

Аналітичний центр «Нова Економіка»

ЗБІРНИК ТЕЗ НАУКОВИХ РОБІТ
УЧАСНИКІВ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
ДЛЯ СТУДЕНТІВ, АСПІРАНТІВ ТА МОЛОДИХ УЧЕНИХ

**РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-
ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В КОНТЕКСТІ
МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА**

26 жовтня 2019 року

Київ
2019

УДК 339.7(063)
Р45

Реформування фінансово-економічної системи в контексті Р45 міжнародного співробітництва: збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції для студентів, аспірантів та молодих учених (м. Київ, 26 жовтня 2019 р.). – К.: Аналітичний центр «Нова Економіка», 2019. – 128 с.

УДК 339.7(063)

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

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Горняк О. В., Лу Цзюньвей ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК СУЧАСНОЇ ТЕОРІЇ МЕРЕЖ.....	6
Громова Т. М., Климюк А. В. АНАЛІЗ НАСЛІДКІВ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ.....	9
Кітц Р. Р. ОСНОВНІ ЦЕНТРАЛІЗОВАНІ МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	11
Чорний О. В. РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ ЯК ЗАПОРУКА ВДАЛОГО РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ.....	15

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ведькал В. А., Богдан Ю. Д. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ В РАМКАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ	18
Гречин К. О. ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ЯК ПРОЯВ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	21
Помазан М. Ю. ВПЛИВ УГОДИ ЗВТ+ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ	25
Романова Т. В., Давиденко Л. П. ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ РЕСПУБЛІКИ ПОЛЬЩА У ПЕРІОД 1990-2015 РР.	29
Шедякова Т. Є., Якубець Д. Р. МЕХАНІЗМИ ТА СПОСОБИ ЗНИЖЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ	33
Шишкіна В. І. СТРУКТУРА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ КАНАДИ	36

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Шушкова Ю. В. МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОЦЕСІВ РЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	40
--	----

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гуцул Т. А. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ПТАХІВНИЦТВА В УКРАЇНІ	43
Михайлюк О. М. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	46

Полозова Т. В., Зінов'єва І. А. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА».....	51
Поперечна Н. В., Хитра О. В. ТЕРМІНОЛОГІЯ ГЕНДЕРУ У СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИНАХ.....	54
Прилуцький А. М., Герасимчук В. Г. ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК НАПРЯМ ПОЛІТИКИ ПРИБУТКОВОСТІ.....	59
СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Горовий А. В., Янчук В. І. ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ	63
СЕКЦІЯ 6. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ	
Микула Р. В., Залізко В. Д. ІННОВАЦІЇ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ ТА ПРИКЛАДИ УСПІШНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ.....	66
СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Колганова І. Г. ПРИРОДНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА ПРИРОДНОГО-СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО РАЙОНУВАННЯ ТЕРИТОРІЙ.....	68
СЕКЦІЯ 8. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Кудлак В. Я., Капій А. В. СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	71
СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Бондаренко Л. Я. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СТОСОВНО ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	73
Єрмолаєва М. В., Момот І. О. ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ВИТРАТ У ТОРГІВЛІ.....	75
Зінченко О. В., Дідик Я. В. ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ ОРГАНІЗАЦІЇ ГРОШОВИХ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	77
Проскуріна Н. М., Колотигіна А. В. СВІТОВА ПРАКТИКА І УКРАЇНСЬКИЙ КОНТЕКСТ РОЗРАХУНКУ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ	82
Рузанова О. О. ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	84
Фокін О. К. ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ВИТРАТ	88

СЕКЦІЯ 10. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Лісненко О. О.

НАПРЯМИ ЗРОСТАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ
БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ92

Соловйова Ю. Р.

СУЧАСНИЙ СТАН ДЕФЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ95

Shuliuk B. S., Petrushka O. V.

THE PROCEDURE OF SERVICING PUBLIC DEBT IN UKRAINE
AND DIRECTIONS FOR ITS IMPROVEMENT98

СЕКЦІЯ 11. ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Єремян О. М., Місюра О. Ю.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З КРИПТОВАЛЮТОЮ В УКРАЇНІ..... 100

СЕКЦІЯ 12. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Ніколаєва О. Г., Корсакова К. С.

БАГАТОФАКТОРНА РЕГРЕСІЙНА МОДЕЛЬ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ
ДИНАМІКИ ПДВ 104

СЕКЦІЯ 13. МАРКЕТИНГ

Бурдун О. С., Данченко Л. Г.

КІЛЬКІСНІ МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ 108

Лук'янець А. І., Збиранник О. М.

ВИКОРИСТАННЯ СЕРВІСУ INSTAGRAM ЯК ПРИКЛАД ПРОСУВАННЯ
БІЗНЕСУ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ 110

Шелест О. В.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ 114

СЕКЦІЯ 14. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Коркуна О. І., Кулик О. М.

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНОГО
ГОСПОДАРСТВА ЯК ФАКТОР УСПІШНОГО РОЗВИТКУ
ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ В УКРАЇНІ 116

Торяник Ж., Савіна А., Тетерятнік К.

РОЛЬ ІМІДЖУ МЕНЕДЖЕРА БАНКУ: ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ 119

СЕКЦІЯ 15. ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Воловик О. І., Семенова А. О.

КОНЦЕСІЯ ЯК ЗАСІБ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ
НА РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКИХ ПОРТІВ 122

Продіус О. І., Коротич І. С.

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ ЕКСПЕДИТОРСЬКИХ КОМПАНІЙ
В СФЕРІ КОНТЕЙНЕРНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ 125

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Горняк О. В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та підприємництва

Лу Цзюнвей

студент економіко-правового факультету

*Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК СУЧАСНОЇ ТЕОРІЇ МЕРЕЖ

Сучасна теорія мереж в економічному контексті сформувалася в рамках нової інституціональної економічної теорії, в центрі досліджень якої знаходиться фірма. В своїй роботі «Природа фірми» Р. Коуз заклав основи формування нової парадигми дослідження фірми не як невідомої одиниці, що є елементом дій ринкових механізмів, а як організації зі складною внутрішньою структурою та індивідуальними рисами, якими визначається їх місце в галузі, їх конкурентні позиції на ринку, мотиви до співробітництва з іншими фірмами тощо. В результаті фірма і ринок трактуються як альтернативні механізми управління економічними процесами, а критерієм вибору між ними є величина трансакційних витрат [1]. В межах даного напрямку працював також О.Е. Вільямсон, який розробив механізми порівняння економічної ефективності різних організаційних форм, ввівши в аналіз такі передумови як обмежена раціональність економічних агентів, специфічність активів, наявність «провалів» ринку, опортуністичність поведінки економічних агентів [2].

В процесі досліджень виявилось, що дихотомія «фірма-ринок» не може пояснити цілу низку форм, які існують в реальній економіці, але не є фірмою чи ринком. Міжфірмові відносини, які досягають високого рівня і стають новими організаційними утвореннями, потребували відповідних досліджень. Тому увага дослідників созередується на контрактних взаємодіях [2; 3]. Використання контрактного підходу як методологічного принципу аналізу економічної організації стало базою для аналізу як фірми, так і інших форм організації господарської діяльності в сучасних умовах. О.Е. Вільямсон вводить також поняття координуючих структур, визначаючи їх як інституціональні способи організації трансакцій [4, р. 234], а також виділяє

ринковий, ієрархічний і проміжний спосіб організації. Такий поділ може бути використаний для розуміння мережі як механізму координації.

Починаючи з 70-х років ХХ ст., в міжринкових взаємодіях елементи стихійності почали змінюватися довгостроковими коопераційними зв'язками, які забезпечували учасникам можливості для стратегічного планування своєї діяльності. Тому Г. Річардсон пише про те, що у світовій економіці існує щільна мережа, у якій фірми взаємодіють між собою [5, р. 883] і що міжфірмові взаємодії можна визначити як «складні і взаємопов'язані між собою кластери, групи, альянси, в яких кооперація представлена повно і формалізовано [5, р. 887].

Розвиток мережевих структур спричинили загострення конкуренції, її глобалізацію, ускладнення виробничої та комерційної діяльності компаній, невизначеність зовнішнього середовища їх діяльності, зростання ролі інформації як провідного ресурсу і значення фактору часу, урізноманітнення продуктів та послуг з одночасним скороченням життєвого циклу і зростанням інновацій. Особливу роль при цьому відіграли технологічні інновації [6, с. 31]. В результаті мережеві взаємодії стали провідною формою координації і розвитку поруч з фірмою та ринком.

Мережева структура як нова організаційна форма була обґрунтована Р. Майзлом та Ч. Сноу. Вони вважали, що між фірмові мережі є новим етапом у еволюції організаційних структур і вибудовували такий ланцюжок: лінійна – функціональна – дивізійна – матрична – мережева. При цьому головною особливістю останньої є те, що вона виникає на глобальних турбулентних ринках, а механізмом її функціонування є агрегування фірмою-брокером тимчасових структур, в яких відбувається обмін інформацією на основі координації довіри [7]. Мережеві структури відрізняються також використанням колективних активів економічними агентами, що функціонують на різних стадіях ланцюжка створення цінності. Управління ресурсами в мережах будується на ринкових засадах, а учасники мережі відрізняються активною поведінкою щодо підвищення якості продуктів та послуг.

Важливим напрямом розвитку теорії мереж є мережевий підхід у маркетингу. В рамках даного підходу досліджується мережева взаємодія компаній з точки зору поведінки організацій. В середині 70-х років ХХ ст. цей підхід був започаткований групою вчених з Європи, які заснували міжнародне співтовариство IMP Group (Industrial Marketing and Purchasing Group), яке проводить ґрунтовні дослідження міжфірмових взаємодій реальних компаній та їх об'єднань. Результатом цих досліджень стало обґрунтування необхідності переходу від традиційного маркетингу до

побудови клієнтоорієнтованої управлінської моделі, в якій на перший план виходить маркетинг взаємовідносин [8].

Названі підходи взаємно доповнюють один одного. Якщо в основі економіко-теоретичного підходу знаходиться порівняльна ефективність різних способів координації, в т. ч. і мережевого, їх конкурентні переваги, то у маркетинговому (управлінському) – детальний опис феномену мережевої організації з точки зору процесів, структур, меж, правил управління, що постійно змінюються. Слід підкреслити, що дослідження мережевих взаємодій компаній є тією сферою, де міждисциплінарні підходи повинні переважати. Якраз на їх основі можна створити сучасну мережеву концепцію, сучасну теорію мереж, в рамках якої сформується відповідний категоріальний апарат, класифікації та базові передумови, що надають можливість проводити науково обґрунтовані емпіричні дослідження і визначати практичні рекомендації.

Література:

1. Коуз Р. Природа фірми. В кн. Природа фірми. М. Дело. 2001. С. 33-52.
2. Вільямсон О.Е. Економічні інституції капіталізму. Фірма, Маркетинг, укладання контрактів. К. АртЕК. 2001. 458 с.
3. Алчиан А., Демсец Т. Производство, информационные издержки и экономическая организация. В кн. Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы. СПб Экономическая школа. 1999 С. 135-159.
4. Williamson O.E. Transaction – Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics*. 1979. Vol. 22. N 2.
5. Richardson G.B. The Organization of Industry. *Economic Journal*. 1972. Vol. 82. September.
6. Шерешева М.Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. Курс лекций. М. Издат. дом ГУ ВШЭ. 2010. 339 с.
7. Miles R.E., Snow C.C. Network Organization: New Concept for New Forms. *California Management Review*. 1986. Vol. 28. N 3.
8. Горняк О.В., Прокоф'єв О.А. Формування мережевої концепції у контексті сучасних теорій організації. В кн.: Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти. Міжуніверситетська колективна монографія. Вип. 3. За ред. О.М. Коваленко, Є.І. Масленнікова. Херсон. ОЛДІ-ПЛЮС. 2018. С. 599-609.

Громова Т. М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії

Климюк А. В.

студентка навчально-наукового інституту обліку, аналізу та аудиту

*Університет державної фіскальної служби
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

АНАЛІЗ НАСЛІДКІВ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Проблема безробіття розглядається не лише на регіональному, загальнодержавному, а й на світовому рівні. В умовах глобалізації безробіття стало невід'ємною частиною ринкової економіки, що спричиняє соціальну напруженість та політичну нестабільність. Безробіття становить загрозу стабільному національному розвитку, а оскільки економіка України переживає не найкращі часи, то вивчення цього питання на сьогодні набуває актуальності.

Згідно Закону України «Про зайнятість населення» безробітними вважаються працездатні громадяни у працездатному віці, які через відсутність роботи не мають заробітку або інших передбачених законодавством доходів і зареєстровані в державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу, готові та здатні приступити до підходящої роботи. Також безробітними визнаються інваліди, які не досягли пенсійного віку, не працюють та зареєстровані як такі, що шукають роботу [1].

Загалом, феномен безробіття – найбільш гостра проблема, з якою стикається населення України. Причиною такого розповсюдженого явища є неефективність використання робочої сили у минулому і відсутність економічних умов, які б дали змогу людям застосовувати свої навички у продуктивній роботі за пристойну плату. Саме тому це явище являється як економічною, так і соціальною проблемою [2, с. 49]. Безробіття не може бути доцільним ні в економічному, ні в соціальному плані, оскільки його зростання створює цілий комплекс проблем. Безробіття вважається важливою проблемою для населення та економіки країни загалом, оскільки несе за собою тяжкі наслідки, які відносяться до всіх сфер життя. Зокрема можна виділити так наслідки безробіття:

- збільшення розриву між потенційним ВВП і фактичним ВВП – коли є дефіцит робочих місць, є велика кількість охочих працювати, виробництво не працює на свою повну потужність;
- зменшення купівельної спроможності;

– «відтік мізків» – висококваліфіковані спеціалісти та вчені через відсутність відповідних робочих місць виїжджають працювати закордон, розвиваючи таким чином інші країни;

– втрата кваліфікації, досвіду, навичок через тривалий пошук роботи, а також через роботу не за фахом, оскільки дуже важко знайти роботу відповідно до отриманої освіти;

– зниження рівня життя;

– проблеми в сім'ях через недостатні доходи; – посилення соціальної напруги;

– зростання кількості психічних захворювань;

– загострення криміногенної ситуації;

– посилення соціальної диференціації [3].

Попри всі негативні наслідки, безробіття має й певні позитивні сторони, до них відносяться: підвищення соціальної цінності робочого місця; збільшення особистого вільного часу та свободи вибору місця роботи; зростання соціальної значимості й цінності праці; зростання конкуренції між працівниками; стимулювання підвищення інтенсивності і продуктивності праці; можливість для безробітного використати перерву в зайнятості для перенавчання, підвищення рівня освіти.

Для розуміння сучасної ситуації рівня безробіття, проаналізуємо дані таблиці 1.

Таблиця 1

Рівень безробіття в Україні (к-ть населення в тис.)

Показники \ Роки	2014	2015	2016	2017	2018	Відхилення 2018р. до 2014р.	
						абсолютне	відносне, %
Всього населення	42928,9	42760,5	42585	42386	42153	-775,7	98,19
Економічно активне населення	19035,2	17396	17304	17220	17296	-1739	90,86
Зайняте населення	17188,1	15742	15626	15543	15719	-1469,5	91,45
Безробітне населення	1847,1	1654	1677,5	1676,7	1577,6	-269,5	85,41
Рівень безробітних, %	9,7	9,5	9,7	9,7	9,1	-0,6	x
Зареєстровано безробітних	458,6	461,2	407,2	354,4	341,7	-116,9	74,5

**Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції*

Джерело: створено за даними [4]

За даними табл. 1 спостерігається стійка неоднозначна тенденція: з 2014 року до 2015 року рівень безробіття в Україні дещо скоротився, а протягом 2015-2017 років уповільнено, але зростав. У 2018 році цей показник знизився знову знизився. Якщо за Методологією МОП у 2014 році питома

вага безробітних складала 9,7% кількості економічно активного, то в 2018 році знизилася до 9,1%, тобто за 4 роки в країні відбулося зменшення рівня безробіття на 0,6 відсоткових пунктів або на 269,5 тис. осіб.

Проаналізувавши рівень безробіття в Україні за 2014-2018 роки, його динаміку і причини, можна сказати, що безробіття протягом декількох років тримається майже на одному рівні, а у 2018 році спостерігається його поступове зниження. Варто наголосити, що проблема безробіття і ефективна діяльність економіки є взаємопов'язаними і якщо не звертати увагу на першу проблему, другу проблему вирішити буде ще складніше. Державним органам влади необхідно впроваджувати заходи для вирішення даної соціально-економічної проблеми, тому що якщо залишити все як є, то рівень безробіття та неефективність економіки будуть безупинно зростати і зупинити цей процес пізніше буде ще важче. Я вважаю, що основним завданням для зниження рівня безробіття в державі повинна стати реалізація виваженої економічної політики, яка зорієнтована на зменшення рівня бідності та безробіття, підвищення частки оплати праці в структурі реальних доходів населення, а також забезпечення стабільного зростання національної економіки.

Література:

1. Закон України «Про зайнятість населення» // Відомості Верховної Ради України. – 1991.
2. Лисюк О.С. Безробіття як соціально-економічна проблема населення України // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 4(70). – С. 48-53.
3. Майсюра О.М. Безробіття та наслідки його впливу на економіку України. Економіка та держава. 2016. № 8. С. 60–62. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2010_8_19.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

Кітц Р. Р.

здобувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів, Україна

ОСНОВНІ ЦЕНТРАЛІЗОВАНІ МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Фундаментальною метою соціально-економічної політики будь-якої країни є формування стійкої фінансової системи. Відповідно забезпечення стабільного соціального й економічного розвитку в Україні вимагає впровад-

ження структурних реформ, спрямованих на модернізацію вітчизняної економіки. Виконати це завдання можливо лише в умовах фінансової стабільності, коли вітчизняна фінансово-кредитна система здатна ефективно виконувати свої функції, забезпечуючи ефективний розподіл ресурсів та нормальний перебіг економічних і фінансових процесів в країні. Досить часто в нашій країні вибір оптимальної моделі досягнення фінансової стабільності, визначення відповідного механізму, технології та менеджменту для реалізації поставлених завдань відбуваються без реальної оцінки наслідків запровадження економічних перетворень і забезпечення ефективності суспільних благ у процесі виконання зобов'язань держави, що зумовлює актуальність дослідження механізмів макроекономічного регулювання фінансової стабільності.

Під механізмом розуміють сукупність станів і процесів, із яких складається певне соціальне, політичне, економічне чи інше явище. Механізми макроекономічного регулювання можна розділити на дві групи: централізовані та децентралізовані. Централізовані механізми характеризуються наявністю конкретного суб'єкта управління (органа державної влади), який регулює або координує діяльність важливого сектора макроекономічної системи. Рішення такого керуючого суб'єкта безпосередньо впливають на поведінку керованих суб'єктів. Децентралізовані механізми не мають вираженого суб'єкта управління і реалізуються через саморганізацію макроекономічних агентів, діяльність яких регулюється соціальними інституціями. Прикладом децентралізованого механізму макроекономічного регулювання є ринковий механізм.

Виявити та обґрунтувати теоретико-методологічні основи аналізу механізму розвитку макроекономічної системи дозволило дослідження більш загальної категорії «економічний механізм». Економічний механізм – це спосіб здійснення певного виду діяльності, сукупність елементів та взаємозв'язків між ними, що забезпечують її розвиток внаслідок певних причинно-наслідкових зв'язків [6]. В основу класифікації економічних механізмів покладені напрацювання багатьох вчених [1], який характеризує економічні механізми за природою вихідного явища та поділяє їх на відкриті й закриті.

Такий науковець, як Єрмошенко М. М. [3] вважає фінансовий механізм частиною господарського та пов'язують його суть із процесом управління фінансами. Управління фінансами, на думку цих дослідників, – це практичне використання фінансового механізму.

Елементами такого управління є прогнозування, планування, оперативне управління, регулювання і контроль. Економічна природа фінансового механізму макроекономічного регулювання розвитку економіки проявляється

через такі його складові: нормативно-правове забезпечення, інструменти, важелі та методи. Василик О. Д. [5] до нормативно-правового забезпечення фінансового механізму відносить Конституцію України, закони України, постанови Верховної Ради України, укази Президента України, постанови і розпорядження Кабінету Міністрів України, нормативні акти відомств та міністерств, місцевих рад тощо. До інструментів та важелів фінансового механізму макроекономічного регулювання належать: податки, обов'язкові збори, норми амортизації, нормативи бюджетних установ, відсотки за кредитами, орендну плату, фінансові стимули та фінансові санкції. До методів фінансового механізму Василик О. Д. [5] та ряд інших науковців відносять фінансове планування, фінансове оперативне управління, фінансовий контроль, фінансове забезпечення і фінансове регулювання.

У процесі відтворення на різних рівнях, починаючи з діяльності суб'єкта господарювання і закінчуючи національною економікою в цілому, утворюються і використовуються фонди фінансових ресурсів. У цьому аспекті важливого значення набуває можливість визначення фінансового механізму активізації економічного розвитку. Фінансовий механізм активізації економічного розвитку складається із сукупності систем, які у взаємозв'язку одна з іншою формують значення фінансів для прискорення чи уповільнення темпів економічного зростання [6].

Проведений нами аналіз сучасних централізованих механізмів регулювання макроекономічних систем, дозволяє виділити наступні ключові напрями їх реалізації: 1) фіскальна політика; 2) монетарна політика; 3) макропруденційне регулювання.

Фіскальна політика може використовувати такі головні інструменти: 1) урядові витрати; 2) оподаткування.

Монетарна політика полягає в регулюванні облікової ставки, норми резервування і агрегатів грошової пропозиції. Монетарна політика може переслідувати наступні цілі: 1) утримання цінової стабільності (інфляційне таргетування); 2) стабілізація валютного ринку; 3) згладжування макроекономічних коливань; 4) стимуляція інвестиційної діяльності в макроекономічній системі; 5) підтримання ліквідності фінансового сектора. Необхідно зазначити, що досягнення всіх цілей одночасно не можливо з теоретичної точки зору, тому в науковій літературі продовжуються дебати щодо ролі монетарної політики в розвитку макроекономічної системи. Також емпіричні дані показують, що жодній країні світу не вдалося визначити оптимальних цілей монетарної політики.

Макропруденційне регулювання покликане забезпечити стабільний інституційний розвиток макроекономічної системи. Макропруденційне

регулювання може проявлятися у введенні певних обмежувальних юридично-правових норм на деякий період щодо частини агентів макроекономічної системи. Побудова ефективної системи макропруденційного регулювання є ще не вирішеною теоретичною та практичною задачею економічної науки.

В більш поміркованій інтерпретації об'єктом макропруденційне регулювання може бути не вся макроекономічна система, а лише її фінансово-кредитний механізм.

Фінансово-кредитні методи – це конкретні способи дії, спрямовані на практичне досягнення поставлених завдань економічної політики. Фінансово-кредитні форми – це конкретні прояви категорій фінансово-кредитної сфери. Фінансово-кредитні важелі – це реалізація фінансово-кредитних методів. Українські вчені [1; 3] до важелів включають: стимули і санкції, норми і нормативи, умови і порядок формування доходів, нагромаджень та фондів, умови і принципи фінансування та кредитування.

Функція важелів – надати дії фінансово-кредитним інструментам. Отже, важелі коригують та регулюють силу й інтенсивність дії інструментів. До фінансово-кредитних інструментів належать податки, відрахування, внески, збори, кредити, дотації, субсидії тощо. В економічній літературі процес взаємозв'язку і взаємопереходу фінансово-кредитних форм, методів, важелів та інструментів, як головних компонентів фінансово-кредитного механізму розвитку економіки, взагалі та інноваційного типу, зокрема, висвітлено ще недостатньо. До головних фінансово-кредитних методів та форм інноваційного розвитку належать: інвестування, кредитування, оподаткування, оренда, лізинг, факторинг, страхування тощо. Головні фінансово-кредитні важелі та інструменти інноваційного розвитку – прибуток, амортизаційні відрахування, ціна, податки, бюджет, орендна плата, процент, дивіденди, стимули, валютні курси, інвестиції, дотації, субсидії, штрафи, премії тощо. Правове забезпечення охоплює Закони і Постанови Верховної Ради України, Укази Президента України, Постанови і Розпорядження уряду, накази та листи міністерств і відомств, статус суб'єкта господарювання тощо. Нормативне забезпечення – це інструкції, нормативи, норми, методичні рекомендації тощо. Забезпечення інформаційне – це звітні дані підприємств, дані статистичних збірників і довідників, дані одноразових обстежень тощо [4]. За методом впливу на соціально-економічний розвиток у фінансово-кредитному механізмі можна виділити дві підсистеми: фінансово-кредитне регулювання та фінансово-кредитне забезпечення [6].

Отже, з наведеної структури механізмів макроекономічного регулювання зрозуміло, що макроекономічна система регулюється великою кількістю централізованих та децентралізованих інституцій. Механізмів дуже багато,

проте всі вони покликані забезпечити ефективне функціонування макро-економічної системи.

Література:

1. Башнянин Г.І. До питання негативної ефективності ринкової саморегуляції економічних систем / Г.І. Башнянин, Ю.І. Турянський, О.І. Дунас // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. Збірник науково-технічних праць. Вип. 23.7. – Львів: НЛТУ України, 2013. – С. 120-124.
2. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems // Bank for International Settlements – Basel Committee on Banking Supervision. Basle, December 2010 (rev June 2011), 77 p. – [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>.
3. Єрмошенко М.М. Проблеми державного регулювання інноваційного розвитку підприємств і шляхи їх розв'язання // Актуальні проблеми економіки. – 2010.– № 3. – С. 45-54.
4. Сунцова О.О. Макроекономічний механізм регулювання розвитку національного господарства: деякі теоретичні аспекти // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3(129). – С. 25-36.
5. Теорія фінансів: Навч. посібник / За заг. ред. О.Д. Василика. – К.: ЦУЛ, 2005. – 480 с.
6. Чайка Ю. Механізми структурного розвитку національної економіки / Ю. Чайка // Вісник КНТЕУ. – № 3. – 2011. – С. 30-41.

Чорний О. В.

кандидат філософських наук,
докторант кафедри маркетингу та аграрного бізнесу

*Вінницький національний аграрний університет
м. Вінниця, Україна*

РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ ЯК ЗАПОРУКА ВДАЛОГО РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Загальновідомим є той факт, що взаємодія між зацікавленими сторонами є дуже важливою для розвитку економіки. Держава, представники бізнесу, громадянське суспільство і університети роблять усе можливе для розвитку економіки та економічного зростання. Роль університетів, полягає як у підготовці бакалаврів та магістрів, так і у поясненні сучасного стану речей та створенні дороговказів, стратегії розвитку. У випадку економічних університетів та факультетів – це пояснення економічної ситуації та створення орієнтирів економічного розвитку [2].

Розвиток економіки є невіддільним від розвитку економічної науки. Для того, аби будувати ринкову економіку в Україні, потрібно було засвоїти теорію ринкової економіки, знання, що стосуються їх розбудови, а також досвід розбудови капіталістичної ринкової системи. Для України, ідеальним прикладом слугують країни Західної Європи та Північної Америки. Ринкова економіка цих країн є напроцуд розвинутою та ефективною, саме тому метою України є досягнення економічного рівня розвинутих країн. З іншого боку, доводиться звертати увагу на найближчих сусідів, так звані, країни соціалістичного табору, що стали членами Європейського Союзу. Реформи проведені у Польщі, Угорщині, Румунії, Болгарії та інших країнах можуть стати прикладом для відповідних реформ в Україні. Таким чином, економіку України потрібно розвивати, як «європейську економіку» і мати на увазі приклади розвинутих країн. Розбудова економіки України є надскладним процесом, саме тому настільки важливою є робота теоретиків та практиків у сфері економіки. Окрему увагу потрібно звернути на злагодженість дій. Адже коли теоретики займаються одними питаннями, а політики використовують інше і не співпрацюють з науковцями, виходить безлад. Науковці повинні не лише ізольовано займатися розвитком економічної науки, але й враховувати бачення та побажання політиків, державних управлінців. Оскільки, саме останні є уособленням волі громадянського суспільства, науковцям варто надавати всебічну підтримку управлінцям та урядовцям.

Розвиток економічної освіти є процесом комплементарним до розвитку економічної науки. Наприклад, аби створити робочу програму економічної дисципліни, викладач повинен використовувати знання, що є прийнятними та поширеними в українському науковому співтоваристві. Тобто джерелами знань для робочої програми економічної дисципліни, можуть бути монографії, підручники та журнали з економіки. Основна вимога до такої робочої програми – це теоретична обґрунтованість та практична значущість. Студент, що під час навчання на бакалавраті опановує більше 50-ти академічних курсів, засвоює велику кількість економічних знань, котрі повинні сприяти вдалій інтеграції майбутнього професіонала до національної економічної системи. Крім знань, у студента бакалаврату чи магістратури формуються фахові вміння, навички та компетенції. Про це повинні потурбуватися викладачі та науковці. Майже завжди буває так, що викладач має науковий ступінь, а отже може використовувати наукові прийоми та методи для поліпшення підготовки бакалаврів та магістрів. Таким чином, наукова робота в сфері економічної науки прямо пов'язана з вищою економічною освітою.

За три десятиліття незалежності України, українська економічна наука та освіта пройшли значний шлях. Процес зміни економічної парадигми був

складним та тривалим. Хоча розвиток економічної науки є тривалим та плідним, проте не є відособленим від інших наук. Відбулася зміна економічної парадигми подібна до революції в економічному світогляді [1]. Те ж саме стосується політики, законодавства та багатьох інших сфер народного життя. Процеси були реальними, а отже міждисциплінарними, оскільки реальні процеси та явища, в більшості випадків, не задовольняються перспективою однієї академічної дисципліни, але є міждисциплінарними за своєю суттю. Економічна наука повинна враховувати свої зв'язки з іншими академічними галузями.

Сучасна економічна освіта покликана підготувати професіоналів, які будуть працювати в умовах ринкової економіки. Тобто випускники економічних спеціальностей повинні задовольнити ринковий попит, що стосується діяльності як виключно економічної та фінансової галузі, так і інших галузей народного господарства, наприклад важкої промисловості чи аграрного сектору. Потрібно зауважити, що економічна спеціалізація є досить розгалуженою: від бухгалтерів та фінансистів до маркетингологів, страховиків та логістів. Економічна освіта потрібна не лише у банківському секторі, саме тому економічні кафедри і навіть факультети створені при галузевих університетах (аграрних, технічних і т.п.). Економічна наука, без сумніву, є однією із тих, що володіють високим рівнем міждисциплінарності. Сучасні теоретичні напрацювання у галузі економічної науки дозволяють бачити економічну систему держави в контексті її зв'язку з іншими системами суспільства. Збалансований розвиток економічної системи залежить як від робіт вчених у галузі економічної науки, так і вчених з суміжних дисциплін. В будь-якому разі реальні економічні реформи повинні мати теоретичне наукове підкріплення.

Література:

1. Роль економічної науки у суспільному розвитку: До 100-річчя НАН України : матеріали круглого столу (Київ, 22 листопада 2018 р.). Наукова редакція д.е.н. Небрат В.В. / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – Електрон. дані. – К., 2018. – 106 с.
2. Теоретико-методологічні трансформації економічної науки у XXI ст.: Перспективи нової парадигми: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (Київ, 28-29 трав. 2019 р.). – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. – 344 с.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ведькал В. А.

кандидат історичних наук,
доцент кафедри європейського та міжнародного права

Богдан Ю. Д.

студентка

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

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ В РАМКАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ

Характеризуючи сучасні економічні реалії, необхідно зазначити, що їм притаманний високий рівень динамічності глобалізаційних процесів і процесів інтернаціоналізації в світі. У складній системі взаємозв'язків, які існують у сучасній світовій економіці, двома головними та взаємодоповнюючими формами інтернаціоналізації виступають міжнародна економічна співпраця та інтеграція. З одного боку, дані форми можна розглядати як два окремих способи взаємодії держав з різною метою функціонування, а з іншого – економічну співпрацю можна розглядати як одну з форм інтеграційних процесів та як складову діяльності інтеграційних об'єднань.

Міжнародна інтеграція представляє собою складний процес взаємодії країн, що призводить до зближення і взаємопроникнення національних господарств в єдину систему економічних відносин, що супроводжується укладанням договорів і узгодженням регулювання міждержавними та наднаціональними органами влади [1]. Інтеграція залежно від мети, рівня функціонування та напрямів діяльності може набувати різні форми: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз та повна економічна інтеграція.

Своєрідним інститутом, метою якого у широкому змісті є встановлення регламенту діяльності держав у рамках співробітництва, є міжнародні організації як форма інтеграційних об'єднань. За компетенцією, наданою міжнародним організаціям, їх можна розділити на організації співпраці, члени яких зберігають свій суверенітет у всіх сферах та не надають їм владних функцій, рішення мають рекомендаційний характер, та організації інтеграції,

члени їх передають організаціям частину суверенних повноважень у межах їх компетенції, рішення мають примусовий характер.

На даний час у світі функціонує 85 міждержавних інтеграційних об'єднань, а серед найбільш ефективно діючих варто виділити: в Західній Європі – Європейський Союз (ЄС); у Північній Америці – Північно-американську угоду про вільну торгівлю (НАФТА); у Південній Америці – Південний спільний ринок (МЕРКОСУР); в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні – Азіатське-Тихоокеанське економічне співтовариство (АТЕС); в Південно-Східній Азії – Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) [2]. До організацій співпраці можна віднести Організацію економічної співробітництва та розвитку (ОЕСР), Шанхайську організацію співпраці (ШОС), Організацію з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЄ), Організацію Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС).

Міжнародна інтеграція характеризується двома основаними елементами – правовою формою та економічним змістом, оскільки факт глибокої економічної інтегрованості держав потребує розвитку політико-правової надбудови інтеграційних об'єднань для регламентації діяльності організації, прав її членів та збереження суверенітету окремих учасників. Утворення інтеграційного об'єднання спричиняє передачу цьому об'єднанню частини нормотворчих функцій на основі уставу або договору та необхідність прийняття комплексу угод, які регулюють окремі питання інтеграції на основі норм та принципів міжнародного права.

Об'єднуючи зусилля по економічній співпраці у рамках інтеграційних об'єднань, держави уніфікують національне законодавство згідно нового правового режиму, який характеризується імплементацією методу наднаціонального регулювання. Таким чином, утворюється єдиний правовий простір, а взаємопроникнення правових систем у процесі інтеграції (правова інтеграція) реалізується у формах рецепції, гармонізації та уніфікації законодавств [3].

Проте у той же час держави-учасники мають звернути увагу на такі важливі аспекти як збереження національного суверенітету та забезпечення національної безпеки під час правової інтеграції. Інтеграційні об'єднання можуть вимагати від держав-членів одного із двох основних видів інтеграції: прогресивна інтеграція, що передбачає прийняття одностороннього зобов'язання державою щодо приведення її законодавства у відповідність з правом об'єднання, та якісна інтеграція, при якій національне законодавство розвивається з урахуванням наднаціональної правової системи інтеграційного об'єднання та процесів розширення і поглиблення.

Саме за принципом верховенства права інтеграційних об'єднань, остаточне рішення у разі виникнення спірних питань и неузгодженості законодавств, виноситься уповноваженими органами об'єднання, тому держави-члени мають звертати увагу на те, чи не суперечить прийняте рішення національним інтересам та суверенітету держави, захисту її конкурентоспроможності на ринку.

До ключових проблем і основних напрямів удосконалення правового регулювання економічної співпраці можна віднести:

По-перше, відсутній універсальний договір, який би створював загальну базу економічної співпраці у рамках інтеграційних об'єднань, загальні положення та принципи співпраці закладені лише у рішеннях та резолюціях міжнародних організаціях і не є чітко регламентованими. А отже може відбуватися дублювання стандартів та подвійне трактування окремих положень угод із лобіюванням приватних інтересів.

По-друге, ще одним недоліком правового регулювання міжнародної співпраці є відсутність конвенційного закріплення положень про можливість захисту національних інтересів держав, саме тому до загальних принципів міжнародної інтеграції та універсального договору необхідно включити принцип права на захист національних інтересів держави при збереженні суверенності держав-учасників інтеграційних об'єднань [4].

По-третє, кожна держава-учасник об'єднання має впровадити ряд законодавчих актів щодо забезпечення безпеки держави у разі негативного впливу на безпеку за будь-якими аспектами економічної співпраці.

Окрім цього, не менш важливим аспектом для організацій інтеграції є створення в рамках інтеграційного об'єднання конкретних актів, що регламентують колективні економічні санкції відповідно держави-члена інтеграційного об'єднання, що недобросовісно виконує власні зобов'язання або чії дії мають негативний вплив на соціально-економічні умови інших країн.

Крім того, нормативний компонент правової системи інтеграційного об'єднання має включати значну частину актів приватно-правового характеру, який має регулювати діяльність окремих фізичних та юридичних осіб у різних галузях (енергетична, транспортна, екологічна, фінансова і т. д.), які належать до юрисдикції інтегрованих держав.

Для організацій співпраці, які створюються лише на основі мотиву забезпечення зміцнення й підвищення ефективності економік держав-членів, рішення, що приймаються, мають рекомендаційний характер, проте не примусовий. Саме тому, одним з напрямів удосконалення правового регулювання економічної співпраці має стати розмежування обов'язкових

та необов'язкових положень угод, офіційно задокументовані торговельні та інші звичаї у економічних відносинах, внесення положень про торговельні звичаї до підписаних договорів.

Для досягнення правової ефективності інтеграційних процесів, що характеризується своєю відповідністю потребам соціально-економічної взаємодії держав інтеграційного об'єднання, державам необхідно імплементувати та уніфікувати законодавство відповідно до законодавства інших-країн учасників з метою уникнення подвійних стандартів, аналізувати норми, що приймаються на ризик порушення суверенітету та безпеки держави, та закріпити конвенційно принцип захисту національної суверенності у договорах, а також створити універсальний договір відносно стандартних положень економічної співпраці.

Література:

1. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції: навчальний посібник / І.Ю. Матюшенко, С.В. Беренда, В.В. Резніков. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 496 с.
2. Тихончук Л.Х. Міждержавні інтеграційні об'єднання як інструмент регулювання міжнародних торговельних відносин / Л.Х. Тихончук. – Державне управління: удосконалення та розвиток: електрон. наук. фах. вид. № 11 / ДНАЕУ, «ДКЦ Центр». – Київ, 2017.
3. Терзі О.О. Інтеграційний процес: засади правового регулювання / О.О. Терзі // Актуальні проблеми держави і права. – 2010. – Вип. 52. – С. 305-309.
4. Скурко Є.В. Глобальна і регіональна торгово-економічна інтеграція: ефективність правового регулювання / Є.В. Скурко. – Асоціація Юридичний центр. – Спб.: Видавництво Р. Асланова «Юридичний центр Пресс» 2004. – 295 с.

Гречин К. О.

студент факультету економіки

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

ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ЯК ПРОЯВ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Провідною тенденцією сучасного етапу розвитку міжнародної фінансової системи є глобалізація світових фінансових ринків. Процес глобалізації світових фінансових ринків слід розуміти як зближення капіталів різних країн та посилення їх взаємозалежності внаслідок поглиблення міжнародної фінансової інтеграції.

Глобалізація світових фінансових ринків проявляється у двох формах: зовнішній та внутрішній лібералізації фінансових ринків [2]. Зовнішня лібералізація фінансових ринків спрямована на відкриття доступу на внутрішні ринки іноземним постачальникам фінансових послуг, а також усунення обмежень у міжнародному русі капіталів. Внутрішня лібералізація проявляється у послабленні державного регулювання національного фінансового сектору (іншими словами – фінансове дерегулювання). Обидві форми лібералізації ринків фінансових послуг дають можливість фінансовим установам самостійно вирішувати, кому і за якими критеріями надавати кредити, самостійно встановлювати ціну (процентну ставку) на надані кредити і відсотки за вкладками, а також визначати, куди (крім кредитування) направити наявні кошти.

Лібералізація ринку фінансових послуг призводить до поглиблення вже відомих проблем і ризиків банківської сфери, адже безпосередньо впливає на рівні та структуру потоків капіталу [3]. Тому необхідним є регулювання банківської діяльності державою на національному рівні у формі обмежень, спрямованих на забезпечення відповідності режиму руху капіталів цілям національної економічної політики. Такі обмеження спрямовані на розв'язання проблем, пов'язаних:

- з можливим впливом капіталу або занадто різким впливом;
- демпінговим зниженням процентних ставок;
- втратою контролю над платіжною системою;
- втратою довіри до національних комерційних банків;
- скороченням зайнятості в національній банківській сфері, тощо.

До того ж слід зазначити, що зростання розмірів та поглиблення інтеграції фінансових ринків обумовлює той факт, що будь-яка значна фінансова криза може мати глобальні наслідки. А оскільки світова фінансова система сьогодні є малорегульованою, існує реальна небезпека міжнародного розгортання локальних криз, починаючи з банків в окремій країні до глобальних банківських та фінансово-економічних криз.

В умовах глобалізації зусиль однієї країни чи навіть групи країн для запобігання кризовим ситуаціям недостатньо. Тому виникає необхідність існування наднаціонального фінансового регулювання з метою недопущення світових криз у банківській системі. Сучасне наднаціональне втручання в банківську діяльність здійснюють: Міжнародний валютний фонд; Всесвітній банк; Світова організація торгівлі; Базельський комітет з керівництва банківською діяльністю; фінансові інститути Європейського Союзу; Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) та Міжнародна група з протидії відмиванню брудних грошей (ФАТФ) як її розділ [3].

Цими міжнародними організаціями розробляються та впроваджуються у світову практику регулювання банківської справи нормативи та правила, спрямовані на забезпечення стабільності, надійності та рівної конкуренції на міжнародному банківському ринку.

Названі раніше обмеження (бар'єри) на національному ринку банківських послуг можна поділити на дві категорії. Перша категорія включає бар'єри, що обмежують доступ до ринку. Відповідно Генеральній угоді про торгівлю послугами (ГАТС) до них відносять [4]:

- встановлення кількісних квот на видачу ліцензій з банківської діяльності іноземним банкам;
- встановлення максимально допустимої частки іноземного капіталу у капіталі банків національного походження;
- обмеження загальної кількості фізичних осіб, які можуть бути зайняті в секторі банківських послуг, або кількості фізичних осіб, яких постачальник послуг може найняти;
- встановлення спеціальних вимог щодо організаційно-правової форми юридичної особи, що може надавати банківські послуги;
- обмеження можливостей резидентів щодо придбання фінансових послуг на зарубіжних ринках.

Друга категорія бар'єрів включає обмеження, що існують на національному ринку банківських послуг та впливають на іноземних постачальників лише за умови їх присутності на ринку. Ними можуть виступати [2]:

- обмеження видів послуг або об'ємів операцій, що можуть надаватися іноземними постачальниками банківських послуг;
- територіальне обмеження здійснюваних операцій;
- обмеження величини активів, якими можуть управляти іноземні банки, зокрема нерухомого майна, землі;
- встановлення диференційованих ставок податку або додаткових зборів на операції іноземних банків;
- встановлення додаткових вимог щодо ліцензування та сертифікації іноземних банків.

Лібералізація ринків банківських послуг має наступні наслідки для економічного стану країни [1]:

- підвищується ефективність використання капіталу та знижується його вартість внаслідок загострення конкуренції на національному ринку банківських послуг та завдяки перерозподілу капіталу між національними та іноземними суб'єктами;
- відбувається обмін досвідом та технологіями фінансування та розподілу ризиків, удосконалення інструментів регулювання банківської системи;

- опосередковано зростає ефективність виробництва та конкурентоспроможність товарів;
- посилюється взаємозалежність національного та світового фінансових ринків.

Отже, лібералізація ринку банківських послуг є одним з проявів фінансової глобалізації, що полягає у відкритті доступу на національні ринки банківських послуг іноземним постачальникам та дерегулюванні цих ринків. Процес лібералізації ринків банківських послуг є протилежним процесу регулювання цих ринків, що здійснюється як на національному, так і на наднаціональному рівнях в межах міжнародних організацій, фінансових інститутів, міждержавних угод. Інструментом регулювання ринків банківських послуг виступають бар'єри, що обмежують доступ іноземних капіталів або постачальників банківських послуг на національні ринки, або встановлюють спеціальні правила їх функціонування на ньому. Лібералізація ринку банківських послуг, з одного боку, підвищує ефективність розподілу капіталів та економіки в цілому, а з іншого – посилює чутливість національного фінансового ринку до коливань у світовій кон'юнктурі, знижує фінансову стабільність через різкі впливи або напливи капіталу.

Література:

1. Financial Liberalization: What Went Right, What Went Wrong? Economic growth in the 1990s [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www1.worldbank.org/prem/lessons1990s/chaps/07-Ch07_kl.pdf
2. Harms, Ph. Explaining Liberalization Commitments in Financial Service Trade / Ph. Harms, A. Mattoo, L. Schuknecht. – Washington, DC: World Bank, 2003.
3. Бойцун Н. Є., Стукало Н. В. Міжнародні фінанси: Навч. посібник. – 2-и вид. – К.: ВД «Професіонал», 2005 – 336 с.
4. Генеральна угода про торгівлю послугами (ГАТС) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ind.kurganobl.ru/assets/files/WTO/services.pdf>

Помазан М. Ю.
студент факультету економіки

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

ВПЛИВ УГОДИ ЗВТ+ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ

Угода про асоціацію з ЄС – документ на сім розділів, що регулює поступове економічне і політичне зближення України та ЄС.

Ключовими в ньому є розділи, що стосуються торгівлі та економічного співробітництва. Вони передбачають створення зони вільної торгівлі (ЗВТ). Мета зони вільної торгівлі – лібералізація взаємного доступу на ринки товарів і послуг, а також узгодження українських правил і регламентів з нормами ЄС.

Відмінності між ЗВТ та ЗВТ+ наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Відмінності між ЗВТ та ЗВТ+ [1]

ЗВТ	ЗВТ+
угруповання з двох або кількох митних територій, які скасували тарифні обмеження та інші обмежувальні заходи на значні обсяги торгівлі товарами з цих територій	включає не лише торгівлю товарами, але й послугами, передбачає доступ до ринків державних закупівель, лібералізацію режимів іноземного інвестування
допускаються певні виключення з режиму вільної торгівлі так званих «чутливих» товарів, відповідно до принципів Світової організації торгівлі	запровадження нових правил щодо окремих аспектів конкурентної політики, у тому числі державної допомоги
	застосування сучасних норм і правил захисту прав інтелектуальної власності

Частина IV Угоди ЗВТ+ «Торгівля та питання, пов'язані з торгівлею»:

– передбачає створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС;

– встановлює правила щодо лібералізації торгівлі товарами та послугами;

– визначає процедури врегулювання торговельних суперечок;

– окреслює інституційні рамки взаємодії сторін у процесі виконання відповідних положень Угоди тощо (рис. 1).

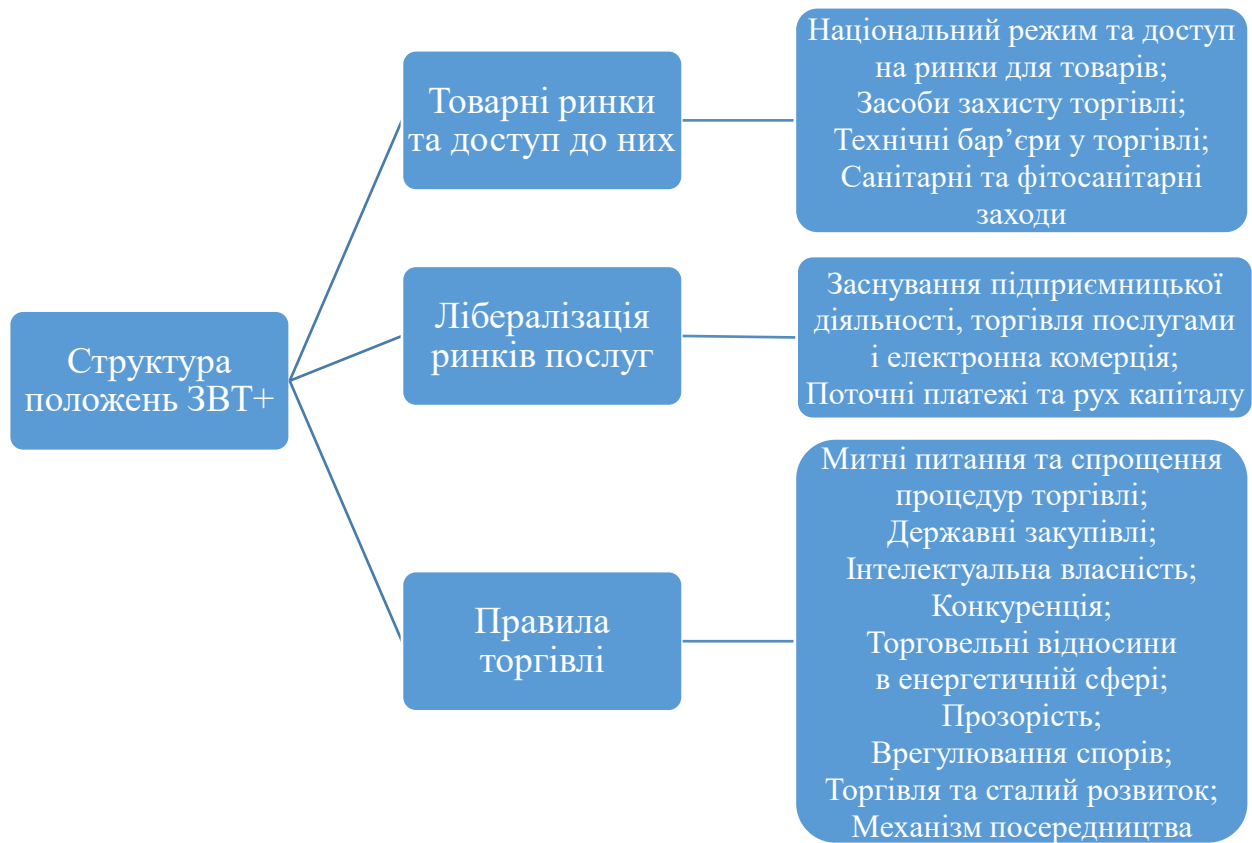


Рис. 1. Структура положень ЗВТ+ [1]

Угода про асоціацію містить чіткі терміни і кроки сторін щодо виконання його положень – від зниження мит до прийняття Україною необхідних законів і норм.

Існуючі тарифи ЄС для промислових товарів, які експортуються з України, були скасовані негайно для 94,7% товарних груп. Для невеликої кількості інших товарів тарифи будуть скасовані після завершення перехідного періоду.

Наприклад, перехідний період вводиться для обмеженої кількості мінеральних продуктів (три роки), продукції хімічної промисловості (до п'яти років), добрив (до семи років), виробів з дерева (до п'яти років), взуття (до п'яти років), а також деяких видів виробів з міді (п'ять років) і алюмінію (сім років). Важливо відзначити, що лібералізація тарифів для автомобілів і більшості вантажних транспортних засобів буде проведена лише через сім років.

Крім того, для українських експортних мит передбачений спеціальний захисний механізм, який буде діяти протягом 15-ти років після вступу Угоди в силу. Цей механізм дозволяє Україні ввести надбавку до експортного мита на деякі категорії товарів, наприклад, необроблені шкури, насіння соняшнику

і окремі види брухту чорних і кольорових металів, якщо протягом року сукупний обсяг експорту з України в ЄС перевищить граничний рівень.

Особливої уваги набуває залучення суб'єктів вітчизняного підприємництва до глобальних (насамперед, європейських) ланцюгів доданої вартості шляхом заохочення розвитку ділових контактів і промислових кластерів. В сучасних умовах посилюється конкуренція за входження у глобальні ланцюги створення доданої вартості. Процес виробництва кінцевого продукту подрібнюється на все більш вузькі бізнес-функції і розосереджується за різними територіями світу у вигляді ланок глобальних вартісних ланцюжків.

Залученість у глобальні ланцюжки є необхідним засобом виходу вітчизняних суб'єктів господарювання на європейські експортні ринки. Питання вбудовування національних підприємств у такі ланцюжки стає важливим викликом для сучасної економіки України.

Отже, поглиблена та всеосяжна угода ЗВТ+ між Україною та ЄС є широкомасштабною за змістом торговельною угодою, що спрямована на зменшення та скасування тарифів на товари, лібералізацію доступу до ринку послуг, а також на приведення українських регламентів і правил щодо бізнесу у відповідність регламентам і правилам ЄС з метою забезпечення вільного руху товарів і послуг між двома сторонами та взаємного недискримінаційного ставлення до компаній, товарів і послуг, що допоможе українським підприємствам підвищити конкурентоспроможність на європейських ринках товарів.

Українські підприємства отримають можливість продавати продукцію в країнах ЄС на кращих умовах, ніж будь-які інші країни, а в деяких випадках отримають право на застосування національного режиму.

Для українського бізнесу це означає в першу чергу можливість виходу на достатньо сильно захищений (в тому числі і рівнями увізних мит) ринок держав-членів ЄС та вигравати порівняно з товарами ЄС не лише в якості, а й у ціні.

Крім того, домовленості щодо вільної торгівлі передбачають також і проведення Україною низки реформ, в першу чергу в сфері технічного регулювання, санітарних та фітосанітарних заходів, підвищення стандартів якості та безпечності продукції.

Гармонізація українського законодавства із законодавством ЄС означатиме, що будь-які підприємства-товаровиробники можуть постачати товари на європейський ринок у будь-який час, коли буде така нагода. Крім того, угода також поширюватиметься і на інші сфери, що створюватиме додаткові можливості для отримання конкурентних переваг, зокрема, українськими регіонами. Отже, перш за все, це створить чіткі та прозорі

правила та процедури ведення бізнесу в багатьох сферах, в яких зараз склалася непроста ситуація. Це означатиме, що українські підприємства отримають ділове середовище, в якому матимуть можливість ефективно планувати та розвивати власний бізнес. Оскільки нові закони і правила мають бути прозорими і зрозумілими та запроваджуватися відповідно до європейських стандартів, існуватиме менше можливостей для зловживань, які збільшують витрати для законного бізнесу [2].

Також Угода ЗВТ+ має важливе стратегічне значення, як для українських регіонів, так і для держави в цілому, в аспекті визнання української продукції на такому великому та цікавому для всіх держав світу ринку, як ЄС, автоматично означає спрощений вихід української продукції на ринки третіх країн.

Водночас, зона вільної торгівлі з ЄС не означає автоматичного збільшення експорту та поживлення торгівлі. Вільна торгівля з ЄС – це можливість:

- виходу на один з найбільших, найпотужніших та найбільш захищених ринків світу;
- конкурувати на рівних умовах та нарощувати обсяги експорту до одного з найважливіших торговельних партнерів України;
- збільшення кола потенційних споживачів української продукції;
- знайти нових партнерів та диверсифікувати свої експортні потоки;
- спрощення процесів залучення технологічних та інноваційних рішень, що реалізуються у країнах ЄС;
- зменшення нетарифних обмежень у торгівлі сільськогосподарською продукцією у рамках співробітництва у сфері санітарних та фітосанітарних заходів;

Усі перераховані вище переваги та можливості, які надає Угода ЗВТ+ для України при ефективній взаємодії усіх гілок влади та бізнесу можуть суттєво підвищити, як рівень конкурентоспроможності окремих регіонів України, так і загальний рівень конкурентоспроможності України.

Література:

1. Представництво України при Європейському Союзі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/atm>.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 07.02.2019 № 959-ХІІ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
3. Продіус О. І. Дослідження інвестиційної привабливості регіонів та шляхи їх підвищення / О. І. Продіус // Економіка та держава. – 2010. – № 2. – С. 48–50.

Романова Т. В.

доктор економічних наук, доцент

Міжнародний центр сучасної освіти

м. Прага, Чехія

Давиденко Л. П.

кандидат хімічних наук,

доцент кафедри фізики

Полтавський національний технічний університет

імені Юрія Кондратюка

м. Полтава, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ РЕСПУБЛІКИ ПОЛЬЩА У ПЕРІОД 1990-2015 РР.

Розгляд особливостей реалізації структурної політики зарубіжних країн є важливим з точки зору аналізу можливостей застосування їх позитивного досвіду для реформування структури економіки в Україні. Заслуговує на окрему увагу запровадження ефективної економічної політики в цілому та структурного її напрямку зокрема в республіці Польща. Стійкий розвиток економічної системи Польщі в умовах проявів циклічних кризових явищ та процесів трансформації демонструє впровадження ефективної економічної політики. Ураховуючи історично сформовану спорідненість типів економічних систем Польщі та України, такий досвід з утворення ефективної господарської системи є важливим з точки зору реальності його практичного застосування у вітчизняній економічній системі.

Загальний стан економіки Польщі на початку 1990 року характеризувався нестабільністю фінансової системи, високим обсягом зовнішніх запозичень, падінням обсягів виробництва. Формування стратегії економічного розвитку потребувало розроблення програми реформації економіки, яка, з одного боку, використовувала її наявні ресурсні можливості та створювала основи для стійкого зростання, а з іншого – підвищувала її адаптаційні характеристики на глобальному економічному просторі. Першочерговим завданням такого курсу був напрям формування ринкової системи господарства, який відповідав основним вимогам обраного вектора розвитку. Другим завданням було формування відповідної економічної політики, а також розроблення інструментів та механізмів її впровадження у визначеному трансформаційному періоді.

Стратегія економічного розвитку й економічної стабілізації Польщі носила назву «План Бальцеревича» та містила такі основні напрями своєї реалізації:

– подолання дефіциту державного бюджету за рахунок нової бюджетної політики;

- лібералізація системи ціноутворення;
- лібералізація мікроекономічного рівня економічної системи;
- узгодження розміру відсоткових ставок з рівнем інфляції;
- зміна форм власності;
- структурна трансформація інституційної середовища за ринковим типом;
- впровадження ринкових економічних механізмів;
- реформування фінансової системи та фінансової інфраструктури.

Подолання дефіциту державного бюджету відбувалось шляхом підвищення рівня контролю за бюджетними надходженнями та скороченням бюджетних витрат. У такому напрямі було проведено ряд заходів, направлених на скорочення обсягів державного субсидювання (пільгових податкових ставок, звільнень від податків, експортних субсидій). Трансформація мікрорівня економічної системи відбувалась за рахунок уведення системи вільного ціноутворення, приведення відсоткових ставок у фінансовому секторі у відповідність до рівня інфляції, створення інституційного середовища для розвитку вільної конкуренції за ринковим типом. Значне скорочення обсягів державних пільг привело до формування ринкового механізму утворення конкурентних переваг суб'єктів господарювання. У результаті реформації форм власності відбулося проведення приватизації та розукрупнення державних підприємств, трансформовано систему державних монополій у напрямі значного їх скорочення. Реформація фінансового сектора передбачала впровадження внутрішнього обмінного курсу польського злотого, формування відкритої валютної системи, становлення незалежності національного банку, формування нового інституційного середовища банківської системи.

Особливою рисою проведення трансформації економічної системи було визначення високих темпів упровадження програми реформ. Екзогенним чинником, який мав високий вплив на трансформацію, був курс європейського інтеграційного розвитку. Імпортозаміщувальний тип економічної системи Польщі, а також достатній обсяг внутрішнього ринку відіграли провідну роль у підвищенні диференціації сфер економічної активності [1]. У результаті прозорих прогнозів щодо проведення інституційних перетворень, зокрема реальної перспективи вступу до євроінтеграційних об'єднань, значно посилилась тенденція припливу іноземних інвестицій у виробничий сектор економіки, у тому числі у високотехнологічні сфери економічної активності. Такі особливості програми розвитку та внутрішнього економічного середовища Польщі створили компенсаційний буфер для подолання ефектів трансформаційного спаду.

Пріоритетними напрямками ініціації структурних перетворень економічної системи Польщі були:

- розвиток малого та середнього підприємництва;
- міжнародна торгівля та європейська інтеграція;
- промислова політика в галузях вуглевидобування, чорної металургії, видобутку сірки [2, с. 45].

Завдяки трансформації інституційного середовища та впровадженню принципів вільної конкуренції кількість середніх і малих приватних підприємств з початку реформ почала стрімко зростати. Станом на 1990 рік було зареєстровано 400 тис. приватних підприємств, а вже в 2000 р. загальна кількість приватних підприємств становила 1766 тис., з яких малі та середні становили 1759 тис. од. [2, с. 46]. Станом на 2015 рік кількість зареєстрованих підприємств становила 3 800 тис., що зумовлено тенденцією до їх постійного збільшення. Близько 99% від загальної кількості становлять малі й середні підприємства [3]. Збереження тенденції щодо постійного зростання підприємств зумовлена не тільки вірною стратегією розвитку малого та середнього бізнесу, але й постійним удосконаленням інституційного забезпечення цього сектора, розробкою нових програм його розвитку, а також євроінтегрованим типом економіки загалом. Наприклад, серед інших проектів була розроблена програма «Заходи сприяння розвитку малого та середнього підприємництва в Польщі». У цьому випадку спостерігається оптимальний курс функціональної структурної політики, який втілюється у створенні умов для активізації економічних процесів в обраному секторі. Відбувається збільшення кількості елементів сектора економічної системи та вдосконалення взаємозв'язків між ними, що призводить до постійної агрегації цих двох якостей і проявлення його синергетичного потенціалу. Такі позитивні тенденції в даній сфері зумовлені також посиленням процесів приватизації. Великі підприємства приватизувались у два етапи: акціонуванням із подальшим продажем акцій через фондові біржі або через відкриті тендери. У приватизації 514 акціонерних підприємств взяли участь 28 млн громадян, яким були надані приватизаційні бони. Приватизація малих і середніх підприємств здійснювалася через продаж, створення нових підприємств на базі діючих, оренду з викупом (як правило, трудовими колективами). Був затверджений перелік стратегічно важливих підприємств – вугільної й оборонної промисловості та енергетики, які не підлягали приватизації [4, с. 318]. Так, станом на 2001 рік було приватизовано 64% державних підприємств [2, с. 46]. В економіці Польщі державний сектор співіснує з приватним в обраній, ефективній в поточному часі пропорції, оскільки процес трансформації передбачає пошук оптимального його курсу з

найменшими затратами та зменшенням неконтрольованих флуктуацій економічної системи. У результаті здійснюваних реформ зростала роль приватного сектора. У 2000 р. його частка становила у ВВП 61,2%, у чисельності зайнятих – 72,1%, в інвестиційних видатках – 65,2%, у проданій промисловій продукції – 70%, в експорті – 83,6%. У результаті активізації діяльності малих і середніх приватних підприємств, а також включення підприємств державної форми власності в процес функціонування ринкового середовища економічної системи відбулось зростання обсягу іноземних інвестицій. Їх обсяг на кінець 1999 р. перевищував \$35 млрд. Більше як 60% із них були спрямовані у будівництво, транспорт і зв'язок, машинобудування. Переважаюча кількість інвестицій надходила із високорозвинених країн: Німеччини, США і Франції [4, с. 319].

Починаючи з 1990 року та до 2010, у структурі народного господарства відбулася сукупність структурних зрушень, які привели до структурної трансформації економіки та закріплення нової структури економіки. Надалі сформована структура перейшла в період стійкого функціонування. Продовжуючи дослідження, доцільно проаналізувати особливості економічної політики та структурного її напрямку на прикладі інших країн – учасниць ЄС. Пошук особливостей еволюції економіки розвинених країн та аналіз шляху формування ефективної економічної політики являються можливостями вироблення адаптаційних чинників чи специфічної моделі ефективного управління економічними процесами національного рівня.

Література:

1. Юрчишин В. Економіки Польщі, Росії та України – трикутник неможливості? // Огляд економіки Польщі: Квітень, 2011, Центр Разумкова. – С. 1–7.
2. Розумков О. Політико-економічні чинники, що впливають на структурні зміни в Польській економіці // Національна безпека і оборона. – 2003. – Вип. 4. – С. 42–46.
3. Економічний відділ Посольства республіки Польща. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.moskwa.msz.gov.pl/>.
4. Козяк В.Д. Використання досвіду республіки Польща у процесі трансформації господарської системи України / В.Д. Козяк, О.Р. Саніна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 767. – С. 317–325.

Шедякова Т. Є.

доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії
факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

Якубець Д. Р.

студент факультету міжнародних
економічних відносин та туристичного бізнесу

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

МЕХАНІЗМИ ТА СПОСОБИ ЗНИЖЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Як відомо, кожна компанія ставить перед собою основну мету – збільшення прибутків для її подальшого розвитку та максимальне уникнення ризиків, що могли б негативно вплинути на отримання бажаного. Однак, як висловився відомий німецький економіст та філософ В. Зомбарт, прибуток без ризику неможливий. Тому перед кожним підприємством постає нова мета – вивчення й дослідження механізмів та способів управління ризиками в ході його діяльності.

Основними факторами, що визначають ризики міжнародного бізнесу, є:

- зниження темпів економічного зростання;
- інфляція;
- погіршення торгового і платіжного балансу країни;
- збільшення державного боргу (внутрішнього та зовнішнього);
- зменшення золотовалютних резервів;
- міграція капіталу;
- зміни у законодавстві країни-боржника (обмеження й заборона);
- політичні події.

Класифікація ризиків зовнішньоекономічної діяльності налічує близько двохсот видів, але серед основних виділяють наступні:

– політичний ризик – це сукупність ризиків, пов'язаних із міжнародним середовищем підприємства. Наведене поняття – комплексне, воно об'єднує, крім політичного ризику, інші ризики, яким піддається підприємство при реалізації своїх зовнішньоекономічних операцій. Це ризики комерційні, фінансові, економічні, ризики виникнення стихійних явищ, катастроф.

– митний ризик, до якого входять ризики, пов'язані з несвоєчасністю проведення сертифікації товару, неправильного розрахунку митних зборів, акцизів, ПДВ та ін.; недотримання вимог щодо заповнення документів із зовнішньоекономічних операцій, незадовільне інформаційне забезпечення угод та пов'язане з ним невиконання вимог нормативних актів і вказівок

митних закладів; ризик невірного вибору транспортного засобу, що не відповідає вимогам Митної конвенції МДП.

– валютний ризик, пов'язаний із істотними змінами валютних курсів між датою укладення контракту і датою здійснення імпортером платежу за контрактом, а також із можливим зростанням інфляції, що призводить до зниження курсу національної валюти стосовно валюти контракту. Для попередження негативних наслідків валютного ризику контрагенти з різних країн застосовують, як правило, хеджування.

– ризики міжнародного маркетингу, які виникають унаслідок неефективної діяльності спеціаліста з маркетингу суб'єкта ЗЕД: помилковий вибір цільового сегмента, розроблення неефективних заходів для просування продукції підприємства на світовий ринок, помилковий розрахунок цін на продукцію підприємства тощо.

– ризики міжнародних перевезень (транспортний ризик), пов'язані з виникненням різних проблем при транспортуванні вантажу;

– ризики міжнародного контракту, пов'язані зі збитками внаслідок неналежного укладання контракту, наявністю у ньому помилкових або невігідних пунктів тощо.

– ризики, пов'язанні з іноземним контрагентом;

– ризики міжнародного конкурентного середовища, тобто функціонування на світовому ринку певного товару великих конкуруючих корпорацій, що, як правило, ускладнює вихід на даний ринок підприємствам малого та середнього бізнесу [1].

Важко не помітити, що кожний з можливих ризиків не схожий один на одного, тому й метод його уникнення повинний бути унікальним, відмінним від інших, таким, що діє з урахуванням його особливостей.

На загальному фоні багатства різних методів основними виділяють такі:

1. Одержання додаткової інформації. Одержання додаткової інформації дає можливість побудувати більш точний прогноз, оскільки досить часто керівництву підприємства доводиться приймати рішення в умовах крайньої невизначеності, спираючись на вкрай обмежену, а іноді й суперечливу інформацію. Тому, чим повнішим буде інформаційне забезпечення, тим більше буде можливості зменшити величину потенційного ризику.

2. Диверсифікація діяльності підприємства. Завдяки диверсифікації можна зменшити ризик за допомогою процесу розподілу капіталу між різними варіантами, які не мають спільних точок дотику. Метод диверсифікації – це «розсіювання» ризику та один із найбільш обґрунтованих і відносно менш затратомістких способів зменшення фінансового ризику. В той же час, необхідно розуміти, що диверсифікація дає змогу уникнути лише частини

ризик, але не в змозі його уникнути взагалі, тобто звести до нуля, оскільки як на підприємницьку діяльність взагалі, так і на інвестування зокрема, також має вплив низка факторів, на які диверсифікація не може повністю впливати.

3. Лімітування. Лімітування представляє собою встановлення певного ліміту, тобто певної суми витрат, кредиту тощо. Ліміт, що встановлюється підприємством, буде різнитись в залежності від здійснюваних операцій і буде для кожної з них свій. При встановленні ліміту має бути врахована ціла низка факторів.

4. Страхування в страхових компаніях. Сутність страхування полягає в тому, що підприємство задля уникнення ризику згодне відмовитися від частки своїх доходів і заплатити за зменшення рівня ризику до нуля страховій компанії. Тут мова йде про страхування підприємницького ризику, тобто ризику недоотримання бажаних доходів від підприємницької діяльності. В той же час, слід підкреслити, що страхова галузь успішно розвивається і для індустрії гостинності надає понад десяток видів страхових послуг. Це пояснюється тим, що страхування являє собою один із найважливіших і найбільш розповсюджених методів зменшення рівня ризикованості.

5. Самострахування. Самострахування передбачає можливість підстрахуватися самостійно без придбання страховки у страхової компанії, економлячи таких чином на витратах зі страхування – це перевага цього різновиду. Самострахування – це децентралізована форма створення натуральних та резервних фондів безпосередньо на підприємстві, особливо на підприємствах, які можна віднести до найризикованіших.

6. Хеджування. Хеджування – це система укладання контрактів та угод, яка враховує ймовірнісні зміни в майбутньому обмінних валютних курсів і метою якої є уникнення несприятливих наслідків цих змін. Спочатку хеджування використовувалось в банківській, біржовій та комерційній діяльності як спосіб визначення методів страхування валютних ризиків. Впродовж останнього часу термін «хеджування» почав використовуватися у більш широкому значенні та розумінні, а саме як страхування ризиків від несприятливих змін цін на будь-які товарно-матеріальні цінності за контрактами і комерційними операціями, які передбачають поставку або продаж товарів у майбутньому. Важливо розуміти, що ризик, пов'язаний із хеджуванням, не зникає, оскільки його беруть на себе спекулянти, тобто підприємці, які згодні піти на певний, заздалегідь розрахований ризик. Беручи на себе ризик, сподіваючись на одержання прибутку в результаті гри у різницю цін, вони виконують роль стабілізатора ціни [2].

Різноманітність ризиків міжнародного бізнесу підтверджує необхідність досконалого вивчення підприємствами всіх методів ризик-менеджменту та

їхньої адаптації до кожного елемента своєї діяльності. Лише вдале їх поєднання й чітка стратегія використання цих методів зможуть допомогти уникнути небажаних ризиків та зменшити збитки підприємства.

Література:

1. Стрельбіцька Н. Є. Конспект лекцій до вивчення дисципліни «Управління ризиками в ЗЕД» для студентів галузі знань 0305 «Економіка і підприємництво» денної форми навчання, освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» / Укл.: Н. Є. Стрельбіцька. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 81 с.
2. Кузяк В. В., Добуш Ю. Я. Конспект лекцій з курсу «Кон'юнктура товарних ринків» для студентів / Укл.: В. В. Кузяк, Ю. Я. Добуш. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2013. – 200 с.

Шишкіна В. І.

студентка

*Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

СТРУКТУРА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ КАНАДИ

Канада є показною країною з точки зору підтримки стабільності економічного розвитку. Її економіка займає 10 місце в рейтингу найбільших економік світу маючи обсяг в 1,8 трлн дол. США на 2018 рік [1].

Історично за рахунок великої кількості лісових ресурсів і рясного насичення різними видами тварин рибальство і лісова промисловість, а також торгівля м'ясом і хутрами були ключовими напрямками господарської діяльності країни, незважаючи на те, що вони і досі мають важливе значення для структури економіки Канади. Разом з освоєнням земель країни були відкриті численні родовища корисних копалин, у результаті чого фокус уваги перемістився на видобування мінералів і енергоємних ресурсів, бо того вимагала у той час історично сформована кон'юнктура. Зсув в секторах економіки з рибальства і лісової промисловості в добувну і переробну зумовив виникнення деякого економічного дисбалансу між регіонами всередині країни. Таким чином, більш високі темпи розвитку мала західна частина Канади через великі поклади нафти, в той час як в центральній і південній частинах концентрувалися основні виробничі потужності країни, а ті області, які спеціалізувалися в основному на рибальстві, занепали. Уряд, розуміючи, що стрімкий розвиток одних регіонів і стагнація інших ведуть до

руху робочої сили в країні, поглиблення соціальної нерівності, вжив заходи щодо розвитку східних регіонів, їх перекваліфікації, а саме дослідження на предмет наявності корисних мінералів [2].

Стратегічно вирішальним є економіко-географічне розташування країни, так як вона має прямий морський доступ до двох найбільших ринків планети – ринку Європейського континенту, і з боку Тихого океану – до Азії. Також Канада знаходиться на перетині історично сформованих торгових шляхів або ж дуже близько до них, що дозволяло їй виступати посередником у торгах і, в цілому, брати активну участь у цій сфері діяльності.

Однак ключову роль у становленні Канади і досягнення того положення, яке вона зараз займає, зіграло безпосереднє сусідство з США, більш того, їх межа визнана найбільш протяжним сухопутним кордоном [3]. Це залишило відбиток в тому числі і на розташуванні індустриальних центрів країни, які розмістилися біля кордону зі Сполученими Штатами. США забезпечує більшу частку як імпорту, так і експорту Канади, і наявність такого постійного і стабільного торгового партнера є позитивним аспектом, але з іншого боку Канада знаходиться в деякому роді у залежному положенні від США, що є дуже гнітючим фактом.

Як було сказано вище, гірничодобувна промисловість перейняла на себе позицію лідера в господарському житті Канади. Канада стабільно займає місця в перших десятках серед країн у світовому експорті корисних копалин. Канада займає перше місце у виробництві й експорті поташу, до того ж йде з пристойним відривом від найближчого конкурента – Росії, друге місце в експорті урану, поступаючись Казахстану, друге в експорті нікелю, третє – кобальту, платини і алюмінію. Важливо відзначити, що при таких високих обсягах видобутку металів, тільки 20% з них споживається самою Канадою, все інше йде на експорт [4].

Значущу лепту в національне багатство країни також вносить і лісова промисловість. Канада має в своєму розпорядженні більше 347 мільйон гектарів лісів. Саме Канада володіє найбільшою кількістю сертифікованого лісу – 37% від усієї кількості, для порівняння, в США цей показник дорівнює 9%, у Росії – 11% [5]. Асортимент продуктів, виготовлених з дерева, постійно розширюється з метою відповідності сучасним потребам ринку [5].

Велика кількість уваги також приділяється машинобудівній галузі. На даний момент Канада займає 9 місце за обсягом виробництва автомобілів і запчастин, виготовляючи 2,4 мільйона автомобілів за рік вартістю 48,8 млрд дол. США. Що цікаво, що при таких успіхах в цій сфері, Канада не має власних великих національних автомобільних виробників, тобто число у 2,4 мільйони автомобілів в рік досягається силами філій іноземних компаній,

які встановили там своє виробництво по збірці автомобілів [6]. Національний виробник більшою мірою концентрується на виробництві автозапчастин, в чому він досяг успіху.

Маючи такі високі показники в реальному секторі економіки, Канада є країною постіндустріального характеру, тобто частка сфери послуг в структурі її економіки має вагу понад 70% від ВВП. Галузями нематеріального виробництва, що мають найбільшу питому вагу в структурі сфери послуг, є управління нерухомістю (18,5%), фінанси і страхування (10,1%), охорона здоров'я та соціальна підтримка (9,5%), державне управління (9,0%), оптова (8,2%) і роздрібна (7,8%) торгівля, послуги професійного, наукового і технічного характеру (7,7%), освіта (7,4%), транспорт і складська справа (6,3%), інформація і культура (4,3%) [7].

Розглядаючи структуру і динаміку розвитку національної економіки не можна упустити досить ємний показник, який концентрує в собі комплексний аналіз економічного стану країни. Цим показником є позиція країни в Індексі Глобальної Конкурентоспроможності. На 2017-2018 роки Канада займає 14 місце з 137 країн [8]. Важливо відзначити, що хоч місце і здається невисоким, вище 20 місця розрахунок йде на десятки бала, тому місце Канади – серед лідерів.

З базових показників найбільш високу оцінку Канада отримала за показником охорони здоров'я та початкової освіти – 6,6 балів, зайнявши 6 місце в світі. В той же час особливої уваги потребує стан макро-економічного простору, яке оцінюється в 5,1 бала, на що негативно впливають на показники державного боргу, що становить 91,5% від ВВП, а також валових національних заощаджень – 21,9% від ВВП [8].

Серед підсилювачів ефективності приблизно однаково високі позиції займають два показника: показник ефективності ринку праці – 7 місце і показник розвитку фінансового ринку – 7 місце, при цьому обидва показники оцінені 5,4 бала, у порівнянні з 2017 роком відбувся підйом на одне місце і збільшилася кількість балів на 0,1. Слабкими місцями фінансового ринку Канади є досить обмежений доступ до фінансових послуг і до венчурного капіталу. Що стосується ринку праці, то у даного показника спостерігається позитивна тенденція зростання [8].

Так, покращилися такі критерії, як гнучкість визначення заробітної плати, вплив оподаткування на продуктивність праці і сама оплата праці. Найбільш високе значення в даній групі показників займає технологічна база – 5,9 балів, головним чином завдяки наявності новітніх технологій, в тому числі і на рівні фірм.

Найбільш низькі бали Канада отримала за показниками факторів розвитку та інноваційного потенціалу рівень розвитку бізнесу – 5,0 балів, а інновацій – 4,7 балів, посівши за обома критеріями 23 місце. При цьому серед найбільш серйозних факторів, які сприяють негативному впливу на розвиток бізнесу, виділяють такі чинники: недостатня здатність до інновацій, невизначеність стосовно торговельної політики Сполучених Штатів, яка представляє проблеми для Канади, оскільки торговельні зриви потенційно впливають на регіональні виробничо-збутові ланцюжки, крім того неефективна урядова бюрократія, а також обмежений доступ до фінансування та високі податкові ставки [8].

Таким чином можна зробити висновок, що у Канади спостерігаються невеликі коливання досить високого рівня конкурентоспроможності країни. Канада входить до числа десяти провідних країн у галузі охорони здоров'я та початкової освіти, ефективності ринку праці та розвитку фінансового ринку. Ці сильні сторони, поряд з грошово-кредитною і фіскальною політикою, допомагають економіці Канади пристосуватися до падінням світових цін на енергоносії, падіння інвестицій в енергетичному секторі і зниження зайнятості у енерговиробничих провінціях.

Література:

1. World Economic Forum. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/agenda/2018/04/the-worlds-biggest-economies-in-2018/>
2. Economic History. The Canadian Encyclopedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/economic-history>.
3. Canadian Broadcasting Corporation. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cbc.ca/news/canada/the-canada-u-s-border-by-the-numbers-1.999207>
4. Canadian Mining Labour Market Outlook 2016. Mining Industry Human Resources Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.mihrc.ca/pdf/publications/MiHRNationalReport2017_EN_WEB.pdf
5. The State of Canada's Forests. Annual Report 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cfs.nrcan.gc.ca/pubwarehouse/pdfs/38871.pdf>
6. Government of Canada. Vehicles made in Canada 2017 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ic.gc.ca/eic/site/auto-auto.nsf/eng/am00767.html>
7. International transactions in services, by category. Statistics Canada. Government of Canada [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www5.statcan.gc.ca/cansim/a26?lang=eng&retrLang=eng&id=3760108&tabMode=dataTable&srchLan=-1&p1=-1&p2=9>
8. The Global Competitiveness Report 2016–2017. World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Шушкова Ю. В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри державних та місцевих фінансів

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

МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОЦЕСІВ РЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

В сучасних умовах економічного розвитку, процеси перебудови, розбудови, оновлення техніко-технологічних систем функціонування реального сектору економіки невід’ємно пов’язують із поняттями індустріалізації, а в їх новому сучасному контексті із концептами неоіндустріалізації та реіндустріалізації а також поняттям технічної, технологічної модернізації економіки. Реальний сектор економіки має вагомe значення, як основа стабільності функціонування економічних систем провідних країн світу та каталізатор всіх основних інноваційних, прогресивних процесів науково-технічного, технологічного, соціального розвитку й підґрунтя створення додаткової вартості, матеріальних і нематеріальних цінностей [1, с. 56-63].

Досліджуючи первинну сутність поняття індустріалізації в її історичному контексті зазначимо, що індустріалізація визначається як створення нової техніки, обладнання та впровадження їх у господарство країни, і в перш чергу в оснащення виробничого комплексу.

Дослідження та узагальнення основних характеристик процесів реіндустріалізації економіки та вивчення найбільш дієвих інструментів державної політики інноваційного технологічного розвитку та результатів їх реалізації дають можливість сформулювати концептуальну динамічно-структурну модель оптимізації характеристик процесів реіндустріалізації із застосуванням інструментів державної політики інноваційного, технологічного розвитку (PI(t)), що може розглядатися як сукупність складників:

$$I_{VP} \gg I_{SVVP} \gg I_{IFTR} \gg I_{TMSR} \gg I_{SIA} \gg I_{RPVV} \quad (1)$$

де $I = \overline{0,1}$;

I_{VP} – індекс відновлення потужностей національного виробництва (відновлення, розбудова та розвиток виробничих потужностей національного виробництва, «ре-шоринг», повернення їх до країн та техніко-технологічне оновлення);

I_{SVVP} – індекс зростання виробництва високотехнологічної продукції (зміна структури економіки країни із зростанням частки високотехнологічного виробництва, формування та розвиток нових високотехнологічних галузей і напрямів економічної діяльності);

I_{FITR} – індекс інвестування і фінансування інноваційного, технологічного розвитку (державне регулювання та фінансування стратегічних напрямів інноваційного, технологічного розвитку галузей та секторів економіки, створення умов для надходження інвестицій в інновації та технологічну модернізацію, оновлення виробництва, покращення інвестиційного клімату, створення правового захисту, розвитку інвестицій);

I_{TMSR} – індекс технологічної модернізації, забезпечення ресурсами виробництва та зростання ефективності їх використання (техніко-технологічна модернізація переоснащення виробництв, із метою найбільш ефективного використання кадрових, матеріальних, енергетичних, фінансових ресурсів, зростання екологічності, автоматизації та інформатизації виробництва);

I_{SIA} – індекс зростання інноваційної активності (інтенсифікація процесів інноваційного розвитку, здійснення НДДКР, впровадження, комерціалізації інновацій, розбудова інноваційної інфраструктури, формування нового типу економічних відносин «економіки знань»);

I_{RPVV} – індекс розвитку партнерських відносин, взаємодії (розвиток взаємозв'язків, кооперації та взаємодії, держави, науки та бізнесу, виробництва, впровадження механізмів державно-приватного партнерства, системний підхід до формування партнерських зв'язків).

Відповідно запропонованої концептуальної моделі визначені індекси, складники є фактично цільовими орієнтирами планування та впровадження процесів реіндустріалізації на засадах державної політики інноваційного та технологічного розвитку економіки.

Розгляд набутого досвіду впровадження державної політики інноваційного та технологічного розвитку в різних країнах світу дає можливість окреслити ряд характерних особливостей державного регулювання в формуванні національних моделей [2, с. 44; 3, с. 24-38]. Зокрема вибір моделі та формування економічної політики країни та інструментів її державного регулювання залежить, від рівня соціально-економічного розвитку країни, структури економіки країни та частки в ній високо, середньо технологічних галузей, те на якому рівні техніко-технологічного устрою перебувають галузі

економіки, їх забезпеченості ресурсами, кадрами, рівнем розвитку сучасних технологій, науки та освіти, стану та збалансованості фінансово-бюджетної системи країни, створеного інвестиційного клімату, розвитку інвестицій та можливостей їх залучення, експортного потенціалу країни та структури експорту та імпорту, стану розбудови соціальної економічної інфраструктури, сформованості та дієвості законодавства, державних інститутів та неформальних ринкових суспільних інститутів, ментальності, звичаїв, традицій та їх впливу на структуру виробництва та особливості ведення бізнесу, і нарешті, географічного розташування, наявності та негативного чи сприятливого впливу кліматичних умов [4, с. 13-17].

Узагальнюючи слід зазначити, що всі ці фактори, що в різній мірі, мають вплив на впровадження процесів технологічного, інноваційного розвитку створюють загальні умови для інноваційних, технологічних змін, пришвидшують чи сповільнюють динаміку здійснення реіндустріальних процесів потребують формування засад державної економічної політики із врахуванням цих особливостей в розбудові механізмів та застосуванні методів та інструментів державного регулювання.

Література:

1. Васильців Т.Г., Лупак Р.Л., Штець Т.Ф. Обґрунтування стратегічних напрямів, цілей та заходів державної політики реалізації потенціалу ІТ-сектору економіки України. *Підприємництво і торгівля*. 2018. Вип. 23. С. 56-63.
2. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : монографія. Київ : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2013. 536 с.
3. Лібанова Е.М. Модернізація економіки України в контексті соціальних викликів. *Демографія та соціальна економіка*. 2011. № 1(15). С. 24-38.
4. Vasylytsiv T.G., Lupak R.L., Osadchuck Yu.M. Assessment of the level of penetration of import dependence in the context of the import substitution policy in Ukraine. *Економічний часопис-XXI*. 2017. № 167 (9-10). С. 13-17.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гуцул Т. А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства

*Національний університет біоресурсів і природокористування України
м. Київ, Україна*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ПТАХІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

Сучасне українське птахівництво стало одним із найбільш економічно привабливих та конкурентоспроможних видів агробізнесу, про що свідчить стійке зростання виробництва м'яса птиці і яєць. Птахівництво є однією з найбільш скоростиглих галузей тваринництва, яке забезпечує швидкий оборот вкладених коштів, тому його розвиток може здійснюватися завдяки диверсифікованому типу виробництва продукції, який може включати як м'ясний, яєчний, так і яєчно-м'ясний напрям спеціалізації.

Особливістю сучасного стану розвитку галузі впродовж останнього десятиліття є зростання чисельності поголів'я птиці усіх видів, нарощування обсягів виробництва, збільшення внутрішнього попиту та експорту продукції.

Птахівництво інтенсивно розвивається на всій території України. На його розміщення впливають, насамперед, близькість та концентрація міського населення. Галузь розвивається по шляху створення великих промислових комплексів навколо великих міст і промислових центрів.

Найбільше поголів'я птиці в 2017 році було зосереджено у Вінницькій і Київській областях, відповідно 29,7 млн голів (14,5% до загального поголів'я) і 29,5 млн голів (14,4%). Значне поголів'я утримували в Черкаській області – 24,4 млн голів (11,2%) та Дніпропетровській областях – 18,5 млн голів (9,1%). Разом в цих областях утримується 49,2% всього поголів'я птиці в Україні [1].

У 2018 р. поголів'я птиці в усіх категоріях господарств становило майже 212 млн голів, в тому числі 55% у сільськогосподарських підприємствах (таблиця 18.4). Найвищу питому вагу в структурі поголів'я птиці традиційно займають кури та півні – 90% в 2018 році. Спостерігається тенденція до збільшення поголів'я качок на 31% в період 2005-2018 рр.

Поголів'я птиці в Україні¹

Види птиці	Роки					
	2005	2010	2015	2016	2017	2018
Птиця, всього у тому числі	161993,5	203839,8	203986,2	201668,0	204830,9	211654,4
кури та півні	142573,0	183611,3	186354,3	184335,9	186737,2	191967,9
гуси	8099,1	6269,0	5114,7	4183,4	4116,9	4159,7
качки	8909,4	10777,1	10150,2	10876,4	10953,7	11680,0
індики	1882,7	1884,4	1825,0	1575,3	1951,0	1706,9

Характеризуючи виробництво продукції птахівництва за категоріями господарств, необхідно відмітити, що в сільськогосподарських підприємствах, де утримується 55% поголів'я птиці, зосереджено 54% виробництва яєць в країні у 2018 році.

Значне зростання виробництва продукції птахівництва стало можливим передусім за рахунок будівництва в Україні сучасних високотехнологічних птахофабрик і комплексів, які забезпечені технікою й обладнанням як провідних світових, так і вітчизняних виробників.

Баланс яєць (включаючи яйцепродукти), тис. тонн²

	2005	2010	2015	2016	2017	2018
Виробництво	753	985	969	872	896	932
Зміна запасів на кінець року	13	9	-4	0	0	-2
Імпорт	5	7	11	5	7	4
<i>Усього ресурсів</i>	745	983	984	877	903	938
Експорт	1	75	126	112	155	186
Витрачено на корм та інкубацію	91	125	136	95	72	77
Втрати	6	16	21	11	6	4
Фонд споживання	647	767	694	659	670	671
у розрахунку на 1 особу, штук	238	290	280	267	273	275

За останні роки Україна також суттєво збільшила експорт яєць (таблиця 2). У 2005 році Україна експортувала 1 тис. тонн яєць, то у 2018 році – 186 тис. тонн.

1 Систематизовано автором за даними Держслужби статистики України [2]

2 Для перерахунку взято середню вагу одного яйця – 57,75 г

Останнім часом Україна розвиває напрямок переробки яєць з наступним експортом готових яйце-продуктів, що є досить позитивною тенденцією.

Основними країнами-імпортерами свіжих яєць з України були: Ірак, Об'єднані Арабські Емірати, Молдова. Основними країнами, куди здійснюється експорт яйце-продуктів це країни Близького Сходу. Також розширилися взаємозв'язки з цього приводу із країнами африканського континенту. Україна також отримала квоту на експорт яєць та яєчних продуктів до Європейського союзу [3].

Птахівництво, що ведеться на індустріальній основі, є найбільш інтенсивною галуззю тваринництва. Воно вимагає високого рівня розвитку матеріально-технічної бази, розведення лінійної гібридної птиці спеціалізованих порід, а також безперебійного і повного задоволення потреб у високоякісних кормах з використанням повноцінних комбікормів та білково-вітамінних добавок, мікроелементів, амінокислот, антибіотиків для всіх видів і статевих-вікових груп птиці.

Література:

1. Економіка сільського господарства: Навчальний посібник / С. М. Рогач, Н. М. Суліма, Т. А. Гуцул, Ільків Л. А., Куцеконь Л. О. – Київ: ЦП «Компринт», 2019. С. 104.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Кернасюк Ю. Птахівництво – ефективна сфера агробізнесу [Електронний ресурс] / Ю. Кернасюк // Агробізнес сьогодні. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichni-hektar/item/7898-ptakhivnytstvo-efektyvna-sfera-ahrobiznesu.html>.

Михайлюк О. М.

викладач економічних дисциплін

*Коледж інформаційних систем і технологій
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Для оцінки ефективності контролінгу необхідно мати: а) сукупність показників функціонування підприємства протягом певного періоду, б) критерії, що мають якісний і кількісний вимір, та в) методи, які дозволять їх оцінити. Варто зауважити, що на сьогодні в науковій літературі не виявлено єдності підходів щодо розрахунку ефективності впровадження служби контролінгу та автоматизованої системи управління на підприємстві. З урахуванням означеного, ми пропонуємо методику розрахунку показника ефективності впровадження ERP-системи та служби контролінгу за такою формулою:

$$E = EP/V, \quad (1.1)$$

де E – ефективність впровадження автоматизованої системи управління підприємством та введення посади контролера;

EP – щорічна економія від оптимізації комунікацій та максимально результативного використання інвестованого менеджментом часу і уваги на основі використання автоматизованої системи управління та введення посади контролера, грн.

V – витрати на впровадження та функціонування автоматизованої системи управління та введення посади контролера, грн.

Витрати на впровадження та функціонування автоматизованої системи управління служби контролінгу пропонуємо розраховувати за формулою:

$$V = 3B + 3П + ПЗ + ІВ, \quad (1.2)$$

де $3B$ – загальногосподарські (сукупні) витрати підприємства;

$3П$ – витрати, пов'язані з виплатою та відрахуваннями із заробітної плати контролера;

$ПЗ$ – витрати, пов'язані із придбанням та підтримкою програмного забезпечення;

ІВ – інші витрати, пов’язані з та введенням посади контролера.

Економічний ефект від впровадження системи контролінгу в процес валютного контролю, на наш погляд, можна підтвердити, встановивши факт зменшення поточних витрат. Поточні (середньомісячні) витрати процесу валютного контролю мають дві складові:

$$B = B_3 + B_{ш}, \quad (1.3)$$

де B_3 – поточні витрати на заробітну плату працівників підприємства, задіяних в процесі валютного контролю, грош. од.;

$B_{ш}$ – поточні витрати на сплату штрафів за порушення строків розрахунків за зовнішньоекономічними контрактами, грош. од.

Поточний економічний результат від впровадження контролінгу в процес валютного контролю можна розглядати як економію від зменшення поточних витрат:

$$P = B_3 \cdot K_3 + BB_{ш}, \quad (1.4)$$

де K_3 – частка поточних витрат на заробітну плату працівників підприємства, які виконують розрахунок сум заборгованості з валюти за кожною зовнішньоекономічною операцією та граничних термінів їх повернення, у поточних витратах на заробітну плату всіх працівників підприємства, задіяних в процесі валютного контролю, і усунення яких становить економію ресурсів від впровадження контролінгу;

$BB_{ш}$ – економія від усунення поточних витрат на сплату штрафів за порушення строків розрахунків за зовнішньоекономічними контрактами, грош.од.

Чисту дисконтовану вартість проекту з впровадження системи контролінгу у процес валютного контролю ЧДВ пропонується розраховувати за формулою:

$$ЧДВ = \sum_{t=1}^N \frac{B_{3t} \times K_{3t} + BB_{шт} - B_{Pt} - B_{Kt} + M_{Pt}}{(1+r/100)^t}, \quad (1.5)$$

де B_{3t} – поточні витрати на заробітну плату всіх працівників підприємства, задіяних у процесі валютного контролю t -го періоду, грош. од.;

K_{3t} – частка поточних витрат на заробітну плату працівників підприємства, які виконують розрахунок сум заборгованості з валюти за кожною зовнішньоекономічною операцією та граничних термінів їх повернення, у

поточних витратах на заробітну плату всіх працівників підприємства, задіяних у процесі валютного контролю, та усунення яких становить економію ресурсів від упровадження контролінгу в t -му періоді;

$VB_{\text{шт}t}$ – економія від усунення поточних витрат на сплату штрафів за порушення строків розрахунків за зовнішньоекономічними контрактами t -го періоду, грош. од.;

V_{Pt} – витрати на розроблення і освоєння контролінгової системи t -го періоду, грош. од.;

V_{Kt} – витрати на оплату праці контролера t -го періоду, грош. од. (у разі виконання функцій контролера працівником підприємства $V_{Kt} = 0$, а витрати на оплату праці контролера враховуються складовою $V_{3t} \cdot K_{3t}$);

M_{Pt} – зростання прибутку підприємства як мультиплікативний результат упровадження контролінгу у процес валютного контролю, грош. од.;

N – кількість періодів від початку розроблення контролінгової системи до кінця строку її використання у процесі валютного контролю підприємства, років;

r – ставка дисконтування, %.

Вибір конкретного методу для оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства визначається наступними критеріями: інтерпретація результатів, виявлення слабких сторін, різноманітність показників, результативність аналізу, витрати часу, операційні витрати, рівень об'єктивності, доступність використання, оперативність застосування, поширеність застосування, доступність програмного продукту, достовірність результатів, та ін.

Стратегічний контроль ефективності контролінгу передбачає розрахунок показників ефективності його впровадження, якими є:

1) швидкість (інтенсивність) адаптації підприємства до зміни зовнішніх і внутрішніх умов його функціонування:

$$S_{\text{адапт.}} = (V - (d(X - WR)) : dt) : W(X - WR), \quad (1.6)$$

де V – швидкість зміни умов функціонування підприємства (факторів впливу зовнішнього середовища);

W – відповідність поточного стану підприємства умовам зовнішнього середовища;

$(X - WR)$ – відхилення результатів актуалізації параметрів функціонування підприємства від запланованих показників;

$d(X - WR) : dt$ – про диференціювання за часом показник $(X - WR)$;

К – коефіцієнт інтенсивності актуалізації (ресурсна забезпеченість актуалізації, перетворень);

2) максимальна розбіжність показників використання ресурсів підприємства із прогнозним рівнем:

$$0 \leq \Delta R_j \leq X \quad (1.7)$$

де 0 – мінімальне значення розбіжності (відсутність відхилення від запланованих показників);

X – максимально допустиме значення розбіжності (встановлюється залежно від специфіки діяльності підприємства і враховує фактичні умови функціонування підприємства), за якого підприємство потрапляє у CVP-точку, %;

ΔR_j – перевищення використання j-го виду ресурсів у поточному періоду над оптимальним значенням, %;

3) перевищення ефекту від реалізації механізму контролінгу над управлінськими витратами:

$$E_k = \Delta P : \Delta C = (P_1 - P_0) : (C_1 - C_0) \rightarrow \max, \quad (1.8)$$

де ΔP – зміна (приріст) грошового потоку внаслідок упровадження механізму контролінгу в управлінську діяльність підприємства;

P_0, P_1 , – розмір грошового потоку відповідно до та після впровадження механізму контролінгу;

ΔC – зміна розміру управлінських витрат з урахуванням впровадження механізму контролінгу;

C_0, C_1 – розмір управлінських витрат відповідно до та після впровадження механізму контролінгу.

При впровадженні та функціонуванні системи контролінгу на підприємстві ефективним було б використовувати запропоновану факторну модель для оцінки й аналізу рівня ефективності управління підприємством, яка сформована на основі інтегрального методу, пояснює послідовність впливу кожного окремого фактора на визначення результативності контролінгового процесу на підприємстві:

1 етап – вибір функціональної залежності:

$$F(X, Y, Z, G, H) = X : (Y + Z + G + H) \quad (1.9)$$

2 етап – аналіз та оцінка рівня ефективності:

$$\Delta F3 = F1 - F0 = X1: (Y1 + Z1 + G1 + H1) - X0: (Y0 + Z0 + G0 + H0), (1.10)$$

де F0, F1 – показник рівня ефективності діяльності підприємства при впровадженні та функціонуванні інтегрованої системи контролінгу за звітний і попередній період;

3 етап – аналіз впливу окремих чинників діяльності підприємства на процес формування та функціонування системи контролінгу.

4 етап – перевірка впливу чинників на оцінку рівня ефективності:

$$\Delta F3 = \Delta Fx + \Delta Fy + \Delta Fz + \Delta Fg + \Delta Fh \quad (1.11)$$

5 етап – підготовка висновку, аналітичного звіту, рекомендацій щодо прогнозування показників діяльності та удосконалення процесів управління підприємством.

Отже, використання розглянутих методик визначення показників ефективності надасть можливість системі контролінгу в оперативному режимі аналізувати, прогнозувати та планувати діяльність підприємства з метою оцінки бізнес-інформації та прийняття управлінських рішень.

Література:

1. Головацька С. І. Обліково-аналітичний інструментарій контролінгу в управлінні витратами підприємства: монографія / С. І. Головацька, О. П. Сашко. – Львів: Видавництво ЛТЕУ, 2017. – 360 с.
2. Костенко О. М. Контролінг як інтегрована інформаційно-аналітична система управління / О. М. Костенко // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 87-92.
3. Прохорова Ю. В. Контролінг – від теорії до реалізації на практиці: монографія / [кол. авт.: В. В. Прохорова, Л. С. Мартюшева, Н. Ю. Петрусевич, Ю. В. Прохорова]; Харківський національний економічний університет. – Х.: ІНЖЕК, 2006.

Полозова Т. В.

доктор економічних наук,
завідувач кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою

Зінов'єва І. А.

магістрант

*Харківський національний університет радіоелектроніки
м. Харків, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

Світові інтеграційні процеси, що призводять до відкритості і взаємозалежності всього суспільства, своєрідність становлення ринкових стосунків в Україні, нестабільність політичної і економічної ситуації, широкі масштаби протиправних дій організованих злочинних груп у всіх сферах економіки, недосконалість законодавчої бази, постійний ризик – обставини, які є передумовами серйозного розгляду питання забезпечення економічної безпеки для кожного суб'єкта господарювання.

Підвищення динамічності і невизначеності умов функціонування української економіки вимагають від суб'єктів гнучкості і адаптації до зовнішнього і внутрішнього середовища, яке постійно змінюється внаслідок глобалізації. Стрімкий розвиток ринку і жорстка, іноді недобросовісна конкуренція ще більше ускладнюють ситуацію. Ці несприятливі умови впливають на прийняття вірних і оптимальних рішень, збільшують кількість помилок в управлінні підприємств, перешкоджають ефективному реагуванню компаній на зміни, не дозволяють адекватно оцінити загрози і небезпеки, поточне положення і потенційні втрати. Тому дослідження економічної безпеки та нових підходів щодо розробки і впровадження в практику стратегії забезпечення безпеки дозволили б реалізувати відповідні дії з попередження, нейтралізації та протидії зовнішніх і внутрішніх загроз та були б здатні забезпечити розвиток ефективною і захищеною у всіх аспектах діяльності підприємства.

Теоретичні аспекти економічної безпеки підприємства розглядалися у роботах багатьох авторів, таких як: Н.О. Лисенко, Н.В. Білошкурська [1], С.В. Філіппова, Л.О. Волошук, С.О. Черкасова [2], І.М. Сосновська [3], О.М. Ляшенко [4], Т.В. Полозова, Д.С. Близнюк [5] та інші. Проте результати наукового пошуку свідчать про неоднозначність теоретичних підходів до визначення економічної безпеки підприємства.

Науковці Н.О. Лисенко та Н.В. Білошкурська у загальному сенсі під економічною безпекою розуміють «стан захищеності підприємства від негативного впливу чинників зовнішнього і внутрішнього походження, що досягається шляхом ефективного використання виробничих ресурсів, адаптації до змін, розробки та реалізації стратегічних напрямів розвитку для забезпечення стійкого функціонування та гармонізації власних інтересів з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища» [1, с. 19].

Слід зазначити, що інтерпретація поняття «економічна безпека підприємства» у сучасній науковій літературі відрізняється різноманітністю підходів за змістом. Так, у роботі С.В. Філіппової, Л.О. Волощук і С.О. Черкасової [2, с. 11] пропонується економічну безпеку підприємства розглядати з двох позицій: як форма розвитку підприємства та як форма його протистояння загрозам. Дослідження, проведені авторами, дозволили зробити висновки що економічна безпека підприємства – це: стан потенційної жертви, об'єкта небезпеки; здатність підприємства ефективно використовувати ресурси та наявні ринкові можливості в умовах цілеспрямованої руйнуючої дії ззовні або з самого підприємства; системне поняття, оскільки це властивість підприємства, що побудована на принципах стійкості, саморегуляції, цілісності; вирішальна умова діяльності підприємства; відсутність небезпек і загроз. При цьому автори зазначають, що «основним вихідним елементом щодо визначення економічної безпеки підприємства виступає загроза як реальна ознака небезпеки, причому загроза в цьому контексті набуває якості сутнісної характеристики і на основі проведеного аналізу виявляється, що загроза та боротьба з нею є основною складовою забезпечення безпеки» [2, с. 11-12].

У роботі І.М. Сосновської [3] досліджено підходи до визначення поняття економічної безпеки підприємства, серед яких вона трактується як:

- стан захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз;
- захист проти корисливих злочинів
- стан ефективного використання корпоративних ресурсів;
- здатність забезпечувати відтворення.

Дослідження О.М. Ляшенко свідчать про ототожнення тлумачень економічної безпеки [4, с. 42]: із цілями забезпечення економічної безпеки; з кризовим або таким станом економіки, що спричиняє низку негативних наслідків; із цілями розширеного відтворення. При цьому автор систематизував підходи до визначення економічної безпеки підприємства за концептуальним підходом (захисний, ресурсно-функціональний, стійкісний, гармонізаційний). Та ідеологічною домінантою (захищеність від загроз або

небажаних змін, розвиток, наявність ресурсів, стійкість, міра гармонізації інтересів) [4, с. 57-58].

Дотримуючись такої ж думки, науковці С.В. Філіппова, Л.О. Волощук і С.О. Черкасова розширюють перелік концептуальних підходів до визначення економічної безпеки підприємства, визначених у [4], та додають конкурентний підхід [3, с. 12].

Узагальнюючи наведені підходи, економічну безпеку підприємства можна характеризувати як стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від різноманітних зовнішніх та внутрішніх загроз, що гарантує найбільш продуктивне використання корпоративних ресурсів для підвищення ефективності функціонування підприємства і забезпечення його стабільного розвитку.

Головною метою економічної безпеки є забезпечення ефективної діяльності підприємства в умовах подолання потенційних і реальних, внутрішніх і зовнішніх ризиків, загроз і небезпек. На досягнення цієї мети мають бути зорієнтовані завдання економічної безпеки:

- досягнення місії (прибутковість);
- досягнення високої конкурентоспроможності;
- проведення постійного моніторингу процесів, що відбуваються в зовнішньому та внутрішньому середовищах (в громадському житті, в світовій та вітчизняній економіці, в сегменті ринка, де працює підприємство);
- організація аналітично-інформаційного забезпечення (аналітичне забезпечення – оброблення, інформаційне – отримання);
- створення ефективних механізмів зниження загроз, небезпек та ризиків;
- створення механізмів протидії у випадку їх реалізації;
- організація внутрішньої і зовнішньої взаємодії в системі забезпечення безпеки;
- збереження фінансово-матеріальних, інформаційних та інтелектуальних ресурсів (гроші та цінності, виробничі активи, конфіденційну інформацію та комерційну таємницю, території, приміщення, будівлі);
- формування сприятливого внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства (включаючи гармонізацію відносин зі споживачами та партнерами, налагодження відносин з засобами масової інформації та громадськими організаціями);
- створення комплексної системи безпеки;
- сприяння трудовій дисципліні та підтримка морально-психологічного клімату.

Для реалізації вищезазначених завдань необхідно враховувати, що забезпечення економічної безпеки – безперервний процес, що характеризується комплексним використанням усіх засобів захисту [5]. Найкращий результат можливий тоді, коли всі використовувані засоби і методи об'єднуються в єдиний механізм – систему захисту економічних інтересів, що є невід'ємною складовою загальної системи забезпечення економічної безпеки підприємства.

Література:

1. Лисенко Н.О., Білошкурська Н.В. Економіко-організаційний механізм формування економічної безпеки агропромислових підприємств : монографія. Умань : ВПЦ «Візаві» (Видавець «Сочінський»), 2014. 257 с.
2. Філіппова С.В., Волощук Л.О., Черкасова С.О. Економічна безпека підприємств реального сектору економіки в умовах вартісно-орієнтованого управління: монографія / під заг. ред. С. В. Філіппової. Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2015. 196 с.
3. Сосновська І.М. Поняття та значення економічної безпеки виробничо-господарської діяльності підприємств. Ефективна економіка. 2015. № 9. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4303>.
4. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: монографія. 2-ге вид., переробл. Київ: НІСД, 2015. 348 с.
5. Полозова Т.В., Близнюк Д.С. Теоретичні аспекти формування системи економічної безпеки підприємства. Международная научно-практическая конференция «Математическое моделирование процессов в экономике и управлении проектами и программами (ММП-2016)», Коблево, 13-16 сентября 2016 г. Труды – Харьков: ХНУРЕ, 2016. С. 143-144.

Поперечна Н. В.

студентка

Хитра О. В.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри управління персоналом і економіки праці

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький, Україна

ТЕРМІНОЛОГІЯ ГЕНДЕРУ У СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИНАХ

Гендер – це змодельована суспільством та підтримувана соціальними інститутами система цінностей, норм і характеристик чоловічої й жіночої поведінки, стилю життя та способу мислення, ролей та стосунків жінок і

чоловіків, що визначається соціальним, політичним, економічним і культурним контекстами буття й фіксує уявлення про жінку та чоловіка залежно від їх статі [1, с. 45].

Гендерний вимір економіки ґрунтується на розподілі економічних ресурсів між групами людей залежно від їх статі, а також розподілі відповідальності за благополуччя людей між родиною (домогосподарством), ринком і державою. Гендерними аспектами економіки є: визнання і схвалення суспільством єдиного різновиду роботи – оплачуваної праці; наявність поділу праці за статевою ознакою; специфіка жіночої участі в економічній діяльності; моделі соціальної політики як механізми розподілу (перерозподілу) соціальних та економічних ресурсів [2, с. 325].

У суспільстві існує *гендерна диференціація*: біологічні відмінності між жінками і чоловіками наділяються соціальним значенням і використовуються як засоби соціальної класифікації [3, с. 113]. При цьому зазвичай проявляються *гендерна асиметрія* (непропорційна представленість соціальних і культурних ролей обох статей [1, с. 51]), *гендерні стереотипи* (стійкі загальноприйняті уявлення про ролі того чи іншого гендеру [1, с. 77]), *гендерні упередження* (соціальна установка з негативним і спотвореним змістом, упереджена думка стосовно представників іншої статі [1, с. 81]). Це створює підстави для *гендерної нерівності* як прояву дискримінації щодо певної статі, що супроводжується нав'язуванням певної гендерної ролі, тиском з боку суспільства, виявом антипатій, неможливістю самореалізації.

Поняттям «*гендерна поляризація*» позначають фактор, який організує суспільне життя навколо чоловічих і жіночих відмінностей та формує культурний зв'язок між статтю і практично будь-яким іншим аспектом людського досвіду. Інституційний рівень гендерної поляризації сприяє соціальній репродукції чоловічої влади, розділяючи соціальний світ на «маскулінне володіння оплачуваною роботою» і «фемінне володіння будинком» [1, с. 62–63].

Гендерний підхід – ознака політичної, економічної і будь-якої іншої культури, яка полягає у врахуванні інтересів обох соціально-статевих груп суспільства. Цей підхід передбачає, що суспільні явища по-різному впливають на чоловіків та жінок, викликають у них неоднакові реакції [1, с. 75]. Соціально-трудова відносина також є об'єктом *гендерного аналізу*, спрямованого на визначення залежності характеру цих відносин від фактора статі та, навпаки, визначення відмінностей впливу соціально-трудова відносин на чоловічу та жіночу статі [1, с. 71].

Соціально-трудова відносина доречно вивчати крізь призму «*гендерного контракту*» як домінуючого типу гендерних відносин, символічно

репрезентованих на кожному етапі розвитку гендерної системи. Наприклад, для класичного капіталізму першої половини ХХ ст. публічна сфера була переважно сферою чоловічої активності, тоді як приватна – жіночої. Традиційні уявлення про гендерні ролі зводились до того, що жінки поступаються чоловікам в обсягах накопиченого «ринкового» людського капіталу (освіти, фахових навичок, індивідуальних здібностей), тому для сім'ї вигідна зайнятість чоловіка на ринку праці, а жінки – у домашньому господарстві [2, с. 327]. Відтак, базовою гендерною угодою для жінки є контракт «домогосподарки», для чоловіка – контракт «годувальника». У постіндустріальному суспільстві гендерна система зазнає змін: утверджується контракт «рівного статусу», на зміну патріархату приходять вирівнювання прав і можливостей чоловіків та жінок [1, с. 74–75]. У різних сферах управлінської, політичної діяльності та бізнесу за останні роки значно зросла частка жінок на керівних посадах. Жінки активно беруть участь у роботі органів виконавчої та законодавчої влади, у прийнятті управлінських та політичних рішень. Кількісна перевага жінок помітна у таких сферах, як медицина та охорона здоров'я, освіта, соціальна робота, культура, сфера послуг та інформації.

гендерний поділ праці – це розподіл продуктивної і домашньої роботи між чоловіками та жінками [1, с. 47]. Дискримінація на ринку праці виникає тоді, коли до окремих працівників, за однакових показників продуктивності, ставлення є різним через їх належність до різних соціально-демографічних груп. Розрізняють різні види дискримінації: в оплаті праці, при найманні на роботу та скороченні персоналу, у кар'єрному просуванні, підвищенні кваліфікації [2, с. 335]. Зокрема, у сфері зайнятості інколи проявляється «дискримінація на рівні переваг», коли підприємці беруть на роботу переважно чоловіків [2, с. 337]. При цьому дається взнаки стереотип, що чоловіки більш активні, логічні, незалежні, прогресивні, реалістичні, а жінки більш емоційні, вразливі, непостійні і тому менш компетентні.

Професійна сегрегація за ознакою статі – це стійка тенденція опанування різних професій, посадових позицій і видів діяльності залежно від статі. Під горизонтальною професійною сегрегацією розуміють нерівномірний розподіл чоловіків і жінок за видами діяльності й професіями, під вертикальною – нерівномірний розподіл за позиціями посадової ієрархії [1, с. 67–68; 2, с. 339]. За поглядами неокласиків, професійна сегрегація виникає внаслідок впливу чинників попиту та пропозиції на ринку праці: індивідуальних конкурентних переваг чоловіків і жінок як раціональних виробників і споживачів. З точки зору феміністів, розміщення жінок у сфері зайнятості здійснюється внаслідок чоловічого тиску в суспільній і приватній

сферах. Представники Кембріджської групи науковців основною причиною вважають вплив чоловічого менталітету на зайнятість жінок в економічній, соціокультурній, сімейній сферах [2, с. 339–340].

Гендерні особливості рівня життя – це наявність пропорцій або диспропорцій, що виражаються у показниках, які характеризують відмінності у формуванні й отриманні індивідуальних доходів за статевою ознакою [1, с. 81]. Дослідження гендерної сегрегації в зайнятості на основі аналізу міжпрофесійних відмінностей у заробітній платі дозволили виявити такі закономірності: 1) існує від’ємна кореляція між представленістю жінок у певній професії та розміром середньої заробітної плати; 2) співвідношення заробітної плати чоловіків і жінок позитивно корелює з часткою жінок (чоловіки все ще заробляють більше за жінок майже в кожній з професій, хоча відмінності є меншими в тих професійних групах, де переважають жінки); 3) «чоловічі» сфери зайнятості подані переважно найпрестижнішими професіями, тоді як «фемінізованими» є професії сфери послуг.

Нижча оплата праці жінок пояснюється двома моделями. «Модель винятку» полягає у тому, що жінок наймають лише на низькооплачувані вакансії; у цьому разі заробітна плата не формується на основі ринкового механізму, оскільки не враховує реальної пропозиції праці в межах професії. «Модель переповнювання» оснований на тому, що на рівні наймання не відбувається дискримінації і жінки можуть найматися на будь-які роботи, зокрема й престижні та високооплачувані, однак з часом їх витісняють з цих робочих місць і заміщують чоловіками [2, с. 340].

Зважаючи на той факт, що трудова поведінка жінки й чоловіка суттєво відрізняються, важливим є застосування гендерного підходу до управління персоналом. Трудову організацію можна розглядати як об’єкт і суб’єкт *гендерної взаємодії* – сукупності соціально-рольових відносин між гендерними групами та у гендерній інгрупі в організації, що реалізується в рамках організаційно-професійних та міжособистісних взаємин персоналу [4, с. 46].

У соціально-трудовій сфері трапляються різноманітні конфлікти, частина яких носить гендерний контекст. *гендерно-рольовий конфлікт* – це протиріччя між нормативними уявленнями про риси особистості, особливості поведінки чоловіків і жінок та неспроможністю /небажанням особистості відповідати цим уявленням та вимогам [1, с. 75]. Такі конфлікти негативно позначаються на працездатності працівників, сумлінності виконання ними професійних обов’язків, ведуть до погіршення психологічного клімату, зниження мотивації до праці.

Сучасним організаціям доцільно сформулювати *гендерну політику*, під якою розуміється діяльність, спрямована на реалізацію та гарантування рівних

прав, свобод і можливостей для жінок і чоловіків у професійному розвитку, кар'єрному зростанні, заробітній платі, уникненні дискримінації за статевою ознакою [5, с. 26].

Складовою управлінської компетентності є *гендерна компетентність*, яка включає: знання про існуючі ситуації гендерної нерівності, фактори й умови, що їх викликають; уміння помічати й адекватно оцінювати ситуації гендерної нерівності в різних сферах життєдіяльності; здатність не проявляти у своїй поведінці гендерно-дискримінаційних практик; здатність розв'язувати гендерні проблеми.

Також важливе значення має *гендерна культура* – індивідуально-особистісна характеристика, що поєднує гендерну компетентність, гендерну картину світу, специфічні ціннісні орієнтації й моделі поведінки. Патріархатною гендерною культурою особистості є компонент загальної культури людини, заснований на традиційних уявленнях про домінуюче становище чоловіка в родині та суспільстві. Егалітарною гендерною культурою особистості є компонент загальної культури людини, спрямований на реалізацію принципу гендерної рівності [1, с. 59–60].

У соціально-трудових відносинах має відбуватися *гендерне вирівнювання* – вироблення системи науково обґрунтованих заходів, спрямованих на згладжування специфічних форм гендерної дискримінації у трудових колективах, на робочих місцях і в родині з метою досягнення гендерної рівності щодо рівномірного розподілу ресурсів та участі [1, с. 70]. Водночас, *гендерна справедливість* є більш глибоким поняттям, ніж гендерна рівність, оскільки вимагає не зрівняльних відносин, а уваги до потреб осіб певної статі для досягнення гендерного балансу.

Отже, сучасна система соціально-трудових відносин повинна формуватися з урахуванням гендерної системи суспільства, гендерної чутливості та гендерної соціалізації індивідів, за результатами гендерного аналізу відносин у трудових колективах та має бути орієнтована на досягнення гендерної справедливості у питаннях працевлаштування, кар'єрного просування, заробітної плати.

Література:

1. Словник гендерних термінів / Укл. З. В. Шевченко. Черкаси : видавець Чабаненко Ю., 2016. 336 с.
2. Близнюк В. Гендерні відносини в економічній сфері. *Основи теорії гендеру* : навчальний посібник. Київ : К.І.С., 2004. С. 325–351.
3. Кодацька Н. О. Гендерна диференціація в соціально-трудових відносинах. *Грані*. 2013. № 2. С. 112–115.

4. Карамушка Л. М., Ткалич М. Г. Гендерна взаємодія персоналу як психолого-організаційний феномен. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. 2015. № 3. С. 44–51.
5. Ткалич М. Г., Карамушка Л. М. Гендерна політика організації та її основні індикатори: досвід емпіричного дослідження. *Актуальні проблеми психології*. 2015. Т. 1. Вип. 43. С. 26–32.

Прилуцький А. М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Герасимчук В. Г.

магістр

*Вінницький національний аграрний університет
м. Вінниця, Україна*

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК НАПРЯМ ПОЛІТИКИ ПРИБУТКОВОСТІ

З кожним роком все більше підприємств стикаються з необхідністю усунення диспропорцій відтворення та розподілу ресурсів. Саме диверсифікація виробництва, як форма організації продуктивних сил направлена на нові сфери діяльності, розширення асортименту товарів або послуг, вихід за рамки основного напрямку ведення бізнесу, поліпшення технологій, вихід на нові ринки постачальників та нові ринки збуту.

Розвиток підприємства становить собою безупинний процес, що відбувається за штучно розробленою або природною програмою як зміна станів підприємства, кожен з яких є якісно іншим за попередній, через що у підприємства як у складної системи з'являються нові властивості, якості та характерні риси, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості. Вони дозволяють підприємству виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання, що зміцнює його позиціонування в зовнішньому середовищі та підвищує здатність протидіяти його негативним впливам [2, с. 76].

В ринкових умовах більшість фірм починають свою діяльність з невеликих підприємств з одним видом бізнесу, які обслуговують місцеві або регіональні ринки. У перші роки діяльності такої фірми номенклатура її продукції, робіт, послуг обмежена і не відрізняється різноманітністю. Основними напрямками діяльності молодих фірм є зростання обсягів

продажів, збільшення частки ринку, формування прихильності потенційних споживачів до продукції фірми.

З плином часу, при позитивному розвитку бізнесу, номенклатура продукції розширюється, і фірма починає використовувати можливості територіального розширення ринку, переходячи від місцевого ринку до регіонального, далі національному та міжнародному. Поки у фірми є численні прибуткові можливості використовувати перспективи зростання в своїй галузі, може і не виникнути бажання і необхідності займатися диверсифікацією. Однак сьогоднішні гідності фірми можуть знецінитися завтра, коли зміняться смаки споживачів, з'являться нові товари, посиляться конкуренція з боку вітчизняних виробників і імпортерів або виросте сила постачальників і споживачів. В результаті, коли потенціал зростання фірми починає істотно скорочуватися, падає попит на її продукцію, їй доводиться робити стратегічний вибір: або підвищити свою агресивність в боротьбі з конкурентами за частку ринку, або зайнятися диверсифікацією в інші сфери бізнесу.

Пропонуючи за рахунок диверсифікації цілий комплекс продукції, підприємство може істотно підвищити свою конкурентоспроможність і послабити можливі ризики.

Диверсифікація – це стратегія маркетингу, спрямована на активне проникнення підприємства в сфери виробництва і послуг, часто не властиві специфіці його роботи, з метою отримання додаткового прибутку і поліпшення фінансових результатів.

Керівництво підприємства може вибирати різні, раціональні підходи до диверсифікації діяльності свого підприємства. Привабливість галузей для реалізації диверсифікації діяльності підприємства різна в короткостроковому і довгостроковому періодах.

Рішення про диверсифікацію діяльності може прийматися і в тому випадку, якщо це дозволяє отримати великий прибуток, ніж при простому розширенні традиційного виробництва.

Класифікуватися диверсифікація може за різними ознаками.

Головним критерієм при характеристиці типу диверсифікації є принцип злиття. При функціональному злитті об'єднуються фірми або їх підрозділи, пов'язані виробничим процесом. При інвестиційному злитті консолідація здійснюється без оглядки на спільність, зв'язаність виробничих процесів.

Концентрична (центрована) диверсифікація полягає в розширенні основної сфери діяльності підприємства за рахунок реалізації нових видів продукції, аналогічних існуючим – діюче виробництво залишається в центрі бізнесу. Реалізація стратегії дозволяє залучити нові групи клієнтів-споживачів.

Класифікація диверсифікації

№	Ознаки диверсифікації	Напрями
1	В залежності від рівня диверсифікованості підприємства поділяються	з незначним ступенем диверсифікації – до 10% загальної виручки і прибутку отримують від реалізації продукції, не пов'язаної з основною діяльністю підприємства
		диверсифіковані – 30% загальної виручки і прибутку від диверсифікованих видів діяльності
		істотно диверсифіковані – понад 50% виручки і прибутку від диверсифікації
2	По галузях	родинні галузі
		неспоріднені галузі
3	В залежності від напрямків розвитку	пов'язаної стратегії диверсифікації – центрована, горизонтальної, вертикальної
		незв'язаної – конгломератної, яку іноді називають багатогалузева.

Джерело: [1]

Горизонтальна диверсифікація полягає в пошуку можливостей зростання підприємства на існуючому ринку за рахунок розширення асортименту нових видів продукції, які потребують нових технологій, які не пов'язані з виконуваною основною сферою діяльності у традиційній клієнтурі.

При горизонтальній диверсифікації може відбуватися захоплення нових ринків збуту в географічному розрізі, коли створюються, купуються або приєднуються підприємства і їх підрозділи, що працюють в інших регіонах країни.

При пов'язаної вертикальної диверсифікації відбувається придбання, поглинання або включення до складу підприємства нових виробництв, які вбудовуються в технологічний ланцюжок діючого підприємства з випуску старого продукту на стадіях до або після чинного виробничого процесу [3].

Є певні фактори які обумовлюють вибір стратегії диверсифікації, такі як:

- ринки насичені даним продуктом або коли попит на нього різко падає;
- фірма володіє вільними коштами, вкладення яких можливо в інші сфери бізнесу;
- новий бізнес, в об'єднанні з існуючим, може принести фірмі синергетичний ефект (наприклад, за рахунок кооперації);

- подальший розвиток фірми стримується антимонопольним законодавством;
- відбувається зниження податкового навантаження для бізнесу;
- виникає спрощення виходу на світовий ринок;
- є можливість більш ефективного використання кадрів, як головного потенціалу підприємства [4, с. 89-97].

Отже, підходимо до висновку, що диверсифікація – це перехід на нові технології, ринки та галузі, до яких раніше підприємство не мало ніякого відношення; крім того, сама продукція (послуги) підприємства повинна бути також абсолютно новою, і, причому завжди необхідні нові фінансові інвестиції.

Є два основних типи диверсифікації – пов'язана і незв'язана. Пов'язана диверсифікація являє собою нову область діяльності компанії, пов'язану з існуючими сферами бізнесу (наприклад, у виробництві, маркетингу, матеріальному постачанні або технології). Незв'язана диверсифікація – нова область діяльності, яка не має очевидних зв'язків з існуючими сферами бізнесу.

Розглянуто три шляхи диверсифікації підприємства: освоєння нових сегментів; альянси; зарубіжні ринки.

Диверсифікація дуже трудомісткий і складний процес, який може привести не тільки дивіденди, а й проблеми і збитки.

З вищевикладеного можна зробити висновок, що про диверсифікацію потрібно думати постійно. У будь-який момент може змінитися як ситуація на ринку, так і політична ситуація: введення або скасування ліцензування; встановлення або підвищення митних зборів; накладення заборон на виробництво тієї чи іншої продукції. Все це спричинить за собою ускладнення збуту, посилення конкуренції, необхідність припинення того чи іншого виду діяльності.

Література:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс] : закон України [затверджено Верховною Радою УРСР 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12> – Назва з екрану.
2. Щербатюк Н. В. Методи кількісного обмеження в Україні / Н. В. Щербатюк, С. В. Чичирко // Юридичний вісник. – 2013. – № 3(28). – С. 79-83.
3. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : Навчальний посібник [Електронний ресурс] / Г. М. Дроздова. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – Режим доступу: <http://readbookz.com/books/34.html> – Назва з екрану.
4. Симановский С. Направления интенсификации инновационного процесса / С. Симановский. – М. : «Вопросы изобретательства». – 2002. – № 1–2. – 387 с.

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Горовий А. В.

магістр

Янчук В. І.

кандидат сільськогосподарських наук,
доцент фінансів, банківської справи та страхування

*Вінницький національний аграрний університет
м. Вінниця, Україна*

ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Постановка проблеми. Розвиток соціально-економічного потенціал як показник економічної стійкості країни набуває велике значення в розвитку економіки, особливо в даний час її розвитку, коли в Україні є великі національні багатства та існує потреба у створенні господарських, економічних, соціальних, виробничих умов і можливостей для більш інтенсивного розвитку економіки за рахунок якісних показників зростання. Соціально-економічний розвиток регіонів, як і в Україні в цілому, відштовхується в останнє десятиліття з дуже серйозними труднощами. В Україні йде процес не соціально-економічного розвитку, а соціально-економічної деградації. Соціально-економічний розвиток – це підвищення життєвого рівня всього населення. В якості цілей соціально-економічного розвитку регіону використовуються такі, як збільшення доходів, поліпшення освіти, харчування та охорони здоров'я, зниження рівня бідності, оздоровлення навколишнього середовища, рівність можливостей, розширення особистої свободи, збагачення культурного життя.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Проблемам оцінки впливу фінансових ресурсів на стан соціально-економічного розвитку регіонів приділена увага в наукових працях Д. Стеценка [1], Е. Лібанової [2], М. Долішнього, Б. Кліяненка, О. Осики [3], В. Гейця [5], З. Варналія [5], М. Бутка [6].

Виклад основного матеріалу. Розвиток визначається як необоротна, направлена, закономірна зміна матеріальних і ідеальних об'єктів. Тільки одночасна наявність всіх трьох вказаних властивостей виділяє процеси розвитку серед інших змін: оборотність змін характеризує процеси

функціонування (циклічне відтворення постійної системи функцій); відсутність закономірності характерна для випадкових процесів катастрофічного типу; за відсутності спрямованості зміни не можуть накопичуватися, і тому процес позбавляється характерною для розвитку єдиної, внутрішньо взаємозв'язаної лінії. В результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкту, який виступає як зміна його складу або структури (тобто виникнення, трансформація або зникнення його елементів або зв'язків) [10].

Вагоме значення у визначенні рівня економічного розвитку регіону мають традиційні показники, що оцінюють рівень виробництва і споживання благ та зростання цього рівня з розрахунку на душу населення (валовий національний дохід, валовий внутрішній продукт, реальний ВВП на душу населення, темпи зростання цих показників).

У будь-якому регіоні можна виділити основну промисловість, продукція якої в більшості випадках вивозиться з регіону, і допоміжне виробництво, продукція якого споживається переважно в межах регіону.

Основні показники соціально-економічного розвитку регіонів складають окремий розділ Державної програми економічного і соціального розвитку України. Цей розділ являє собою регіональний зріз Державної програми і дає уявлення на основі ретроспективних даних про наступні зміни у розвитку соціально-економічних процесів у територіальному аспекті. Основні показники соціально-економічного розвитку регіонів відображають найважливіші регіональні відтворювальні цикли і характеризують їх територіальні зміни.

Система основних загальноекономічних показників, які підлягають аналізу, визначається програмами і планами розвитку господарства регіонів і країни в цілому і підлягають статистичному обліку. До складу цих показників включено найвагоміші, які дають уявлення про зміни рівня життя і соціального захисту населення, раціонального використання ресурсів (природних, трудових і фінансових), підвищення ефективності виробництва, темпів структурних перетворень в економіці та ін.

Аналіз основних досліджень та публікацій: Проблемам оцінки впливу фінансових ресурсів на стан соціально-економічного розвитку регіонів приділена увага в наукових працях Д. Стеценка [1], Е. Лібанової [2], М. Долішнього, Б. Кліяненка, О. Осики [3], В. Гейця [5], З. Варналія [5], М. Бутка [6].

Висновки:

Дуже повільні темпи зростання показників соціально-економічного розвитку характерні для регіонів з аграрно – промисловою спеціалізацією виробництва. Так, у 2009 році найнижчі темпи зростання валового регіонального продукту спостерігалося у Кіровоградській, Івано-Франківській,

Миколаївській, Херсонській, та Вінницькій областях. Щодо регіонів високими темпами зростання, що вони однаковою мірою представлені як промислово-аграрними та високоіндустріальними регіонами, так і аграрно-промисловими, які зберегли.

Статистична інформація використовується на макrorівні для розробки економічної політики в країні, формування проектів бюджетів, отримання прогнозів розвитку, аналізу реалізації законів і міжнародних зобов'язань. Таким чином, статистика грає важливу роль у формуванні інформаційної інфраструктури економіки, соціальної сфери і суспільства в цілому.

Література:

1. Тенденції соціально-економічної диференціації регіонів України та пропозиції щодо її зменшення / І. Новак // Соціальний захист населення. – 2009. – № 2. – С. 52-55.
2. Дослідження регіональних аспектів соціально-економічного розвитку України / І. Юрчишин // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 5. – С. 39-44.
3. Практичні підходи до оцінки ефективності соціально-економічного розвитку на регіональному рівні / П. Ю. Курмаєв // Формування ринкових відносин. – 2010. – № 2. – С. 171-174.
4. Державне стимулювання розвитку регіонів / Я. Ф. Жовнірчик // Економіка та держава. – 2010. – № 6. – С. 74-76.
5. Визначення основних чинників сталого розвитку регіонів України / Щ. І. Чічкань // Економіка промисловості. – 2010. – № 4. – С. 120-125.

СЕКЦІЯ 6. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Микула Р. В.
аспірант

*ННЦ «Інститут аграрної економіки»
Національної академії аграрних наук України*

Залізко В. Д.

доктор економічних наук, професор

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

ІННОВАЦІЇ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ ТА ПРИКЛАДИ УСПІШНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

За останні роки все частіше можна почути про застосування нових технологій в Україні серед представників бізнесу. Успішних прикладів багато, особливо серед представників стартапів.

Незважаючи на це Україна відрізняється особливою політикою урядів у небажанні створення інноваційної політики. Протягом всіх 28 років існування кожного Президента і кожного Кабінету Міністрів всі оголошували про перехід на інноваційний шлях, приймаючи лише декларативні закони.

Враховуючи велику кількість недоліків, український бізнес зміг створити справжні інноваційні та конкурентоздатні продукти. Можемо навести як мінімум два відомих та успішних українських стартапів – PassivDom та Grammarly.

PassivDom – перший у світі цілком автономний будинок, що працює винятково на сонячній енергії – розроблений в Україні. Його можна звести за один день, прилаштувати на будь-якій землі і за бажання – перевезти в іншу точку за кілька годин. Уранці клієнт замовляє будинок, а вже ввечері в ньому оселяється [1].

Інший – Grammarly, який є розробником одноіменного додатку, який коригує введений текст відповідно правил орфографії, пунктуації та синтаксису. Заснований у Києві стартап Grammarly, головний офіс якого – у Кремнієвій долині, зібрав 110 мільйонів доларів інвестицій. Це одна із найбільших початкових інвестицій для технологічного стартапу останнім часом, писало видання Bloomberg. Один із інвесторів назвав назвав компанію найдинамічнішою в Сан-Франциско [1].

Можемо продовжити список іменами десятками інших проєктів, що не тільки зібрали кошти на краундфайдингових платформах, а й реалізувалися, заробляючи на проєктах та власній інтелектуальній власності.

Загалом, серед усіх напрямків інноваційного розвитку в Україні в основному прогресують три, а саме:

1. Інтелектуальні інновації. Включають в себе розвиток технологій штучного інтелекту, інтернет речей, розумні будинки, інтелектуальні додатки та помічники.

2. Цифрові інновації. Включають в себе світ інтернет-маркетингу, віртуальна та доповнена реальність, технологію блокчейн, засоби цифрового захисту та грошових операцій.

3. Мережеві інновації. Включають в себе нові мережеві протоколи, месенджери, платформи цифрових технологій, розподілену архітектуру сервісів та додатків.

Варто додати, що такі важливі напрямки як космічні та екологічні інновації відстають, особливо перший. В чому може бути причина? А все тому, що згідно з рейтингом впливу країн на глобальні інновації, в Україні на дослідження виділяють всього 90 доларів на людину, в той же час як в Ізраїлі – 1 990 доларів, в США – 1 471 долара, в Естонії – 1 303 долари [2].

Висновки та пропозиції.

Інновації – це максимально швидка поява нових практичних технологій. Це не обов'язково створення будь-яких високотехнологічних систем.

Для подальшого успішного інноваційного розвитку потрібна синергія зусиль бізнесу та державного сектору. Глобальна підтримка нових та дієвих стартапів, які дають позитивну динаміку росту та прибуток, зможуть не тільки підвищити Україну в рейтингах, а суттєво покращити рівень життя, збільшити прибутки з податків та зборів, стати привабливою для великих іноземних інвесторів.

Література:

1. Голос Америки [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://ukrainian.voanews.com/a/desiat-ukrainskykh-startapiv-2017/4179925.html>.
2. Contributors and Detractors: Ranking Countries' Impact on Global Innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://ssrn.com>

СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Колганова І. Г.

асистент кафедри землепорядного проектування

*Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ, Україна*

ПРИРОДНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА ПРИРОДНОГО-СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО РАЙОНУВАННЯ ТЕРИТОРІЙ

Природно-сільськогосподарське районування відображає необхідність першочергового використання земельних ресурсів в інтересах сільського господарства. Воно побудоване на агробіологічній основі, що обумовлено особливостями сільськогосподарського виробництва, сутність якого полягає в утилізації сонячної енергії рослинними організмами. Тому в основі природно-сільськогосподарського районування лежить аналіз природних умов з точки зору їх використання у сільськогосподарському виробництві [3].

Під природно-ресурсним потенціалом розуміють сукупність природних ресурсів і природних умов, які знаходяться в певних географічних межах та забезпечують задоволення економічних, екологічних, соціальних та інших потреб суспільства [2, с. 64]. Природні ресурси – це сукупність компонентів природи, які на даному рівні розвитку виробничих сил використовуються або можуть бути використані для задоволення матеріальних та духовних потреб людини і суспільства в цілому. Природні умови – це тіла й сили природи, які мають істотне значення для життя і діяльності суспільства, але не беруть безпосередньої участі у виробничій і невиробничій діяльності людей [2].

Такий поділ є до певної міри умовним, оскільки окремі компоненти можуть виступати і як ресурси, і як умови. До основних компонентів природно-ресурсного потенціалу відносять: географічне положення, кліматичні умови, особливості рельєфу та розміщення ресурсного потенціалу.

Складові частинами характеристики ресурсів: розміщення природних ресурсів – від окремих їхніх видів до природно-ресурсного потенціалу території в цілому; забезпеченість ресурсами окремих галузей господарства; аналіз природних ресурсів як чинника формування господарської спеціалізації та просторової організації території; прогнозування природно-

ресурсної бази господарства; шляхи оптимізації використання, охорона й відтворення природних ресурсів.

Розрізняють компонентну, функціональну, територіальну і організаційну структури природно-ресурсного потенціалу. Компонентна структура характеризує внутрішньо- та міжвидові співвідношення природних ресурсів (земельних, водних, лісових тощо); територіальна – різні форми просторової дислокації природно-ресурсних комплексів; організаційна – можливості відтворення та ефективної експлуатації природних ресурсів. Функціональна структура природно-ресурсного потенціалу відображає вплив природних ресурсів на формування спеціалізації територій та певних господарських комплексів.

Природно-ресурсний потенціал є багатоконпонентним. Виділяють такі його складові: мінеральні, земельні, водні, лісові, біологічні, рекреаційні, кліматичні та космічні ресурси. Проте, використання природно-ресурсного потенціалу неможливо розглядати без врахування принципів раціонального природокористування.

Земельні ресурси виступають територіальною базою розміщення народногосподарських об'єктів, системи розселення населення, а також основним засобом виробництва (в першу чергу сільського і лісового господарства).

Всі землі України незалежно від їх цільового призначення, господарського використання і особливостей правового режиму відносяться до земельних ресурсів і складають єдиний земельний фонд держави.

Геополітичне положення України та її високий земельно-ресурсний потенціал обумовлюють провідну роль земельного фонду як одного з важливих ресурсів держави, що виступає первинним фактором виробництва і своєрідним фундаментом економічного розвитку. Земельний фонд України становить 60,4 млн. га і складається із земель різного функціонального призначення, якісного стану та правового статусу.

«Золотий фонд» України, а саме – земельні ресурси, відзначаються високими біопродуктивними властивостями. Адже, вітчизняні чорноземи складають більш як 20% світових земельних ресурсів. Серед регіонів найбільшим потенціалом земельних ресурсів володіють Тернопільська, Вінницька та Черкаська області. Слід зазначити, що в сучасних умовах загрози глобальної продуктової кризи саме цей вид ендогенного потенціалу набуває ролі потужного чинника економічного зростання регіонів, які вважалися «непрестижними». Але це можливо лише за умов ведення збалансованої сільськогосподарської діяльності, використання ефективних технологій, зниження рівня забруднення земель тощо.

За цільовим призначенням земель та функціональним використанням земельний фонд України охоплює: сільськогосподарські угіддя (41, 9 млн га, або 69,4% земельного фонду); ліси та лісовкриті площі (10,4 млн га, або 17,2%); забудовані землі під промисловими і транспортними об'єктами, житлом, вулицями тощо (2,3 млн га, або 3,8%); землі, що покриті поверхневими водами, – (2,4 млн га, або 4%); інші землі (3,4 млн га, або 5,6%).

Найвищу сільськогосподарську освоєність території мають землі: Запорізької (88,3%), Миколаївської (86,6%), Кіровоградської (85,7%), Дніпропетровської (82,8%), Одеської (83,2%), Херсонської (81,4%) областей.

На сучасному етапі економічного розвитку основними проблемами в сфері земельних ресурсів виступають: підвищення ефективності їх використання та охорони на основі зменшення розораності земель, припинення деградації ґрунтів та зростання їх родючості; досягнення збалансованого співвідношення угідь у зональних системах землекористування; формування продуктивної та високоефективної системи землекористування як надійної основи розв'язання продовольчої проблеми. Напрями вирішення цих важливих проблем пов'язані з посиленням ролі держави в управлінні земельними ресурсами, проведенням ефективної земельної реформи та відповідної аграрної політики, залученням земельних ресурсів у активний економічний обіг.

Література:

1. Про затвердження Порядку здійснення природно-сільськогосподарського, еколого-економічного, протиерозійного та інших видів районування (зонування) земель: Постанова Кабінету Міністрів України від 26.05.2004 № 681 // Офіційний вісник України. – 2004. – № 21. – Ст. 1429.
2. Регіональна економіка: Навч. посібн. (2-е вид. змін. і доп.) // За ред. Я.Б. Олійника. – К.: КНТ, Видавець Фурса С. Я., 2008. – 444 с.
3. Яковенко Р. В. Національна економіка : навч. посіб. / Роман Яковенко. – Кіровоград : «Пік», 2009. – 548 с. : іл.

СЕКЦІЯ 8. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Кудлак В. Я.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та фінансів

Капій А. В.

студент магістратури

*Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна*

СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Поняття «соціального підприємництва» бере свій початок з середини ХХ століття. Зокрема, вітчизняні дослідники зазначають, що «вперше поняття «соціальний підприємець» як термін став вживатись в 60-х роках 20-го століття у Великобританії.... Більш стійке і широке вживання термін «соціальне підприємництво» отримав у 70-80-х роках» [1, с. 391].

На даний час в Україні дуже часто поняття «соціальне підприємництво» трактується в дуже широкому розумінні. Від комерційної чи господарської діяльності неприбуткових організацій, до соціально-відповідального бізнесу.

На наш погляд, серед численних визначень соціального підприємництва, що наводяться у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі, найбільш вдалим є наступне: «соціальне підприємництво – це застосування кращих практик традиційного підприємництва для вирішення соціальних проблем, досягнення сталих соціальних змін» [2, с. 10].

Основоположником наукових досліджень про соціальне підприємництво вважають Грегори Діза (Gregori Dees). Саме він виділив п'ять ознак, що формують визначальні риси соціального підприємництва:

1. Прийняття на себе місії створення і підтримки соціальної цінності (а не лише цінності для індивідуума);
2. Безперервний пошук та використання нових можливостей для служіння обраній місії;
3. Участь у процесі творення інновацій, адаптації та навчання;
4. Рішучість дій, активність і масштаби яких не повинні обмежуватись наявними ресурсами;

5. Висока відповідальність підприємця за результати своєї діяльності – як перед безпосередніми клієнтами, так і перед суспільством [3, с. 4].

В Україні термін соціальне підприємництво вперше було запроваджено у вжиток в кінці 1990-х. «Протягом 1999 року організація глобального партнерства Counterpart International, Inc. запровадила термін «соціальне підприємство» для недержавних організацій (НДО) в Україні через програму навчання та надання грантів, яка тривала до 2002 року» [2, с. 43].

Авторитетний вітчизняний фахівець у сфері соціального підприємництва Артем Корнецький пропонує наступну періодизацію розвитку даного феномену в Україні:

Перший етап 1991–2010 рр. Міжнародні донорські організації вперше запровадили фінансування соціального підприємництва в Україні. Крім того, ще в 1991 р. було прийнято Закон України «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні», де серед іншого передбачались додаткові преференції для ведення підприємницької діяльності людьми з інвалідністю.

Другий етап 2010–2016 рр. Характерною рисою даного етапу є створення консорціумів та поява перших вітчизняних публікацій на тему соціального підприємництва. Зокрема у 2010 р. засновано Консорціум «Сприяння розвитку соціального підприємництва в Україні».

Третій етап розвитку соціального підприємства розпочався у 2016 році. Він відзначається активізацією в цій царині міжнародних донорів з Канади, Німеччини, ЄС та українських університетів [4].

Слід зазначити, що до сьогоднішнього дня в Україні сфера соціального підприємництва суттєво залежить від фінансування іноземними донорськими організаціями, серед яких найбільшими є представники таких країн як США, Канада та Німеччина.

Література:

1. Матвієнко-Біляєва Г.Л. Матвієнко-Біляєва Г.Л. Розвиток та становлення соціального підприємництва та соціальної відповідальності в сучасних умовах / Г.Л. Матвієнко-Біляєва // Економіка і суспільство. – 2016. – № 7. – С. 390-394.
2. Зелена книга соціального підприємництва в Україні. – Український Форум Благодійників. Інститут Інклюзивного Розвитку, 2019. – 106 с.
3. Dees, J.G. The Meaning of .Social Entrepreneurship. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://centers.fuqua.duke.edu/case/wp-content/uploads/sites/7/2015/03/Article_Deas_MeaningofSocialEntrepreneurship_2001.pdf.
4. Артем Корнетський. Соціальне підприємництво: Ефективний інструмент подолання соціальних викликів в Україні? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://socialbusiness.in.ua/knowledge_base/sotsial-ne-pidpriemnytstvo-efektyvnyy-instrument-podolannia-sotsial-nykh-vyklykiv-v-ukraini/

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бондаренко Л. Я.

магістр спеціальності «Облік і оподаткування»

Одеський державний аграрний університет

м. Одеса, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СТОСОВНО ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Незамінною частиною будь-якого облікового процесу є облікова політика, яка розробляється кожним підприємством самостійно та має забезпечувати надійність та достовірність даних обліку. Процес її формування потребує індивідуального підходу для кожного суб'єкта підприємництва і залежить від його організаційно-правової форми, виду економічної діяльності, стратегії розвитку, обсягів виробництва, від очікуваного способу отримання економічних вигод при використанні активів, інших чинників.

Сформована облікова політика значно впливає на ефективність управління виробничо-господарською діяльністю господарюючого суб'єкта та певним чином вирішує стратегічний напрямок розвитку суб'єкта господарювання на тривалу перспективу.

Основні засоби є особливим об'єктом обліку, адже, як показує практика, займають значну питому вагу в загальній сумі активів підприємства та використовуються на підприємстві на протязі тривалого часу. Саме тому для підприємства важливо правильно визначити облікову політику, яка стосується основних засобів.

Формування облікової політики щодо основних засобів є одним з найважливіших і принципових етапів складання наказу про облікову політику, від чого залежить визначення фінансового результату діяльності підприємства.

Питання, пов'язані з формуванням облікової політики, знайшли відображення в роботах вітчизняних та іноземних науковців і практиків. Серед вітчизняних фахівців, які досліджували питання облікової політики В.М. Сердюк, І.В. Бешуля, Л.Л. Гевлич, М.М. Панкова, Н.М. Селіванова, О.П. Колісник, М.С.Поліщук, С.М. Кофка та ін.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство/установа

утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [1].

Основні засоби є такими активами, класифікаційні ознаки яких є найбільш розширеними. З огляду на це формування облікової політики щодо основних засобів має враховувати такі особливості та забезпечити розкриття всіх елементів. Облікова політика розробляється підприємством самостійно згідно з національним положенням стандарту бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2] та знаходить свою формалізацію у наказі про облікову політику.

Формування облікової політики щодо основних засобів є одним з найважливіших і принципових етапів розробки складання документа про облікову політику підприємства. Згідно з чинним законодавством підприємство самостійно визначає свою облікову політику, зміст якої залежить від специфіки його діяльності. Тому, формуючи облікову політику, слід враховувати фактори, які на неї впливають. А саме:

- форма власності й організаційно-правова форма підприємства;
- вид діяльності (торгівля, будівництво, виробництво, сільське господарство тощо);
- організаційна структура управління й наявність структурних підрозділів;
- обсяг діяльності, чисельність персоналу, наявність відособлених підрозділів, дочірніх підприємств;
- особливості оподаткування виду діяльності;
- рівень кваліфікації кадрів;
- системи й форми розрахунків з покупцями й постачальниками;
- система звітності перед власниками;
- стан законодавства [3].

При формуванні облікової політики стосовно основних засобів необхідно в першу чергу враховувати нормативне забезпечення цього питання, а також підходи та бачення фахівців з позиції теоретичних та практичних надбань. При дослідженні даного питання у нас є можливість стверджувати, що облікова політика підприємства в частині основних засобів складається з великої кількості неоднорідних і нерівнозначних елементів, а саме з визнання основних засобів та встановлення вартісного ліміту розмежування основних засобів і малоцінних необоротних матеріальних активів; первісної оцінки; методів амортизації, визначення у зв'язку з цим складу об'єктів та строків

корисного використання окремих об'єктів основних засобів та їх груп; визначення ліквідаційної вартості основних засобів; обґрунтування необхідності та процедури проведення переоцінок; відображення в обліку витрат на поліпшення основних засобів, диференціації підходів у обліку до основних засобів як до об'єктів промислової та інвестиційної власності тощо.

Таким чином, правильно організована система обліку основних засобів в контексті облікової політики підприємства дозволить найбільш повно розглянути методику формування обліково-економічної інформації та значно впорядкувати обліковий процес на підприємстві і надати бухгалтерському обліку планомірності, цілеспрямованості та забезпечити його ефективність.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 зі змінами і доповненнями. URL: www.rada.gov.ua (дата звернення 20.09.2019).
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73. URL: www.rada.gov.ua (дата звернення 27.09.2019).
3. Колісник О.П., Поліщук М.С. Формування елементів облікової політики щодо основних засобі. *Економіка і суспільство*. 2017. № 9. С. 1152-1157.

Єрмолаєва М. В.

кандидат економічних наук, доцент

Момот І. О.

здобувач вищої освіти, СВО «Магістр»

*Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава, Україна*

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ВИТРАТ У ТОРГІВЛІ

Достовірне відображення витрат підприємства має велике значення для оформлення їх у обліку. Процес накопичення інформації починається з виявлення та реєстрації господарських процесів. Отже, документування – це процес, який полягає в відображенні результатів діяльності підприємства в первинних джерелах обліку.

Питанням обліку витрат займалися такі вчені як Буктинець Ф. Ф., Басманова І. А., Бечко П. К., Зима Г. І., Динько І. М., Чабанюк О. М., Озеран О. В., Куцик П. О.

Облік витрат регламентовано такими нормативними документами : Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 16 «Витрати», Наказ про облікову політику підприємства.

Г. І. Зима запропонувала дану послідовність щодо впровадження раціональної системи управління витратами :

- 1) створити класифікацію витрат з урахуванням нюансів підприємства;
- 2) конкретно визначити одиниці та методи калькулювання;
- 3) обрати базу за якою підприємство буде роз приділяти витрати;
- 4) обрати розрахунок, за яким буде визначатися собівартість продукції [1, с. 53].

На законодавчому рівні чітко не визначено форм, згідно яких повинні відображатися витрати в обліку. Перш за все вибір форм залежить від виду витрат, які несе підприємство у процесі виробництва.

Усі операції в бухгалтерському обліку відображаються виключно на основі первинних документів, які є правильно оформлені та які містять правдиві дані. Витрати, які підприємство включає при виборі об'єкта оподаткування визначає п. 132 Податкового кодексу. Отже, постачання запасів здійснюється на основі видаткових накладних, а їх списання супроводжується документом «Акт на списання матеріалів». Витрати, які стосуються собівартості підтверджуються такими документами : накладною на передачу запасів із складу до виробничого підрозділу, відомістю нарахування заробітної плати, актом витрачання матеріалів на виробництво. Первинним документом, який призначений для корегування незавершеного виробництва є акт залишків матеріалів та напівфабрикатів.

Документи згідно видів витрат підприємства:

- 1) матеріальні витрати оформлюються такими документами : лімітно-забірною карткою типової (форма № М-8, М-9), актом-вимога на заміну матеріалів типової (форма № М-10), накладною-вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів типової (форма № М-11);
- 2) витрати, що стосуються оплати праці – це розрахунково-платіжна відомість працівника (форма № П-6), розрахунково-платіжна відомість (форма № П-7), таблиць обліку використання робочого часу (форма № П-5);
- 3) амортизація оформлюється відомістю нарахування амортизації;
- 4) інші витрати включають такі документи: акти наданих послуг, авансові звіти про використання грошових коштів, бухгалтерські довідки про списання та нарахування інших витрат [3].

Дані з вище наведених первинних джерел переносяться до зведених регістрів, а саме: відомості обліку та розподілу матеріалів за видами продукції, зведені картки обліку витрат, що стосуються виробничого циклу.

У торговельних підприємствах витрати на збут включають частину обігових витрат, але за виключенням адміністративних, інших операційних та фінансових, торговельних організаціях до складу витрат на збут входить частина витрат обігу, за винятком адміністративних витрат, інших операційних витрат, фінансових витрат. Аналітичний облік витрат доречно вести в розрізі видів товарів, які призначені для реалізації. Враховуючи рекомендації законодавства, підприємство має право самостійно обрати дану деталізацію [2, с. 180].

Отже, організація документообороту – є важливим процесом обліку, який забезпечує надання достовірної та неупередженої інформації про господарські процеси для прийняття належних управлінських рішень.

Література:

1. Зима Г. І., Самбурська Н. І. Підходи до удосконалення обліку калькулювання собівартості готельних послуг. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. Вип. № 20. – С. 52-56.
2. Карп'як Я. С. Організація бухгалтерського обліку витрат, доходів та фінансових результатів суб'єкта господарювання. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2014. Вип. № 794. С. 172-180.
3. Oblik online. Ваш віртуальний бухгалтер. <http://oblik-online.com/News/View/138>.

Зінченко О. В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту

Дідик Я. В.

магістрант

*Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ ОРГАНІЗАЦІЇ ГРОШОВИХ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Важливою передумовою належної організації бухгалтерського обліку грошових коштів та відображення інформації про них у фінансовій звітності є їх точна та достовірна оцінка.

Грошові кошти та їх еквіваленти є важливою складовою системи кругообігу ресурсів. Прийняття ефективних рішень щодо управління грошовими коштами на підприємстві можливе завдяки розв'язанню питань, що стосуються методики та належної організації їх обліку.

Питання обліку грошових коштів знайшли своє відображення у працях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Зокрема, вагомий внесок зробили Х. Андерсон, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.Г. Гетьман, Й.С. Завадський, З.В. Задорожний, М.В. Дерій, Ю.А. Кузьмінський, Я.Д. Крупка, Є.В. Мних, М.С. Пушкар, В.О. Озеран, С.М. Остафійчук, В.В. Сопко, С.Л. Береза, Ю.А. Верига, Н.Г. Горицька, О.М. Губачова, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, Л.В. Нападівська, М.Р. Метью, В.В. Палій, Я.В. Соколов, Е.С. Хендріксен, Г. Шілінглоу та інші.

Проте, на сучасному етапі, через недостатність комплексних досліджень методики обліку та управління грошовими коштами не розробляються в достатній кількості нові підходи, які б могли сприяти якісному управлінню підприємством та забезпечили б уникненню низки негативних наслідків в процесі його діяльності та в майбутньому.

На правильність та ефективність організації обліку грошових коштів суттєва кількість підприємств не звертає належної уваги. Відповідно, проблемні проблеми обліку бухгалтерського грошових коштів та їх еквівалентів, зокрема, їх класифікація, нормативно-правове регулювання, методика та організація обліку потребують додаткових досліджень, що є досить актуальним.

Нині в Україні існує багато нормативно-правових документів, що регламентують облік грошових коштів та їх потоків. Проте, для найефективної організації обліку слід здійснити гармонізацію українського законодавства відповідно до вимог МСФЗ. Чітка та визначена організація обліку та звітності грошових потоків є необхідною передумовою ефективного управління суб'єктом господарювання.

Порядок здійснення розрахунків грошовими коштами суворо регламентований чинним законодавством і здійснюється у готівковій та безготівковій формах.

Предметом бухгалтерського обліку грошових коштів є процеси документального оформлення руху коштів у касі підприємства та на рахунках у банку та господарські операції, пов'язані з рухом грошових коштів. Здійснення процедури відображення в бухгалтерському обліку і розкриття інформації про грошові кошти у фінансовій звітності регламентує НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2].

До грошових коштів підприємства, згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1, належать [2]:

- готівка в касі;
- кошти на рахунках у банках;
- депозити до запитання.

У бухгалтерському обліку порядок відображення грошових розрахунків суб'єктів господарювання регламентується Інструкцією «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» [1] (далі – Інструкція). Відповідно до Інструкції передбачено рахунок «Готівка» з відповідними субрахунками.

З цього приводу, науковці відзначають, що предметом бухгалтерського обліку грошових коштів є процеси документального оформлення руху коштів у касі підприємства та на рахунках у банку, господарські операції, пов'язані з надходженням і видатками грошових коштів.

Для обліку грошових коштів Планом рахунків [3] передбачено використання бухгалтерських рахунків:

- 30 «Готівка»,
- 31 «Рахунки в банках»,
- 33 «Інші кошти»,

субрахунок 351 «Еквіваленти грошових коштів» рахунку 35 «Поточні фінансові інвестиції».

Для забезпечення достовірної і точної інформації щодо руху коштів слід забезпечити чіткий, своєчасний та належний облік, а завданнями бухгалтерського обліку грошових коштів є:

- належна організація та своєчасне проведення безготівкових і готівкових розрахункових операцій відповідно нормативно-правової бази;
- своєчасне та правильне документування операцій щодо руху грошових коштів і розрахунків;
- забезпечення належного зберігання грошових коштів та цінних паперів на підприємстві;
- контроль щодо ефективного витрачання грошових коштів;
- своєчасне та точне ведення розрахунків із дебіторами;
- періодичне проведення інвентаризацій грошових коштів та дебіторської заборгованості;
- належне забезпечення зберігання готівкових коштів за місцями їх знаходження та контроль їх цільового використання;
- своєчасне і повне відображення в документах та регістрах бухгалтерського обліку руху коштів у касі підприємства та на рахунках у банківських установах;

- суворе дотримання встановлених правил щодо ведення касових операцій та здійснення розрахунків між суб'єктами господарювання;
- забезпечення своєчасності взаєморозрахунків із метою унеможливлення появи штрафних санкцій.

Важливим питанням є проблеми обліку грошових коштів, оскільки від достовірності та оперативності обліку залежить фінансова діяльність та звітність підприємства. Обліковими проблемами щодо руху та наявності грошових коштів є:

- 1) визнання та класифікація грошових коштів;
- 2) правильне їх відображення у фінансовій звітності;
- 3) належна організація контролю процесу зберігання та використання грошових коштів;
- 4) оптимізація надходжень і виплат готівки та формування інформаційної бази даних для аналізу отриманих і втрачених вигод від проведених заходів;
- 5) повнота та своєчасність відображення в системі обліку руху грошових коштів.

Сьогодні дослідження методичного забезпечення обліку готівкових коштів та здійснення організації касових операцій на підприємствах суттєво дає можливість виявленню наявних недоліків, використовуючи організаційно-методичні засади здійснення облікового процесу. Одними з таких недоліків можуть бути:

- відсутність на робочій інструкції для працівників бухгалтерії і працівників каси відповідно до встановленого порядку оформлення та видачі готівки з каси підприємства;
- відсутність єдиного розробленого та затвердженого графіку роботи касира, що внаслідок не сприятиме покращенню облікового процесу;
- довготривалий процес належного оформлення видаткових і прибуткових касових ордерів.

Згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку [3] грошові кошти є залишком засобів в національній та іноземній валюті, які знаходяться на поточному рахунку в банку, валютному рахунку та інших рахунках в банках на території країни і закордоном, а також на підприємстві в касі. Грошові кошти легко реалізуються в платіжні і грошові документи чи в цінні папери.

На підставі проведеного дослідження можна констатувати, що діяльність суб'єкта господарювання залежить від належної організації обліку грошових коштів, оскільки основою господарської діяльності є операції, пов'язані з рухом грошових коштів. Проблеми обліку грошових коштів та їх вирішення є актуальними і важливими для всіх суб'єктів господарювання, оскільки від

достовірності та оперативності обліку залежить їх фінансова діяльність. Побудова належної системи бухгалтерського обліку грошових коштів передбачає правильність здійснення та відображення всіх етапів їх руху, починаючи з нормативно-правових вимог, заповнення первинних документів, узагальнення та систематизації інформації в регістрах і завершуючи складанням звітності.

На достовірно організованому бухгалтерському обліку грошових потоків суб'єктів господарської діяльності будується державне регулювання грошово-кредитних відносин, оскільки саме він є механізмом запобігання фінансовим махінаціям та правопорушенням.

Таким чином, належно і своєчасно організований бухгалтерський облік грошових коштів сприятиме дотриманню розрахункової та касової дисципліни, що сприятиме ефективному використанню найліквідних активів підприємства.

Література:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 р. № 291 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
2. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затв. наказом МФУ від 30.11.1999 р., № 291. [Електронний ресурс]. – Режим доступу- <http://www.uazakon.com/document/fpart34/idx34446.htm>

Проскуріна Н. М.
доктор економічних наук,
професор кафедри обліку та оподаткування
Колотигіна А. В.
магістрант

*Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна*

СВІТОВА ПРАКТИКА І УКРАЇНСЬКИЙ КОНТЕКСТ РОЗРАХУНКУ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

На початку ХХІ ст. у світі сформувались два підходи до визначення мінімальної заробітної плати. Перший ґрунтується на мінімальних потребах, які треба задовольняти для збереження життя (так званий споживчий кошик життєво важливих товарів і послугу вартісному вираженні). У цьому випадку мінімальна зарплата дорівнює прожитковому мінімуму. Саме такий підхід практикують в Україні. Однак в економічно розвинутих країнах його вважають за допустиме використовувати лише у військовий час.

Другий підхід передбачає, що мінімальні гарантії мають поширюватись не лише на фізичні, а й соціальні та культурні потреби людини. У такому випадку розмір мінімальної зарплати співставний з рівнем середньої зарплати. Так, в Японії вона становить близько 4472, у США – 509, в Нідерландах досягає майже 759» середньої зарплати. Такий варіант дозволяє встановлювати мінімальну зарплату на рівні, який у 2–2,5 рази перевищує прожитковий мінімум.

Головна лінія розмежування між розвинутими країнами та Україною проходить через специфіку розрахунку мінімальної зарплати.

За інформацією МОП, понад 90% усіх країн світу мають законодавчі норми, які регулюють мінімально допустимий розмір заробітної плати. Проте у грошовому вимірі спостерігається глобальна нерівність. Щоправда, в деяких країнах діє так званий субмінімум зарплати. Він стосується окремих соціальних груп – молоді, учнів, які не мають досвіду роботи. Крім того, у Бельгії, США, Греції мінімальна зарплата поширюється лише на приватний сектор економіки

Механізм встановлення та регулювання зазначеного соціального стандарту є різноманітним. У деяких країнах уряд самостійно визначає розмір «мінімалки» (Словенія, Нідерланди, Хорватія, Нова Зеландія, Ірландія, Греція). Нерідко цьому передують консультації між владою, роботодавцями та представниками робітників (Латвія, Литва, Польща, Болгарія, Словаччина.

Угорщина, Великобританія, Чехія). У США діє федеральний і регіональний рівень мінімальної зарплати, а у Японії і Канаді – лише регіональний

З іншого боку, у Фінляндії, Норвегії, Італії, Німеччині, Данії, Австрії Швеції не існує законів про мінімальну зарплату. Тут склалась традиція укладення колективних угод між зацікавленими сторонами.

Враховуючи зміни економічних показників та зростання цін в багатьох країнах існує автоматичний алгоритм підвищення розміру мінімальної оплати праці. Проте в законодавчих нормах значної кількості держав відсутні чіткі вказівки на те, коли саме потрібно підвищувати зарплату. Як наслідок, останніми роками очевидним стає розрив між розмірами мінімальної та середньої зарплати. У деяких країнах, зокрема в Україні, має місце невідповідність між темпами інфляції та темпами підвищення гарантованого мінімуму оплати праці.

Розглянемо рівень мінімальної зарплати в Україні за певні роки в табл. 1 та порівняємо її з даними мінімальної зарплати в країнах ЄС за 2018 рік.

Таблиця 1

Рівень мінімальної заробітної плати в Україні та інших країнах за 2015-2019 рр. (євро)

Період	2015	2016			2017	2018	2019
		січень	травень	грудень			
Розмір мінімальної з/п	57	52	50,7	54,2	111,9	116,3	123,4

**згруповано автором за джерелом [1]*

Згідно з даними Eurostat [2] станом на 1 січня 2018 року, найнижчими в ЄС є мінімальні зарплати в Болгарії – 261 євро.

Щодо інших країн, то 9 східноєвропейських держав-членів ЄС встановили зарплатний мінімум на рівні 400-500 євро на місяць: Литва (400 євро), Румунія (408 євро), Латвія (430 євро), Угорщина (445 євро), Хорватія (462 євро), Чехія (478 євро), Словаччина (480 євро), Естонія (500 євро) і Польща (503 євро).

У південноєвропейських країнах ЄС найвищу мінімальну зарплату отримують в Іспанії – 859 євро, тим часом у Португалії її розмір становить 677 євро, у Греції – 684 євро, на Мальті – 748 євро, а в Словенії – 843 євро.

У західних та північних країнах-членах ЄС мінімальна зарплата перевищує 1400 євро на місяць: у Великобританії – 1401 євро, в Німеччині та

Франції – 1498 євро, в Бельгії – 1563 євро, в Нідерландах – 1578 євро, в Ірландії – 1614 євро, а в Люксембурзі – майже 2000 євро [3].

Отже, можна стверджувати, що в Україні мінімальна заробітна плата є цифрою, яка приймається за єдину базову оплату для всіх жителів країни, незалежно від сфери їх зайнятості та місця проживання. Країни зарубіжжя демонструють інші підходи до цього питання.

Якщо ж розглядати період з 2000 по 2009 роки мінімальна заробітна плата в Україні встановлювалася на рівні, який сягав прожиткового мінімуму. З 2009 р. розмір щомісячного заробітку встановлюється з урахуванням прожиткового мінімуму. На даний момент мінімальна зарплата в Україні покриває його з деяким надлишком.

Література:

1. <https://maanim.com/indexes/140701-minimalnaya-zarplata-v-ukraine-razmer-i-prognozu-ro-povysheniyu> (дата звернення: 14.10.2019).
2. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20180223-1?inheritRedirect=true&redirect=%2Feurostat%2F> (дата звернення: 14.10.2019).
3. https://24tv.ua/mizhnarodni_novini_tag1121/ (дата звернення: 14.10.2019).

Рузанова О. О.
студентка

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Сучасна системи оподаткування сфери малого підприємництва в Україні являє собою комбінацію багатьох податків та обов'язкових платежів і деяких альтернативних спрощених податкових технологій, а саме єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва.

Головною метою запровадження спрощених режимів оподаткування було досягнення більше соціальних, ніж економічних цілей. Саме завдяки зниженню податкового навантаження і спрощення механізму адміністрування сплати податків було створено сприятливі умови для самозайнятості працездатного населення і зменшено соціальне напруження в країні без витрат бюджетних коштів, а також створено близько 500 тис. нових робочих місць [5].

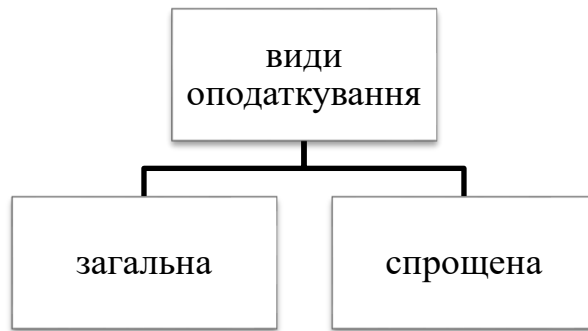


Рис. 1. Види систем оподаткування для СМП згідно з ПКУ

У першому випадку база оподаткування податком на прибуток розраховується наступним чином: сума доходів – сума витрат. У другому випадку податки сплачуються з усієї суми виручки суб'єкта малого підприємництва.

Умови роботи на загальній системі оподаткування встановлені ст. 177 ПКУ [1]. Податок на прибуток підприємця сплачується за ставкою 18%.

Крім податку з доходів підприємці сплачують єдиний соціальний внесок (ЄСВ) у розмірі 22%. Згідно з чинним законодавством, базою оподаткування ЄСВ є сума доходу (прибутку), отриманого від підприємницької діяльності, що підлягає обкладенню податком на доходи фізичних осіб. При цьому сума єдиного внеску не може бути менше розміру мінімального страхового внеску за місяць, у якому отримано дохід (прибуток).

Нововведеннями, які запровадили після прийняття Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [3] передбачено, що у разі, якщо платником не отримано доходу (прибутку) у будь-якому окремому місяці звітного року, підприємець на загальній системі оподаткування має право самостійно визначити базу ЄСВ, але не більше його максимальної величини.

Відповідно до п. 4 частини першої ст. 1 Закону [3] максимальна величина бази нарахування ЄСВ – це максимальна сума доходу застрахованої особи на місяць, що дорівнює 15 розмірам мінімальної заробітної плати, встановленої законом, на яку нараховується ЄСВ.

Статтею 8 Закону України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» [2] встановлено мінімальну заробітну плату з 01.01.2019 року у розмірі 4173 гривні.

Отже, відповідно до внесених змін у 2019 році сума максимальної величини бази нарахування ЄСВ складатиме $4173 \text{ грн} \times 15 = 62\,595$ гривень.

Спрощена система оподаткування (єдиний податок) приваблює багатьох платників простішими, ніж на загальній системі, правилами податкового

обліку та меншим ризиком різних перевірок і санкцій. Умови перебування на спрощеній системі встановлені п. 291.4 ПКУ [1].

Суб'єкти господарювання, які можуть застосовувати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на чотири групи платників єдиного податку, детальніше розглянуто в табл.

Таблиця

Групи спрощеної системи оподаткування

Група	Суб'єкт господарювання	Кількість найманих працівників	Обсяг доходу протягом календарного року	Вид діяльності
Перша	Фізичні особи-підприємці (ФОП)	Не використовується праця найманих осіб.	Не може перевищувати 300 000 грн	роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадиться господарська діяльність з надання побутових послуг населенню.
Друга	Фізичні особи-підприємці (ФОП)	Не використовується праця найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з підприємцем у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб.	Не може перевищувати 1 500 000 грн	господарська діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства.
Третя	Фізичні особи-підприємці (ФОП) Юридичні особи (ЮО)	Не використовується праця найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з підприємцем у трудових відносинах, одночасно необмежена	Не може перевищувати 5 000 000 грн	будь-який вид діяльності, крім заборонених обмежень п. 291.5 ПКУ.

Джерело: складено автором на основі ПКУ [1]

Четверта група – сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%.

Згідно з пп. 298.2.1 ПКУ [1] для відмови від спрощеної системи, як у добровільному, так і в обов'язковому порядку, платник єдиного податку подає до контролюючого органу заяву про відмову від спрощеної системи. Заява подається не пізніше ніж за 10 календарних днів до початку нового календарного кварталу (року). Якщо платник податків не подасть таку заяву у разі наявності обов'язкових підстав для переходу, контролюючий орган анулює реєстрацію платника ЄП після проведення перевірки такого платника. Підставою для анулювання буде акт перевірки (п. 299.11 ПКУ [1]).

Загальна системи оподаткування полягає в тому, що розмір сплачуваних доходів в основному залежить від розміру одержуваних доходів і понесених витрат. Іншими словами, якщо підприємець за звітний період не отримав доходу від своєї діяльності, то відповідно податки він не платить. Приватні підприємці, які обрали спосіб оподаткування на загальній основі не мають пільг, повного або частковою звільнення від сплати певних видів податків і зборів [4].

На загальній системі, на відміну від єдиного податку, немає обмежень щодо обсягів реалізації, виду здійснюваної діяльності, кількості найманих працівників. Основним недоліком даного способу оподаткування доходів приватного підприємця є його складність. Підприємці зобов'язані вести облік і документально підтверджувати свої доходи і витрати. При цьому до витрат включаються ті витрати, які документально підтверджені і відносяться до витрат операційної діяльності згідно з розділом III ПКУ [1]. На жаль, вказаний розділ кодексу не враховує особливостей ведення господарської діяльності приватними підприємцями.

Слід зазначити, що представники СМП можуть зареєструватися платником ПДВ на добровільній основі. Але ст. 181 ПКУ [1] передбачає обов'язкову реєстрацію платником ПДВ, якщо виходячи з результатів останніх 12 місяців, загальна сума від реалізації товару, виконання робіт та надання послуг сукупно перевищила 1 млн. грн. (за вирахуванням суми сплаченого ПДВ).

Таким чином, особливості оподаткування доходів і витрат суб'єктів малого підприємництва полягають у можливості вибору системи оподаткування – загальної чи спрощеної. У першому випадку база оподаткування розраховується наступним чином: сума доходів – сума витрат. У другому випадку податки сплачуються з усієї суми виручки суб'єкта малого підприємництва. Також є можливість переходу, як з загальної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва, так і навпаки.

Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. [Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Закон України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» від 23.11.2018 р. № 2629-VIII зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Гура Н. О. Облік на підприємствах малого бізнесу. [підручник] / Н. О. Гура, Т. Г. Мельник. – Київ: Видавець ФОП Сладкевич Б. А., 2017. – 288 с.
5. Мельник Т. Г. Розвиток національної системи бухгалтерського обліку і контролю в Україні в умовах євроінтеграції: монографія / За загальною редакцією Мельник Т. Г. – К.: Кондор – Видавництво, 2017. – 226 с.

Фокін О. К.

здобувач кафедри обліку і аудиту

*Державний університет «Житомирська політехніка»
м. Житомир, Україна*

ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ВИТРАТ

Для забезпечення формування методичних положень економічного аналізу виробничих витрат великих промислових підприємств є потреба в обґрунтування складу методів економічного аналізу та їх підбору в контексті формування аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень внутрішніми та зовнішніми користувачами. Методика економічного аналізу виробничих витрат великих промислових підприємств є нерозривно пов'язаною із такою складовою системи як зворотній зв'язок. Адже, обрані методи економічного аналізу дозволяють сформулювати певну інформаційну модель про поведінку виробничих витрат на основі якій приймаються рішення щодо параметрів поведінки виробничих витрат, а в подальшому можуть вплинути на розвиток методологічного інструментарію обраного для оцінки ефективності понесених виробничих витрат підприємством. В таких умовах актуалізуються питання дослідження таких складових системи економічного аналізу як методологічна дія та зворотній зв'язок.

Методологічна дія – це методи економічного аналізу, що застосовуються для оцінки виробничих витрат підприємства. Даний елемент системи є особливо важливим з позиції формування інформаційної моделі витрат для

цілей управління ними та оцінки ефективності виробничих процесів на великих промислових підприємствах.

Основою для формування методики економічного аналізу виробничих витрат великих промислових підприємств є визначення завдань які стоять перед економічним аналізом та в подальшому перед аналітичною інформацією, яка використовується для прийняття управлінських рішень щодо поведінки виробничих витрат. В науковій літературі завдання економічного аналізу виробничих витрат є досить різноманітними, що представлено в табл. 1.

Таблиця 1

**Завдання економічного аналізу витрат
в науковій літературі**

Автор	Завдання економічного аналізу за елементами
1	2
Богдановська Л.А. [1, с. 313]	оцінка потреби підприємства в матеріальних ресурсах; – вивчення якості планів матеріально-технічного постачання та аналіз їх виконання; – характеристика динаміки показників використання матеріальних ресурсів; – визначення системи факторів впливу на відхилення фактичних показників використання матеріалів від планових або від аналогічних фактичних показників за попередній період; оцінка внутрішніх резервів економії матеріальних ресурсів
Буфатіна І. [2].	До завдань аналізу витрат за елементами витрат за припускає: • вивчення складу елементів витрат, питомої ваги кожного елемента витрат; • виявлення динаміки й напрямку зміни окремих елементів витрат; • оцінку виконання плану за сумою загальних витрат; • виявити причини економії або перевитрати за кожною статтею витрат • установити резерви зниження собівартості
Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. [3]	Виділяють такі завдання аналізу витрат за елементами та статтями калькуляції: визначення загальної вартості використаних матеріальних, трудових та інших виробничих ресурсів, організація контролю за рівнем цих витрат; аналіз виробничої собівартості одиниці продукції, виявлення резервів зменшення собівартості продукції.

1	2
Мельничук Г.М. [4, с. 146]	– вивчення забезпеченості виробництва сировиною, матеріалами, паливом та енергією; – об’єктивна оцінка ефективності їх використання; – виявлення недоліків в організації матеріально-технічного забезпечення; – пошук резервів покращення використання виробничих запасів
Савицька Г.В. [5].	Акцентує увагу на таких завданнях, як вивчення матеріало-, трудо-, енерго-, фондомісткості виробництва, визначення впливу технічного прогресу на структуру витрат
Серединська В.М., Загородна О.М., Федорович Р.В. [6]	Здійснити контроль за формуванням, структурою і динамікою економічно однорідних витрат. Оцінка структури витрат на виробництво (питомої ваги кожного елемента) дозволяє зробити висновок про матеріаломісткість, трудомісткість, енергомісткість виробництва, а відтак намітити основні напрямки пошуку резервів зниження витрат за рахунок детального аналізу тих витрат, які мають найбільшу питому вагу. Скласти кошторис (бюджет) витрат на виробництво для визначення необхідного обсягу виробничих запасів, планового фонду оплати праці і т. п. Оцінити витрати, пов’язані з випуском валової продукції, бо витратиза елементами – це витрати як на готові вироби, так і на незавершене виробництво
Тарасенко Н.В. [7].	До завдань аналізу витрат за елементами та статтями калькуляції відносить також визначення величини економії (перевитрат) за кожною статтею

Наукові погляди на завдання економічного аналізу виробничих витрат в працях вітчизняних вчених є досить різноманітним. Проте вважаємо, що основним завданням є формування аналітичної інформації про причинно-наслідкові зв’язки в поведінці виробничих витрат великих промислових підприємств. Саме на основі причинно-наслідкових зв’язках формуються управлінські рішення та параметри стратегічного розвитку підприємства. Саме тому усі інші завдання економічного аналізу є похідними.

Література:

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / Л.А. Богдановская, Г.Г. Виногоров, О.Ф. Мигун и др.; под общ. ред. В.И. Стражева. – Мн.: Выш. шк., 1996. – 363 с.
2. Буфатіна І. Особливості обліку витрат за Національними стандартами / Буфатіна І. // Все про бухгалтерський облік – 2010. – № 14. С. 27.
3. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: теорія і практика : підручник / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній ; за ред. проф. А.Г. Загороднього. – Львів : «Магнолія Плюс», 2006. – 428 с.
4. Мельничук Г.М. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / Г.М. Мельничук. – К.: Вища шк., 1990. – 318 с.
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібник / Г.В. Савицька. – К. : Знання, 2004. – 654 с.
6. Серединська В.М., Загородна О.М., Федорович Р.В. Економічний аналіз. Навчальний посібник / В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В. Федорович. – Тернопіль: Видавництво Астон, 2010.
7. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства : навч. посібник для студ. екон. спец. вищих навч. закладів / Н.В. Тарасенко. – 2-ге вид., стер. – К. : Алерта, 2003. – 487 с.

СЕКЦІЯ 10. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Лісненко О. О.
магістрант

*Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

НАПРЯМИ ЗРОСТАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогодні фінансова криза охопила всі сектори економіки, а саме фінансовий стан підприємств будівельної галузі потребує раціонального та ефективного керівництва. Будівництво – це галузь, яка потребує значних фінансових ресурсів. Через значні фінансові потреби, складну дозвільну систему при будівництві, дорогі матеріали, низький рівень доходів населення та помірну участь приватного сектора у фінансуванні будівництва галузь потребує значних фінансових ресурсів. Тому проведення зваженої обґрунтованої політики щодо управління фінансовими ресурсами в системі забезпечення фінансової безпеки підприємства є надзвичайно актуальним завданням на сучасному етапі розвитку української економічної системи.

Досліджуючи сутність фінансової безпеки підприємств, з'ясовано, що на сьогоднішній день серед науковців не існує єдиного підходу щодо її визначення. Достатньо обґрунтованим можна вважати визначення М. Д. Білик [1], який розглядає фінансову безпеку суб'єкта підприємництва як певний механізм, котрий, з одного боку, забезпечує стабільність фінансової системи господарського суб'єкта шляхом використання захисних фінансових інструментів, а з іншого – забезпечує її ефективність шляхом організації раціонального використання фінансових ресурсів.

Головними проблемами для будівельних підприємств стали недостатність фінансових ресурсів, постійний пошук стабільних джерел фінансування, а також нових форм і методів раціонального використання наявних ресурсів. Побудова надійної системи фінансової безпеки дає можливість підприємствам своєчасно та ефективно відповідати на подібні виклики [2].

Необхідний розмір фінансових ресурсів будівельного підприємства повинен залежати від масштабів фінансово-господарської діяльності будівельного підприємства; кількості об'єктів, які одночасно будує підприємство; вартості замовлених об'єктів будівництва; виробничої програми будівельного

підприємства на поточний плановий рік (підписаних угод про будівництво об'єктів) [3]

До загроз фінансовим ресурсам належать:

- шахрайство;
- крадіжки коштів та неефективне їх використання;
- зростання простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості;
- інвестиційна залежність;
- незаконне використання коштів;
- помилки в кошторисно-проектній документації;
- збільшення вартості на послуги та продукцію.

Будівельні підприємства України в сучасних умовах господарювання більшою мірою використовують залучені джерела фінансових ресурсів, і дуже мало власні фінансові ресурси. Це пояснюється особливостями будівельного бізнесу, а саме небажанням власників будівельних підприємств фінансувати будівництво житла, комерційні чи виробничі будівлі за рахунок власних коштів. Нестача власних фінансових ресурсів змушує будівельні підприємства шукати інші способи фінансування господарської діяльності, одним з яких є державна підтримка.

Масштаби господарської діяльності підприємств будівельної промисловості значним чином впливають на реальну потребу у фінансових ресурсах. Тому будівельні підприємства з різною величиною активів повинні здійснювати відповідні заходи з метою залучення фінансових ресурсів, які, в свою чергу мають відповідати потребам і можливостям самих будівельних компаній.

Систему фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності будівельних підприємств необхідно розглядати з позиції окремих за розміром активів груп будівельних підприємств. Це надасть можливість більш точно запропонувати заходи, які спрямовані на збільшення обсягів фінансових ресурсів (табл. 1).

Таблиця 1

Заходи збільшення обсягів фінансових ресурсів будівельних підприємств в системі фінансової безпеки

Заходи	Способи реалізації	Фінансові результати
1	2	3
Залучення коштів приватних інвесторів до фінансування виробничо-господарської діяльності	Підписання довгострокових угод з приватними інвесторами	Фінансування діяльності будівельного підприємства надає основні фінансові ресурси

Закінчення таблиці 1

1	2	3
Залучення вітчизняних банківських установ до фінансування будівництва	Укладання угод про фінансування будівництва	Забезпечення фінансування об'єктів будівництва, що гарантує їх своєчасне введення в експлуатацію
Збільшення власних доходів і прибутків	Збільшення обсягів доходів та зменшення витрат діяльності підприємства	Підвищується рівень самофінансування за рахунок зростання прибутку

Невеликі за розмірами активів будівельні підприємства, перш за все, розраховують на кошти приватних інвесторів, частково на кредитні ресурси вітчизняних банків та саме власні кошти, які формуються за рахунок доходів і прибутків. В свою чергу, порушення оптимальної структури капіталу, тобто співвідношення власних та залучених фінансових ресурсів може призвести до погіршення фінансового стану будівельного підприємства. Такі підприємства не мають можливостей для збільшення власних джерел фінансування через низькі доходи та небажання власників додатково вкладати кошти в статутний капітал підприємств.

Для невеликих будівельних підприємств головними напрямками зростання рівня фінансової безпеки є:

1. Усунення негативних дій з боку держави та місцевої влади, створення надійної системи фінансового забезпечення господарської діяльності, пошуки приватних замовників об'єктів будівництва та отримання гарантій від них щодо фінансування таких об'єктів.

2. Створення системи реагування на фінансові ризики і загрози, їх вчасна оцінка та розробка системи заходів щодо їх нейтралізації та зменшення можливих втрат; страхування ризиків.

3. Створення надійної системи фінансового забезпечення господарської діяльності будівельного підприємства.

4. Здійснення економічних, фінансових, організаційних та управлінських заходів, спрямованих на забезпечення відповідного рівня доходності; прибутковості; платоспроможності; ліквідності; фінансової стійкості; фінансової незалежності.

Таким чином, можемо зазначити, що для невеликих будівельних підприємств одним із головних напрямків зростання рівня фінансової безпеки є оптимальне фінансове забезпечення, яке надає можливість акумулювати

достатню суму фінансових ресурсів за рахунок як власних джерел так і залучених. А також ефективно розподіляти і використовувати ці ресурси згідно із розроблених фінансових планів.

Література:

1. Білик М. Д. Роль стабільної діяльності підприємств у їх фінансовій безпеці / М. Д. Білик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/443>
2. Марченко О. В. Можливості підвищення фінансової безпеки підприємств будівельної галузі в сучасних умовах. БІЗНЕС ІНФОРМ. 2014. № 9. С. 157-161.
3. Воробйов Ю. М. Фінансова безпека будівельних підприємств [Текст]: монографія / Ю. М. Воробйов, О. І. Воробйова, О. Г. Блажевич. –Сімферополь : ВД «АРІАЛ», 2013. – 180 с.

Соловйова Ю. Р.

студентка

Науковий керівник: **Сокирко О. С.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

Університет державної фіскальної служби України

м. Київ, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Бюджет є невід’ємною складовою і ключовою ланкою фінансової системи, важливим економічним важелем держави та основним інструментом державної фінансової політики. Його формування і стан мають особливе значення для держави, кожної юридичної і фізичної особи та суспільства взагалі. Вже довгий проміжок часу Україна відчуває постійний брак коштів внаслідок дефіциту бюджету.

Дослідженню бюджетного дефіциту присвячені наукові праці таких вчених, як Н.В. Волошанюк, О.О. Мавдрик, І.М. Лесік, С.М. Панчишин, Е.А. Кузнєцов, І.М. Бойчук, І.В. Ковальчук.

Бюджетний кодекс України визначає дефіцит бюджету як перевищення видатків бюджету над його доходами (з урахуванням різниці між наданням кредитів з бюджету та поверненням кредитів до бюджету) [1].

До головних причин утворення дефіциту Державного бюджету України можна віднести [2, с. 371]:

– нестабільну політичну та економічну ситуацію;

- воєнні дії на сході України;
- надзвичайні обставини, що потребують негайного фінансування;
- неефективна податкова політика;
- недосконалу систему соціальних та економічних пільг;
- низький рівень бюджетного планування;
- наявність нераціональних бюджетних витрат;
- високий рівень тіньової економічної діяльності.

Розглянемо динаміку зміни рівня дефіциту державного бюджету України з 2010 р. по 2018 р. (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка дефіциту Державного бюджету України
за 2010-2018 роки, млн грн**

Рік	Доходи	Видатки	Кредитування	Дефіцит бюджету
2010	240615,2	303588,7	1292	-64265,5
2011	314616,9	333459,5	4715	-23557,6
2012	346054	395681,5	3817,7	-53445,2
2013	339180,3	403403,2	484,7	-64707,6
2014	357084,2	430217,8	4919,3	-78052,8
2015	534694,8	576911,4	2950,9	-45167,5
2016	616274,8	684743,4	1661,6	-70130,2
2017	793265	839243,7	1870,9	-47849,6
2018	928108,3	985842	1514,3	-59247,9

Джерело: побудовано автором за даними [3]

Як бачимо з результатів таблиці, найнижчий рівень дефіциту спостерігається у 2011 році, що пояснюється збільшенням частки надходжень від приватизації, що пов'язано з продажем «Укртелекому» та зменшенням частки зовнішніх запозичень.

У 2012 році знову відбулося збільшення дефіциту державного бюджету у 2,3 рази.

У 2014 році дефіцит Державного бюджету склав 78,1 млрд грн, що було найвищим значенням впродовж 2010–2018 рр. та свідчить про неефективну політику щодо управління формуванням доходів та видатків бюджету.

Фінансування дефіциту бюджету може здійснюватись за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. До внутрішніх джерел фінансування дефіциту бюджету відносять: бюджетні кредити; кредити, надані кредитними організаціями, міжнародними фінансовими організаціями; надходження від продажу акцій та інших форм участі в капіталі, що перебувають у власності

держави; надходження від реалізації дорогоцінних металів із державних, регіональних запасів; курсова різниця. До зовнішніх джерел відносяться: кошти, що надійшли від розміщення державних позик, які здійснюються шляхом випуску державних цінних паперів; кредити іноземних держав, фінансових організацій, інших суб'єктів в іноземній валюті; кредити кредитних організацій в іноземній валюті [4, с. 835].

Для подолання дефіциту державного бюджету України найбільш ефективними шляхами є: вдосконалення контролю за використанням коштів державного та місцевих бюджетів; залучення урядом внутрішніх запозичень і відповідне зменшення зовнішніх запозичень, які на сьогодні виступають значним тягарем для нашої економіки; створення платникам податків сприятливих умов для розвитку своєї діяльності; скорочення видатків (капітальних); збільшення зовнішніх і внутрішніх інвестицій в такі сфери як сільське господарство, важка промисловість, інформаційні технології та туризм; мораторій на прийняття нових соціальних програм, що потребують значного бюджетного фінансування [5, с. 61].

Таким чином, дефіцит бюджету є невід'ємним явищем державної фінансово-кредитної політики та засобом впливу на економічне становище в країні. Уряд повинен постійно контролювати розмір бюджетного дефіциту. Необхідно збільшувати інвестиційні видатки, зміцнювати стійкість банківських установ за рахунок нарощування статутних капіталів, приділяти більше уваги удосконаленню податкової системи та фінансового стану суб'єктів господарювання.

Література:

1. Бюджетний Кодекс України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>
2. Чубак А., Кушнір А., Стібель О. Аналіз сучасного стану дефіциту державного бюджету України. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління*. 2016. Вип. 35. С. 367-376.
3. Минфин. URL: <https://index.minfin.com.ua/>
4. Лесік І.М., Войналович А.М. Шляхи розв'язання проблеми дефіциту державного бюджету. *Молодий вчений*. 2016. № 12.1. С. 833-836.
5. Марценюк–Розарьонова О. В. Шляхи подолання дефіцитності бюджету. *Економіка АПК*. 2014. № 12. С. 58-62.

Shuliuk B. S.
Ph.D. in Economics,
Associate Professor of Department of Finance named after S.I. Yuriy
Ternopil National Economic University

Ternopil, Ukraine

Petrushka O. V.
Ph.D. in Economics,
Associate Professor of Department of Finance named after S.I. Yuriy
Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine

THE PROCEDURE OF SERVICING PUBLIC DEBT IN UKRAINE AND DIRECTIONS FOR ITS IMPROVEMENT

Debt servicing is a complex of government measures for placing bonds and other securities, repaying loans, paying interest on them, clarifying and changing the terms of repayment of issued loans, defining the terms and procedure for issuing new government securities.

The debt service is provided by the Ministry of Finance of Ukraine through the banking system. To finance the costs of placement, payment of income and repayment of debt of the Government of Ukraine within the State Budget, a fund is created for servicing the national domestic debt. This fund is credited with the amount of 50% of privately owned property of state-owned enterprises.

Repayment of loans is carried out at the expense of budgetary funds.

In the context of significant public debt, the government resorts to refinancing the public debt, that is, repayment of debt by issuing new loans.

Refinancing can also be used when servicing external debt, provided that the country's reputation in the international financial market, as well as economic and political stability, will not be in doubt.

When servicing external and internal debt, the ratio of servicing is determined.

For external debt, it is calculated as the ratio of all debt payments to government foreign exchange earnings, expressed as a percentage. A favourable service level is considered to be a 25% service factor.

The Verkhovna Rada of Ukraine establishes the marginal size of Ukraine's national internal debt, its structure, sources and maturities, together with the approval of the State Budget of Ukraine.

Public debt management methods are:

- 1) conversion is a change in the yield on a loan (usually downwards);
- 2) consolidation – an increase in the timing of a previously issued loan;

3) unification of loans is a combination of several loans into one when bonds of previously issued multiple loans are exchanged for bonds of a new loan;

4) bonds exchange – several previously issued bonds equate to one new bond;

5) postponement of loan repayment is generally performed when new loans are used only to service previously issued loans. This method differs from consolidation in that it carries over not only the maturity date but also the suspension of payment of income;

6) debt cancellation – the state completely abandons its debt obligations, which can be caused by its financial insolvency.

For today, the urgent task for Ukraine is to reduce the debt load and improve the public debt management system. Measures should be taken to improve debt risk management, improve the forecasting of debt policies and coordinate them with fiscal, fiscal and monetary policies. The implementation of these tasks involves [1, p. 64-65]:

- improving the legislative support for the formation and servicing of public debt;

- development of sound strategy for attracting loans, both internal and external;

- conducting an inventory of public debt;

- changes in the structure of public debt and its transfer to longer-term servicing;

- reducing the cost of borrowing and, accordingly, the cost of servicing public debt;

- development of a full-fledged sector of municipal securities (local bonds) in order to diversify the directions of investing in the debt markets;

- continuation of the practice of prohibiting the provision of state guarantees in obtaining loans by business entities, prohibiting restructuring or writing off debt on loans attracted under state guarantees;

- monitoring and forecasting of the state, preparation of draft political decisions regarding the volume, structure, value and other parameters of the national debt.

References:

1. Kravchuk N.Ya. Restructuring of external debt. Finance of Ukraine. 2001. № 10. Pp. 63–71.

СЕКЦІЯ 11. ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Єремян О. М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту і оподаткування

Місюра О. Ю.

здобувач вищої освіти другого (магістерського)
рівня спеціальності « Облік і оподаткування»

*Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З КРИПТОВАЛЮТОЮ В УКРАЇНІ

Криптовалюта сьогодні є досить поширеним засобом платежу у зарубіжній практиці ведення бізнесу та набуває популярності практичного використання у діяльності вітчизняних підприємств. Сьогодні немає єдиного підходу до визначення поняття криптовалюта, дослідивши праці науковців [3-5], можна зробити висновок, що криптовалюта – це різновид цифрових грошей, захищених криптографічним кодом від підробки, котрі не мають єдиного місця зберігання, але при цьому можуть використовуватись як засіб платежу.

Попри зростаючу популярність криптовалюти як об'єкта інвестицій та засобу платежу, питання визначення поняття та регламентації використання криптовалюти на законодавчому рівні України сьогодні не врегульовано. Таким чином відсутність правового статусу криптовалюти, складність в організації облікової системи із даного напрямку, складність в організації процесу добування криптовалюти та технічних операцій із ними, професійної підготовки облікових працівників – є джерелом проблем щодо організації та провадження обліку операцій із криптовалютою. Проте, незважаючи на дані обставини господарські операції із використанням криптовалюти дедалі більше стають повсякденними у практиці вітчизняних суб'єктів господарювання.

Загалом операції із криптовалютою на вітчизняних підприємствах, відображають в обліку як операції із нематеріальними активами, зокрема можна використовувати термін – нематеріальний цифровий актив (НЦА). За даного підходу, нормативним актом який регламентує перелік ознак визнання нематеріального активу (криптовалюти – НЦА) та порядок бухгалтерського

обліку господарських операцій за даним напрямком – є П(с)БО 8 «Нематеріальні активи» [1]. Відповідно до даного П(с)БО основними критеріями визнання криптовалюти нематеріальним цифровим активом – є :

- можуть бути окремо ідентифіковані та продані;
- є немонетарним активом;
- не мають фізичної форми;
- велика ймовірність того, що вони принесуть економічні вигоди у майбутньому [3].

Виходячи із визнання криптовалюти – нематеріальним цифровим активом, підприємство здійснює облік операцій за даним напрямком відповідно до норм П(с)БО 8 та податкового кодексу України [1-2]. Таким чином операції із практичного використання криптовалюти, пов'язані із її добуванням (створенням НЦА), переоцінкою (відображенням актуального біржевого курсу криптовалюти), та вибуттям (обміну криптовалюти на регламентовані законодавством України платіжні засоби або інші активи).

Добування (створення) криптовалюти (НЦА) формує первісну вартість НЦА, відповідно до п. 11 П(с)БО 8, первісна вартість криптовалюти (НЦА), створеної підприємством, включає прямі витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати, інші витрати, безпосередньо пов'язані із створенням цього нематеріального активу та приведенням його до стану придатності для використання. Враховуючи специфіку формування ціни криптовалют та їх варіативність і волатильність (властивість ціни швидко змінюватися), єдиний метод відображення їх вартості в обліку – це їх реєстрація по переоціненій вартості. Згідно з п. 19 до П(с)БО 8 підприємство може здійснювати переоцінку НЦА за справедливою вартістю на дату балансу тих нематеріальних активів, щодо яких існує активний ринок. Виходячи з цього, доцільно здійснювати переоцінку криптовалюти (НЦА) на кожну звітну дату, виходячи із курсу (справедливої вартості) такого активу (криптовалюти) на офіційній біржі по обміну криптовалют (активно-діючого ринку) з відповідним оформленням бухгалтерських документів.

Таким чином, операції із створення (придбання) криптовалюти (НЦА) відображаються в обліку на рахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів» – за дебетом відображаються всі витрати, які понесло підприємство у зв'язку із створенням або придбанням криптовалюти (НЦА), за кредитом списання даних витрат та введення криптовалюти до складу нематеріальних активів – рахунок 12 «Нематеріальні активи» (за відповідними субрахунками та аналітикою і відповідним нарахуванням амортизації у подальшому). Всі операції пов'язані із використанням

криптовалюти (НЦА) повинні бути документально оформленні, так як для визначення (розрахунку) об'єкта оподатковування платник податку на прибуток використовує дані бухгалтерського обліку щодо доходів і витрат. Для того, щоб документально оформити операції із криптовалютою (створення, придбання, вибуття, переоцінка тощо) підприємство може використовувати типові документи стосовно нематеріальних активів або власно затвердженні форми документів із дотриманням всіх обов'язкових реквізитів та вимог до облікових документів в Україні [3].

Одним із основних цільових напрямків використання криптовалюти – є її обмін на регламентовані законодавством України платіжні засоби. В обліку дана операція відображається як реалізація необоротних активів, що утримуються для продажу (рахунок 286) (з відповідним документальним оформленням переведення НЦА до складу необоротних активів та списання суми залишкової вартості і амортизації). Сама реалізація криптовалюти здійснюється агенту, який зобов'язується здійснити обмін цифрового активу на валютні кошти та перерахувати їх на рахунок підприємства. Облік операцій із криптовалютою наведено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Бухгалтерський облік операцій із криптовалютою [1; 3-4]

Господарська операція	Д	К
1	2	3
Створення криптовалюти		
Амортизація основних засобів задіяних у створенні НЦА	154	134
Розрахунки за електроенергію, інтернет, оренду	154	685
Розрахунки за заробітною платою	154	661
Нарахування ЄСВ	154	651
Об'єкт введено до складу НЦА	127	154
Переоцінка об'єкта криптовалюти (НЦА)		
Відображено збільшення ціни обміну НЦА на ринку на звітну дату	127	74
Відображено дооцінку суми накопиченої амортизації	127	133
Відображено зменшення ціни обміну НЦА на ринку на звітну дату	97	127
Відображено зменшення суми накопиченої амортизації вартості НЦА	133	127
Придбання криптовалюти у нерезидента		
Отримано об'єкт НЦА	154	632
Перераховано оплату за НЦА	632	312
Відображено курсову різницю	974	632

1	2	3
Реалізація (обмін) криптовалюти (НЦА)		
Списано суму накопиченої амортизації НЦА	133	127
Об'єкт НЦА визнано утримуваним для продажу	286	127
Об'єкт НЦА передано Агенту	362	712
Списано балансову вартість НЦА	943	286
Надійшли грошові кошти по операції з обміну НЦА від Агента	312	362

Також необхідно зауважити, що операції з придбання криптовалюти (НЦА) у нерезидента не підлягають до нарахування та сплаті ПДВ (якщо місце постачання НЦА визначено за межами митної території України). Продаж криптовалюти (НЦА) – вважається постачанням послуг, тобто у випадку коли місце постачання визначено на митній території України, операція обкладається ПДВ у загальному порядку згідно ПКУ (якщо місце постачання НЦА визначено за межами митної території України, то ПДВ не нараховується) [2; 5].

Отже, процес обліку операцій із криптовалютою на практиці вітчизняних підприємств реалізується шляхом відображення криптовалюти у складі нематеріальних (цифрових) активів. Таким чином відсутність законодавчої регламентації криптовалюти компенсується нормативною обліковою базою, облік криптовалюти здійснюється із врахуванням специфіки обліку нематеріальних активів (рахунки капітальних інвестицій, нарахування амортизації, переоцінка, реалізація тощо) та специфіки і положень норм податкового кодексу України. Також підприємству необхідно ефективно організувати документальне оформлення операцій із криптовалютою на підприємстві, для ефективного, достовірного та легального обліку із даного напрямку на підприємстві.

Література:

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» від 18.10.1999 № 242 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-V (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Слободенюк О. Як вести облік біткойнів у бухгалтерії: приклад реального бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ain.ua/2018/09/05/bitkoiny-v-buxgalterii/>
4. Береславська О.І. Національні гроші та криптовалюта: можливості співіснування / О. І. Береславська // Наукові праці НДФІ. – 2017. – Вип. 4. – С. 9–12.
5. Карчева Г.Т., Нікітчук С. М. Віртуальні інноваційні валюти як валюти майбутнього // Фінансовий простір. – 2015. – С. 24–30.

СЕКЦІЯ 12. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Ніколаєва О. Г.

доцент кафедри економічної кібернетики
та прикладної економіки

Корсакова К. С.

магістрант

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

БАГАТОФАКТОРНА РЕГРЕСІЙНА МОДЕЛЬ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ДИНАМІКИ ПДВ

В контексті міжнародного співробітництва і євроінтеграції важливе значення має створення ефективної податкової системи держави, схем і моделей оподаткування. Фіскальні чинники впливають на соціальні та економічні процеси та відображують рівень соціально-економічного стану країни.

Українські реалії в цьому аспекті свідчать, що протягом останніх дев'яти років панівну роль в податковій політиці країни відіграють податки на споживання, які забезпечують близько 55% податкових надходжень Зведеного бюджету. На податок на додану вартість (ПДВ) припадає 73% податків на споживання, що пояснюється широким колом платників, високою ставкою цього податку та його низькою чутливістю до коливань економічної кон'юнктури [1, с. 148]. Тому актуальність дослідження ПДВ є безсумнівною, що відображено в різноманітних працях таких вітчизняних науковців як Т.С. Драгальчук, О. Откаленко, І.А. Редько, В.О. Соболев, О.В. Грицак, О.І. Оксенюк; Г.С. Морозова, Є.М. Руденко, М.О. Слатвінська та ін.

Найбільший інтерес українських вчених викликають проблеми удосконалення та адміністрування ПДВ в умовах євроінтеграції, які розглянуті в літературних джерелах [2, с. 51], [3, с. 11], [4, с. 116]. Значна увага також приділяється визначенню ролі ПДВ у формуванні дохідної частини держбюджету України. Проаналізувавши праці [5, с. 254], [6, с. 43], можна зробити висновок, що в Україні ПДВ є основним бюджетоутворюючим податком, який повністю надходить до державного бюджету. Однак аналіз літератури також показав, недостатню кількість робіт, які використовують засоби економіко-математичного моделювання, зокрема засоби кореляційно-регресійного аналізу,

які дозволять встановити, виміряти та пояснити характер взаємозв'язків у розвитку процесів оподаткування.

Отже ціллю даної роботи є побудова економетричної моделі, яка дає змогу оцінити вплив макроекономічних факторів і часу на поведінку податкових надходжень від ПДВ.

За допомогою факторної лінійної регресії було досліджено залежність динаміки ПДВ від таких ендогенних факторів як, ВВП, експорт та імпорт товарів і послуг та часу. На підставі щорічних даних з 2010 по 2018 роки, що надаються на сайтах [7], [8], було оцінено параметри моделі та отримано регресійне рівняння:

$$Y = -43456,2 - 4029,2t - 0,045X_1 + 0,21X_2 + 0,036X_3,$$

Де Y – податкові надходження від ПДВ, млн грн; t – час, X_1 – експорт товарів, млн грн, X_2 – імпорт товарів, млн грн, X_3 – ВВП в фактичних цінах, млн грн.

Експрес-оцінка даної моделі підтверджує її адекватність та правильність вибору факторних змінних. У даній моделі $R^2 = 0.997$, а також високе значення критерія Фішера, що свідчить про адекватність моделі. Скориставшись статистикою СТЬЮДЕНТА, визначимо значущість фактора X_2 . Цей фактор чинить найбільший вплив на надходження ПДВ. Так при зростанні імпорту на 1 млн. грн., надходження ПДВ зростуть на 0,21 млн грн при умови незмінності інших факторів.

Починаючи з 2015 року, номінальні надходження ПДВ виросли майже в 2 рази, порівняно з 2010 роком. Проте, частка податкових надходженнях до ВВП України коливається від 8-11% (рис. 1).

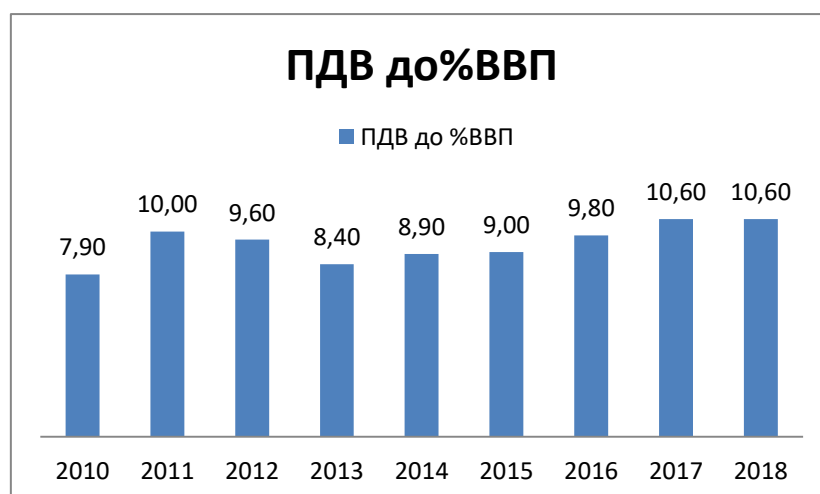


Рис. 1. Частка ПДВ у% ВВП

На рис. 2 у вигляді графіку представлені фактичні та розрахункові показники надходжень ПДВ, можна зауважити, що вони майже ідентичні. Таким чином, модель можна застосувати для побудови прогнозу на наступний період.



Рис. 2. Фактичні та розрахункові надходження ПДВ

Були обчислені точковий та інтервальні прогнози. С ймовірністю не нижче 95% довірчий інтервал для прогнозного значення надходжень ПДВ на 2019 рік має вигляд:

341319,26 млн грн ≤ надходження ПДВ за 2019 р. ≤ 366670,79 млн грн

Наведена модель описує динаміку надходжень ПДВ до бюджету України з високою точністю, про що свідчить 6% середня відносна помилка апроксимації. З 95% долею ймовірності модель адекватна, її можна застосувати у подальших розрахунках як основу для побудови інших моделей.

Література:

1. Слатвінська М.О. Аналіз фіскальної ефективності та регулюючої ролі податку на додану вартість. Приазовський економічний вісник. 2018. Випуск 1(06). С. 148-153. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rev.kpu.zp.ua/journals/2018/1_06_uk/29.pdf
2. Драгальчук Т. С. Європейські тенденції розвитку адміністрування ПДВ. Інтернаука. 2017. № 1 (123). Т. 2. С. 51-55.
3. Редько І. А., Соболев В. О., Грицак О. В. Удосконалення ПДВ в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду. Фінанси України. 2015. № 9. С. 11-15.

4. Откаленко О. Адміністрування податку на додану вартість в умовах євроінтеграції. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2018. № 5. С. 116-129. – Режим доступу: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2018/05\(100\)/10.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2018/05(100)/10.pdf)
5. Оксенюк О. І. Роль податку на додану вартість у формуванні доходів державного бюджету України. Інноваційна економіка. 2015. № 1. С. 253-258.
6. Морозова Г. С., Руденко Є. М. Вплив податку на додану вартість на формування доходів державного бюджету України. Економіка та держава. 2014. № 8. С. 42-46.
7. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

СЕКЦІЯ 13. МАРКЕТИНГ

Бурдун О. С.

магістр

Данченко Л. Г.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і маркетингу

Київський національний лінгвістичний університет

м. Київ, Україна

КІЛЬКІСНІ МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ

У сучасних умовах підприємства діють на ринку при значній невизначеності маркетингової ситуації. Це зумовлює необхідність дослідження поведінки споживачів з метою зменшення ризику, а також досягнення певного рівня ефективності діяльності підприємства. Зібрана інформація складає основу прийняття правильних маркетингових рішень.

Як відомо, на поведінку споживачів впливає багато різних факторів, які лежать в площині зовнішнього та внутрішнього середовища. Без їх встановлення практично важко визначити розміри і структуру попиту, спрогнозувати його динаміку та оцінити можливі виробничі ризики підприємства.

Вчені встановили, що для глибинного дослідження поведінкових особливостей різної аудиторії споживачів необхідно залучати великі репрезентативні дослідницькі вибірки. Останні вимагають цілу низку кількісних методів. Як правило, це так звані кабінетні методи дослідження та моніторинг через опитування. До першої групи методів, зазвичай, відносять традиційний аналіз документів, контент-аналіз і методи кореляційного та регресивного аналізу. До другої – опитування, яке базується на використанні закритих запитань [2, с. 1076].

Кабінетні методи дослідження ґрунтуються на збиранні вторинної інформації щодо поведінки споживачів. Мова йде про інформаційні джерела, які створювались іншими суб'єктами ринку чи державними інституціями. Вона поділяється на внутрішню і зовнішню. До вторинної належить інформація, яка вже існує в готовому вигляді (в базах даних або в різних публікаціях).

Можна стверджувати, що більш точною є первинна інформація, яка збирається через опитування самою фірмою або спеціалізованою

маркетинговою організацією. Цей спосіб дозволяє з'ясувати позиції споживачів, визначити їх наміри та погляди на підставі відповідей на задалегідь поставлені питання [1, с. 15].

Зупинимось більш детально на кабінетних методах дослідження поведінки споживачів. Так, наприклад, традиційний аналіз документів дозволяє розробити алгоритм маркетингових логічних побудов стосовно майбутньої поведінки споживачів на конкретному ринку. В свою чергу, контент-аналіз ґрунтується на опрацюванні значної кількості інформаційних джерел, потребує від маркетолога високого професіоналізму, який веде до об'єктивності та достовірності дослідження поведінки споживачів.

На менш важливу роль відіграють і методи кореляційного та регресивного аналізу. Перший із них використовується для вимірювання ступеня близькості взаємозв'язку між двома або більше порівнюваними за інтервалом змінними до лінійної. Регресивний аналіз застосовується на споживчих ринках, насамперед, в дослідженні поведінки покупців, на яку впливає реклама.

Використання опитувальних анкет у дослідженні поведінки споживачів потребує знання не тільки їх видів, а й їх переваг та недоліків. Безумовно, обираючи опитувальну анкету слід звертати увагу на ступінь їх структурованості, характер комунікаційних засобів доведення анкети до респондента, а також присутність опитувача. Для досягнення мети анкетування на практиці використовують цілу низку анкет (структурована, напівструктурована, поштова, анкета в пресі, телефонна, комп'ютерна, радіо-анкета, телевізійна, анкета в упаковці тощо). На наш погляд, опитування, які ґрунтуються на використанні закритих запитань несуть найбільш точну інформацію про поведінку споживачів.

Таким чином, можна зробити висновок, що кількісні методи дослідження поведінки споживачів є досить різноманітними і в кожній конкретній ринковій ситуації можуть обиратись маркетологом в різних комбінаціях. Для глибинного вивчення поведінкових особливостей аудиторії споживачів кількісні методи дослідження обов'язково повинні доповнюватися цілою низкою якісних методів.

Література:

1. Цимбал О.І. Система показників кількісно-якісної оцінки поведінкових реакцій споживачів на ринку підприємств туристичної сфери / О.І. Цимбал, Л.О. Василькевич // Ефективна економіка. – 2012. – No 2.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Профессиональное издание / Ф. Котлер, Г. Армстронг; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2010. – 1072 с.

Лук'янець А. І.
студентка
Збиранник О. М.
старший викладач кафедри
бізнес адміністрування, маркетингу і туризму
*Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського
м. Кременчук, Полтавська область, Україна*

ВИКОРИСТАННЯ СЕРВІСУ INSTAGRAM ЯК ПРИКЛАД ПРОСУВАННЯ БІЗНЕСУ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ

Instagram є соціальним медіа-порталом, який останнім часом набирає обертів і користується широкою популярністю. Дослідження підтверджують, що користувачі Інстаграм показують високу активність в соціальних мережах. Це говорить про те, що для бізнесу дана соцмережа – відмінна платформа для просування.

Соціальні мережі діляться не тільки по типу користувачів, а й за типом контенту. В рамках останньої категорії Instagram як мережа з візуально-графічним контентом успішна у всіх відносинах.

Instagram з'явився в 2010 р. і буквально за три роки завоював глобальну популярність. Це мережа і фоторедактор в одному. Зараз можливості і ресурси розширилися, число передплатників зростає кожен секунду. Для бізнесу використання цього майданчика є ефективним інструментом просування.

Нині Instagram – це потужний маркетинговий канал для розкрутки брендів. Він показує хороші результати з продажу. Завдяки створенню сторінки в Instagram деякі компанії заробляють більше, ніж через традиційні торговельні точки або інтернет-магазини, тому є доцільним розглянути можливості соціальної мережі в бізнес просторі та основні маркетингові методи і інструменти для просування свого бренду.

Instagram – доступний інструмент маркетингу у бізнес-просторі. Реєстрація безкоштовна, компанія платить тільки за рекламу свого акаунту. Головне оформити сторінку привабливо: текст, фото, відео.

Ефективна спланована стратегія в Instagram відкриває нові можливості, до яких відносяться [1]:

- підвищення популярності бренду;
- постійний зв'язок з клієнтами;
- просування продукту серед користувачів соцмережі;
- збільшення аудиторії бренду;

- підвищення продажів.

Маркетингова діяльність компанії в Instagram передбачає використання візуальних інструментів для просування. Фахівці з маркетингу можуть проявляти фантазію, креативні ідеї представлення товару споживачам за допомогою фотографії, відео і невеликого тексту.

Тому базовими інструментами маркетингу в Instagram, які використовують всі профілі є [1]:

- фотографії;
- якість зображень;
- текст на фотографії;
- цікавий опис;
- популярні хештеги;
- репости зі сторінок підписників.

При виборі зображень слід орієнтуватися на цільову аудиторію. Фотографії повинні «чіпляти». Для цього можна знайти фотографії з великою кількістю лайків і коментарів і зробити подібний знімок.

Головна умова – це відмінна якість зображень. Для цього заздалегідь обробити фотографію за допомогою спеціальних фільтрів або відредагувати в самому Instagram або в інших спеціальних додатках. Профілі, які оформлені в одному стилі, приваблюють відвідувачів і виглядають презентабельно.

Компанії викладають публікації з однією метою – привернути увагу покупця. Тому крім гарного знімка необхідний і приваблюючий текст або опис під фотографією. Це можуть бути захоплюючі історії про бренди, товари. Ефективним способом зрозуміти свою аудиторію і одночасно залучити її в процес створення цінності є спілкування. Можна запитати своїх підписників, що вони хочуть.

Збільшити число переглядів бізнес профілю можна за рахунок застосування хештегів. Існує додаток Websta, де можна знайти популярні теги дня або тижня. Важливо, додавати хештеги з назвою компанії або ім'ям бренду.

Перевірений спосіб завоювати довіру покупців і підвищити продажі – це репост зі сторінки підписників. Користувач, побачивши задоволених і вдячних клієнтів на сторінці компанії, захоче сам придбати цей же товар.

Велику роль в просуванні брендів надають відгуки та коментарі клієнтів. Людина схильна вірити своїм рідним, близьким чи відомим людям, кумирам.

Тому останнім часом компанії замовляють рекламу своєї продукції у блогерів. При цьому огляд товару, спосіб його використання здійснюється не одним, а кількома блогерами, які на своїй сторінці вказують посилання

магазину. Для компанії кожен перехід за цим посиланням означає підвищення відвідуваності акаунту.

Просування профілю в Instagram надає можливість підвищити рентабельність бізнесу в Інтернеті. Ця соціальна мережа допомагає стати відомим серед величезного числа користувачів, продавати більше і розкручувати свій бренд або товар.

Серед український популярних брендів, які досягли успіху, створивши акаунт у мережі Instagram, є Tsukerka. Він є успішним серед аудиторії віком від 19 до 40 років. Ця компанія є виробником натуральної косметики з цікавим дизайном, запахом солодоців та органічними компонентами (рис. 1). Солодкі скраби, різнокольорові бомбочки для ванн, масла для тіла і все це в незвичайній подачі. Добрі відгуки про цю косметику залишила навіть Ольга Фреймут.

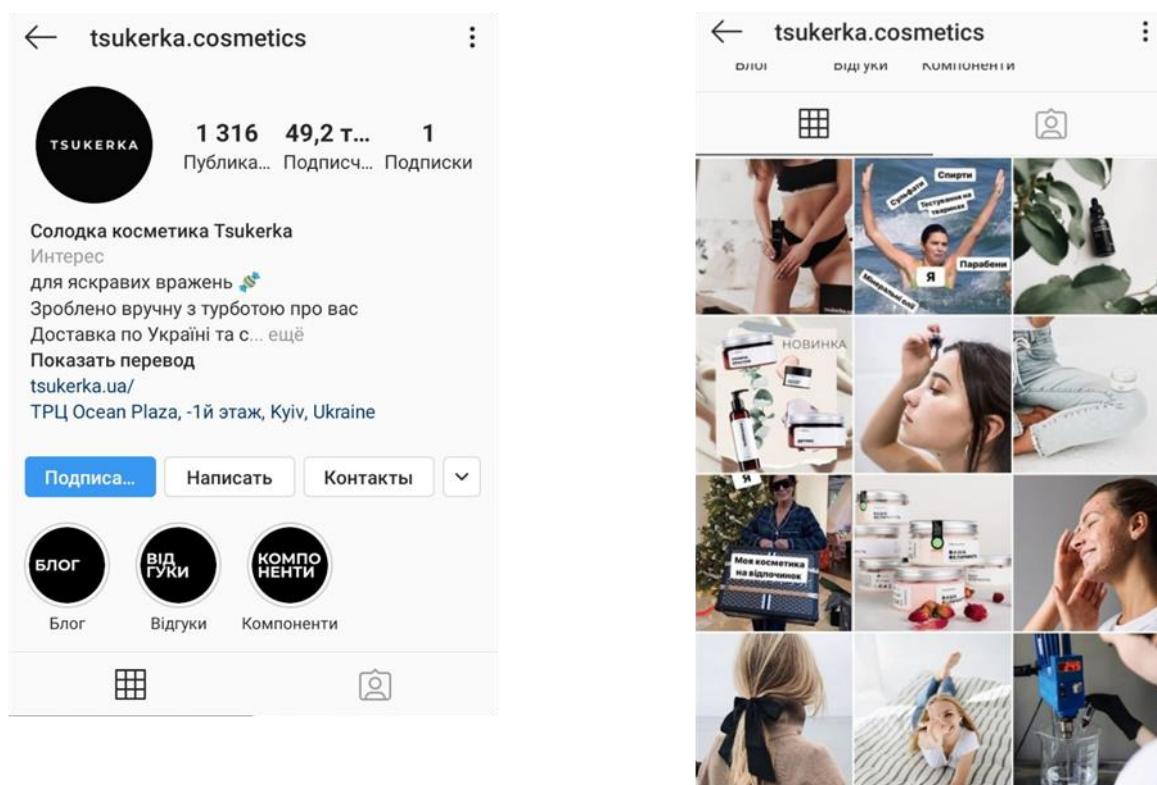


Рис. 1. Сторінка косметики Tsukerka у мережі Instagram

Також успішним акаунтом є шоурум жіночого одягу в Києві. Хоча їх магазин успішно функціонує і оффлайн, чимала частка продажів відбувається і через соціальні мережі. Бренд є виробником одягу. Шують її в Туреччині і продають тут. Працюють в роздріб і опт. Ціни дуже демократичні (рис. 2).

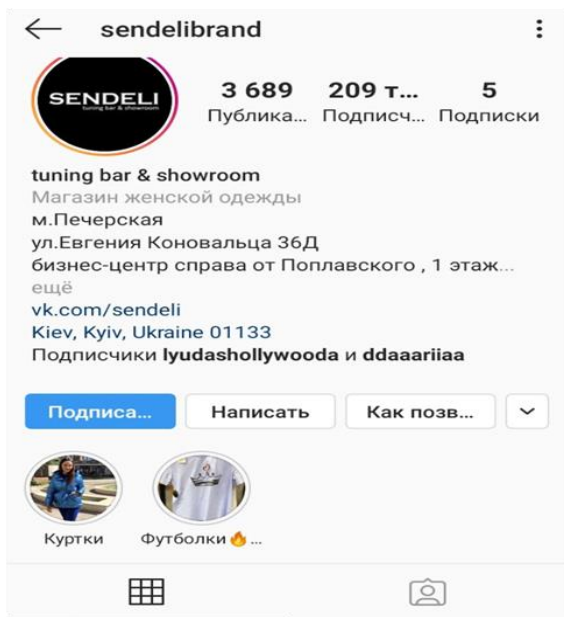


Рис. 2. Сторінка шоуруму жіночого одягу в Києві у мережі Instagram

Таким чином, використання соціальної мережі Instagram, як бізнес-простору є досить прибутковою та перспективною можливістю для українських підприємців. У веденні бізнесу Instagram надає широкі можливості та безліч переваг.

Правильне застосування маркетингових інструментів просування своєї справи дозволяє збільшити рентабельність, привабити потік клієнтів, проявити креативність та творчість у рекламі власного бренду, стати відомими і популярними на ринку.

Література:

1. 5 Must Know Instagram Ecommerce Marketing Strategies [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.inboundcommerce.com/blog/5-must-know-instagram-ecommerce-marketing-strategi>

Шелест О. В.

студентка

Київський національний лінгвістичний університет

м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Маркетинг є важливою складовою успіху бізнесу. Він концентрується на клієнтах і на тому, що вони хочуть. А клієнти, в свою чергу – це джерело продажів та прибутку, тому чим якісніше проведено дослідження – тим кращий прибуток. Виходячи з цього, маркетинг можна визначити як процес створення ціноутворення, розповсюдження та просування товарів, послуг та ідей для побудови задовольняючих обмінних відносин із клієнтами та покращення та підтримання сприятливих відносин із зацікавленими сторонами в динамічному середовищі.

Маркетингове середовище, яке містить конкурентні, політичні, правові, економічні, регуляторні, технологічні та соціокультурні сили, оточує клієнтів. Ці сили можуть бути загрозою для маркетингологів, але в той же час створюють можливості для нових товарів та нових методів пошуку нових клієнтів.

Відповідно до маркетингової концепції, компанія повинна намагатися постачати товари, що задовольняють потреби клієнта, шляхом узгодженого набору заходів, які також дозволяють компанії за для досягнення своїх цілей. Задоволення клієнтів є найбільшою метою маркетингу. Організації, які вдосконалюють різні види діяльності, що відповідають маркетинговій концепції, стають маркетингово орієнтованою організацією [3, с. 134].

Ця цінність представляє суб'єктивне призначення замовника в перевагах щодо витрат на пошук вартості товару. Переваги означають все, що отримує покупець при обміні, тоді як витрати означають все, від чого повинен відмовитись клієнт, отримуючи переваги, що надаються послугами товарів. Належне функціонування маркетингового плану стосується координації маркетингової діяльності, мотивації маркетингового персоналу та ефективної комунікації в межах її підрозділу.

Особливостями такого маркетингового планування є по-перше, ситуаційний характер. Дуже важливо, мати декілька шляхів розвитку зміни зовнішніх та внутрішніх факторів. Для цього потрібно визначати ймовірність реалізації різних варіантів, щоб не привести підприємство у кризову ситуацію. По-друге, має використовуватись безперервне та змінне планування. Це дає можливість врахувати зовнішні та внутрішні зміни підприємства. У зв'язку зі зміною якихось факторів треба застосовувати змінне

планування, що допомагає вивести у разі необхідності підприємство у стабільні умови [1, с. 206].

В сучасних умовах саме динамічне, гнучке, різнопланове маркетингове планування підвищує рівень реалізування поставлених планів та допомагає своєчасно реагувати на зміни у середовищі підприємства.

Також залежно від характеру маркетингових досліджень виділяють три напрями: розвідувальні, описові і казуальні. Кожен такий напрямок включає до свого складу певні методи збору і аналізу маркетингової інформації. Розвідницьке дослідження – маркетингове дослідження, що проводиться з метою збору попередньої інформації, необхідної для кращого визначення проблем і висунутих гіпотез, в рамках яких очікується реалізація маркетингової діяльності, а також для уточнення термінології та встановлення пріоритетів серед завдань досліджень [2, с. 684].

Описове дослідження – маркетингове дослідження, спрямоване на опис маркетингових проблем, ситуацій, ринків, наприклад, демографічної ситуації, ставлення споживачів до продукції компанії. При проведенні даного виду досліджень зазвичай шукаються відповіді на питання, що починаються зі слів: «Хто, Що, Де, Коли і Як» [4, с. 51].

Казуальне дослідження – маркетингове дослідження, проведене для перевірки гіпотез щодо причинно-наслідкових зв'язків. В основі даного дослідження лежить прагнення зрозуміти яке-небудь явище на основі використання логіки типа: «Якщо Х, то потім Y» [3, с. 278].

В наш час маркетингові дослідження та їх правильне використання стають відмінним інструментом за допомогою яких підприємство може чітко спрямовувати свій товар на потреби клієнтів та не втрачати зайвий час та гроші. Таким чином відділу маркетингу компетентно покращує зв'язки з клієнтами та налагоджує маркетингову орієнтацію компанії, що позитивно впливає на розвиток підприємства.

Література:

1. Дихтль Є., Хершген Х. Практичний маркетинг. – М.: Вища школа, 2006. – 508 с.
2. Котлер Ф. Основи маркетингу. – М.: Видавничий дім «ВІЛЬЯМС», 2004. 748 с.
3. Фатхундинов Р. А. Конкурентноспроможність організації в умовах кризи: економіка, маркетинг менеджмент. – М.: Маркетинг, 2002. – 892 с.
4. Щербак В. Г. маркетингова політика розподілу: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2004. – 176 с.

СЕКЦІЯ 14. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Коркуна О. І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри готельного ресторанного бізнесу

Кулик О. М.

студентка факультету туризму

*Львівський державний університет фізичної культури
імені Івана Боберського
м. Львів, Україна*

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ЯК ФАКТОР УСПІШНОГО РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ В УКРАЇНІ

Трансформація економіки Україна до ринкових відносин відбувалася в період, коли на міжнародному ринку сталися суттєві зміни в туристичній галузі, галузі індустрії гостинності де важливою складовою є готельний сервіс.

За офіційними даним зараз в Україні нараховується понад 4,5 тис. готелів, пансіонатів, санаторіїв, будинків і таборів відпочинку, готових одночасно прийняти 620 тис. осіб [1]. Уже цей показник виводить Україну в число країн з найбільш могутньою інфраструктурою для розвитку туристичного та готельного бізнесу.

Багато науковців посилається на визначення «менеджменту», пропоноване тлумачним Оксфордським словником англійської мови, де це поняття трактується як: спосіб, манера спілкування з людьми; влада й мистецтво управління; особливого роду вміння й адміністративні навички; орган управління, адміністративна одиниця.

Індустрія туризму сформувалася і отримала визнання у світі як найбільша сфера діяльності з надання послуг. Туризм входить до числа найперспективніших галузей національної економіки, на частку якої припадає близько 10% світового валового національного продукту, інвестицій, всіх робочих місць і світових споживчих витрат. «Менеджмент готельного і туристичного бізнесу» є однією з найперспективніших спеціалізацій в аспектах працевлаштування фахівців. А менеджер з туризму – це найзабезпеченіша професія в готельному та туристичному бізнесі [2].

Готельний бізнес – це важлива складова туристичної інфраструктури на ринку туристичних послуг. Стан готельної сфери впливає на розвиток індустрії гостинності загалом. В умовах конкурентного ринку послуг, підприємства готельного бізнесу при обслуговуванні туристів мають забезпечувати: високий рівень комфорту проживання туристів; підвищення рівня сервісного обслуговування туристів; широкий вибір послуг (інформаційні, побутові, бізнес центри); організація дозвілля;

Управління в діяльності підприємств готельного бізнесу має базуватись на наданні:

- високоякісних послуг;
- зниженні витрат;
- координації персоналу;
- проведенні маркетингових досліджень ринку готельних послуг.

Для готелів високої категорії обслуговування, які надають послуги згідно світових стандартів, слід звернути увагу на:

- підготовку висококваліфікованих спеціалістів з високим досвідом з навчально-методичного та навчально-практичного забезпечення;
- розвиток наукових напрямків в готельному бізнесі України.

Навчальний процес підготовки спеціалістів у сфері туризму має певні проблеми з недостатнім забезпеченням навчально-методичного, технічного обслуговування, архітектури і планування споруд у готельних підприємствах [3].

Регіональний розвиток підприємств готельного бізнесу має свої особливості, які пов'язані з розвитком регіону, витрачаються великі кошти для проведення потужних маркетингових досліджень для створення іміджу підприємств, впровадження інноваційних технологій.

Сьогодні для підприємств готельного господарства оптимальним процесом, що дозволяє не тільки виживати, але й стабільно функціонувати є розвиток, як стабільно важлива складова ефективної діяльності засобів розміщення в умовах конкурентної боротьби.

Належність підприємства до сфери послуг обумовлює їх постійний розвиток в процесі якого виникає безліч проблемних ситуацій, які потрібно нагально розв'язувати, а саме прогнозування та передбачення застосувань в системі управління готельного бізнесу для запобігання майбутнім ризикам виявленні неочікуваних змін, а також оцінки позитивних результатів. Для ефективності управління в готельному бізнесі передбачають наступні функції:

- цільова функція – визначає його мету й основний результат господарської діяльності;

– функціональна – забезпечує виконання окремих основних функцій (планування діяльності готелю, організацією, мотивацією, контроль і регулювання діяльності);

– технічна функція – сприяє забезпеченню готельного бізнесу засобами управління обліку, організаційною технікою, пристроями та знаряддями праці;

– науково-правова – ґрунтується на наукових досяганнях в галузі гостинності та передбачає розробку рекомендацій щодо управління розвитку готельного бізнесу з урахуванням існуючої правової бази за нормами;

– нормативно-методична функція – забезпечує нормативний супровід системи управління готельного бізнесу;

– ресурсна функція – передбачає раціональні перетворення для оптимізації ресурсного забезпечення.

Таким чином організація управління діяльності , підприємств готельного господарства України повинно впроваджувати сучасні технології «маркетингу», вдосконалювати систему «менеджменту» спираючись на досвід провідних країн, для утримання максимальних результатів діяльності з мінімальними витратами, та забезпечувати ефективний розвиток індустрії гостинності в Україні.

Література:

1. Балашова Е. А. Гостиничный бизнес. Как достичь безупречного сервиса / Е. А. Балашова. М.: ООО «Вершина», 2005. – 176 с.
2. Мальська М. П. Готельний бізнес: теорія та практика. Підручник. 2-е вид. перероб. та доп. / М. П. Мальська, І. Г. Пандяк. – Київ: Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.
3. Ковешніков В. С. Організація готельно-ресторанного господарства : Навч. посіб. / В. С. Ковешніков, А.Т. Матвієнко, О.Г. Разметова. – Київ: Видавництво Ліра, 2018. – 564 с.

Торяник Ж.
кандидат економічних наук, доцент
Савіна А., Тетерятнік К.
здобувачі вищої освіти

*Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи
м. Харків, Україна*

РОЛЬ ІМІДЖУ МЕНЕДЖЕРА БАНКУ: ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ

Імідж менеджера, особливо топ-менеджера, відіграє важливу роль, тому що завжди сприймається як приклад і ретельно оцінюється оточуючими, а це у свою чергу впливає на імідж та репутацію банківської установи. Зростання уваги до феномену «імідж» в управлінській діяльності зумовлено викликами сьогодення, що активізують діяльність банків до формування позитивного образу менеджера як потужного засобу психологічного впливу, спрямованого на самопізнання, саморозвиток, самовдосконалення і самореалізацію особистості у професійній діяльності.

Питання формування іміджу фахівців розглядали у своїх працях зарубіжні й вітчизняні вчені такі як Л. Браун, М. Вудкок, К. Гончарова, Д. Джеймс, М. Матвеев, С. Наумова, А. Панасюк, В. Палтусова, О. Холод, Н. Чипиленко та інші.

Термін «імідж» (англ. image – образ, престиж, репутація) – враження, яке організація та її співробітники справляють на людей і яке фіксується в їхній свідомості у формі певних емоційно забарвлених стереотипних уявлень (думок, суджень про них) [1, с. 21].

Імідж менеджера банку варто формувати, враховуючи специфіку банківської сфери, професійної діяльності, потреб клієнтів, усвідомлюючи, що саме він, фахівець, виступає візиткою не лише банка, але й власної особистості як спеціаліста, професіонала.

Запровадження в банку клієнтоорієнтованої політики, повинно починатися зі зміни психології його вищого керівництва і стати справою всього персоналу. Це означає, що персонал банку має бути психологічно підготовленим до реалізації такої політики. Топ-менеджери повинні використовувати всі наявні засоби для поліпшення якості пропонованих банківських послуг і сформувати тим самим позитивний досвід спілкування з клієнтом. Імідж складається з зовнішнього образу (одягу і речей, міміки, поз і жестів) та внутрішнього образу (вміння правильно будувати спілкування, позитивні якості особистості, вміння розуміти людей і вміння справляти враження), який неможливо побачити, але який відчувається і дуже впливає

на сприйняття менеджера і власним персоналом у колективі, і клієнтами банку.

Позитивний імідж керівника є важливою складовою іміджу банку в цілому, особливо значущим при реалізації комунікацій у сфері професійної діяльності (з банками-конкурентами, партнерами, з суспільством, зі ЗМІ та ін.).

Сьогодні для ефективності управлінської роботи має домінуюче значення емоційний інтелект та емоційне лідерство. Дослідження показують, що успішність будь-якої діяльності лише на 33% визначається технічними навичками, знаннями та інтелектуальними здібностями, а на 67% – емоційною компетентністю. Причому для керівників (апарату управління) ці цифри різняться ще більше: 85% визначається вказаним індикатором, і тільки на 15% він залежить від IQ [2].

Менеджери з високим емоційним інтелектом (EI) має здатність зароджувати почуття впевненості у підлеглих, у випадку її відсутності, що служить для підвищення рівня колективної ефективності. Лідери мають володіти навичками контролю емоційного стану для забезпечення гнучкості у прийнятті рішень, використовуючи емоційний стан як інструмент, за допомогою якого менеджер здатен коригувати напрям власних рішень, серед яких обирається найбільш доцільний.

Так, у загальному розумінні емоційний інтелект розглядається як здатність працювати з емоціями і проявляти емпатію. Д. Гоулман, Р. Бояціс та Е. Маккі виділяють чотири складові емоційного інтелекту:

- самосвідомість (розуміння власних емоцій);
- самокерування (самоконтроль, відкритість, уміння пристосовуватись, цілеспрямованість, ініціативність, оптимізм);
- соціальна свідомість (емпатія, відчуття організації, служіння);
- керування взаєминами (натхнення, вплив, розвиток інших, каталізатор змін, урегулювання конфліктів, командна робота і співпраця) [3, с. 54].

Цікавими виявилися результати дослідження закордонних вчених Бредберрі Т. та Гривза Д., які перевірили рівень EQ майже у 500 000 керівників компаній (у т.ч. 1000 з них генеральні директори), менеджерів і співробітників з усіх сфер економіки та різних країн (рис. 1) [4, с. 178].

Рівень емоційного інтелекту топ-менеджменту компаній дещо нижчий, ніж у менеджерів середньої та нижчої ланки. Дослідження підтвердили, що навички EQ є набагато більш важливими для результативності роботи, ніж будь-який інший лідерський навик. Рівень емоційного інтелекту прямо впливає на мотивацію і проактивність менеджера. Високий EQ менеджеру

дозволяє краще, продуктивніше вчитися, долати труднощі, справлятися зі стресам і тверезо аналізувати особисті сили та помилки, управляти конфліктами.

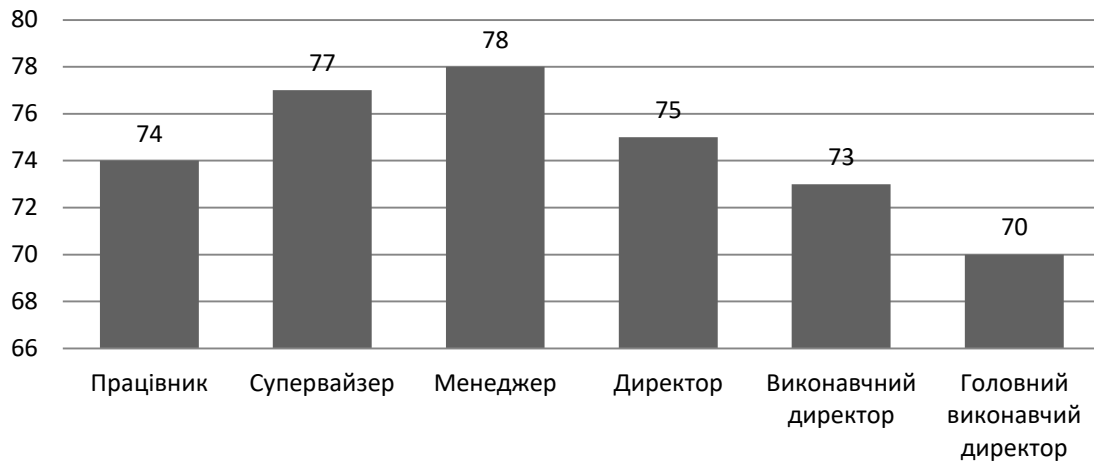


Рис. 1. Рівень емоційного інтелекту та посади

Отже, формування іміджу менеджера банку на різних стадіях професійного становлення передбачає створення позитивного власного іміджу, що означає працювати не тільки над підвищенням особистого статусу шляхом формування особистісних якостей та розвитку емоційного інтелекту, але й на загальну ефективність діяльності банку, удосконалення корпоративної культури, впровадження ефективної взаємодії банку з громадськістю тощо.

Література:

1. Костєва Т. Б. Роль іміджа в професії соціального працівника / Т. Б. Костєва // Наукові праці. Педагогіка. – 2016. – Випуск 257. Т. 269. – С. 21–27.
2. Хвостенко Т. Емоційний інтелект менеджерів: проблеми ідентифікації, оцінювання та впливу на ефективність діяльності підприємства. URL: <http://iqholding.com.ua/articles/emotsiini-intelekt-menedzheriv-problemi-identifikatsii-otsinyuvannya-ta-vplivu-na-efektivnist-diyalnosti-pidpriemstva> (дата звернення: 18.10.2019 р.)
3. Гоулан Д., Бояціс Р., Маккі Е. Емоційний інтелект лідера / пер. з англ. В. Глінка. – К. : Наш формат, 2019. – 288 с.
4. Бредберри Т. Эмоциональный интеллект 2.0 / Тревис Бредберри, Джин Гривз ; пер. с англ. Павла Миронова. – 3-е изд. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 208 с.

СЕКЦІЯ 15. ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Воловик О. І.

старший викладач кафедри логістики

Семенова А. О.

студентка

Національний авіаційний університет

м. Київ, Україна

КОНЦЕСІЯ ЯК ЗАСІБ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ НА РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКИХ ПОРТІВ

Починаючи з останньої чверті ХХ століття, концепція порту рухалася до того, щоб стати невід'ємною частиною глобальної мультимодальної логістичного ланцюга, а зовнішня приватна діяльність стояла на передньому плані прогресуючого руху. Однак чи йде Україна в ногу з рештою світу?

Проведене дослідження орієнтовано на удосконалення розуміння портової політики в Україні, її стратегії та реалізації. Таким чином, дослідження передбачає доцільність залучення іноземного капіталу в проекти модернізації та розвиток українських портових об'єктів.

Портова галузь відіграє ключову роль у зростанні української економіки та є частиною транспортної системи ЄС: загальний дохід, сформований ринком послуг у морських портах України, за даними останньої звітності, становив щонайменше 1,7 млрд доларів США, що дорівнює 2% внутрішнього валового продукту країни [2, с. 5].

Згідно з статистичними даними Міністерство інфраструктури України отримало трохи більше ніж 3 млрд грн. з держбюджету у 2019 році. На апарат МІУ пішло 477 млн грн, з яких 113 млн грн – на загальне керівництво та управління у сфері інфраструктури, 163 млн грн – на забезпечення експлуатаційно безпечного стану судноплавних шлюзів, а керівництву та управлінню у сфері морського та річкового транспорту – 49 млн грн [3, с. 5].

У 2019 році Адміністрація морських портів України планує завершити п'ять великих інфраструктурних проектів у п'яти портах. Понад 3,5 млрд грн інвестовано АМПУ в розвиток портової інфраструктури, що перевищує обсяг інвестицій в 3,3 рази порівняно з 2015 роком. Понад 100 млн доларів інвестовано АМПУ в розвиток портів за останні два роки. У найближчі роки портова галузь України планує залучити 926,65 млн долларів. Найбільша

частка цієї суми це проекти державно-приватного партнерства та тридцять із них мають залучити більш ніж один мільярд доларів.

Зміни, однак, почалися після того, як новий уряд затвердив попередні призначення в Міністерстві інфраструктури. Так, зокрема, було визначено два ключових напрямків: 1) приватизація всіх об'єктів, які знаходяться в державній власності, та 2) це передача в концесію державних об'єктів стратегічного призначення. У випадку концесії надходження зростуть мінімум в 2,5-3 рази, державне майно буде управлятися провідними світовими компаніями, які будуть зацікавлені інвестувати власні кошти для того, щоб розвивати виробничу базу, створювати нові робочі місця, а отже, отримувати більше прибутку. В підсумку держава отримує вагомий ефект від залучення інвестицій провідних компаній. На сьогодні портова галузь стоїть перед викликом впровадження такої моделі інвестування та господарювання. Так, в рамках вимог діючого Закону України «Про концесії» [1, с. 5], вживаються заходи із формування конкурсної комісії для визначення концесіонера для державного майна ДП «Херсонський морський торговельний порт» та ДП «Стивідорна компанія «Ольвія», а також заходи щодо ініціювання концесійних проектів у морських портах «Південний» та «Чорноморськ». Реалізація концесійних проектів також передбачена індикативним інвестиційним планом TEN-T [2, с. 5], який покликаний підкреслити важливість безпеки дорожнього руху, а також цифрових рішень в нових проектах і привести стандарти проектування у відповідність з існуючою практикою ЄС.

Основні переваги концесії для України полягають в тому, що концесіонер здійснює всі витрати з фінансування, управління та ремонту об'єктів під його керівництвом, тому знімається фінансове навантаження з держави; здійснюється поповнення бюджету за допомогою концесійних платежів; встановлюються довготривалі, стабільні відносини між державою та концесіонером; дозволяється залучати іноземний капітал без втрати контролю над об'єктами.

Недоліки полягають в тому, що частина ризиків переходить до держави та концесіонер може вимагати повернення грошей, оскільки держава як його партнер несе відповідальність за підтримання мінімального рівня рентабельності.

Незважаючи на те, що амбіційні претензії щодо початку концесійних процесів у великих українських портах не висловлювались, жодних подальших дій не було вжито, незважаючи на інтерес світових гравців, включаючи Хатчісона. Однак, все таки, управління морських портів України покликане поступово перейти до концепції порту орендодавця, на першому

етапі – приватизація стивідорних компаній у портах Ольвія та Херсон. Поставлена мета – ліквідувати будь-які форми державних стивідорних послуг до 2030 року. Наприклад, порт «Ольвія», який може одним з найперших потрапити під проект концесії, може приносити державі мінімум 87 мільйонів гривень пені на рік. Нині портом зацікавлені кілька підприємств – один з найбільших експортерів «Нібулон» і китайський портовий оператор China Harbour [4, с. 5].

Переконаливим прикладом описаного підходу є порт Лаем Чабанг в Таїланді. Нещодавно споруда отримала унікальну повністю дистанційно керовану систему гумово-шинних і набережних козлових кранів, останній з яких є одним з найбільших у світі, завдяки чому судно Ocean Network Express 14000-TEU могло заїхати в Таїланд. За прогнозами, ця технологія призведе до підвищення експлуатаційної ефективності, стандартів безпеки та сприятливого робочого середовища. Особливою перевагою об'єкта, що експлуатується в Хатчисоні, є його розташування поблизу столиці країни з міцним залізничним сполученням [5, с. 5]. Порт Лаем Чабанг також отримав систему електронного відстеження. Очікується, що потужність збільшиться до 13 мільйонів TEU, демонструючи зростання на 40 відсотків [5, с. 5].

Таким чином можна зробити висновок, що українські порти мають не змагатися між собою, а конкурувати з європейськими та світовими портами. Завдяки концесіям, країна може протягом 3-4 років відновити застарілу транспортну інфраструктуру, незадовільний стан якої є перешкодою для використання величезного транзитного потенціалу України.

Література:

1. Закон України «Про концесії», Документ 997-XIV, чинний, поточна редакція від 25.03.2018, підстава – 2304 – VIII, https://www.google.com.ua/webhp?source=search_app&gfe_rd=cr&ei=Y8_mVcSHJleBsAHp9oHYDg&gws_rd=ssl
2. Міністерство Інфраструктури України, 2019. *Понад 3,5 млрд грн інвестовано АМПУ у розвиток портової інфраструктури: з 2015 року інвестиції збільшилися у 3,3 раза, – Володимир Омелян* [переглянуто 5 жовтня 2019 р.]. Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/ponad-35-mlrd-grn-investovano-ampu-u-rozvitok-portovoyi-infrastrukturi-z-2015-roku-investiciyi-zbilshilisya-u-33-raza-volodimir-omelyan>.
3. Бистрицька О., *Скільки грошей дісталоя транспортній галузі*. [переглянуто 5 жовтня 2019 р.]. Режим доступу: https://cfts.org.ua/articles/byudzhet_2019_skolko_deneg_dostalosal_transportnoy_otrasli_1498.
4. Іванцова Н., 2018. *Лот «порт Ольвія»: перша концесія за новим законом принесе державі гроші, а людям – робочі місця* [переглянуто 5 жовтня 2019 р.]. Режим доступу: <https://hromadske.ua/posts/persha-v-ukrayini-koncesiya>.
5. Тан Х. Х. *Хатчисон Порте відкриває термінал у Таїланді* [переглянуто 5 жовтня 2019 р.]. Режим доступу : <https://lloydslist.maritimeintelligence.informa.com/LL1126076/Hutchison-Ports-opens-terminal-in-Thailand>.

Продіус О. І.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту

Коротич І. С.

магістр

*Одеський національний політехнічний університет
м. Одеса, Україна*

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ ЕКСПЕДИТОРСЬКИХ КОМПАНІЙ В СФЕРІ КОНТЕЙНЕРНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Транспортна система є однією з ключових галузей економіки країни, вона забезпечує стабільний розвиток економічної системи і вирішує як економічні так і соціальні завдання. Розвиток транспорту, який є найважливішою сферою суспільного виробництва, спрямований на всебічне задоволення потреб населення в перевезеннях. Одним з найважливіших напрямків розвитку транспорту і підвищення його ефективності є розвиток системи супутніх послуг, зокрема, транспортно-експедиторських.

Слід зазначити, що в сучасних умовах ускладнення організації функціонування транспортних систем і підвищення вимог до транспортних операцій за показниками надійності, стійкості, безпеки і конкурентоспроможності особливу актуальність набуває проблема формування ефективного транспортного експедитування в морських портах.

Транспорт відіграє значну роль у житті українського суспільства, формуючи інфраструктурні умови для соціально-економічного розвитку України, забезпечуючи територіальну цілісність країни і зв'язок з іншими державами. Між конкурентоспроможністю країни і станом транспортної системи існує тісний взаємозв'язок. Незважаючи на наявність конкурентних переваг у вигляді широкої географії перевезень та безпеки, різні види транспорту відчувають зростаючу міжгалузеву конкуренцію. Так як, наприклад, поступово відбувається скорочення частки залізничного транспорту в результаті активного розвитку конкуруючих видів транспорту, що в значній мірі пов'язано з випереджаючими темпами впровадження передових технологій і процесів в діяльність авіакомпаній [1, с. 8].

Основні переваги транспортної компанії, будь-якого типу, забезпечити ступінь капіталізації. Таким чином, можна зробити припущення, що найближчими роками на ринку України буде відбуватися витіснення експедиторських компаній холдинговими структурами, а саме, операторами логістичних послуг і лінійними агентами судноплавних ліній. На міжнародному ринку можна припустити загострення конкуренції між

судноплавними контейнерними лініями і міжнародними логістичними операторами.

В основі менеджменту в сфері конкуренції також притаманні найголовніші принципи управління конкурентоспроможністю підприємства, такі як: єдність, науковість, комплексність, безперервність, оптимальність, ефективність, цілісність, конструктивність, що дають змогу в цілому аналізувати та управляти конкурентоспроможністю підприємства [4]. Для того щоб українські логістичні оператори були представлені на міжнародному ринку контейнерних перевезень, повинна бути забезпечена відповідна державна підтримка розвитку національних холдингових структур на транспорті. Так, судячи зі статистичних даних щодо контейнерних перевезень за період з кінця 2017 р. на початок 2019 р., можна зробити висновок що галузь перевезень розвивається слабо, проте є великий потенціал до розвитку [2]. За підсумками минулого року вантажообіг контейнерів в країні виріс. Йдеться, як про перевалки контейнерів в портах, де показники досягли максимуму за останні 10 років, так і перевезеннях залізницею. Фахівці зазначають, що зростання відбулося за рахунок збільшення імпорتنих і експортних вантажопотоків, до того ж з 2018 року в статистику АМПУ включаються дані перевалки Чорноморського рибного порту, який раніше не давав статистику. Але навіть без урахування обсягів Рибного порту, зростання в 2018 досить істотний і складає + 30% в експортному та + 19% в імпортному напрямках, в порівнянні з 2017 роком. у той же час, практично, припинилася перевалка у внутрішньому напрямку – в 2018 перевалено всього 80 TEU, в той час як в 2017 – 2306 TEU [1, с. 14].

Таким чином, ринок контейнерних перевезень України і його учасники повинні розвиватися відповідно до міжнародного тренда, що є необхідною умовою виходу національних підприємств на міжнародний ринок. Для цього з боку держави повинен бути прийнятий комплекс заходів щодо підтримки розвитку національних операторів контейнерних перевезень. Діяльність таких операторів буде вносити вагомий внесок в економіку України і дозволить в цілому збільшити конкурентоспроможність України як транзитного коридору для вантажів в контейнерах з Азії, Америки в країни СНД. До необхідних заходів з боку держави можна віднести: спрощення системи оформлення вантажів в портах; гармонізація національного законодавства в сфері надання транспортно-експедиторських послуг за міжнародними нормами; створення транспортних кластерів для забезпечення процесу інтеграції транспорту з метою збільшення рівня конкурентоспроможності за рахунок науково-технічного прогресу.

Література:

1. Ісаєв А. М. Українська профспілка транспортна газета // The seafarer. – 2019. – № 75-76. – С. 7-14.
2. Державний комітет статистики. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Стратегічний план розвитку річного транспорту до 2020 року: Затв. Наказ Міністерства інфраструктури України 18.12.2015 р. № 43.
4. Діденко Є. О. Модель управління конкурентоспроможністю підприємства / Є. О. Діденко, П. І. Жураківський // Ефективна економіка. – 2017. – № 5. С. 23-29.

Наукове видання

ЗБІРНИК ТЕЗ НАУКОВИХ РОБІТ
УЧАСНИКІВ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
ДЛЯ СТУДЕНТІВ, АСПІРАНТІВ ТА МОЛОДИХ УЧЕНИХ

РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

м. Київ, 26 жовтня 2019 року

Аналітичний центр «Нова Економіка»
Адреса кореспонденції: 01103, м. Київ, а/с 40
Електронна пошта: info@nef.kiev.ua
сайт: www.nef.kiev.ua Т: +38 066 999 20 81
Підписано до друку 30.10.2019 р. Здано до друку 30.10.2019 р.
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Цифровий друк.
Ум.-друк. арк. 7,44.
Тираж 100 прим. Зам № 1910-09.