторг і далі, за ланцюжком, призвести до зменшення надходжень до державного бюджету, девальвації гривні та зниження заробітної плати.

2. Висока волатильність цін на світових товарних ринках, коли спостерігаються різкі стрибки цін на біржові товари, зокрема, залежно від ситуації на фінансових і валютних ринках. У разі їхнього значного падіння, ефект буде саме такий, але ще може виникнути проблема скорочення торговельного балансу, що, своєю чергою, здатне негативно позначитися на поточному рахунку, тобто ослабити міжнародну позицію України.

3. Обвал котирувань на світових фондових ринках, який призвів до різкого падіння вартості акцій українських компаній.

4. Паніка на фінансових ринках, банкрутство великих інвестиційних банків, різке зростання ставок Лібор – усе це практично перекриває зовнішні ринки фінансової ліквідності, що загрожує труднощами у рефінансуванні зовнішнього боргу вітчизняними банками і корпораціями.

Наслідки впливу світової кризи на українську економіку є цілком очевидні:

- зниження на товарних ринках попиту на сталь призвело до тимчасового скорочення обсягів виробництва, що позначилося на вугледобувних підприємствах, видобуванні руди та на інших супутніх виробництвах;

- банки мають у своєму розпорядженні достатньо коштів для погашення зовнішніх запозичень, але для деяких з них можуть виникнути проблеми з рефінансуванням боргу на світових фінансових ринках [3].

Зменшення наслідків світової фінансової кризи та перехід до стабільного зростання здебільшого залежать від ефективного регулювання діяльності банків державними органами й обрання необхідних інструментів регулювання. Поширення фінансової кризи на економіки країн світу відбулося шляхом дії низки передавальних каналів, зокрема, експортного каналу, кредитного, інвестиційного, інфляційного та інформаційного. Зростаюча залежність міжнародної економіки від світової фінансової системи стала ключовою причиною поширення кризових явищ у банківському секторі.

Головними причинами збитковості банківської діяльності в кризовий період стали формування резервів на покриття можливих втрат по активних операціях, продаж проблемних кредитів за вартістю, нижчою за балансову; а також зниження доходів від основної діяльності через низьку ділову активність в економіці та в умовах зростання витрат за залученими ресурсами.

Отже, слід проводити наступні, антикризові заходи:

1. Проводити заходи по оздоровленню банківського сектору, що передбачають проведення заходів пов'язаних з рефінансуванням, рекапіталізацією та інвентаризацією банків. Державне управління проблемними банками дозволить уникнути недобросовісного функціонування банківських установ.

2. НБУ потрібно забезпечити поступове зниження облікової ставки задля відновлення кредитування реального сектору економіки. Також в системі антикризових заходів має бути присутнє використання цільових кредитів. Відновлення довіри до фінансових інституцій разом з ліквідацією прямих

відносин між НБУ і державою повернуть довіру населення до банківської системи України.

3. Обов'язково мають бути проведені ряд заходів по зміцненню національної валюти. Для цього НБУ повинен підтримувати певний обсяг офіційних валютних резервів і накласти заборону на ведення банківських операцій в іноземних валютах, за винятком зовнішньоекономічних операцій. В перспективі підтримання стабільності обмінного курсу гривні призведе до зміцнення довіри іноземних інвесторів і зниження припливу короткострокового спекулятивного капіталу.

4. З боку уряду має бути проведена політика зниження податків для малого та середнього бізнесу, як показує досвід економічно розвинених країн саме це в умовах кризи є найбільш дієвим заходом протидії безробіттю і підвищення платоспроможного попиту підприємств. В результаті реалізації цих заходів буде досягнуто збільшення сукупного попиту. Проведення вище перелічених кроків в подоланні фінансової кризи сформує привабливий інвестиційний імідж України. Паралельно має вестись політика налагодження державного регулювання економіки і ринкових важелів її стимулювання.

Список використаної літератури

1. Греф Г., Юдаева К. Российская банковская система в условиях кризиса // Вопросы экономики. – 2009. – № 7. – С. 4–14.
2. Григорьев Л., Салихов М. Финансовый кризис – 2008: вхождение в мировую рецессию // Вопросы экономики. – № 12. – С. 27–45.
3. Власюк Н.І. Світова фінансова криза та її вплив на економіку України // Н.І. Власюк, Ю.В. Килин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. - № 20.4. – С. 184–188.

ОСОБЛИВОСТІ ПОЛІПШЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

В сучасних умовах нестабільності економіки України вітчизняні підприємства функціонують в умовах ризику та невизначеності, що може негативно вплинути на їх фінансовий стан та результати діяльності і в подальшому призвести до банкрутства. У зв'язку із цим для суб'єктів господарювання набувають актуальності заходи щодо виявлення та нейтралізації можливих проблем та ризиків, а також пошуки нових шляхів забезпечення економічної безпеки підприємства. Адже своєчасна та якісна діагностика проблем забезпечення економічної безпеки, виявлення та систематизація ризиків і загроз дозволяють уникнути як матеріальних збитків, так і запобігти банкрутству підприємства.

У ринкових умовах господарювання підприємство, як відкрита система, функціонує у складному зовнішньому середовищі, що характеризується нестабільністю та постійною динамікою. Таке середовище змушує швидко адаптуватися до нових умов, потребує знання законів розвитку та пошуку шляхів виживання в ринковій економіці, врахування чинників невизначеності та нестійкості економічного середовища. Система економічної безпеки підприємства повинна бути одним з головних елементів стратегічного управління підприємством. Зважаючи на це керівництву підприємств необхідно потурбуватись про інформаційноаналітичне, інноваційне та стратегічне забезпечення належного рівня їх економічної безпеки не лише в поточному періоді, а й у наступних. Проведення зваженої обґрунтованої політики в області економічної безпеки підприємства є надзвичайно актуальним завданням на сучасному етапі трансформації української економічної системи.

Економічна безпека підприємства – досить новий напрям розвитку економічної науки. Необхідність її постійного забезпечення зумовлюється

об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування і досягнення головних цілей своєї діяльності.

Однак, як і будь-яка інша сфера, економічна безпека має ряд проблем та ризиків. До основних проблем економічної безпеки вітчизняних підприємств відносять наступні. По-перше, ринкова економіка, побудована на конкуренції – це досить динамічна система, яка є ризиковою. По-друге, в Україні ще досі відсутні стійкі норми права захисту інтересів підприємців. По-третє, так як український ринок ще знаходиться на стадії становлення, існує багато механізмів, які ще цілком не опрацьовані.

До проблем, що постають перед підприємствами на шляху до досягнення прийняттого рівня економічної безпеки науковці відносять такі:

- переважність використання реактивного підходу (очікування негативного впливу загрози і вже подальші заходи щодо ліквідації наслідків замість передчасного аналізу можливих шляхів уникнення цього впливу);
- необхідність підвищення якості збору інформації не лише про конкурентів, але й про стан власної діяльності, що включає першочерговість визначення цілей і стратегії підприємства;
- недостатнє застосування аналізу витрат підприємства на економічну безпеку;
- нехтування наявними можливостями підприємства і спрямування всієї системи економічної безпеки на роботу із загрозами [1].

Негативний вплив на економічну безпеку може мати об'єктивний і суб'єктивний характер. Об'єктивний виникає не з волі конкретного підприємства або його персоналу, а суб'єктивний саме внаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або ж його персоналу (передусім керівників і менеджерів).

Джерелами негативного впливу на економічну безпеку підприємства можуть бути: свідомі чи несвідомі дії окремих осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади або підприємств-конкурентів); збіг об'єктивних

обставин (форс-мажорні обставини, інновації тощо).

Варто зазначити, що існує ряд причин від яких залежить економічна безпека підприємства. Зокрема, від кризових явищ в економіці, надзвичайних подій, стихійних лих, непередбачених змін кон'юнктури ринку, соціальної напруженості, управлінської некомпетентності, а також невиконання партнерами, постачальниками, замовниками та клієнтами своїх обов'язків по оплаті контрактів, постачанні продукції або зміни умов

Таким чином, на економічну безпеку впливають різні фактори, які можуть бути об'єктивними і суб'єктивними, економічними та позаекономічними, внутрішніми та зовнішніми. Існують три головних зовнішніх джерела загрози для підприємства, загроза – це сукупність умов і факторів, які створюють небезпеку для реалізації економічних інтересів, яка в свою чергу може створювати різноманітні ризики[2].

Отож, перша загроза – несприятлива економічна політика держави. Так, держава може суперечити виробничій, комерційній або фінансовій стратегії підприємства за допомогою різних методів, серед яких найпоширенішими є: зміна ставок митного тарифу; податкових ставок; коливання валютного курсу тощо.

Іншу серйозну загрозу для підприємства із боку держави представляють певні дії по згортанні чи обмеженні економічних зв'язків. Економічні санкції, з боку держави мають досить негативний вплив і призводять до взаємної недовіри, дестабілізують безпеку в області економіки на міждержавному рівні.

Другим джерелом зовнішньої загрози для підприємства є дії інших суб'єктів господарювання. Мова йде про несумлінну конкуренцію. Підприємства-конкуренти мають безліч методів, які здатні негативно вплинути на діяльність та безпеку підприємства, до них належать: порушення прав конкурентів на промислову власність (несанкціоноване відтворення продукції конкурента, розкриття секретів виробництва конкурента, промислове шпигунство); дезорганізація виробництва конкурентів, яка здійснюється шляхом підкупу та заманювання їхніх робітників та службовців з метою

заволодіння секретами виробництва та торгівлі; підривання репутації конкурента (невідповідна реклама, поширення хибних та неправдивих зведень, що дискредитують підприємство) та інші, такі як демпінг, бойкот тощо.

Третім джерело становлять кризові явища в світовій економіці, оскільки вони надходять із країни в країну через канали зовнішніх економічних зв'язків. Такі явища як структурна перебудова, падіння попиту та цін на енергоносії породжує залежність вітчизняних підприємств від процесів, що відбуваються у світі.

До інших зовнішніх загроз можна віднести наступні:

- рівень інфляції;
- брак коштів для інвестування підприємства;
- законодавча нестабільність;
- корупція;
- несприятливі макроекономічні умови (криза, війна, загальноекономічна ситуація в країні).

Внутрішні загрози – це загрози, які залежать від діяльності власне підприємства. До них відносяться:

- дії чи бездіяльність працівників, які суперечать інтересам комерційної діяльності підприємства;
- низький рівень кваліфікації персоналу;
- слабе маркетингове опрацювання ринку;
- порушення правил використання технічних засобів;
- підрив ділового іміджу підприємства;
- неконкурентна цінова політика;
- невизначеність цілей та стратегій.

Всі ці загрози створюють проблеми для економічної безпеки підприємства і порушують його функціонування на ринку. Тому управлінському персоналу необхідно постійно здійснювати пошук нових шляхів забезпечення безпеки для підприємства.

Зазвичай виокремлюють три складові економічної безпеки підприємства для боротьби із внутрішніми загрозами. Техніко-технологічна – аналізує ступінь ефективного та раціонального використання ресурсів та основних засобів. Фінансова складова відповідає за найбільш ефективне використання капіталу, прав та інформації підприємства. Кадрова складова забезпечує створення належних умов для праці та ефективного управління персоналом.

Слід зазначити, що шляхи запобігання внутрішнім та зовнішнім загрозам економічній безпеці відрізнятимуться. Основні заходи для реалізації шляхів запобігання внутрішнім загрозам техніко-технологічної складової можна розділити за основними та оборотними засобами. Запобігання внутрішнім загрозам техніко-технологічної складової в розрізі основних засобів стає можливим за умов підвищення ефективності використання основних фондів підприємства, а саме: шляхом звільнення підприємства від зайвого обладнання, машин та інших основних засобів або здачі їх в оренду з метою отримання додаткового прибутку для підприємства, забезпечення його новітнім обладнанням та висококваліфікованими працівниками, своєчасне оновлення основних засобів з метою недопущення морального і фізичного зносу; підвищення рівня механізації й автоматизації виробництва тощо.

Список використаної літератури

1. Мельник В.І., Шумська Г.М. Перспективні напрямки підвищення рівня економічної безпеки підприємства в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2008dec/3_melnik.php.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/33nebava_ekonomichna_bezpeka_p_idpriyemstva/ekon_bezp_Nebava.pdf

*Тарарышкина Л.И., доцент, к.э.н,
доцент кафедры таможенного дела,
Белорусский государственный университет,
tararyshkina@rambler.ru
Василько Ю.И., студентка 3-го курса,
Белорусский государственный университет*

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАННОСТИ ПО УПЛАТЕ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН, НАЛОГОВ ПРИ ТРАНЗИТЕ ТОВАРОВ

Одним из условий помещения товаров под таможенную процедуру транзита в соответствии со статьей 143 Таможенного кодекса Евразийского экономического союза (далее- ТК ЕАЭС) является гарантия уплаты таможенных пошлин и налогов в виде обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных платежей участниками внешнеэкономической деятельности в отношении иностранных товаров. Исполнение обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов обеспечивается плательщиком таможенных платежей либо иным лицом в случаях, предусмотренным ТК ЕАЭС [5]. По данным Государственного таможенного комитета Республики Беларусь объем товаров, перемещаемых под таможенной процедурой транзита, через территорию Беларуси в 2018 году возрос на 12 % по сравнению с 2017 годом. В количественном выражении этот показатель составил около 16 млн. тонн транзитных товаров. Это говорит об улучшении транзитной привлекательности страны и о создании благоприятных условий для ведения бизнеса, что в конечном итоге приводит к увеличению доходной части республиканского бюджета.

При транзите товаров гарантия уплаты таможенных пошлин, налогов предоставляется в рамках одной транзитной декларации. В соответствии с положениями статьи 63 ТК ЕАЭС исполнение обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов обеспечивается следующими способами: денежные средства (деньги); банковская гарантия; поручительство; залог имущества. Порядок применения способов обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов плательщиками, а также

валюта, в которой предоставляется такое обеспечение, устанавливаются законодательством государства, таможенному органу которого предоставляется обеспечение исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов [5].

Проанализируем особенности способов обеспечения исполнения обязанности участниками внешнеторговых операций. В соответствии Законом Республики Беларусь от 10.01.2014 № 129-З «О таможенном регулировании в Республике Беларусь» (в ред. от 19.06.2017 № 32-З) (далее – Закон) плательщик вправе выбрать любой из способов исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов [3, 5]. Одним из самых удобных способов обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов является *внесение денежного депозита на счет таможенных органов*. Однако депозит выводит денежные средства из оборота предприятий и организаций на время нахождения их на счетах таможенных органов, что не способствует повышению эффективности деятельности участников внешнеторговых операций [3].

В качестве обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов в соответствии со статьей 110 Закона таможенные органы принимают *банковские гарантии*, выданные банками, филиалами банков и структурными подразделениями банков от имени банков, небанковскими кредитно-финансовыми организациями, включенными в реестр банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, признанных таможенными органами гарантами уплаты таможенных платежей [3]. Такой реестр ведет Государственный таможенный комитет Республики Беларусь, а за включение в реестр (сроком на пять лет) в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 13.07.2006 № 443 (в ред. от 13.10.2017 №374) взимается таможенный сбор в размере 28 000 белорусских рублей [4].

В силу статьи 63 Банковского кодекса Республики Беларусь срок действия банковской гарантии должен быть достаточным для своевременного направления таможенными органами требования об исполнении. Банковская

гарантия, предоставленная с целью осуществления деятельности в сфере таможенного дела, является безотзывной гарантией по первому требованию. За предоставление банковской гарантии на основании договорных отношений плательщиком таможенных платежей вносится вознаграждение банку [1, 3, 5].

Залог имущества требует подписания письменного договора между таможенным органом и залогодателем. При заключении договора залога предметом залога может выступать имущество, за исключением имущества, находящегося за пределами Республики Беларусь. Имущество, уже заложенное для обеспечения иного обязательства либо имущество, иным образом обремененное правами третьих лиц, скоропортящиеся вещи, животные, электрическая, тепловая и иные виды энергии, имущественные права, ценные бумаги, имущество, ограниченное в обороте не могут являться предметом залога [3, 5]. При использовании способа обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов в виде залога могут возникнуть риски, связанные с реализацией предмета залога при обращении взыскания на заложенное имущество в связи со снижением его рыночной стоимости.

Пунктом 4 статьи 108 Закона установлено, что днем предоставления обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов считается день заключения договора *поручительства*. По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или частично. Договор поручительства может быть заключен также для обеспечения обязательства, которое возникнет в будущем.

В качестве поручителя перед таможенными органами могут выступать банки и небанковские кредитно-финансовые организации, включенные в реестр банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, признанных таможенными органами гарантами уплаты таможенных платежей. При неисполнении или ненадлежащем исполнении плательщиком своих обязательств таможенные органы вправе взыскать с поручителя причитающиеся к уплате суммы таможенных пошлин, налогов, пеней.

Положением об условиях и порядке признания юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в качестве поручителя перед таможенными органами, утвержденном Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 14.10.2011 № 1374 (в ред. от 1 июля 2016 г. № 528), в качестве поручителя перед таможенными органами также могут выступать лица (как юридические лица, так и индивидуальные предприниматели) при соблюдении установленных требований к использованию способов исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов [2, 3, 5].

Следует отметить, что с целью уменьшения времени совершения таможенных операций в пункте пропуска, предоставление обеспечения в виде банковской гарантии, договора поручительства или договора залога и регистрацию сертификата обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов в случае предоставления обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов иным способом чем поручительство, необходимо осуществить до момента пересечения таможенной границы.

Таким образом, проведенный анализ способов обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов показал, что в целях усиления транзитного потенциала на таможенной территории Евразийского экономического союза (далее-ЕАЭС) механизм гарантии уплаты таможенных пошлин, налогов требует совершенствования в части:

- усиления взаимодействия таможенных органов с другими государственными органами и участниками внешнеэкономической деятельности для оптимального выбора способа обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных платежей;
- создания программного обеспечения, позволяющего подтверждать обеспечение исполнения обязанности по уплате таможенных платежей через сеть Интернет;
- необходимости унифицировать способы обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных платежей странами-участницами ЕАЭС.

Список использованных источников

1. Банковский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Кодекс Республики Беларусь от 25 октября 2000 г. № 441-3 (ред. от 17 июля 2018 г. №133-3)// КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Минск, 2019.
2. О некоторых вопросах таможенного регулирования, внесении изменений и дополнений в некоторые постановления Совета Министров Республики Беларусь и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14.10.2011 № 1374 (ред. от 1 июля 2016 г. № 528)// КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Минск, 2019.
3. О таможенном регулировании в Республике Беларусь [Электронный ресурс]: Закон Республики Беларусь от 10.01.2014 № 129-3 (ред.от 19 июня 2017 г. № 32-3)// ЭТАЛОН.Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь.–Минск, 2019.
4. О таможенных сборах [Электронный ресурс]: Указ Президента Республики Беларусь от 13.07.2006 № 443 (ред. от 13 октября 2017 г. №374)// КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Минск, 2019.
5. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (Приложение №1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) [Электронный ресурс]: Договор о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

Терешкевич А.
студент 3 курсу спеціальності «Облік і оподаткування»,
науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
Кучеркова С.О.,
Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь
kucherkovas@gmail.com

ПРОБЛЕМИ ВИХОДУ УКРАЇНИ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

Одним із критеріїв динамічного та ефективного розвитку національної економіки будь-якої держави є підвищення ролі експортно орієнтованих галузей. Це дозволяє диверсифікувати виробництво, вийти за межі внутрішніх ринків, тримати курс на оновлення технологій та покращення якості і безпеки продукції. З економічного погляду експорт для підприємств є потужним джерелом інвестицій, а для держави – наповненням казни валютною виручкою, поповненням золотовалютного резерву тощо. Загалом, при умові ще й позитивного торгівельного балансу, зовнішньоекономічна діяльність позитивно впливає на економіку. Україна, враховуючи наявність значних природних ресурсів, вигідне геополітичне розміщення, має значний потенціал у розвитку експортно орієнтованих галузей. На фоні помітного спаду обсягів виробництва більшості галузей сільське господарство є одним із лідерів формування експорту України. Україна зміцнює свої позиції на світовому аграрному ринку. За обсягами експорту зерна та олійного насіння Україна належить до трійки світових лідерів. Цьому сприяють залучення інноваційних технологій в сільське господарство й логістичну інфраструктуру та, як наслідок, стале виробництво продукції.

Але не все так добре з експортом в умовах нестабільності економіко-політичних обставин в Україні.

Основні помилки експортерів пов'язані саме з нерозумінням міжнародного економічного права, або відсутністю знань з міжнародних економічних рекомендацій. Причому промахи часто виявляються в елементарному – помилковій орієнтації з точки зору умов поставки, слабого захисту від неякісного товару, форс-мажорних ситуацій та ін.

Недостатня обізнаність щодо вимог доступу на міжнародний ринок перешкоджає розвитку експорту.

Обмежений доступ до інформації про ринки є основною перешкодою для існуючих і потенційних українських експортерів. Зокрема серед інших бракує інформації з таких питань як вимоги доступу на ринок, канали збуту, вимоги до упаковки, маркування та безмитний доступ. Зокрема, має місце недостатня обізнаність про можливості преференційного доступу до ринків, що надаються українським товарам після підписання низки торговельних угод, та які залишаються значною мірою невикористаними. Брак знань про вимоги щодо доступу на ринок не тільки негативно відбивається на розвитку експорту з України, але й перешкоджає формуванню відповідних стратегій виходу на ринки та просування, які є важливими для успіху на конкретному цільовому ринку. Тому підприємствам необхідно розвивати навички і знання про процедури та механізми експорту для формування більш системного підходу для вибору конкретного іноземного ринку.

При Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України створився консультативно-дорадчий орган Офіс із просування експорту. Його було створено як «єдине вікно» для допомоги українським експортерам у виході на іноземні ринки наприкінці 2016 року. З початку нинішнього року Офіс, або як його ще називають за скороченою англійською аббревіатурою – ЕРО, веде активну консультативну роботу, організовує бізнес-поїздки за кордон. Робочі напрями Офісу визначає Наглядова рада, до якої входять Міністерство економічного розвитку і торгівлі, два проекти технічної допомоги EDGE та фонд WNISEF. Пріоритетні ринки та галузі визначає міністерство, і Офіс відповідно до них планує торгові місії в ці країни, готує аналітику та консультує бізнес із усіх важливіших питань стосовно найперспективніших галузей. Також фахівці Офісу прислуховуються до бізнесу: якщо є запити – надають послуги щодо інших ринків, поглиблюють експертизу кожної послуги. Наприклад, у сфері освіти вони визначили: які саме знання є найзатребуванішими серед експортерів, і тепер розвивають цей напрям за

чотирма категоріями: розвиток експортних компетенцій, оптимізація бізнесу, маркетинг та PR, ділові навички [1].

Нам треба більше про себе розповідати, доносити світу про наші досягнення, повідомляти про Україну й на рівні держави, й на рівні людей – як шляхом особистого, загальнолюдського спілкування, так і бізнесового.

Здебільшого до Офісу звертаються компанії, яких цікавить допомога в знаходженні партнерів за кордоном для реалізації своєї продукції. Так само звертаються й іноземні компанії, які, навпаки, шукають партнерів в Україні для імпорту нашої продукції. Для більшої результативності Офіс запрошує експортерів пройти реєстрацію на їхньому сайті, завдяки чому створюється база даних.

Основними помилками українських аграріїв та виробників продуктів харчування на етапі виходу на іноземні ринки – це брак усвідомлення ресурсоемності процесу виходу на зовнішні ринки. Адже обов'язково слід брати до уваги: вихід на зовнішній ринок потребує втілення цілого комплексу підготовчих робіт – починаючи від розуміння переваг і недоліків свого продукту/послуг та закінчуючи правильним підходом до пошуку партнера за кордоном.

Компанія має затвердити експортну діяльність у рамках функціональної стратегії розвитку свого підприємства. Перші питання, на які має відповісти компанія: яку саме продукцію вона має намір експортувати і в яку конкретну країну? Далі вже має йти аналіз вимог (сертифікація, пакування і т.п.) до продукції на тому чи іншому ринку та аналіз потенційних партнерів (роздрібні мережі, імпортери – дистриб'ютори і т.д). Ринок кожної країни унікальний, а отже, вимоги та практики так само різняться. Всю цю роботу має виконувати окрема структурна одиниця всередині компанії. Потрібно розробити комплексну експортну стратегію, також експорт передбачає високий рівень конкуренції, тому продукцію обиратимуть не лише за ціновим критерієм. Отже, насамперед слід зважати на її якість і відповідність світовим стандартам.

Ще одним позитивним кроком в експортних операціях є спрощення умов продажу іноземної валюти для бізнесу. Національний банк України затвердив відповідні зміни Постановою від 25.01.2018 р. № 7 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» [2].

По-перше, чітко визначено право клієнта подавати заяву про продаж іноземної валюти до будь-якого уповноваженого банку за власним вибором (незалежно від наявності поточного рахунку в іноземній валюті, відкритого в цьому банку);

По-друге, встановлено, що при перерахуванні коштів для продажу клієнтом з іншого уповноваженого банку продаж цієї валюти здійснюється у п'ятиденний строк з дня зарахування таких коштів на кореспондентський рахунок уповноваженого банку.

Ці чергові кроки з валютної лібералізації розроблено з урахуванням пропозицій, що надійшли від бізнесу та учасників ринку. Як наслідок, бізнес отримає ширші можливості для вибору оптимального курсу продажу валюти.

Отже, на нашу думку, єдиним способом подолання закритості української держави в імпорتنих і експортних відносинах з іншими країнами є детальне вивчення міжнародних економічних документів і розробка власної експортної стратегії

Список використаної літератури

1. Вихід на зовнішній ринок потребує підготовки // Пропозиція №10.- 2017.-с.16-20
2. Постанова НБУ від 25.01.2018 №7 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» [Електронний ресурс]. URL: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=63075537>

*Тимощук А., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Дейнега О.В., д. е. н., доцент
проректор з наукової роботи
Рівненський державний гуманітарний університет
nastya_mti@ukr.net*

ОРГАНІЗАЦІЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КП «ГОЩАНСЬКА МІЖЛІКАРНЯНА АПТЕКА»

Організація збутової діяльності підприємства в умовах загострення фінансово-економічних проблем, постійної конкуренції на ринках збуту, збільшення витрат, пов'язаних із реалізацією та просуванням товарів, а також підвищення вимог споживачів до якості обслуговування для вітчизняних виробників є одним з найважливіших завдань, від ефективності вирішення якого залежить результат діяльності цілого підприємства.

Продаж товарів або надання послуг - це лише частина всієї ринкової програми підприємства, а вся робота підприємства загалом повинна координуватися ідеєю маркетингу. Сучасні технології маркетингу засновані на досягненнях науково-технічного прогресу й орієнтовані на виробництво продукту. Наприклад - матеріальна технологія створює матеріальний продукт, інформаційна технологія (ІТ) – інформаційний продукт [3].

Зазвичай серед основних технологій маркетингу виділяють п'ять: сегментування, націлювання (таргетинг), позиціонування, аналіз і прогнозування. Прогнозування є однією з найважливіших технологій маркетингу, що являє собою прийоми і способи проведення маркетингових досліджень з метою оцінки перспективності ринку, можливостей його розвитку, відстеження динаміки цін і тенденцій їх зміни на період прогнозування [2].

Таким чином, організація збуту на підприємстві означає створення системи товарного руху, тобто системи, яка забезпечує доставку продукції до місця продажу (споживання) в точно визначений час, з максимально високим рівнем обслуговування покупців і контролю за фізичним переміщенням продукції від місця її виробництва до місць продажу з метою задоволення

потреб споживачів і з вигодою для виробника [1]. Тому вибір збутової мережі (каналів розподілу) — це стратегічне рішення, що повинно бути сумісним не тільки з очікуваннями в цільовому сегменті, але й з власними цілями організації. Для збуту своєї продукції підприємства можуть використовувати як місцеву, так і міжнародну оптову і роздрібну торгівлю.

Гощанська міжлікарняна аптека в організації своєї збутової діяльності також користується типовими конфігураціями каналів розподілу товарів кінцевого споживання. Як роздрібний торгівець, аптека реалізує товари як вітчизняних, так і зарубіжних виробників. Вітчизняні виробники товарів аптеки представлені такими відомими фірмами, як «Дарниця», «Київгума», «Астрафарм», «Фармак» (м. Київ), «Лек-хім» та «Червона зірка» (м. Харків), «Біофарма» (м. Біла Церква) та «Укрмедтекстиль» (м. Черкаси). Західний регіон виробників фармацевтичної продукції на регіональному аптечному ринку представлено фірмами МТК «Юрія-фарм» (м. Львів), «Волиньфарм» (м. Луцьк) та ООО «Тернофарм» (м. Тернопіль).

Зарубіжних виробників фармацевтичних товарів в Гощанській міжлікарняній аптеці представлено багатьма фірмами. Це, зокрема, такі відомі виробники як – «Баєр», «Берлін-хемі», «Др.Герхард Манн», «Салютас фарма» (Німеччина), «Ріхард Бітгнер» (Австрія) та «Мові Хелс» (Швейцарія). Фармацевтичні фірми Східної Європи представлено виробниками «Егісфарм» (Угорщина) та «Індустрія здравле» (Болгарія). Традиційно присутні також виробники з Китаю – «Медікар», «Юквін медікал продактс» та Індії – «Кусумфарм». Така велика кількість виробників дає змогу якісно і в повному обсязі задовольняти попит споживачів на фармацевтичні товари. Проте організація збутової діяльності аптеки потребує також співпраці із торговими агентами (представників фірм виробників) та оптовиками.

Гощанська міжлікарняна аптека співпрацює з торговими агентами від фірм-виробників «Дарниця», «Волиньфарм», та «Юрія-фарм». Торгові агенти оперативно реагують на зміни попиту споживачів, адаптуючи до наявного

попиту асортимент товарів і таким чином полегшуючи організацію збутової діяльності аптеки.

При організації збутової діяльності аптеки важливою є участь у каналах розподілення оптових постачальників фармацевтичної продукції. Оптові постачальники пропонують своїм постійним партнерам різноманітні програми співпраці. Вони враховують певні потреби кожного підприємства, надаючи знижки на свої товари.

Відповідальні оптові постачальники враховують і графіки роботи своїх партнерів, щоб швидко та вчасно доставляти замовлений товар до аптеки. Тому від безперебійної роботи оптових постачальників Гощанської міжлікарняної аптеки суттєво залежить ефективність збуту підприємства. Аптека тривалий час працює з такими оптовими постачальником як «Оптіма-Фарм, ЛТД». Ця компанія вже 20 років працює на українському фармацевтичному ринку та має багато нагород за досягнення в сфері фармацевтичної дистрибуції. Іншим оптовим постачальником аптеки є «БадМ». Компанія «БадМ» є багаторазовим переможцем всеукраїнських конкурсів «Панацея» в номінаціях «Дистриб'ютор року» та «Компанія року». Ця компанія також більше 20 років працює на українському ринку. ТзОВ «Волиньфарм» також постачає фармацевтичну продукцію для Гощанської міжлікарняної аптеки. До складу ТзОВ «Волиньфарм» входять 138 аптекних підрозділів, аптекний склад, автогосподарство, відділ медтехніки та стоматології, з трьома спеціалізованими магазинами. Досить давнім оптовим постачальником аптеки є ООО «Аметрін ФК». Головний напрям діяльності цієї компанії – оптова пропозиція готових лікарняних форм та виробів медичного призначення. Асортимент в 7000 позицій товару дозволяє цій фірмі задовольняти потреби всіх сегментів фармацевтичного ринку – аптек, лікарень, лікувально-профілактичних закладів. Компанія ООО «Вента ЛТД» відкрилась в 1995 році і на теперішній час входить в топ-трійку дистриб'юторів лікарняних товарів та товарів медичного призначення на українському ринку. ООО «Фіто-Лек» – відома українська оптова компанія. Сьогодні ООО «Фіто-Лек» – це конкурентні цінові

пропозиції, товарні кредити, гнучка система знижок, та безкоштовна доставка по Україні. Компанія має сертифікат відповідності правилам дистрибуторської практики та є оптовим постачальником аптеки.

Комунальне підприємство «Гоцанська міжлікарняна аптека» є по своїй суті роздрібним торговцем. Покупцями аптеки є як фізичні, так і юридичні особи (центр ПМСД, лікарня, Управління соціального захисту населення). Тому успішна комерційна діяльність підприємства повинна підтримуватись методами стимулювання збуту, що в цілому є цінові та нецінові. Цінове стимулювання покупців в аптеці здійснюється залежно від умов постачання продукції, обсягів купівлі, способів оплати товару покупцем. До цінових методів стимулювання збуту, які сьогодні застосовує аптека, відносяться: прямі знижки, спеціальні ціни, поєднаний продаж, зарахування ціни старого товару при купівлі нового. Наприклад, аптека надає 10% знижки на товари багатодітним сім'ям, ветеранам та учасникам війни та бойових дій. Також діє знижка на ліки для хворих на серцеві і онкологічні захворювання, а також на ліки для постраждалих від аварії на ЧАЕС.

Нецінові методи стимулювання збуту відіграють важливу роль у формуванні тривалих взаємовигідних відносин між споживачем та аптекою. Існують різні види нецінових методів стимулювання збуту – стимулювання натурою, активна пропозиція та сервісне стимулювання. В своїй комерційній діяльності аптека використовує в основному активну пропозицію свого товару.

Для вивчення попиту і подальшого стимулювання збуту в Гоцанській міжлікарняній аптеці було проведено анкетування. Його результати дозволили встановити, що 29% респондентів купують в аптеці тільки медичні препарати. Найбільш поширеним «супутнім» товаром, що купують в аптеках як чоловіки (47%), так і жінки (39%) є гігієнічні засоби. На питання «Чи задовольняє Вас якість обслуговування в аптеці та її аптечних пунктах?», 49% опитаних відповіли стверджувально, 8% відмітили незадоволеність рівнем обслуговування, 33% визначили часткову задоволеність рівнем обслуговування. Більшість респондентів (87%) користуються порадою спеціаліста при купівлі

ліків, але у той же час при остаточному виборі медичних препаратів 13% покладаються тільки на себе.

Кожне підприємство витрачає певні кошти на організацію збутової діяльності. Міжлікарняна аптека також має свої витрати на збут. За період з 2017 по 2018 рік аптека щорічно витрачала в середньому 15000-20000 тисяч грн. на організацію збутової діяльності. В ці суми входять багато складників, це і оновлення оргтехніки та програмного забезпечення, витрати на рекламу і послуги Інтернет провайдерів, виплати витрат на відрядження тощо.

Організація збутової діяльності повинна бути частиною стратегії управління підприємством і формуватися у процесі складання його маркетингової програми. Це передбачає формування оптимальних партнерських відносин, маркетинговий аналіз, управління якістю та якісну рекламну політику підприємства.

Список використаної літератури

1. Балабанова Л. В. Управління збутовою політикою: навчальний посібник. / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна. – К. : Центр учбової літератури, 2011.– 240 с.

2. Сеншин О.С. Теоретичний аналіз понять “збут” та “збутова діяльність” [Електронний ресурс] / О.С. Сеншин, Ю.П. Харковець // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону – 2011 - С.132-134. – Режим доступу до ресурсу: <http://ea.donntu.org:8080/jspui/bitstream/123456789/21235/19F.pdf>

3. Селюков М. В. О роли и значении маркетинговых технологий в повышении эффективности деятельности хозяйствующих субъектов [Електронний ресурс] / М. В. Селюков, Н. П. Шалыгина, А. М. Кулик // Современные проблемы науки и образования. –2013. – № 5. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.science-education.ru/pdf/2013/5/185.pdf>.

*Ткаліч О.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
tkalich_olya@ukr.net*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

За останні 10 років у світі було опубліковано багато наукових робіт і результатів досліджень з проблем конкурентоспроможності національних економік. Найвідоміші роботи Міжнародного інституту розвитку менеджменту (Швейцарія) та Центру міжнародного розвитку Гарвардського університету (США). Щороку на Всесвітньому економічному форумі (ВЕФ) оприлюднюється доповідь про глобальну конкурентоспроможність. Міжнародні рейтинги конкурентоспроможності для України, як правило, вкрай невтішні. За багатьма конкурентними позиціями вона уступає не тільки промислово розвиненим країнам, але й ведучим експортерам сировини.

Без підвищення конкурентоспроможності національної економіки не можна розраховувати на повноцінну інтеграцію України в світовий економічний простір. Особливістю соціально-економічного розвитку України за останні десять років є те, що країна проходить різні конкурентні стадії одночасно і це визначає необхідність розробки комплексних взаємопов'язаних стратегій, програм і соціально-економічної політики на середньотермінову та довготермінову перспективи.

Якщо як параметр конкурентоспроможності середньостатистичного українського виробництва прийняти співвідношення цін на основну продукцію цього підприємства, то найважливішими екзогенними параметрами, від яких залежить зміна цього співвідношення, є:

- динаміка реального курсу гривні;
- ступінь фізичного та морального зношення основних фондів;
- наявність інноваційного потенціалу для оновлення виробництва і підвищення якості продукції;

- динаміка інвестицій у дане виробництво.

Параметр зміни реального курсу гривні є найхарактернішим макроекономічним параметром, хоча сьогодні аналітично необґрунтованим залишається питання, наскільки динаміка реального курсу зумовлює стан платіжного балансу і наскільки фіскальні органи можуть впливати на реальний курс гривні на основі проведення тієї чи іншої політики (операції на відкритому ринку, валютне регулювання тощо. Параметри ступеню фізичного та морального зношення основних фондів та наявності інноваційного потенціалу для оновлення виробництва і підвищення якості продукції відображають внутрішній стан галузі, а параметр динаміки інвестицій у дане виробництво залежить не тільки від стану економіки, а й від прогнозованих перспектив підвищення конкурентоспроможності цього підприємства[1].

Для української промисловості характерна висока частка затрат на сировину й матеріали в собівартості продукції, що зумовлює низьку конкурентоспроможність її продукції. Особливе значення мають співвідношення оплати праці і випуску продукції, рівень комп'ютеризації виробництва та комп'ютерної грамотності працівників.

Сировинна спеціалізація України породжує багато негативних наслідків як для економіки держави, так і для її позицій у світі, веде до «обтяження» структури економіки за рахунок обробних галузей і аграрнопромислового комплексу, до сильної залежності економіки держави від світової кон'юнктури на ці товари.

Негативний вплив на показники ресурсомісткості становить також низький рівень розвитку виробничої бази, використання зношеного та морально застарілого обладнання, що збільшує затрати на його утримання і експлуатацію, призводить до подорожчання продукції. Цьому сприяє й застаріла виробнича база, відсталі технології виробництва, громіздка структура господарства, яка не відповідає ні потребам власної економіки, ні вимогам світового ринку.

Створення нової моделі економіки, яка мала б відповідний рівень

ефективності і конкурентоспроможності, вимагає істотних змін основних макроекономічних пропорцій. Це насамперед стосується переорієнтації виробництва на внутрішній попит і скорочення частки імпорту в його покритті, забезпечення випереджального, порівняно з кінцевим споживанням зростання валових заощаджень й інвестицій.

Формування такої моделі української економіки передбачає здійснення багатьох ключових умов, насамперед розроблення українськими підприємствами корпоративних і конкурентних стратегій.

Корпоративна стратегія, подібно до конкурентної, включає питання, які стосуються і галузі промисловості, і конкурентних переваг. На рівні корпорацій ці питання, однак, трохи відрізняються. З точки зору перспектив, корпоративна стратегія пов'язана з вибором галузей, в яких підприємству слід конкурувати, методів конкуренції, а також з конкретною організацією і практикою менеджменту. Основне питання на корпоративному рівні пов'язане з розширенням конкурентної переваги окремих напрямів бізнесу і переходом від конкурентної переваги до корпоративної стратегії.

Основні концепції конкурентної та корпоративної стратегії забезпечують основу для оцінки будь-якої ситуації, пов'язаної з конкуренцією. Однак масштаби зростання конкуренції виходять за географічні межі окремих країн. Фірми ведуть змагання, використовуючи національні, регіональні та глобальні стратегії, тому довший час успіх міжнародної стратегії потребував розвитку двох концепцій.

Перша пов'язана з визначенням ролі місцезоташування в конкуренції. В умовах розширення конкуренції в міжнародних масштабах фірми намагаються отримати можливість розміщувати свою діяльність де завгодно. У зв'язку з цим міжнародна стратегія повинна ґрунтуватися на розумінні того, що розташування впливає на конкурентну перевагу. Друга концепція міжнародної конкуренції передбачає можливість досягнення конкурентної переваги через координацію діяльності за кордоном за допомогою організації регіональної або глобальної мережі.

Добробут нації і стандарти життя визначаються продуктивністю, з якою використовуються людські, фінансові та природні ресурси. Продуктивність визначає рівень сталої заробітної плати та повернення капіталу, основних показників національного доходу на душу населення. Продуктивність стає основою “конкурентоздатності”. Вона залежить від цінності товарів та послуг, що виробляються національними компаніями, відповідно до їх якості й унікальності, а також від ефективності їх виробництва.

Головним завданням економічного розвитку держави є створення умов для швидкого і сталого зростання продуктивності. У сучасній глобальній економіці продуктивність залежить не стільки від того, в яких галузях конкурують національні підприємства, скільки, як вони конкурують, – іншими словами, природу їх операційної діяльності та стратегії, а фірми фактично в будь-якій галузі можуть стати продуктивнішими завдяки складнішим стратегіям та інвестиціям в сучасні технології.

Можливості для використання передових стратегій є фактично в кожній галузі, де присутня сегментація споживачів, диференціація товарів та послуг, модифікація ланцюга вартості тощо. Тому концепція, за якої уряд прагне виділити і сприяти окремим галузям, є помилковою. Не існує поганих чи добрих галузей в новій “парадигмі продуктивності”. Питання полягає у тому, чи фірми спроможні залучити кращі методи конкуренції, зібрати кращі уміння і використати кращі технології, щоб підвищити рівень продуктивності.

Список використаної літератури

1. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/11943/1/101.pdf>
2. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_ztutp2017.pdf

*Ткаченко Г.А., аспірант
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
shvecanna@ukr.net*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО СЕГМЕНТУ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ

Сьогодні значна частка виробничих інвестицій спрямовується в енергетично-сировинні галузі, в транспорт і зв'язок, і має йти на користь машинобудуванню, де рівень капіталовкладень визначає якість і динаміку техніко-технологічного переозброєння в інших галузях та їх конкурентоспроможність. Стан сучасного інвестиційного машинобудування стає одним із ключових чинників економічного розвитку країни. Резерви існуючих конкурентних виробничих потужностей в галузях машинобудування здатні забезпечити доволі високі щорічні темпи зростання. Ще одним ключовим є питання вдосконалення структури і покращання якісних параметрів зовнішньої торгівлі.

Становлення високотехнологічного сегменту українського експорту повинно стати безумовним пріоритетом національної економічної політики і реалізовуватися через механізми прямої державної підтримки. Воєнно-технічне співробітництво є також невід'ємною складовою українського високотехнологічного експорту і повинно зберігати цю роль у середньотерміновій перспективі. Державна фінансова підтримка експортно-орієнтованих виробництв повинна бути спрямована на ефективне кредитування експортних операцій, страхування ризиків, пов'язаних з наданням експортних кредитів на розвиток інфраструктури експорту, що може виражатися у наданні експортним підприємствам кредитних коштів на терміновій основі, відтермінуванні виплати митних платежів до трьох років на технологічне обладнання, що не виробляється в Україні.

Необхідна державна допомога щодо просування на зарубіжні ринки високотехнологічної та наукомісткої продукції, активізація заходів щодо покращання доступу українських товарів і послуг на зовнішні ринки, політична

протидія застосування до українських товарів дискримінаційних заходів і стримування українського експорту. У стратегічних завданнях вагоме місце займають проблеми раціоналізації імпорту, підвищення в ньому питомої частки інвестиційної складової. Принциповим питанням є скорочення конкуруючого імпорту, особливо у споживчому секторі, і збільшення ввозу, передусім прогресивного технологічного обладнання. У зв'язку з цим важлива роль відводиться підвищенню ефективності митно-тарифних і нетарифних заходів щодо захисту внутрішнього ринку і вітчизняних товаровиробників, що неминуче потягне за собою зміни до Митного кодексу як дієвого інструменту захисту і створення здорового конкурентного середовища на українському ринку. Хоча фіскальна роль тарифного регулювання в перспективі має бути істотно знижена, збережеться використання специфічних та комбінованих ставок податків за окремими товарними групами. У середньотерміновій перспективі застосування спеціальних захисних антидемпінгових та компенсаційних заходів все ширше буде використовуватися як основний інструмент, за допомогою якого держава може обмежувати імпорт без порушення базових правил ведення міжнародної торгівлі.

Аналіз світових тенденцій показує, що Україна в перспективі буде широко задіяна в міжнародній міграції капіталу і науково-технічному обміні між країнами. Саме у цій ситуації ключову роль почнуть відігравати заходи щодо стимулювання притоку іноземних інвестицій у державу, покращання правових, організаційних та економічних умов функціонування іноземного капіталу у нашій країні. Удосконалення митно-тарифної політики повинно мати на меті зниження фіскальної функції митного тарифу та використання антидемпінгових та компенсаційних заходів, які сприятимуть зростанню пропозиції вітчизняної продукції та її конкурентоспроможності на світових ринках.

Повинні бути здійснені заходи з раціоналізації структури зовнішньоторговельних зв'язків і підвищення ефективності державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності загалом. На сьогоднішньому

етапі розвитку конкурентних відносин в Україні створюються нові можливості для ефективного використання науково-технічного, трудового та сировинного потенціалів України. Однак в умовах активізації процесів інтеграції у світову економіку країні доведеться зіштовхнутися із загостренням конкурентної боротьби як на внутрішньому, так і на світових ринках товарів та послуг. У таких умовах концентрація зусиль на підвищенні конкурентоспроможності національної економіки потребує консолідованих зусиль усіх учасників ринкових відносин. Це стосується створення і підтримання макроекономічних умов, які сприяють розвитку конкурентоспроможності, вибору державної підтримки галузей та секторів економіки, які забезпечать пріоритети України на світових ринках.

Економічна дипломатія держави повинна бути спрямована на постійне і активне сприяння нарощенню ефективності економіки, просуванню українських товарів на міжнародних ринках. І без створення єдиної загальнонаціональної програми підвищення конкурентоспроможності, яка об'єднує найвагоміші елементи державної політики в різних секторах економіки і носить практичний, а не декларативний характер, виконання цього завдання є неможливим. Подальші дослідження будуть пов'язані з посиленням розвитку кластерів у парадигмі продуктивності, оскільки їх зміцнення відіграє особливу роль як для уряду, так і приватного сектору. Відомо, що кластери можуть докладатися до добробуту нації, посилюють продуктивність, і є важливими джерелами конкурентної переваги. Кластерна політика прагне посилити конкуренцію через зміцнення зовнішніх чинників і усунення обмеження для росту продуктивності, а кластерний підхід є децентралізованішим і стимулює ініціативу як на державному, так і на місцевому рівні.

Основним внеском у стале економічне зростання з боку Національного банку є створення середовища з низькою та стабільною інфляцією. Досягнення поставлених інфляційних цілей сприятиме забезпеченню прогнозованих темпів зростання ВВП, яке у 2018 році має прискоритися до 3%, а з 2019 року вийти на

свій потенційний рівень – 4%. Стійкі темпи економічного зростання означають відсутність суттєвих відхилень річних змін реального ВВП від середньострокової траєкторії. Національний банк сприятиме підтримці стійких темпів економічного зростання, що дасть змогу уникати нагромадження макроекономічних дисбалансів, корекція яких має негативний вплив на потенціал економіки.

Політика цінової стабільності найкраще кореспондує із забезпеченням стійких темпів приросту ВВП, оскільки усуває передумови для непередбачуваних та суб'єктивно вмотивованих рішень щодо змін у монетарній політиці. Також політика цінової стабільності сприяє посиленню ринкової конкуренції, що є поштовхом до інвестиційної та інноваційної активності. Цінова стабільність є фундаментальною передумовою поглиблення фінансової системи та зниження довгострокових процентних ставок.

З метою забезпечення стійких темпів економічного зростання України, структурної перебудови економіки, реалізації програм поліпшення доступу до кредитів, формування довгострокових інвестиційних ресурсів необхідно посилювати координацію грошово-кредитної (монетарної) та бюджетноподаткової політики. Оскільки забезпечення сталого економічного розвитку в Україні неможливе без поступу в здійсненні реформ, Національний банк разом з Урядом України докладатиме всіх зусиль для продовження виконання заходів із реформування економіки та фінансової системи, передусім передбачених співпрацею з міжнародними фінансовими організаціями.

Національний банк прагнучиме посилити координацію грошово-кредитної (монетарної) політики з економічною та бюджетно-фінансовою політикою Уряду України з огляду на їх взаємозалежність та з урахуванням наявних прямих зв'язків між монетарною сферою, реальним виробництвом, фінансовобюджетною системою та платіжним балансом країни. Підвищення якості такої координації прискорюватиме нівелювання поточних структурних і циклічних дисбалансів національної економіки, а також сприятиме її фінансовій стійкості та спроможності щодо мінімізації наслідків негативних

зовнішніх та внутрішніх шоків. Наведене є суттєвим фактором посилення стабільності національної грошової одиниці України. Національний банк сприятиме ефективному функціонуванню ключових елементів інфраструктури грошово-кредитного ринку, зокрема валютного і кредитного ринків, для сприяння валютній, банківській стабільності та зниженню інфляції в умовах плаваючого обмінного курсу.

Випереджальний розвиток високотехнологічного експорту порівняно зі зростанням світового валового продукту є однією з найважливіших закономірностей функціонування міжнародної економіки. Це пов'язано насамперед з тим, що ефективна експортна діяльність національних виробників високотехнологічних продуктів дозволяє оптимізувати структуру внутрішнього споживання, забезпечити збалансованість платіжного балансу, використовувати переваги міжнародного поділу праці, а в кінцевому підсумку підвищити міжнародному конкурентоспроможність національної економіки.

Список використаної літератури

1. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ru.investing.com/quotes/us-dollar-index-streaming-chart>
2. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://ierjournal.com/journals/25/2016_6_Panchenko_Voichak.pdf

*Филазонович Е.А.
студентка 3 курса
д.э.н., профессор кафедры «финансы и кредит» Герасенко В.П.
Белорусский государственный экономический университет
elena.filazopovich@mail.ru*

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Налоги – одно из важнейших объективных явлений экономической жизни общества. Они отражают экономические отношения между государством, юридическими и физическими лицами по поводу перераспределения валового внутреннего продукта. Налоги представляют собой форму отчуждения части

доходов юридических и физических лиц в пользу государства на началах обязательности, безвозвратности и безвозмездности [1].

Актуальность данной темы заключается в том, что от того, насколько правильно построена система налогообложения, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства. От того, насколько продумана налоговая политика государства, зависят отношения между предпринимателями, организациями, а также их взаимодействие с государством. Особенно это важно в период перехода к рынку, когда налоговая система является основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики.

Для успешного функционирования организаций и экономики в целом важно, чтобы налоговая система Республики Беларусь учитывала достижения науки и опыта зарубежных стран, была адаптирована к новым общественным отношениям, соответствовала мировому опыту, международным стандартам. Перед Республикой Беларусь стоит задача разработки эффективной налоговой политики и построения налоговой системы, обеспечивающей экономический прогресс. Эта задача является достаточно сложной.

Основным принципом формирования налоговой системы Республики Беларусь является принцип равенства и справедливости по отношению к налогоплательщикам. Это отражено в Законе Республики Беларусь «О налогах и сборах взимаемых в бюджет Республики Беларусь». Одна из основных задач, которая стоит перед налоговыми органами – это стимулирование добросовестного исполнения плательщиками своих обязанностей.

Основными проблемами отечественной налоговой системы являются:

1. Существенное занижение либо сокрытие объектов налогообложения. Довольно часто субъектам предпринимательства удается уклониться от уплаты налогов за счет манипуляции с ценами на реализуемую продукцию, оказываемые услуги и выполняемые работы.

2. Высокая налоговая нагрузка на фонд заработной платы. Высокая налоговая нагрузка не способствует честному и полному отражению

заработной платы в налоговой отчетности. В такой ситуации у многих субъектов хозяйствования возникает соблазн хотя бы частично скрыть от налогообложения фонд заработной платы. В результате в Фонд социальной защиты населения недопоступают значительные суммы денежных средств, ограничивая тем самым развитие социальной сферы.

3. *Нечеткость изложения отдельных норм и положений, которые регулируют исчисление и уплату налогов.* Результатом является двоякое толкование этих норм, высокая трудоёмкость и непреднамеренные ошибки со стороны всех участников процесса налогообложения. Прежде всего, это относится к НДС, который является основным налоговым доходом бюджета. В 2018 г. его удельный вес в доходах бюджета составил 26% или 6 461,7 млн руб, что на 14,02% больше по сравнению с 2017 г. (5 667,1 млн руб) [2].

4. *Нестабильность налогового законодательства.* Налоговое законодательство Республики Беларусь достаточно объемно. Его нормы сложно найти в большом количестве нормативно-правовых актов, которые часто изменяются и дополняются, причём не всегда в лучшую сторону. Имеют место случаи, когда новые нормы вводятся накануне их вступления в силу, что вынуждает плательщиков непреднамеренно нарушать закон в силу незнания. Например, Особенная часть Налогового кодекса вступила в силу с 1 января 2010 года, а была принята 29 декабря 2009.

Постоянно меняющееся налоговое законодательство вызывает нестабильность налоговой системы. Частые пересмотры видов, условий, норм налогообложения оказывают негативное влияние на экономику. Это ослабляет эффективность налоговых льгот, препятствует притоку иностранных инвестиций, так как инвесторов отпугивает неуверенность в завтрашнем дне. Налоговое законодательство должно быть простым, понятным для налогоплательщиков, исключая двойное налогообложение, множество дифференцированных ставок и сложные расчёты.

6. *Существование большого числа налогов, неоправданно относимых на себестоимость продукции (экологический, земельный).* Отнесение части

налогов на себестоимость ведёт к удорожанию продукции, создавая тем самым основу для роста цен.

7. Зависимость величин платежей друг от друга. Ошибка в исчислении одного из платежей приводит к цепочке налоговых нарушений по другим и к соответствующим финансовым санкциям, которые могут превышать недоплаченную сумму в несколько раз. Подобный механизм налоговой системы не применяется в экономически развитых странах. Каждый налог должен иметь свой четко установленный объект обложения и только за его сокрытие налогоплательщики должны нести финансовую ответственность.

Исследование о том, в каких странах бизнесу сложнее всего осуществлять налоговые платежи, провела голландская аутсорсинговая компания TMF Group. В нем участвовало 94 государства из Европы, Азии, Северной и Южной Америки. Специалисты предложили местным экспертам заполнить опросники из 70 вопросов, которые касались нормативно-правового регулирования, отчетности, бухгалтерии и налогов. В первую очередь исследователей интересовало, как эти системы работают в разных странах, насколько легко применяются те или иные процедуры и какие меры могут последовать, если правила не соблюдаются.

В результате Республика Беларусь заняла 16-е место по сложности налоговых и бухгалтерских правил. Это худший результат среди стран-соседей. Ближе всех к республике оказалась Латвия - на 36-й позиции. А лучшая ситуация у Украины – 72-я строчка [3].

Основными направлениями развития и совершенствования национальной налоговой системы могут стать:

1. Проведение мероприятий по созданию благоприятного налогового климата для бизнеса. Необходимо сохранить уровень налоговой нагрузки на прежнем уровне, что предполагает запрет на повышение старых и введение новых налогов в ближайшей перспективе.

2. Обеспечение справедливого характера налоговой системы. И на сегодняшний день остаются недобросовестные плательщики, старающиеся

минимизировать свои налоговые обязательства. Поэтому важной остаётся задача нахождения эффективных форм контроля и создания конкурентной среды для бизнеса.

3. Снижение налоговой нагрузки на средства, предназначенные на оплату труда. Это возможно только при условии роста доходов населения и создания благоприятных условий для развития малого бизнеса.

4. Повышение эффективности функционирования налоговой системы и работы налоговых органов путём использования информационных технологий. Сегодня налоговая служба получает в свое распоряжение все больше таких высокотехнологичных информационных инструментов. И в этой связи нужно научиться использовать их потенциал на сто процентов. Сейчас получает все большее развитие электронный документооборот, который способен не только упростить работу, но и оптимизировать контрагентам деловое взаимодействие

5. Международное сотрудничество в сфере налогообложения. Беларуси необходимо углублять взаимоотношения с иностранными партнёрами, особенно в вопросах обмена информацией.

Одной из важнейших проблем в Республике Беларусь является упрощение налоговой системы, так как сложность налогового законодательства, действующих процедур налогового учета и отчетности приводят к высокому уровню затрат субъектов хозяйствования, оказывают непосредственное влияние на динамику и качество развития организаций.

В направлении упрощения налоговой системы сделан еще важный шаг - внедрение и использование электронного декларирования для всех категорий плательщиков. Это снижает налоговые издержки государства и налогоплательщиков (сокращается время на составление деклараций, передачи в налоговую инспекцию и др.). С 1 июля 2016 года в Республике Беларусь внедрен механизм электронных налоговых счетов-фактур по налогу на добавленную стоимость (ЭСЧФ), которые обязательны для использования всеми плательщиками НДС. На основе данных счетов-фактур проводятся

налоговые вычеты, что повышает эффективность механизма администрирования НДС.

Реализация данных направлений совершенствования налоговой системы Республики Беларусь позволит приблизить характеристики отечественной системы к международным стандартам, повысить конкурентоспособность национальной экономики.

Список использованной литературы

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Общая часть): Кодекс Респ. Беларусь, 19 дек. 2002 г., №166-З [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kodeksy.by/nalogovyy-kodeks/> – Дата доступа: 02.03.2019

2. Официальный сайт Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/>.— Дата доступа: 02.03.2019

3. Рейтинг сложности налоговых систем [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.kp.by/daily/26688/3712671/>– Дата доступа: 04.03.2019

*Фрадинський О.А., к.е.н., доцент, ст. наук. співроб.
завідувач відділу дослідження
митних ризиків
Університет державної фіскальної служби України
fradik@ukr.net*

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ФЕДЕРАЛЬНОЮ МИТНОЮ СЛУЖБОЮ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ

Свій початок управління митними ризиками (СУР) в митних органах Російської Федерації (РФ) бере в 2002 році. Для її повноцінного функціонування, через рік, наказом Федеральної митної служби від 26.09.2003 р. № 1069 було затверджено Концепцію системи управління ризиками в митних органах РФ, якою було визначено основні елементи, принципи, цілі та завдання СУР.

Правову основу застосування СУР в Російській Федерації формують положення Митного кодексу Євразійського економічного союзу [3], Федеральний закон «Про митне регулювання в Російській Федерації» від 27.11.2010 р. № 311-ФЗ, а також відомчі нормативні та інші правові акти. В основу СУР також покладені міжнародні стандарти Всесвітньої митної організації та принципи ризик-менеджменту і включені положення, що містяться в базових документах, що врегульовують галузь управління ризиками – Генеральному додатку до Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур (глава 6. «Митний контроль»), Рамкових стандартах безпеки та спрощення міжнародної торгівлі ВМО, Угоди ВМО по спрощенню процедур торгівлі (9-а Міністерська конференція ВМО, о. Балі, Індонезія, грудень 2013 р), державними стандартами («Менеджмент ризика. Принципы и руководство», «Менеджмент ризика. Методы оценки риска», «Управление рисками принципы и руководство», «Менеджмент ризика. Термины и определения»).

Основоположними документами що визначають пріоритетні напрямки розвитку СУР в державі є урядове розрядження «Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года» від 28.12.2012 року (далі – Розпорядження) та наказ Федеральної митної служби «Об утверждении стратегии и тактики применения системы управления рисками, порядка сбора и обработки информации, проведения анализа и оценки рисков, разработки и реализации мер по управлению рисками (за исключением рисков в области ветеринарии, санитарно-эпидемиологического надзора и обеспечения карантина растений)» від 18.08.2015 року (далі – Наказ).

Розпорядження в частині системи управління ризиками зазначає, що в рамках Митного союзу проведено роботу, пов'язану з формуванням єдиних підходів до управління ризиками та уніфікування національних систем управління ризиками – вартісних індикаторів ризику, а також індикаторів ризиків, що охоплюють товари, які переміщуються фізичними особами для особистого використання. Не дивлячись на комплексний підхід та значний

обсяг реалізованих заходів, залишаються актуальними проблеми недостовірного декларування товарів, заниження митної вартості, правильності класифікації і обґрунтованості надання митних пільг і преференцій, в тому числі в рамках застосування системи управління ризиками. В зв'язку із цим, серед головних завдань у сфері митного регулювання окреслено подальший розвиток системи управління ризиками з врахуванням необхідності формування нормативно-правової, методологічної та інформаційно-технічної основи єдиної системи управління ризиками Митного союзу; розвиток суб'єктно-орієнтованого підходу в рамках системи управління ризиками шляхом категоріювання учасників зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в цілях реалізації принципу вибірковості при проведенні митного контролю. Цільовим індикатором зазначеного напрямку розвитку митної служби визначено питому вагу митних перевірок, направлених на профілактику правопорушень в митній сфері, що проводяться в тому числі на основі результатів застосування системи управління ризиками та категоріювання учасників ЗЕД, в загальній кількості митних перевірок – із 15,3 % у 2012 році до 70 % у 2020 році [2].

Затверджена Наказом стратегія і тактика застосування системи управління ризиками, порядок збору і обробки інформації, проведення аналізу та оцінки ризиків, розробка і реалізація заходів з управління ризиками розроблені з метою встановлення єдиних підходів до управління, реалізації та подальшого вдосконалення СУР в митних органах [1].

Стратегія застосування СУР в митних органах направлена на досягнення наступних цілей: забезпечення дотримання права Євразійського економічного союзу і законодавства РФ, контроль за дотриманням яких покладено на митні органи, на основі реалізації процесу управління ризиками; забезпечення ефективного відбору об'єктів митного контролю, форм митного контролю та заходів, забезпечуючих проведення митного контролю, а також визначення степені їх застосування по відношенню до таких об'єктів; створення умов для прискореного проведення митного контролю і спрощення переміщення через митний кордон Митного союзу товарів, за якими не виявлені ризики.

Досягнення визначених цілей здійснюється шляхом визначення і реалізації тактики застосування СУР в митних органах. Тактика застосування СУР передбачає реалізацію процесу управління ризиками та базується на:

- плануванні і організації діяльності по управлінню митними ризиками з врахуванням пріоритетних цілей митного контролю;
- постійному вдосконаленні порядку збору , зберігання і обробки інформації, необхідної при оцінці ризиків;
- реалізації комплексного, системного і результативного процесу оцінки ризиків на основі методів оцінки ризиків та використання спеціальних апаратно-програмних комплексів;
- виявленні об'єктів митного контролю з ознаками ризику та ефективному застосуванні заходів по мінімізації ризиків;
- оптимальному розподілі ресурсів митних органів для організації впливу на ризики в залежності від митних операцій та етапів контролю;
- контролі за правомірним застосуванням заходів по мінімізації ризиків в цілях досягнення прогнозованих результатів митного контролю;
- здійснення моніторингу та оцінки результативності процесу управління ризиками;
- розподілі учасників ЗЕД за категоріями рівнів ризику в залежності від оцінки вірогідності порушення ними законодавства;
- оптимальному розподілі повноважень в процесі управління ризиками між підрозділами митних органів.

Аналіз та оцінка ризиків здійснюється посадовими особами митних органів з використання методик оцінки ризиків і алгоритмів визначення областей та індикаторів ризику, розроблених митними органами з використанням математичних, статистичних та ймовірносних методів аналізу. Результат оцінки ризику є основою для розробки профілю ризика або прийняття рішення про необхідність застосування заходів по мінімізації ризиків після випуску товарів. Митна служба РФ визначає області ризику, по

відношенню до яких митні органи в обов'язковому порядку затверджують профілі ризиків та застосовують заходи з їх мінімізації.

Порядок розробки та реалізації заходів з управління ризиками передбачає: визначення заходів по мінімізації ризиків, а також послідовності і порядку їх застосування; розробку та затвердження профілів ризиків, які класифікуються виходячи із терміну та регіону їх дії, методів, що використовуються при оцінці ризиків, терміну розробки, способу доведення і застосування; вибір об'єкта митного контролю на основі індикатора ризику, в тому числі із використанням інформаційно-програмних засобів єдиної автоматизованої інформаційної системи митних органів; вплив на ризики; моніторинг та аналіз результатів впливу на ризики; актуалізація (відміна) профілів ризику;

В цілях диференційованого впливу на ризики митні органи застосовують ризик-категоріювання учасників ЗЕД, яке передбачає виявлення в ході здійснення митних операцій об'єктів митного контролю з ознаками ризиковості, а також використання відомостей про рівень ризику учасників ЗЕД при застосуванні заходів по мінімізації ризиків. За результатами ризик-категоріювання всі особи, по відношенні до діяльності яких здійснювався аналіз, групуються на три категорії рівня ризику учасника ЗЕД – із низьким, середнім та високим рівнем ризику. Ризик-категоріювання учасників ЗЕД та актуалізація їх рівнів ризику здійснюється на основі регулярного та всебічного аналізу наявної в митних органах інформації про діяльність учасників ЗЕД, а також про результати здійснених митних операцій та проведення митного контролю по відношенню до товарів, які ними переміщуються, в тому числі як документів та відомостей, що самостійно надаються учасниками ЗЕД, так і тих що знаходяться в інформаційних ресурсах митних органів.

Список використаної літератури

1. Об утверждении стратегии и тактики применения системы управления рисками, порядка сбора и обработки информации, проведения анализа и оценки

рисков, разработки и реализации мер по управлению рисками (за исключением рисков в области ветеринарии, санитарно-эпидемиологического надзора и обеспечения карантина растений): Приказ Федеральной таможенной службы от 18.08.2015 г. № 1677. URL: <https://base.garant.ru/71298834/8cca9c39771cdbcce4f3dd57fc52351a3/> (дата звернения: 03.04.2019)

2. Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28.12.2012 г. № 2575-р. URL: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=17220&Itemid=2375/ (дата звернения: 02.04.2019).

3. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/2d7b260fc76f7dfe3365272170c501910d2e58a7/ (дата звернения: 02.04.2019).

*Шекунова В. С. Студент, кафедра финансов
Факультет финансов и банковского дела
Гирьят Н. В. Студент, кафедра финансов
Факультет финансов и банковского дела*

*Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Лемеш В.Н.
Белорусский государственный экономический университет
vasvasvasvas99@gmail.com*

ВАЖНОСТЬ ПОДГОТОВКИ АУДИТОРОВ СОГЛАСНО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Сегодня в Республике Беларусь существует проблема в реформировании процесса подготовки и переподготовки аудиторов. Согласно ст. 24 Закона Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» требованиями к физическому лицу, претендующему на получение квалификационного аттестата аудитора, являются наличие высшего экономического и (или) юридического образования; наличие стажа работы по специальности, соответствующей экономическому и (или) юридическому образованию, не

менее трех лет; отсутствие непогашенной или неснятой судимости за совершение преступлений против интересов службы, собственности и порядка осуществления экономической деятельности, а также за совершение иных преступлений, связанных с использованием служебных полномочий; отсутствие нахождения на учете в организациях здравоохранения в связи с психическим расстройством (заболеванием), синдромом зависимости от алкоголя (алкоголизмом), наркотических средств или психотропных веществ (наркоманией), токсикоманических средств (токсикоманией) [1].

Однако, в связи с тем, что Республика Беларусь является участником многих международных соглашений (член ЕАЭС, ИСО, ВТО, ЕС и др.), следует действовать в рамках применения международных стандартов образования – МСО 1-8 (IES 1-8) [2], предложенных Международной федерацией бухгалтеров (далее – МФБ), для сближения квалифицированных требований и уровней образования в разных странах.

МСО включают следующие стандарты образования:

- IES (МСО) 1 – Начальные требования к программе профессионального бухгалтерского образования;
- IES (МСО) 2 – Содержание программ образования профессиональных бухгалтеров;
- IES (МСО) 3 – Профессиональные навыки;
- IES (МСО) 4 – Профессиональные ценности, этика, отношения;
- IES (МСО) 5 – Требования по практическому опыту;
- IES (МСО) 6 – Оценка профессиональных возможностей и компетентности;
- –IES (МСО) 7 – Продолжение профессионального развития;
- –IES (МСО) 8 – Требования к компетентности специалистов по аудиту.

Остановимся на целях каждого из стандартов (табл. 1.).

Таблица 1 - Стандарты IES (МСО) и их цели

<i>IES (МСО)</i>	<i>Цель</i>
IES (МСО) 1	Обеспечить такой уровень образования обучающихся, желающих стать профессиональным бухгалтером, который предоставит им реальную возможность достичь успеха в обучении, квалификационных экзаменах и в приобретении практического опыта.
IES (МСО) 2	Обеспечить получение кандидатами в члены организации, которая входит в состав МФБ, достаточного объема углубленных профессиональных знаний по бухгалтерскому учету, что позволит им работать в качестве компетентных профессиональных бухгалтеров во все более сложных и изменяющихся условиях.
IES (МСО) 3	Обеспечить овладение кандидатами в члены организации, которая входит в состав МФБ, соответствующим комплексом навыков для работы в качестве профессионального бухгалтера.
IES (МСО) 4	Обеспечить возможность профессионально оценивать ситуацию и действовать этично в интересах общества и профессии.
IES (МСО) 5	Обеспечить получение кандидатами в члены профессиональной организации практического опыта, который считается приемлемым на момент присвоения квалификации компетентного профессионального бухгалтера.
IES (МСО) 6	Обеспечить необходимость оценивать профессиональные способности и компетентность кандидатов перед присвоением квалификации профессионального бухгалтера.
IES (МСО) 7	Обеспечить постоянное профессиональное развитие, которое способствует повышению компетентности профессионального бухгалтера.
IES (МСО) 8	Обеспечить поддержание на определенном уровне и развитие у профессиональных бухгалтеров конкретных способностей, необходимых для работы в качестве компетентных специалистов по аудиту.

Источник: составлено автором

Таким образом, авторы статьи считают целесообразным применение зарубежного опыта в процессе подготовки и переподготовки аудиторов в Республике Беларусь на примере Российской Федерации, в которой на данный момент разработана и применяется Программа проведения квалификационных экзаменов на получение квалификационного аттестата аудитора согласно МСО.

В свою очередь, представляется интересным изучение позитивного опыта Российской Федерации, в том числе приказа Минтруда России от 19.10.2015 № 728н, которым был утвержден профессиональный стандарт «Аудитор». Этот

документ представляє собою характеристику кваліфікації, необхідної працівнику для здійснення аудиторської діяльності і надання інших пов'язаних з нею послуг. Взяв його за основу, можна прийняти відповідний документ в Республіці Білорусь, адаптувавши його під національні особливості [3].

Список використовуваної літератури

1. Закон Республіки Білорусь «Об аудиторській діяльності» от 12.07.2013 № 56-3.

2. Лемеш, В. Проблемні аспекти підготовки і перепідготовки аудиторів в Республіці Білорусь: проблеми, перспективи, пропозиції по вдосконаленню. Облік, аналіз, аудит і оподаткування в умовах глобалізації економіки : тези доповідей I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Ужгород, 21 квітня 2017 р.). – Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2017. – 468 с. (с. 397-400)

3. Професійний стандарт «Аудитор», затверджений наказом Міністерства праці Російської Федерації от 19.10.2015 № 728н.

4. Лемеш, В.Н. Змінюється порядок прийому кваліфікаційних іспитів на отримання аттестата аудитора// ЕТАЛОН. Законодавство Республіки Білорусь / Нац. центр правової інформ. Респ. Білорусь. – Мінськ, 2018.

Шмерук І. А., здобувач вищої освіти

Науковий керівник:

Топоркова О. А., к.е.н., доцент

доцент кафедри обліку і оподаткування

Дніпровський національний університет залізничного транспорту

ім. академіка В. Лазаряна

shmeruk.ira98@gmail.com

ДОТРИМАННЯ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ: ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Розвинутий малий та середній бізнес – це ознака прогресивної економіки. Саме так вважають в передових країнах світу. Тому більшість політичних та економічних програм цих країн відштовхуються від принципу «Think first small» («Спочатку думай про малих»).

Необхідною передумовою розвитку малого бізнесу в Україні є простота, прозорість, і, головне, стабільність податкового законодавства. Податкова політика щодо малого бізнесу повинна забезпечувати підтримку та стимулювання його розвитку шляхом реалізації релевантних механізмів оподаткування [1].

Мале підприємництво є органічним елементом ринкової економіки та невід'ємним атрибутом сучасної моделі господарювання. Цей сектор є найбільш гнучкою та динамічною складовою ринку, тому відіграє роль каталізатора структурних пропорцій господарського комплексу і виступає дієвим важелем вирішення низки соціально-економічних завдань: забезпечення зайнятості населення; подолання бідності; посилення економічного потенціалу регіонів; сприяння розвитку конкуренції; зменшення обсягу трудової міграції і відтоку активної частини населення за кордон [2, с. 34].

Податкові платежі від малого підприємництва є основним джерелом наповнення місцевих бюджетів громад фінансовими ресурсами. Податкова система держави має бути побудована таким чином, щоб збалансувати потреби сторін податкових відносин та мінімізувати витрати на дотримання податкового законодавства.

Види податків і зборів регламентуються Податковим кодексом України (ПКУ). Також цей нормативний документ дозволяє суб'єктам малого бізнесу обрати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Спираючись на [1], норми ПКУ та інших нормативно-правових актів мають бути узгоджені між собою, а можливість скористатись спрощеною системою оподаткування повинні мати за власним вибором і фізичні особи-підприємці, і юридичні особи, які належать до малого бізнесу. При цьому податкове навантаження повинно мати тенденцію до зниження, що дозволить підприємцям акумулювати фінансові ресурси і спрямовувати їх на розвиток

власного бізнесу. Це є важливою умовою розвитку, оскільки доступ до кредитних ресурсів та державного фінансування є обмеженим та досить вибірковим.

Система оподаткування будь-якої країни є інструментом економічного впливу на динаміку та структуру суспільного виробництва, прискорення науково-технічного прогресу та задоволення соціальних потреб населення. За допомогою податкових інструментів можна не тільки обмежувати чи стимулювати ділову активність суб'єктів господарювання, але і сприяти їх розвитку шляхом стимулювання та гармонізації відносин платників і органів податкового контролю. Саме оподаткування є ключовим методом розвитку фінансових відносин та фінансового механізму в цілому [2, с. 30].

Якість податкового адміністрування впливає на продуктивність праці підприємств, особливо новостворених, малих та середніх, оскільки такі витрати мають непродуктивний характер, відволікаючи ресурси від інвестицій у фізичний капітал чи технології.

Витрати на дотримання податкового законодавства можуть бути особливо обтяжливими для стартапів, малих та середніх підприємств. Вони додаються до прямих податкових зобов'язань, істотно збільшуючи податковий тягар, який несуть малі фірми. Податкові витрати можуть включати значні фіксовані компоненти, що стають непідйомними для багатьох малих підприємств, в той час, як більші фірми виграють від економії на масштабі та спеціалізації [3].

За сучасних умов функціонування малому бізнесу стає все складніше збільшувати показники своєї діяльності. Так, малим суб'єктам господарської діяльності все важче отримувати прибутки і, відповідно, забезпечувати вагомий надходження до бюджетів України, проте вони забезпечують робочі місця та необхідний рівень доходів громадян, що в сукупності на глобальному рівні має позитивний ефект. Підтримка малого підприємництва завжди входила в коло інтересів на макроекономічному рівні [2, с. 31].

Уряди провідних країн визнають, що малі фірми несуть завеликий тягар на дотримання податкового законодавства. Проте ефективність стандартних засобів вирішення цієї проблеми, а саме запровадження спрощених режимів оподаткування малого бізнесу, залишається неоднозначною. Наприклад, дослідження (Engelschalk, Loerick, 2015) показує, що в країнах Східної Європи та Центральної Азії режими спрощеного оподаткування не сприяють розвитку бізнесу та його подальшому переходу до стандартного податкового режиму, а також можуть нести ризик недоотримання податкових надходжень [3].

Втім, існує альтернативний спосіб підтримки малих та молодих фірм, а саме: вдосконалення тих аспектів податкового адміністрування, які зменшують витрати фірм на дотримання податкового законодавства:

- інформування платників податків;
- спрощення ведення податкової документації, процесу звітування та сплати податків;
- вдосконалення та спрощення процесів після сплати та поза сплатою податків (в тому числі системи відшкодування ПДВ, перевірок та вирішення податкових спорів);
- забезпечення прозорості та підзвітності податкових органів.

Хоча такі заходи не орієнтовані лише на малі підприємства, вони можуть бути особливо корисними для фірм із відносно низьким оборотом та прибутками, оскільки значна частка витрат на дотримання податкового законодавства має фіксований компонент [3].

Таким чином, вдосконалення тих аспектів адміністрування податків, які зменшують витрати на дотримання податкового законодавства є суттєвою підтримкою невеликих суб'єктів господарювання. Економіка країни може отримати значні вигоди у вигляді зростання показників продуктивності внаслідок покращення адміністрування податків та зменшення витрат на дотримання податкових вимог. Інвестиції в покращення якості адміністрування – це питання збільшення податкових надходжень, інструмент розвитку малого

бізнесу та сприяння економічному зростанню держави на макроекономічному рівні.

Список використаної літератури

1. Малініна Н. М. Вплив податкової політики на сучасний стан розвитку малого бізнесу в Україні / Н. М. Малініна. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/17118/2439.pdf?sequence=3>

2. Ковальчук І. С. Аналіз рівня оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні / І. С. Ковальчук. [Електронний ресурс] // Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». – 2017. – № 5. – С. 29-35. – Режим доступу до ресурсу: <https://modecon.mnau.edu.ua/taxation-analysis-of-small-enterprise-subsidiaries-in-ukraine/>

3. Не розмір, а якість: найкращий спосіб підтримати МСБ – низькі витрати на сплату податків. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://voxukraine.org/uk/ne-rozmir-a-yakist-najkrashhij-sposib-pidtrimati-msb-nizki-vitrati-na-splatu-podatkiv/>

*Яцко А.С., студентка 3 курса
Купрейчик Д.В., м.э.н., старший преподаватель
Полесский государственный университет
MaksSash2011@mail.ru*

ФАКТОРЫ И РЕЗЕРВЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Главной задачей современного этапа развития экономики является овладение предпринимателями и руководителями эффективными методами управления, в частности, прибылью в процессе осуществления предпринимательской деятельности, ведь масса и норма прибыли - мощный рычаг динамичного развития производства.

Прибыль является формой дохода предпринимателя, вложившего свой капитал с целью достижения определенного коммерческого успеха, однако он характеризует лишь ту часть дохода, которая «очищена» от затрат, понесенных на осуществление этой деятельности.

Также, прибыль является конечным положительным финансовым результатом хозяйственной деятельности организации. Ее значение обусловлено тем, что, с одной стороны, она зависит в основном от качества работы организации, повышает экономическую заинтересованность его работников в наиболее эффективном использовании ресурсов, а с другой – она служит важнейшим источником формирования государственного бюджета. Таким образом, в росте суммы прибыли заинтересованы как организация, так и государство

С целью анализа и обеспечения эффективного управления формированием прибыли различают несколько видов прибыли предприятия: маржинальный, валовой, операционный, от обычной деятельности, и чистый. В соответствии с действующими в Беларуси положений (стандартов) бухгалтерского учета, общая прибыль предприятия складывается из прибыли, полученной предприятием от обычной деятельности и от чрезвычайных событий. Прибыль от обычной деятельности составляет около 95% общей суммы полученного предприятием прибыли.

Процесс накопления прибыли происходит под влиянием факторов (рисунок 1).



Рисунок 1 – Факторы, влияющие на прибыль

Внутренние факторы - это факторы, которые зависят от деятельности предприятия: объем деятельности предприятия, состояние и эффективность использования ресурсов предприятия, уровень доходов, уровень расходов, эффективность ценовой и ассортиментной политики.

К внешним факторам относятся природные условия: уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы,

тарифов, процентов, налогов ставок и льгот, штрафных санкций, нормы амортизационных отчислений и др. Эти факторы не зависят от деятельности организации, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли (дохода) предприятия. По этой причине показатели рентабельности являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. Разнообразие показателей рентабельности определяет альтернативность поиска путей ее повышения. Основными показателями являются: рентабельность продукции; продаж; активов; текущих активов; собственного акционерного капитала. Их объединяют в три группы: 1) показатели рентабельности продукции; 2) показатели рентабельности капитала (активов); 3) показатели, рассчитанные на основании потоков собственных денежных средств.

Основная цель анализа прибыли и рентабельности - выявление и оценка резервов роста финансовых результатов и внедрение их в производство.

Резервы повышения прибыли можно подразделить на две группы – тактические (поэлементные) и стратегические (комплексные) (рисунок 2).

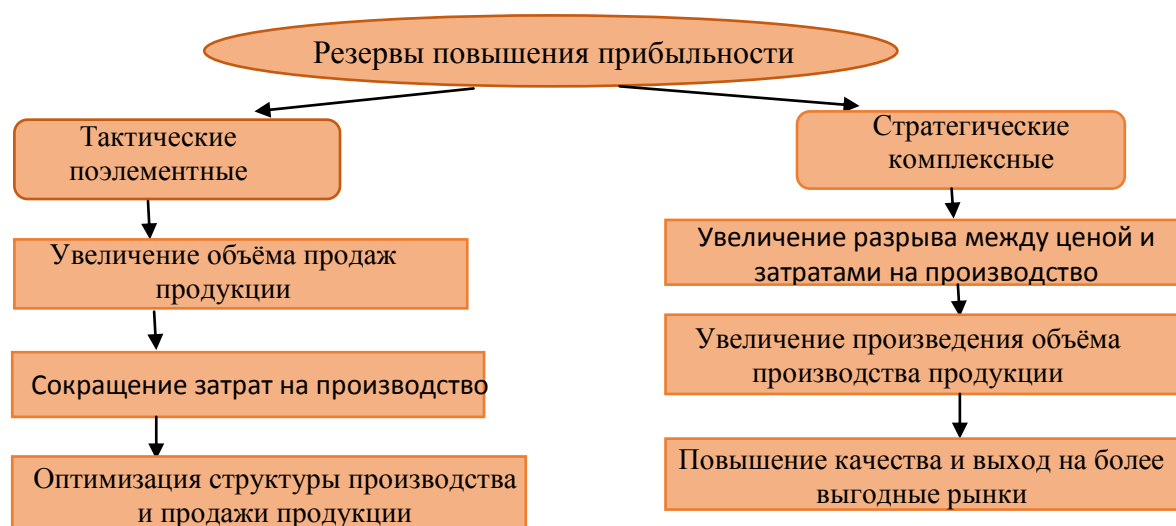


Рисунок 2 – Резервы повышения прибыльности

Тактические резервы в основном являются поэлементными. Контроль над этими резервами осуществляют менеджеры высшего и среднего звена конкретного предприятия и несут ответственность за реализацию мер по их реализации.

Комплексные резервы являются стратегическими. Их реализация связана с перспективой существования предприятия. Каждый комплексный резерв включает в себя несколько элементов, изменение которых имеет разнонаправленный характер: одна их часть при реализации улучшает конечный результат, а другая – ухудшает.

Таким образом, можно сделать вывод, что анализ прибыли играет важную роль для различных субъектов хозяйствования, потому что он позволяет оценить план прибыли и выбрать наилучший вариант; позволяет изучить выполнение плана и динамики; выявить и количественно измерить влияние факторов формирования показателей прибыли оценить их качество; изучить направления, пропорции и тенденции распределения прибыли; выявить резервы роста прибыли, а также разработать рекомендации по наиболее эффективному использованию прибыли с учетом перспектив развития предприятия.

Список литературы

1. Управленческая экономика: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / [Е.В. Пономаренко и др.] ; под общ. ред. Е.В. Пономаренко, В.А. Исаева ; Рос. ун-т дружбы народов. - Москва : Юрайт, 2015. – 216 с.

2. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. – 6-е изд., перераб. и доп./ Г.В. Савицкая, – М.: ИНФРА – М, 2014 г. – 384 с.