

**Аналітичний центр «Нова Економіка»**

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

**СУЧАСНІ АСПЕКТИ  
РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ  
ТА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ  
ПРОЦЕСІВ**

19 травня 2018 року

Київ  
2018

УДК 336(063)  
С 91

**С 91 Сучасні аспекти розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів:** збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції для студентів, аспірантів та молодих учених (м. Київ, 19 травня 2018 р.). – К.: Аналітичний центр «Нова Економіка», 2018. – 116 с.

УДК 336(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

<b>Manzhula A. A.</b> MODERN RESOURCE MANAGEMENT SYSTEMS IN LOGISTICS .....	6
--	---

## СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Король М. М., Лапа І. В.</b> ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ, ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ .....	9
--	---

<b>Король М. М., Лапа І. В.</b> РОЗВИТОК МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ І РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД УКРАЇНИ .....	13
---	----

## СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Гбур З. В.</b> УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ .....	17
--	----

<b>Денисюк А. В., Зінченко О. А.</b> СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ .....	20
---	----

## СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Нусінов В. Я., Голівер В. П.</b> ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	24
---	----

<b>Каличева Н. Є., Зінківський А. М., Мельник О. А.</b> ВПЛИВ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА .....	28
---	----

## СЕКЦІЯ 5. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

<b>Волкодав В. Ю.</b> АНАЛІЗ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД СТАВОК ЗА КРЕДИТАМИ .....	31
--	----

<b>Гольцова І. Л.</b> ЕФЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ ДІЯЛЬНОСТІ ІНВЕТОРІВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ .....	34
--	----

## СЕКЦІЯ 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

<b>Лежненко Л. І., Безбах Д. В.</b> ОЦІНКА ДОВГОСТРОКОВИХ АКТИВІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ .....	38
---	----

<b>Соколова Н. М.</b> МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ КРЕДИТНИХ ЗБИТКІВ: СПРОЩЕНИЙ ПІДХІД .....	42
--	----

## **СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

<b>Міщенко Д. А., Водяницька О. В., Соколова Н. В.</b> АНАЛІЗ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	45
<b>Камінська О. А.</b> РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ ПРИ ФОРМУВАННІ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ.....	48
<b>Манюк Г. І.</b> ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ.....	51
<b>Мещаніна Д. М., Тіверіадська Л. В.</b> СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРИПТОВАЛЮТИ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	54
<b>Олійник І. О.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОНТРОЛЮ ЗА ЗДІЙСНЕННЯМ ДЕРЖАВНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ .....	58
<b>Пілюгіна І. О.</b> СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ ТА ПЕРЕШКОДИ ЙОГО РОЗВИТКУ .....	61
<b>Турчинська О. І.</b> ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТА УРІВНОВАЖЕННЯ СТАНУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ.....	65
<b>Турчинська О. І.</b> ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РЕЖИМУ ГНУЧКОГО ВАЛЮТНОГО КУРСОТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ.....	69
<b>Чепка В. В., Надзуга О. С.</b> ГЕЙМІФІКАЦІЯ: СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ .....	73

## **СЕКЦІЯ 8. ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА**

<b>Бондаренко Н. М., Астаф'єва А. О.</b> ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ.....	76
<b>Шиш А. В.</b> АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ У СФЕРІ ОРЕНДИ НЕРУХОМОСТІ.....	79

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

<b>Галушак В. В.</b> РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНИХ МИТНИХ ТЕХНОЛОГІЙ – ВДОСКОНАЛЕННЯ МИТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МИТНОГО КОНТРОЛЮ .....	83
<b>Кочкодан В. Б.</b> ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ УСПІШНОГО ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ НАФТОГАЗОВИХ РОДОВИЩ.....	86

## **СЕКЦІЯ 10. МАРКЕТИНГ**

<b>Арехова М. М., Ясько К. В.</b> ВІРУСНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОМУНІКАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	89
---	----

<b>Власюк Ю. Р.</b> ПОЛІТИКА МАРКЕТИНГУ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ТОВАРУ .....	91
<b>Геселева К. О.</b> ЧОРНИЙ ПАР ЯК ЧАСТИНА ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ .....	94
<b>Самолюк С. М.</b> НЕОМАРКЕТИНГ – ЦЕ МАРКЕТИНГ НОВОГО ПОКОЛІННЯ .....	96
<b>СЕКЦІЯ 11. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ</b>	
<b>Андросова І. О., Смирнова Т. А.</b> МОТИВАЦІЯ СПІВРОБІТНИКІВ В ГОТЕЛЬНІЙ ІНДУСТРІЇ.....	98
<b>Мерва О. С., Голей Ю. М.</b> САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК МЕТОД УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТОЮ КАР’ЄРОЮ МЕНЕДЖЕРА.....	100
<b>Данилюк І. В.</b> ДО ПИТАННЯ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ.....	103
<b>Коваль О. С., Смирнова Т. А.</b> СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ «ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ» У РІЗНИХ СФЕРАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	104
<b>Козаренко І. С., Смирнова Т. А.</b> ВПРОВАДЖЕННЯ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА НА МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВАХ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ .....	107
<b>Рахман М. С., Чемікос А. В.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ І ВДОСКОНАЛЕННЯ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....	110

# СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

**Manzhula A. A.**

student

Research advisor: **Kononenko A. V.**

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,

Department of Management

Language advisor: **Grigorenko T. A.**

Senior teacher of Foreign Languages Department

*National Aerospace University*

*«Kharkiv Aviation Institute»*

## MODERN RESOURCE MANAGEMENT SYSTEMS IN LOGISTICS

The inventory management system is a set of measures for regulating the volume of stocks, maintaining them at certain optimal sizes, organizing continuous monitoring of supplies and operational planning [1].

The main mechanism of the inventory management system is to implement the principle of feedback. The essence of this principle is that if the guiding link of the system has a controlling effect on its operational element, then the system should have an «inverse connection» that ensures the reception of data on the new state of the entire system and assesses the effectiveness of its functioning. The system will be manageable if, after exposure to it, it is possible to determine its new state, evaluate it and take the following corrective effect on it, taking into account the new system data obtained [2].

Main indicators of inventory management are the following:

– the level of stocks of products characterizes the supply of the enterprise with inventories for a certain date and shows how many days of trade this stock will have.

– the speed of stocks production turnover is the ratio of the volume of stocks of products to the volume of output sold in a certain period of time.

– the turnover of stocks is the interval of time between the reception of products in the warehouse and the release of materials into production, between the reception of products in a trading enterprise and its sale;

– The rate of inventory turnover is an indicator that characterizes the quantity of sales of products for a certain period (usually per year);

– indicator of inventory turnover characterizes the efficiency of the system of purchases, production and sales.

The list of factors relevant to the choice of inventory management are the following:

- character of demand;
- the order execution time;
- period of execution;
- replenishment of stock shortage;
- number of product types;
- supply network.

The main are the following stock management systems:

- with a fixed order size (lot)
- with a fixed periodicity of the order [3].

The simplest and most common is a system with a fixed order size. In it, the size of orders and incoming lots is constant, and the next deliveries are made at different time intervals. The order for the supply of the next batch is given when the stock size in the warehouse is reduced to the established critical level – the «order point».

The maximum desired stock will always be less than in a system with a fixed order frequency – this is an advantage of this system. This leads to savings in the costs of maintaining stock in the warehouse by reducing the areas occupied by the reserves.

The need to regularly account for the movement of inventory balances in a warehouse so as not to miss the moment of the onset of the «order point» is a drawback of this system [4].

In a system with a fixed order period, products are ordered and delivered to the warehouse at regular intervals, and the size of the stock is regulated by changing the batch volume. At each arrival of the next installment, the stock is replenished to a certain maximum level. The controlling parameters of the system with a fixed order period are the maximum level to which stock replenishment is carried out, and the interval between two orders or the next lot receipts.

The absence of the need to keep a systematic inventory of stocks in warehouses is an advantage of this system.

The need to order a small amount of material, and with unforeseen intensive consumption of materials, there is a danger of spending the stock before the next moment of the order – this is a drawback of this system.

Currently, the use of the concept of logistics in the management of stocks is considered by enterprises as one of the reserves to achieve a competitive advantage. No modern production can do without the functions of storing raw materials and materials, semi-finished products and components, tools and implements. Stocks represent a significant part of the circulating assets of any enterprise and therefore entail a large part of the investment, so it is so important that the reserves are managed efficiently, and the investment in them does not become unreasonably large [4].

**References:**

1. <http://www.bizeducation.ru/library/log/indust/9/reg.htm>.
2. [https://znaytovar.ru/s/Sistemy\\_upravleniya\\_zapasami.html](https://znaytovar.ru/s/Sistemy_upravleniya_zapasami.html).
3. <https://cyberleninka.ru/article/v/sistemy-regulirovaniya-zapasov-optovogo-predpriyatiya>.
4. Новаков А.А. Секреты розничной торговли. 2013. 19 глава.



## **СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

**Король М. М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин

**Лапа І. В.**

студент факультету міжнародних економічних відносин

*Ужгородський національний університет  
м. Ужгород, Україна*

### **ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ, ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

Ідеї створення домінуючого міждержавного утворення, які лунали на протязі історії Європи, з особливою силою почали набирати обертів після Другої світової війни. У післявоєнний період на континенті з'явився цілий ряд організацій – Рада Європи, Західноєвропейський Союз, НАТО.

Європейській Союз утворився в результаті послідовного розвитку процесу інтеграції країн Західної Європи, яка пройшла у своєму розвитку декілька етапів.

9 травня 1950 року вважається початком європейської інтеграції. Саме тоді міністр закордонних справ Франції Р. Шуман запропонував створити спільний ринок вугільної і сталеливарної продукції Франції, ФРН та інших західноєвропейських країн («план Шумана»). Найважливішим засобом досягнення цієї мети мав стати механізм управління та наднаціонального контролю над виробництвом і торгівлею стратегічною для військових потреб продукцією – вугіллям та сталлю.

18 квітня 1951 року «план Шумана» було реалізовано через підписання Паризького договору про створення Європейського співтовариства вугілля і сталі (ЄСВС). До складу ЄСВС увійшли шість країн: Бельгія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина та Франція («європейська шістка», яка в подальшому стала «локомотивом» європейської інтеграції).

27 травня 1952 року країни «європейської шістки» підписують Договір про заснування Європейського оборонного співтовариства (ЄОС) та розробили проект Договору про створення Європейського політичного співтовариства (ЄПС). 10 березня 1953 року Збори закінчили роботу над проектом Договору.

На початку 50-х років країнам «європейської шістки» не вдалося започаткувати інтеграцію в оборонній та політичній сферах. Інтеграція продовжувала розвиватись в інших сферах, передусім в економічній.

Наприкінці 1955 року на конференції у Мессіні країни «європейської шістки» домовились про заснування Європейського співтовариства з атомної енергетики (Євратому) та у 1957 році створити також Європейське економічне співтовариство (ЄЕС).

Метою ЄЕС визначалося усунення внутрішніх торговельних бар'єрів усередині Співтовариства (створення зони вільної торгівлі), створення митного союзу і, нарешті – створення спільного ринку (забезпечення вільного руху по території країн-учасниць Співтовариства товарів, послуг, капіталу, робочої сили) [2].

8 квітня 1965 року було підписано Договір про злиття виконавчих органів ЄСВС, Євратому та ЄЕС. 1 липня 1967 року цей Договір набув чинності. У результаті була створена єдина структура інститутів, що забезпечують розвиток європейської інтеграції. Основними інститутами стали Європейська Комісія, Рада Європейських Співтовариств, Європейський Парламент та Суд Європейських Співтовариств. У грудні 1974 року до цих органів додався новий – Європейська Рада, яка складається з глав держав та урядів країн-членів Європейських Співтовариств.

У 1968 році завершується формування зони вільної торгівлі та митного союзу.

Наприкінці 1969 року завершується формування спільного ринку (третього етапу інтеграції).

На початку 70-х років розпочався процес розширення ЄЕС.

1 січня 1973 року членами ЄЕС стали Велика Британія, Данія, Ірландія.

1 січня 1981 року членом ЄЕС стала Греція.

1 січня 1986 року членами ЄЕС стали Іспанія та Португалія.

1 липня 1987 року набув чинності Єдиний європейський акт, який визначив подальші цілі Європейської інтеграції: мета створення до 1 січня 1993 року Єдиного внутрішнього ринку, спільну політику в соціальній сфері, в галузі науково-технологічного розвитку, охорони навколишнього середовища. Було поставлено питання про створення Європейського Союзу, який мав стати інститутом не лише економічним, а й політичним.

7 лютого 1992 року у Маастрихті було підписано Договір про Європейський Союз. Договір набув чинності 1 листопада 1993 року. Він визначив так звані «три колони» Європейського Союзу:

– «перша колона» – Європейські Співтовариства: ЄСВС, Євратом та Європейське Співтовариство (замість старої назви «Європейське Економічне Співтовариство»). Причому Європейське Співтовариство є серцевиною та

каркасом процесу інтеграції і за своїми властивостями становить «наднаціональний феномен»;

- «друга колона» – спільна зовнішня та безпекова політика (СЗПБ);
- «третья колона» – співробітництво у сферах юстиції та внутрішніх справ.

1 січня 1995 року членами Європейського Союзу стали Фінляндія, Австрія та Швеція.

2 жовтня 1997 року було підписано Амстердамський договір (набув чинності 1 травня 1999 року). Амстердамський договір вніс зміни та доповнення до Маастрихтського договору про Європейський Союз, Римського договору про заснування Європейського (Економічного) Співтовариства та Євратому, Договору про заснування ЄСВС.

У 1997 році було укладено Шенгенську угоду про вільне (безвізове) пересування громадян у межах Європейського Союзу. На сьогоднішній день до цієї угоди приєдналися 13 держав Європейського Союзу – Австрія, Бельгія, Греція, Данія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Португалія, Франція, Фінляндія та Швеція.

1 січня 2002 року до готівкового обігу була введена єдина грошова одиниця ЄС – євро, що стало етапом переходу до формування економічного та валютного союзу ЄС – найвищого етапу інтеграції.

1 травня 2004 року членами Європейського Союзу стали Польща, Угорщина, Чеська Республіка, Словаччина, Словенія, Кіпр, Мальта, Естонія, Литва, Латвія.

17-18 червня 2004 року на Самміті ЄС у Брюсселі було схвалено текст Конституції Європейського Союзу.

Конституція ЄС складається з чотирьох розділів, у яких відображено головні цілі, завдання та функції ЄС, організаційна структура та процедура прийняття рішень, права і обов'язки всіх європейських органів управління, а також напрямки діяльності організації.

1 січня 2007 року до Європейського Союзу приймають Болгарію і Румунію. Європейській Союз налічує 27 членів.

1 липня 2013 року Хорватія офіційно вступила до ЄС. Країна стала 28-м членом Євросоюзу.

У грудні 2007 року глави держав і урядів ЄС підписали Лісабонський договір про реформу Європейського Союзу (набув чинності 1 грудня 2009). Він ставить ЄС на нову договірну основу і має зробити його демократичнішим, прозорішим і ефективнішим. Відпала потреба в одностайному голосуванні. Для прийняття рішень Ради ЄС принципово необхідна буде «подвійна більшість». Перехідне головування у Радах міністрів залишатиметься у формі 18-місячного колегіального головування трьох держав-членів. З'явиться посада «Високого представника Євросоюзу з питань політики безпеки й зовнішньої політики».

Розширення ролі Європейського парламенту, залучення національних парламентів до процесу європейської законотворчості [3, с. 22].

Головними цілями Європейського Союзу у відповідності із Амстердамським договором є:

- створення міцного союзу народів Європи;
- сприяння збалансованому та тривалому економічному прогресу завдяки ліквідації внутрішніх кордонів, посиленню економічної і соціальної взаємодії;
- утвердження власної ідентичності в міжнародній сфері шляхом проведення спільної зовнішньої політики і політики в галузі безпеки, а в перспективі – і спільної оборонної політики;
- розвиток співробітництва в юридичній сфері;
- збереження та примноження загального добробуту.

Три основні цілі Європейського Союзу:

Ціль 1: сприяння розвитку та реструктуризації регіонів, що мають відставання;

Ціль 2: підтримка регіонів зі структурними проблемами у сфері соціально-економічних перетворень і сільського господарства;

Ціль 3: модернізація політики у галузі освіти, професійно-технічної підготовки та зайнятості і відповідних систем [1].

Отже, Європейський Союз є високомобільною організацією, тобто такою, яка упродовж певного періоду переглядає свої стратегічні і тактичні орієнтири.

### **Література:**

1. Економіка зарубіжних країн (2005) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/books/105.html>.
2. Історія створення Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mil.gov.ua/index.php?lang=ua&part=euintegration&sub=history>.
3. Кашкин С. Ю., Калиниченко П. А., Четвериков А. О. Глава 1 // Введение в право Европейского Союза: учебник / Под ред. Кашкина С. Ю. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: «Эксмо», 2010. – 1115 с. – ISBN 978-5-699-41527-4.

**Король М. М.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
**Лапа І. В.**  
студент факультету міжнародних економічних відносин  
*Ужгородський національний університет*  
*м. Ужгород, Україна*

## **РОЗВИТОК МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ І РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД УКРАЇНИ**

На всіх історичних етапах розвитку держави зовнішньоекономічна діяльність впливала на вирішення економічних проблем на різних рівнях: народного господарства в цілому, окремих регіонів, об'єднань, підприємств. Як частина загальної структури народного господарства, зовнішньоекономічна діяльність впливає на удосконалювання внутрішньогосподарських пропорцій, розміщення і розвиток виробничих сил. Ще жодній країні не вдалося створити здорову економіку, ізолювавшись від світової економічної системи [1].

Без підтримки держави розвиток національного виробництва неможливий, а безмитна торгівля з її гострою конкуренцією в умовах світового господарства унеможливує створення національної промисловості.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності проводить кожна країна, і воно безпосередньо залежить від зовнішньоекономічної політики країни [5].

Для виходу на зовнішній ринок суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності повинен зареєструватися в Міністерстві зовнішніх економічних зв'язків та торгівлі або органі, що виконує його функції. Для здійснення зовнішньоекономічної діяльності необхідно відкрити власний валютний рахунок в установі банку, одержати необхідні ліцензії на різні види і форми зовнішньоекономічної діяльності, якщо вони підлягають ліцензуванню, укласти угоди на окремі види діяльності із зарубіжними формами і на право здійснення операцій, пов'язаних із купівлею іноземної валюти, ознайомитись із правилами митних процедур.

Реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснюється на основі заяви і нотаріально завірених копій статуту та інших установчих документів. Суб'єкти економічної діяльності мають рівні права у здійсненні всіх видів зовнішньоекономічної діяльності, які дозволені чинним законодавством.

Практична реалізація зовнішньоекономічної діяльності здійснюється на підставі застосування певних правових норм, закріплених в міжнародних та національних нормативних документах.

В останні роки у зв'язку з відміною державної монополії на зовнішньоекономічну діяльність в Україні майже щомісячно приймаються законодавчі та відомчі нормативні акти з регулюванням зовнішньоекономічних відносин, покращення контролю за повнотою розрахунків за експортно-імпортними операціями. За порушення чинного законодавства України в сфері зовнішньоекономічної діяльності всі суб'єкти, як іноземні, так і суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності України, несуть майнову, адміністративну та кримінальну відповідальність [3].

Адміністративні засоби й інструменти державного регулювання ЗЕД:

- 1) порядок реєстрації суб'єктів ЗЕД;
- 2) виконання вимог міжнародних документів, зокрема статутів міжнародних організацій;
- 3) нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі;
- 4) оперативне реагування на різноманітні події економічного і неекономічного характеру;
- 5) інші форми.

Основні економічні засоби й інструменти регулювання держави: 1) пряме й непряме фінансування, зокрема кредитування експортерів; 2) державне страхування; 3) фіскальні пільги й обмеження; 4) тарифне регулювання; 5) валютне регулювання; 6) інші форми.

Суб'єкти державного регулювання ЗЕД:

- держава;
- недержавні органи управління, економікою (товарні, фондові, валютні біржі, торговельні палати, асоціації, спілки тощо), які діють на основі статутних документів;
- безпосередньо суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності (підприємства, фірми, організації); міждержавні та міжрегіональні органи регулювання зовнішньоекономічної діяльності (СОТ, ГАТТ, ЄБРР, МВФ).

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється за допомогою:

- відповідних законів України;
- засобів тарифного і нетарифного регулювання;
- економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного);
- рішень недержавних органів управління економікою;
- укладених угод між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

На території України згідно із Законом запроваджуються такі правові режими для іноземних суб'єктів господарської діяльності [2]:

- національний режим;
- режим найбільшого сприяння;

– спеціальний режим.

Виділяють три етапи розвитку ЗЕД в Україні.

Перший (1918–1987 р.) – радянські роки, зокрема, післявоєнні і, особливо, десятиріччя до перебудови.

Підприємства не мали права безпосередньо виходити на зовнішні ринки. Всі питання (замовлення на експорт, закордонні закупки та ін.) знаходились у віданні держави та її органів, що максимально знижувало зацікавленість виробників у розвитку експортної продукції, покращення її якості і технічних характеристик.

Другий етап (1987–1991 рр.) – роки перебудови економіки, в тому числі ЗЕЗ в Україні в складі СРСР. Цей етап характеризувався ліквідацією державної монополії; на зовнішню торгівлю та зміною принципів організації управління ЗЕД. В цей період вирішуються два основних завдання:

– Розширення прав міністерств і відомств, об'єднань і підприємств для виходу на зовнішній ринок, установа прямих зв'язків, розвитку виробничої і науково-технічної кооперації.

– Подальше вдосконалення державного регулювання ЗЕД.

Третій етап (1991 р. до даного часу). Період реформування і розвитку ЗЕД і її управління в Україні як суверенній державі.

Вступ країни на шлях самостійного розвитку вимагало вироблення нової концепції ЗЕЗ з урахуванням проведення Україною самостійної зовнішньоекономічної політики.

Суть прийнятої на початковому етапі концепції полягала:

– в розвитку активного співробітництва з країнами дальнього зарубіжжя, входження в світовий інтеграційний процес;

– удосконалення і дальший розвиток економічних зв'язків з країнами ближнього зарубіжжя, переведення їх на ринкові відносини.

На даному етапі ЗЕД надається ще більшого значення. Вона розглядається не тільки як складова частина господарської діяльності підприємства, але й як важливий фактор економічного росту, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні.

В цей період був прийнятий ряд важливих законодавчих актів, зокрема Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про єдиний митний тариф», «Про режим іноземного інвестування». Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» та ін.

В умовах ринкових відносин (переходу до них) характер впливу держави на економіку країни, в т. ч. ЗЕД, докорінно змінюється. Цей вплив набуває форми державного регулювання, що означає створення відповідних умов, сприятливих ефективному розвитку економіки країни в цілому і її складових частин [4].

Отже, державне регулювання ЗЕД підприємств в умовах переходу до ринкової економіки повинно полягати в створенні умов і сприянні розвитку його зв'язків із зарубіжними партнерами.

### **Література:**

1. Глобальний конкурентний простір: Монографія / О.Г. Білорус, Ю.М. Пахомов, І.Ю. Гузенко, О.К. Скаленко, О.В. Гаврилюк; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАН України, Міжнар. асоц. «Україна – Рим. клуб», Міжнар. ін-т глобалістики. – К., 2007. – 680 с.
2. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін.- К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.
3. Дідківська Л.І. Финансовый контроль в отраслях народного хозяйства при различных формах собственности / Дідківська Л.І., Головка Л.С. – М.: Финансы и статистика. – 2010. – 136 с.
4. ЗЕД України: суть, мета і принципи державного регулювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19399/>.
5. Мета й особливості державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://readbookz.com/pbooks/book-15/ua/chapter-887/>.



## **СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

**Гбур З. В.**

кандидат наук з державного управління, докторант

*Національна академія  
державного управління при Президентові України  
м. Київ, Україна*

### **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ**

Можливість удосконалення механізму державного управління економічною безпекою країни має логіко-методологічний характер з філософсько – соціологічним забарвленням та ставиться в пряму залежність від всебічного (комплексного) розгляду і аналізу досліджуваного об'єкта як з боку його генезису, так і з боку сутності, змісту, структури, механізмів розвитку й функціонування.

До цього слід додати те, що механізм забезпечення економічної безпеки детермінований різноманітними факторами – економічними, політичними, соціальними, які у своїй єдності й взаємозв'язку утворюють усю складність і багатоплановість процесів, що в ньому протікають. Потреба у визначенні сутності й змісту вказаної детермінації підводить до необхідності визначення організаційної структури механізму забезпечення економічної безпеки, розуміння сутності якого дасть можливість значно вдосконалити його та підійти більш адекватно до конкретних управлінських рішень стосовно його реалізації в умовах інтеграції до Європейського співтовариства.

Однак слід зауважити, що сутність структури механізму забезпечення економічної безпеки виявляється в тому, він є системою взаємодії суб'єкта й умов, у яких він існує, самореалізується. Ця самореалізація, усвідомлювана суб'єктом як мета його діяльності, на етапі ціле покладення є можливістю. Перетворення можливості в дійсність відбувається тільки за наявності певних умов шляхом перенесення активності суб'єкта на об'єкт (інший суб'єкт). Якщо наявні умови (у тому числі створені самим суб'єктом) дають змогу перетворитися самореалізації суб'єкта з можливості в дійсність, це значить, що така сукупність умов була для неї в цілому сприятливою (безпечною).

Сам суб'єкт, за визначенням, виступає в цьому процесі як активна сторона. Він прагне опанувати в тій або іншій формі умовами своєї самореалізації.

Певною кількістю умов забезпечення безпеки він опановує теоретично, деяку кількість сприятливих умов він створює сам, виходячи зі своїх цінностей, на основі теоретичного освоєння цих умов. Сукупність умов безпечного існування як окремого суб'єкта, так і суспільства (держави) у цілому, якими (умовами) він опанував (осягнув, засвоїв, створив) у процесі самореалізації, і які він, таким чином, у змозі контролювати, є безпекою суб'єкта (суспільства, держави), безпекою його діяльності.

При цьому під здатністю суб'єкта контролювати ті або інші умови власної діяльності в контексті нашого дослідження розуміється не тільки й не стільки його здатність відслідковувати динаміку умов, «здійснювати моніторинг» умов, а можливість суб'єкта справляти на них визначальний вплив, вирішальний вплив; здійснювати реальне домінування, фактичне панування, владу над ними. Звідси випливає важливий висновок: у понятійному плані механізм забезпечення економічної безпеки є не стільки механізмом забезпечення стану захищеності інтересів суб'єкта, скільки механізмом забезпечення умов безпечного існування суб'єкта, тобто умов, на які суб'єкт визначальним чином впливає і над якими домінує, здійснює реальну владу. Механізм забезпечення економічної безпеки безпосередньо замикається на процес створення сприятливих умов діяльності, створення таких умов, за яких реалізовувалися б інтереси особистості, держави й суспільства, здійснювалися б поставлені ними цілі, кінцевою підставою яких є цінності. Забезпечення безпеки суб'єкта, як зазначалось вище, є процес оволодіння суб'єктом необхідними умовами власного існування.

Суб'єкти діяльності стосовно реалізації механізму державного управління економічною безпекою України, самореалізуючи, тобто, відтворюючи себе як суб'єктів, мають потребу в наявності певного рівня свободи – здатності контролювати необхідні умови власного безпечного існування (наприклад справляти на них визначальний вплив), тому що суб'єкт остільки є таким, оскільки він, хоча б у мінімальному ступені, є вільним у своїх діях у рамках досліджуваного виду діяльності.

Безумовно, дати повний алгоритм дій суб'єктів стосовно реалізації механізму забезпечення економічної безпеки неможливо, оскільки кожна конкретна ситуація є об'єктивно неповторною й розвивається у специфічних умовах. Конкретні технології забезпечення економічної безпеки повинна підказувати сама соціальна реальність, соціокультурна практика, тому механізм забезпечення економічної безпеки є полі варіантним, особливо в умовах сьогодення.

Виходячи з вищевикладеного, найбільш адекватним потребам цього дослідження є, на нашу думку, розгляд основних положень структури суб'єктного складу механізму забезпечення безпеки й місця означеного

механізму в процесі інтеграції в Євросоюз. Щоб зрозуміти місце механізму забезпечення безпеки в системі діяльності державного управління, необхідно усвідомити й проаналізувати саму діяльність як систему.

Як відомо, діяльність є специфічно людською формою активного ставлення до світу, певний тип буття у світі. Змістом діяльності у сфері безпеки є доцільна зміна й перетворення світу, ціле покладаюча (а значить, свідома) активність людини як саморегульована поведінка в зовнішньому середовищі з метою самозбереження в ньому за допомогою доцільної адаптації до його умов. В основу будь-якої діяльності і, відповідно, будь-якого діяльнісного акту у сфері безпеки, як атомарної її структури, покладено потребу – властивість суб'єкта суспільного життя, що виявляється як його відношення до необхідних умов власного безпечного існування й усвідомлюване ним як відсутність певної небезпеки. На основі об'єктивної потреби до безпечної життєдіяльності виникає виборче ставлення суб'єктів до способів задоволення власних потреб, зумовлене неминучими розбіжностями місць суб'єктів у соціальній системі.

Далі, на основі усвідомлення своїх інтересів суб'єкти формулюють мету діяльності щодо забезпечення безпеки як ідеальний образ бажаного результату. Для досягнення поставленої мети серед наявних умов підшукуються відповідні засоби. Діяльнісний акт завершується отриманням продукту діяльності, що задовольняє ініціальну потребу, тобто потребу, яка його породила. Потім потреба виникає знову (іноді – у розширеному виді) і цикл повторюється.

Потреби особистості, суспільства й держави у певній системі забезпечення економічної безпеки не тільки детермінують цілі її формування, а й визначають і діяльність щодо їх реалізації.

У контексті нашого дослідження, вважаємо, особливий інтерес представляє система органів державної влади, їх структура, завданням якої є державне управління економічною безпекою України. Оскільки рішення приймають як люди, так і організації, особливості яких впливають на прийняття рішень та їх втілення в життя. Але для національної безпеки (особливо в сфері економіки) цей компонент є найважливішим, на що, зокрема вказують Г. Почепцов, а також деякою мірою В. Кремень та В. Ткаченко.

Наприклад, для України, як і для будь-якої посттоталітарної країни, надзвичайно важливим елементом державної стабільності є належна співпраця законодавчої, виконавчої та судової гілок влади. Проблема в тому, що, як свідчить практика, посттоталітарні держави зазвичай мають кілька відносно автономних інститутів влади, які не володіють реальним інструментарієм для узгодження дій і психологічно не готові для визнання іншої рівноцінної собі влади. Питання конфліктності закладені в будь-якій посттоталітарній структурі, оскільки її виконавцями є люди з тоталітарно сформованим менталітетом, який вимагає безумовного підпорядкування. Вказана організаційна конфліктність

природно закладається в систему національної безпеки. Не приділяти належної уваги цим факторам не можна, адже не тільки прийняття важливих і принципових рішень у сфері національної безпеки, а й їх втілення в життя є принципово конфліктним. При цьому складність посттоталітарних механізмів полягає в тому, що вони часто функціонують не на основі закону, а прецеденту. Це виявляється в тому, що спостерігається тенденція в ухиленні від відповідальності за певні рішення, що приймаються органами як законодавчої, так і виконавчої влади. За таких умов основна енергія органів державної влади витрачається не на подолання причин, які провокують нелегітимні явища, а на боротьбу з наслідками, тому уявляється доцільним зосередити зусилля на розробці системи контролю і механізмів забезпечення утримання значень цих показників на достатньому рівні, з точки зору економічної безпеки.

### **Література:**

1. Гбур З. В. Державне управління економічною безпекою України в контексті європейської інтеграції: навч. посіб. // Гбур З. В., Сидоренко А. М., Гаврилець О. Б. – Київ, 2010. – 160 с.
2. Гбур З. В. Економічна безпека як одна із складових забезпечення національної безпеки України на сучасному етапі / З. В. Гбур // Інвестиції: практика та досвід. Серія: Державне управління. – 2017. – № 18. – С. 81-86.

**Денисюк А. В.**

магістр

**Зінченко О. А.**

доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу

*Дніпропетровський національний університет*

*імені Олеся Гончара*

*м. Дніпро, Україна*

## **СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ**

Сучасна металургія посідає одне з чільних місць у народному господарстві країни і є матеріальною базою всього комплексу важкої індустрії України. Найважливішим з них є те, що українська металургія одна з небагатьох у світі, яка базується на власних ресурсах, які включають значні запаси залізної і марганцевої руд, коксівного вугілля, флюсів, вогнетривких глин та інших мінеральних ресурсів. Більш, ніж 40% валютних надходжень країни формуються гірничо-металургійним комплексом. У випадку занепаду металур-

гійної галузі, в економіці спостерігатиметься мультиплікативний негативний ефект, що буде проявлятися у порушенні макроекономічної стабільності та скороченні зайнятості у низці суміжних галузей [1].

В останні роки металургійні підприємства країни поставляли на світовий ринок до 85% виробленої продукції [2], що зумовило суттєву залежність металургійного комплексу України від ситуації на світовому ринку чорних металів.

Аналіз світових тенденцій розвитку металургійної галузі свідчить про постійне зростання загальносвітового виробництва сталі протягом останніх десяти років. При цьому склад топ 10 країн – лідерів з виробництва сталі протягом останніх років кардинально не змінився. За підсумками 2017 р. до нього увійшли Китай, Японія, Індія, США, Росія, Південна Корея, Німеччина, Бразилія, Туреччина, Україна [3].

Реальним механізмом зниження негативних наслідків кризи на світовому ринку металопродукції стала консолідація металургійної галузі, яка відбувається згідно з загальними принципами глобалізації економіки і світового поділу праці та передбачає зміну центрів зростання виробництва, перерозподіл природних і енергетичних ресурсів, створення транснаціональних промислових гігантів. Така тенденція чітко простежується і у вітчизняній металургійній галузі, де рівень консолідації забезпечується найбільшими українськими холдингами (група Метінвест, група Інтерпайп) у розмірі понад 70% внутрішнього ринку України, а з урахуванням ВАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» (ВАТ «Криворіжсталь»), що увійшла до складу світового лідера металургійної галузі – корпорації ArcelorMittal, – близько 90% внутрішнього ринку України.

Історія металургійної галузі України свідчить про те, що її консолідація відбувалася переважно в двох напрямках: через придбання вітчизняними металургійними промислово-фінансовими групами закордонних активів, на найбільш закритих для української металургійної продукції ринках, переважно в Європі і Америці, та через придбання іноземними фінансово-промисловими групами активів в Україні. Основними чинниками, що підштовхують вітчизняні металургійні компанії до консолідації, є: зростання загальносвітового обсягу випуску сталі, який веде до загострення внутрішньогалузевої конкуренції через появу нових компаній, що пов'язано з підвищенням попиту на сталеву продукцію; висока ринкова концентрація у сфері виробництва залізної руди в порівнянні зі сталеву індустрією, що призводить до дисбалансу відносин між покупцями і постачальниками залізородної сировини та вигоді останніх; слабкий вплив виробників сталі на ринкові ціни своєї продукції, що не дозволяє впевнено прогнозувати майбутні грошові потоки; зростання витрат, викликані збільшенням цін на сировину та енергоносії, які при консолідації можна знизити за рахунок синергетичних ефектів.

Аналіз основних економічних показників вітчизняних металургійних підприємств протягом останніх років свідчить про їх катастрофічне падіння в порівнянні з докризовим рівнем. Тільки по найпотужнішій вертикально-інтегрованій українській компанії Метінвест показник операційного прибутку скоротився в 3,6 раз: з 3 961 млн дол. США в 2011 році до 1 105 млн дол. в 2017 р., показник EBITDA – в 1,8 раз: з 4 769 млн дол. США в 2011 р. до 2 702 млн дол. США в 2017 р., а показник чистого прибутку – в 17,6 раз: з 2 803 млн дол. США в 2011 р. до 159 млн дол. США в 2017 р. Загалом консолідований чистий прибуток українських металургійних підприємств, який міг би стати джерелом їх подальшого розвитку, за даними Державного комітету статистики скоротився протягом 2011–2017 рр. практично в 10 разів та є наслідком суттєвого скорочення обсягів виробництва самих підприємств і зниження індексу промислової продукції безпосередньо металургійної галузі – на 21,4% [3].

Проте не тільки світова економічна криза та політична ситуація в Україні, призвели до негативних тенденцій в розвитку металургійної галузі та її підприємств. Сучасний стан останніх характеризується значною техніко-технологічною відсталістю, високою енерго- і ресурсомісткістю виробництва, значним екологічним навантаженням на довкілля, оскільки основні виробничі потужності провідних підприємств металургійної галузі були спроектовані і побудовані ще в 70-ті роки і раніше, а подальший розвиток виробництва здійснювався, в основному, за рахунок збільшення завантаження існуючих потужностей. Отже, зростання виробництва досягалося без істотної модернізації промислово-виробничих фондів [4].

Проте найголовнішою проблемою вітчизняної металургії є відсутність вагомого внутрішнього ринку, успадкована ще з радянських часів, коли чорна металургія створювалася і працювала задля забезпечення сусідніх республік рядовою сталлю. Наслідком цього стала значна експортна складова металургійної галузі незалежної України, яка досягає близько 86,9% від виробленої металопродукції. Для більшості світових лідерів з виробництва сталі, зокрема Китаю, Японії, Росії, Південної Кореї, внутрішній ринок є пріоритетним. Для України внутрішній ринок сталі сприймається за залишковим принципом, віддаючи перевагу вирішенню проблем її експортної складової.

Отже, основними стратегічними напрямками покращення ефективності діяльності металургійного комплексу, як основи найпотужнішого галузевого ринку України, має стати зміна співвідношення «експорт-споживання» металургійної продукції в бік збільшення національного споживання, впровадження процесів консолідації на вказаному ринку та аналіз доцільності утворення вертикально інтегрованих ринкових структур, оновлення технічної та технологічної бази, залучення новітніх технологій обробки сировини.

## Література:

1. Українська металургія: сучасні виклики та перспективи розвитку: монографія / Амоша О.І., Большаков В.І., Мінаєв О.А., Залознава Ю.С., Збаразська Л.О., Макогон Ю.В. – Д: НАН України, Інститут економіки промисловості, 2016. – 114 с.
2. Полькіна А. С. Аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку металургії / А.С. Полькіна. // Управління розвитком. – 2016. – С. 134-137.
3. Кулицький С. Проблеми розвитку українського гірничо-металургійного комплексу на сучасному етапі [Електронний ресурс] / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2015. – № 15. – С. 41-62. – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2015/ukr15.pdf>.
4. Зінченко О.А. Вплив інноваційних кластерів на формування позитивного іміджу регіону / О.А. Зінченко // Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції. – 2016. – № 23 (12). – Том 2. – С. 31-37.

## СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Нусінов В. Я.**

академік,

*Академія економічних наук України,  
доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри обліку, оподаткування,  
публічного управління та адміністрування*

**Голівер В. П.**

*асистент кафедри обліку, оподаткування,  
публічного управління та адміністрування*

*Криворізький національний університет  
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

### ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Питання оцінювання ефективності діяльності підприємства і ролі у ній результатів такої діяльності на сьогодні є предметом пильної уваги науковців та викликає безліч дискусій щодо їх тлумачення та вимірювання. Дослідження поглядів класиків наукової думки, серед яких зарубіжні (А. Бабо, З. Боді, А. Кейн та А. Маркус, Е. Брігхем та М. Ерхард, П. Дойль, К. Уолш, Е. Хелферт та ін.), пострадянського простору (І. Балабанов, Т. Берднікова, В. Бочаров, В. Ковальов, М. Крейніна, Г. Савицька, А. Шеремет, Р. Сайфулін та Є. Негашев та ін.) та вітчизняні (І. Бланк, В. Буряковський, К. Ізмайлова, Г. Крамаренко, С. Покропивний та В. Колот та ін.) описують ефективність діяльності як співвідношення отриманого результату (ефекту) до витрат (ресурсів), що обумовили виникнення такого ефекту (отримання результату). У той же час, дослідження довело використання різними науковцями у розрахунку одних і тих же показників ефективності різних показників результатів (ефектів), зокрема, таких, як ЕВІТ, ЕВІТДА, ЕВІТДАР, ЕВІАТ, NOPAT, NOPLAT, OIBDA та ін.

Зазвичай вибір конкретного показника результату для цілей оцінки ефективності діяльності залишається за науковцем. Не вдаючись у детальний розгляд вищезгаданих показників та беручи до уваги роботи [1-5], у яких здійснено детальний огляд практики використання цих показників у оцінці результативності діяльності підприємства, підтримуємо думку авторів наведених робіт щодо доцільності використання у методиках, пов'язаних з



оцінкою ефективності діяльності підприємства саме показника EBITDA, як такого, що наближений до грошового потоку підприємства, дозволяє порівнювати результативність діяльності підприємств незалежно від величини їх фінансових та податкових зобов'язань.

Ряд науковців на основі так званого бінарного підходу використовують показник економічного результату, що характеризується показником прибутку та величиною зміни фінансового стану підприємства на основі так званого цільового бінарного підходу, описаного у роботах [2, с. 6-8].

Вперше такий підхід застосовано у роботі [2, с. 108], де автор пропонує знаходити величину шуканого комплексного показника по формулі:

$$КП_{EP} = \Pi_o \times k_1 + \Delta E\Phi C \times k_2, \quad (1)$$

де  $КП_{EP}$  – комплексний показник оцінки економічного результату діяльності підприємства, грн;

$\Pi_o$  – прибуток (збиток), утворений протягом оцінюваного періоду, грн;

$\Delta E\Phi C$  – величина економічного результату від зміни фінансового стану підприємства у вартісному виразі, грн;

$k_1, k_2$  – коефіцієнти вагомості, установлені до складових показника залежно від ступеня кризи фінансового стану підприємства, частка од.

У подальшому розвитку бінарного підходу Д. Колесніков визначення фінансового результату проводити з урахуванням зміни величини фінансового стану вертикально-інтегрованої структури [7], а М. Іщенко – з урахуванням зміни планових і фактичних витрат холдингу [8].

Ряд науковців (зокрема, Е. Альтман, Г. Спрінгейт, У. Бівер, В. Нусінов, О. Терещенко, К. Уолш та ін.) вважає, що рівень фінансового стану підприємства характеризує величину ймовірності настання його банкрутства. Тобто підприємство потрапляє у стан фінансової кризи та може стати банкрутом у випадку, коли у нього недостатньо грошових коштів на поточний або найближчий момент часу для покриття його поточних зобов'язань (незалежно від величини показників прибутку) [9]. У відповідності з цим ефективним можна вважати таке управління діяльністю підприємства, яке забезпечує уникнення підприємством фінансової кризи та подальшого банкрутства.

Є ціла низка методик, присвячених оцінці ймовірності банкрутства на підприємстві (Е. Альтмана, Г. Спрінгейта, У. Бівера, Р. Ліса, Р. Таффлера, О. Терещенка, В. Вітлінського, А. Белікова та Г. Давидової (Z-модель Іркутської державної економічної академії), О. Зайцевої, Г. Савицької та ін.), використання яких дозволяє з тією чи іншою ймовірністю визначити критичні точки рівня фінансового, досягнення яких призводить до банкрутства.

У цьому контексті вдалими вбачаємо погляди В. Нусінова, який пропонує при оцінці результуючого грошового потоку підприємства коригувати його на різницю фактичних та граничних поточних зобов'язань, тобто на суму,

погашення якої забезпечить зменшення ймовірності банкрутства до прийнятно низького рівня [6].

У якості найбільш вдалої моделі оцінки ймовірності банкрутства у роботі [6] обґрунтовано використання моделі Спрінґейта, за якою порогове значення відсутності кризи (низької ймовірності банкрутства) відповідає мінімальному значенню моделі на рівні 0,862, у зв'язку з чим величину граничних поточних зобов'язань підприємства запропоновано розраховувати за формулою:

$$0,862 = 1,03 \times \frac{OA - y}{A} + 3,07 \times \frac{\Phi P_{\text{до податку}}}{A} + 0,66 \times \frac{\Phi P_{\text{до податку}}}{y} + 0,4 \times \frac{ЧД}{A}, \quad (2)$$

де  $y$  – гранична величина поточних зобов'язань підприємства, грн;

$OA$  – величина оборотних активів підприємства, грн;

$A$  – величина активів підприємства, грн;

$\Phi P_{\text{до податку}}$  – фінансовий результат до оподаткування, грн;

$ЧД$  – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), грн.

Очевидно, що фінансове становище підприємства має бути таким, щоб різниця його поточних та граничних зобов'язань була мінімальною:

$$\Delta(\Phi ПЗ - ГПЗ) \rightarrow \min, \quad (3)$$

де  $\Phi ПЗ$  – фактичні поточні зобов'язання, грн.;

$ГПЗ$  – граничні поточні зобов'язання, визначені на основі (2), грн.;

$\Delta$  – різниця змінних  $\Phi ПЗ$  та  $ГПЗ$ .

Отже, у зв'язку з наведеним бінарним підходом вважаємо, що показник оцінки економічного результату діяльності підприємства має складатися з показника  $EBITDA$  та результату від зміни різниці фактичних та граничних поточних зобов'язань підприємства, зважених на відповідні коефіцієнти вагомості.

Пропонується показник оцінки економічного результату діяльності виконавчого органу, що ураховує величини  $EBITDA$  і економічний результат від зміни рівня фактичних та граничних поточних зобов'язань, визначати за формулою:

$$EP_{BO} = EBITDA \times k_1 + \left( (\Phi ПЗ_{к.п.} - ГПЗ_{к.п.}) - (\Phi ПЗ_{п.п.} - ГПЗ_{п.п.}) \right) \times k_2 \quad (4)$$

де  $EP_{BO}$  – комплексний показник оцінки економічного результату діяльності виконавчого органу, грн.;

$\Phi ПЗ_{к.п.}$ ,  $\Phi ПЗ_{п.п.}$  – фактичні поточні зобов'язання підприємства відповідно на кінець та початок періоду, грн.;

$ГПЗ_{к.п.}$ ,  $ГПЗ_{п.п.}$  – гранична поточні зобов'язання підприємства відповідно на кінець та початок періоду (розраховані за формулою (2)), грн.

$k_1, k_2$  – коефіцієнти вагомості, установлені до складових показника залежно від ступеня кризи фінансового стану підприємства, частка од.

Коефіцієнти вагомості складових оцінки економічного результату діяльності підприємства можуть встановлюватись самостійно. В межах даного дослідження вважаємо за доцільне застосовувати коефіцієнти вагомості для розрахунку комплексного показника оцінки економічного результату діяльності підприємства, наведені у роботі [2, с. 112].

Проте здійснене у вказаній праці розмежування коефіцієнтів вагомості на п'ять рівнів залежно від ступеня кризи фінансового стану (відсутність кризи, легкий, середній, важкий ступінь кризи та фінансова катастрофа) не можуть бути використані у запропонованій нами моделі, оскільки у нашій моделі не передбачено визначення ступенів тяжкості фінансової кризи взагалі.

При розрахунку  $EP_{BO}$  за допомогою моделі (4) можливі наступні варіанти:

- якщо на початок і кінець періоду ймовірність банкрутства підприємства за моделлю Спрінггейта низька;
- якщо на початок і кінець періоду ймовірність банкрутства підприємства за моделлю Спрінггейта висока;
- якщо в одному з періоді ймовірність банкрутства низька, а в іншому – висока.

Перший варіант аналогічний варіанту відсутності фінансової кризи моделі у [2], тому пропонуємо використовувати наведені у ній значення коефіцієнтів вагомості. Відповідно для першої складової показника (2) коефіцієнт вагомості становить 1, а для другої – 0. Другий і третій варіанти подібні до варіантів моделі [2], коли враховується наявність фінансової кризи. В цій моделі розглядаються такі ступені тяжкості фінансової кризи: легкий, середній, важкий та фінансова катастрофа. Стан фінансової катастрофи, запропонований у [2], нами не розглядається через недоцільність оцінки ефективності діяльності виконавчого органу на межі його ліквідації.

Що стосується інших варіантів, то саме тому, що ми не визначаємо ступінь тяжкості фінансової кризи, у якості коефіцієнтів вагомості для розробленої моделі беремо середні арифметичні значення коефіцієнтів вагомості моделі [2] для ситуацій з різним ступенем тяжкості кризи, що становлять відповідно 0,6 для показника прибутку та 0,4 – для зміни різниці фактичних та граничних зобов'язань.

## Література:

1. Іщенко М. І. Оцінка фінансово-економічних результатів гірничо-збагачувальних комбінатів на основі показників операційного прибутку та EBITDA. Наука й економіка / 2013, № 2 (30). С. 122-128.

2. Нусінов В. Я. Комплексна оцінка економічних результатів діяльності підприємств з урахуванням ступеня кризи їхнього фінансового стану: монографія / В. Я. Нусінов, Л. А. Буркова, О. В. Нусінова. – Кривий Ріг: Вид. Р.А. Козлов. 2016. 228 с.
3. Лобов С. П. Методологічні основи оцінювання ефективності прискорення процесів управління підприємствами: дис. .... док. екон. наук: 08.00.04 / Сергій Павлович Лобов. – Кривий Ріг, 2015. – 460 с.
4. Іщенко М. І., Нусінов В. Я. Обґрунтування вибору показників фінансово-економічних результатів діяльності підприємств при оцінці результативності. Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. Вип. 35. Ч. 2. С. 5-10.
5. Терещенко О. О., Стецько М. В. Системи показників у концепції фінансового контролінгу у сфері бізнесу. Фінанси України. 2013. № 11. С. 66-83.
6. Оцінка економічної ефективності операційної та інвестиційної діяльності підприємств: монографія / В. Я. Нусінов, В. С. Адамовська, О. М. Жовна, М. І. Іщенко, Д. В. Колесніков, Н. М. Кругла, І. О. Лебідь, С. П. Лобов, Є. В. Міщук, О. М. Молодецька, О. В. Нусінова, А. Б. Ярова. – Кривий Ріг: ФОП Чернявський Д. О., 2013. – 249 с.
7. Колесніков Д. В. Оцінка синергетичного ефекту діяльності вертикально-інтегрованої структури при придбанні підприємств, що випускають кінцеву продукцію. Ефективна економіка. 2013. № 11. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_11\\_83](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_83).
8. Іщенко М. І. Теорія оцінки фінансово-економічних результатів діяльності промислових підприємств: монографія / Микола Іванович Іщенко. Криворізький національний університет. – Кривий Ріг: Вид. Р. А. Козлов, 2014. – 422 с.
9. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: Полное руководство по работе с критическими числами, управляющими вашим бизнесом / Кяран Уолш; пер. с англ. О. В. Чумаченко. – 4-е изд. – Киев: Companion Group, 2012. – 400 с.

**Каличева Н. Є.**

кандидат економічних наук, доцент

**Зінківський А. М.**

кандидат технічних наук, доцент

**Мельник О. А.**

магістрант

*Український державний  
університет залізничного транспорту  
м. Харків, Україна*

## **ВПЛИВ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

На даний час для ефективного стратегічного розвитку кожне підприємство має знайти свою «індивідуальність», для перемоги в гострій конкурентній боротьбі на ринку. І головним в цьому виступає якість виготовлення продукції

чи надання послуг. Адже конкурентоспроможною на ринку може бути лише та продукція, яка відповідає всім показникам свого службового призначення [1].

Відповідно до [2] якість розглядають як сукупність властивостей товару, які здатні задовольняти потреби споживачів згідно із призначенням продукту. А виробництво та реалізація високоякісної продукції сприятиме отриманню підприємством додаткового економічного ефекту за рахунок збільшення рівня прибутку.

Вплив якості товару на конкурентоспроможність підприємства виражається наступними показниками [3]:

- вигідність, тобто якість, ефективність, користь;
- витратність, тобто кількість витрат на придбання, користування та утилізацію товару, які має здійснити споживач;
- конкурентоспроможність, тобто наявність сервісного обслуговування, умови оплати та отримання, канали збуту, тощо.

Кожен товар має певні, притаманні лише йому властивості та характеристики, які проявляються в процесі виготовлення та користування, тому й покращення його якісних ознак має відбуватися як в економічному, так і соціальному на екологічному напрямках.

Зокрема, з економічної точки зору якість проявляється через рівень задоволення чітких запитів клієнтів, шляхом співвідношення витрат на виробництво до корисності та необхідності виробу через економічну ефективність, технічну доцільність та ціну.

Соціальна складова в якості продукції визначається через відношення споживача до споживчої якості товару через рівень доходів, попит та пропозицію, відповідність властивостей сподіванням, унікальність, тощо.

Екологічність в якості визначається через безпечність товару для споживача в процесі експлуатації, а також для навколишнього середовища під час виробничого процесу та утилізації.

Аналізуючи роботу підприємства, яке виробляє продукцію призначену для машинобудівної галузі, встановлено, що основними факторами, які забезпечують його конкурентоспроможність та фінансову стійкість є ряд чинників серед яких основними є економічні та технічні.

До вагомих економічних чинників, які варто контролювати і підтримувати, віднесено умови господарювання, статутний капітал, фінансові ресурси підприємства та споживчий попит.

До технічних чинників слід включити структуру продукції що випускається, технічний стан основних виробничих фондів та якість продукції. Останній пункт можливо регулювати шляхом впровадження максимальної автоматизації виробництва, системи контролю якості та систем випробування і діагностування виробленої продукції за допомогою спеціалізованих

програмних та апаратних засобів, до яких можна віднести спеціалізовані вібростенди та ультразвукові комплекси діагностування [4; 5].

Також, потрібно відзначити, що виготовлення якісної продукції є пріоритетом не лише для підприємств, а й для галузей та країни в цілому. Адже виготовлення якісної продукції є показником, в першу чергу, економічного розвитку національної економіки та суспільства.

### **Література:**

1. Каличева Н.Є. Напрями забезпечення ефективного розвитку промислових підприємств в сучасних умовах / Н.Є. Каличева, С.Є. Бохан // Науковий огляд. Науковий журнал. – Київ, ТОВ «Меганом», 2017. – Вип. 5 (37). С. 5-15.
2. Дикань В.Л. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств: підручник / В.Л. Дикань, Ю.Т. Боровик, О.М. Полякова, Ю.М. Уткіна. – Х.: УкрДАЗТ, 2012. – 415 с.
3. Воронов А. Конкурентоспроможність промислової продукції / А. Воронов // Стандарти та якість. – 2009. – № 5. – С. 59-65.
4. Осяев А.Т. Комплексная технология контроля и технического диагностирования электрических машин тягового подвижного состава / А.Т. Осяев // Повышение ресурса тяговых электродвигателей: Сб. науч. раб. / ОАО «РЖД», 2004. – С. 19-26.
5. Смирнов В.А., Сергеев А.А. Вибродиагностика в действии / В.А. Смирнов, А.А. Сергеев // Локомотив № 4, 2006. – С. 38-41.

## СЕКЦІЯ 5. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

**Волкодав В. Ю.**

студент інституту бізнесу економіки та менеджменту

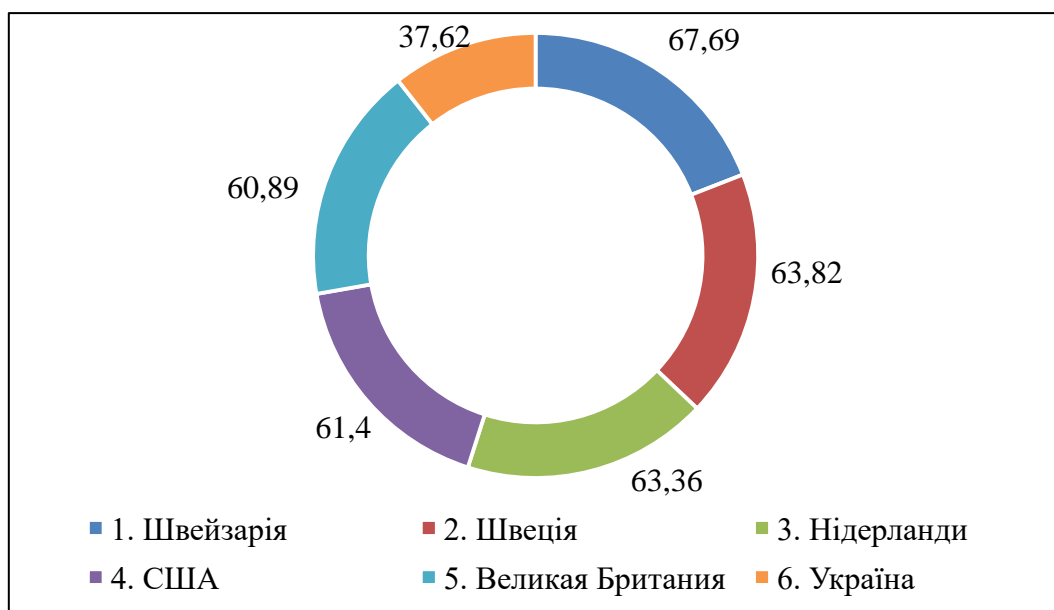
*Національний технічний університет України*

*«Київський політехнічний інститут»*

*м. Харків, Україна*

### АНАЛІЗ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД СТАВОК ЗА КРЕДИТАМИ

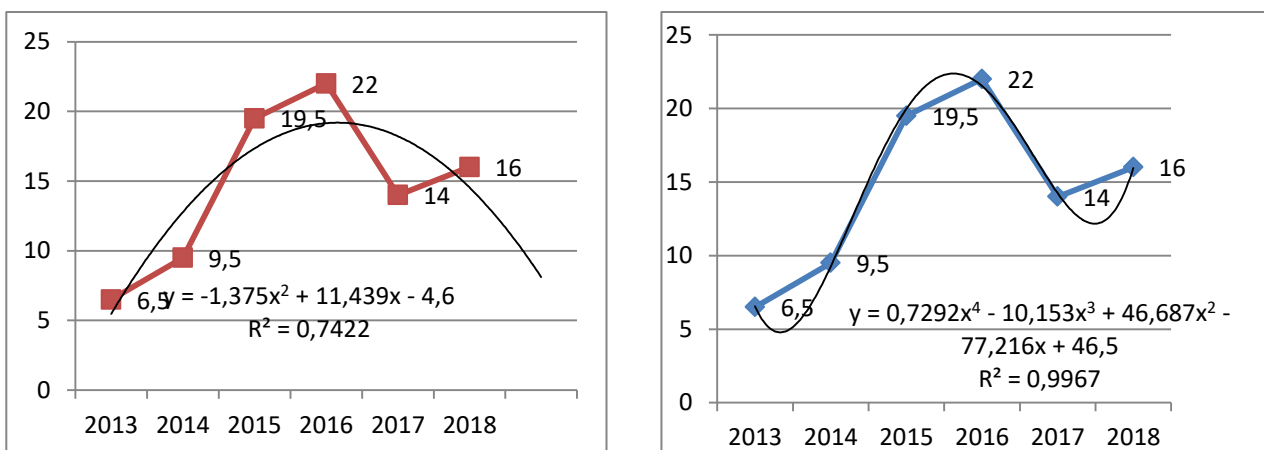
Кожній країні для швидкого розвитку потрібно покращувати технології, щоб не відставати від передових країн світу. Саме підприємці повинні це робити для зменшення витрат на виробництво, збільшення випуску продукції та покращення її якості, проте впровадження інновацій та нових технологій у нашій державі все більш гальмується різними політичними та економічними факторами розвитку держави. На рис. 1 наведено світовий рейтинг індексів інноваційного розвитку провідних країн світу в порівнянні з Україною, де рівень розвитку нових технологій дуже низький, майже в 2 рази менший за середній рівень країн. Отже дані цифри вимагають замислитися над причинами та факторами, що уповільнюють розвиток нашої держави у напрямі розробки та застосування нових технологій та інновацій.



**Рис. 1. Світовий рейтинг індексів інноваційного розвитку [1]**

Загалом існує багато причин слабого впровадження нових технологій: менталітет українських підприємців, ринкові деформації, проблеми з податковою системою та високі ставки за кредитами на розвиток бізнесу та підприємництва, а отже нових технологій. Аналіз літературних джерел та статистичної інформації за даною проблематикою доводить недосконалість розвитку фінансових механізмів стимулювання та підтримки технологічного та інноваційного розвитку з боку банківського сектору та інвестиційно-інноваційних фондів. Розглянемо порівняльний аналіз розвитку банківського сектору в напрямі кредитування підприємництва.

В Україні порівняно з іншими розвинутими країнами ставки за кредитами досить високі, мають нестабільну коливальну динаміку (рис. 2), що ускладнює процеси прогнозування та гальмує нормальний розвиток підприємств. Застосування трендового аналізу підтверджує наявність оптимістичного сценарію розвитку (зниження процентної ставки) так і песимістичного (збільшення ставки за кредитами).

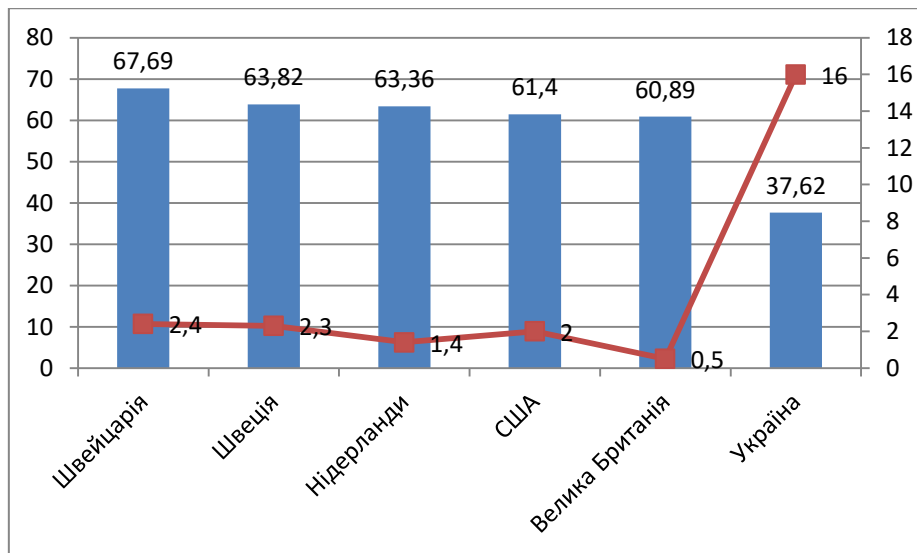


**Рис. 2. Динаміка зміни ставок за кредитами в Україні [2]**

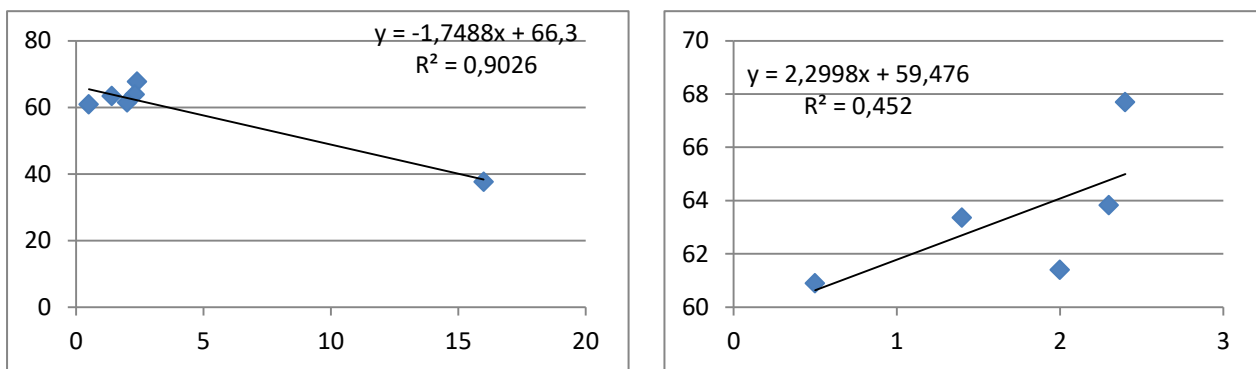
Проведемо аналіз взаємозв'язку значень індексів інноваційного розвитку держави в залежності від зміни ставок за кредитами. Комбінований графік для досліджуваних країн наведено на рис. 3. За графіком можна зробити висновки про значні відмінності у значеннях для нашої держави, та досить близькі значення для країн з високим рейтингом інноваційного розвитку. Це наглядно доводить залежність розвитку інновацій від ставки за кредитами.

Подальший аналіз передбачає побудову економетричних моделей [3] для аналізу ступеню залежності та доказу адекватності. Графіки за побудованими економетричними моделями залежності індексу інноваційного розвитку держави від зміни ставок за кредитами з Україною та без наведені на рис. 4.





**Рис. 3. Графік взаємозв'язку значень індексів інноваційного розвитку держави в залежності від зміни ставок за кредитами**



**Рис. 4. Економетричні моделі залежності індексу інноваційного розвитку держави від зміни ставок за кредитами**

Включення України в вибірку спостережень досить чітко підтверджує значний рівень зв'язку та обернений взаємозв'язок між факторами (чим вище ставка за кредитом тим нижче інноваційний розвиток і навпаки). Модель для країн з високим індексом інноваційного розвитку показує незначну залежність від ставок за кредитами, оскільки на даному етапі впливають інші чинники, ніж доступність кредитів.

Отже, урегулювання даних питань на рівні держави та досягнення певної стабільності в динаміці зможуть мотивувати виробників брати кредити на впровадження нових технологій для більш успішної конкуренції та зменшення витрат, отже, ризики зменшаться, можливості збільшаться. Конкуренція буде змушувати підприємців діяти більш радикально та рішуче, тобто впроваджувати нові технології.

## **Література:**

1. Global innovation index [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>.
2. Процентні ставки за кредитами та депозитами – НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwia08TE\\_u3aAhXM2SwKHTroAicQFgSwKHT&url=https%3A%2F%2Fbank.gov.ua%2Ffiles%2F4-Financial\\_markets.xls&usg=AOvVaw1POGpYHYNrp7NV6Lf9ORYm](https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwia08TE_u3aAhXM2SwKHTroAicQFgSwKHT&url=https%3A%2F%2Fbank.gov.ua%2Ffiles%2F4-Financial_markets.xls&usg=AOvVaw1POGpYHYNrp7NV6Lf9ORYm).
3. Економетрика: навчальний посібник для студентів напряму підготовки «Економічна кібернетика» усіх форм навчання / Л. С. Гур'янова, Т. С. Клебанова, О. А. Сергієнко та ін. – Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 384 с. (Укр. мов.).

**Гольцова І. Л.**

студентка

**Науковий керівник: Лаврук О. В.**

кандидат економічних наук,  
асистент кафедри підприємництва, торгівлі  
та біржової діяльності

*Чернівецький національний університет*

*імені Юрія Федьковича*

*м. Чернівці, Україна*

## **ЕФЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ ДІЯЛЬНОСТІ ІНВЕТОРІВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

Ефективність і стан інвестиційної діяльності в країні залежить перш за все від відповідної державної і регіональної інвестиційної політики, результативність якої зумовлюється наявністю чіткого механізму її реалізації. Невід'ємною складовою державної інвестиційної політики, крім формування сприятливого інвестиційного клімату і пошуку неінфляційних джерел фінансування структурних перетворень, є організація моніторингу ефективності здійснюваних капіталовкладень інвесторів і розробка пропозицій щодо її підвищення.

Дослідження різноманітних аспектів руху й регулювання прямих іноземних інвестицій відобразилося працях багатьох відомих зарубіжних учених: С. Александера, Є. Бріггема, Р. Вернона, Дж. Даннінга, К. Іверсена, Ч. Кіндлебергера, Р. Коуза, П. Кругмана, Р. Лукаса. У роботах В. Видобора, О. Гаврилюка, А. Гальчинського, В. Геєця, Б. Губського, С. Захаріна, І. Лукінова, С. Мочерного, А. Пересади, С. Реверчука, В. Шовкалюка та інших [1-3] приділяється велика увага питанням активізації діяльності інвесторів в Україні.

Інвестиційна політика в кожному регіоні України має свої особливості, які обумовлені такими факторами: економічною і соціальною політикою, яка проводиться в регіоні; величиною наявного виробничого потенціалу; геополітичним розташуванням; природно-кліматичними умовами; привабливістю регіону для іноземних інвестицій.

Під регіональною інвестиційною політикою розуміється система заходів здійснюваних на рівні регіону, які сприяють мобілізації інвестиційних ресурсів і визначенню напрямів їх найбільш ефективного і раціонального використання в інтересах населення регіону і окремих інвесторів. Вона повинна бути спрямована на підйом економіки і підвищення ефективності виробництва в регіоні, забезпечення самофінансування і позитивних передумов розвитку регіону в майбутньому [1, с. 125].

До основних завдань управління інвестиційною діяльністю в регіоні відносяться наступні:

- створення інфраструктури інвестиційного ринку;
- визначення пріоритетних напрямів вкладення інвестицій;
- створення умов для залучення позабюджетних джерел фінансування інвестицій, в тому числі вільних коштів населення, іноземних інвестицій та інвестицій з інших регіонів країни.

Сучасна світова економіка характеризується переходом до постіндустріальної стадії. Ця глобальна тенденція зумовлена становленням нового технологічного способу виробництва і супроводжується глибокими зрушеннями щодо рівня і структури суспільного виробництва [3, с. 120].

Важливою умовою динамічного розвитку національної економіки, її ринкового реформування та створення ефективного механізму власності в країні є забезпечення надходжень капіталів із зовнішніх джерел, створення сприятливого режиму іноземного інвестування. Недостатній рівень наукової розробки ряду важливих аспектів проблеми, як і фактори, що пов'язані з характером макроекономічного регулювання, є причиною того, що іноземні інвестиції надходять до України вкрай незадовільно. Так, уряд України постійно наголошує на необхідності залучення іноземних інвестицій і створення всіх необхідних умов для руху вперед іноземного бізнесу в Україні.

Залучення іноземних інвестицій в економіку України багато в чому залежить від стану її інвестиційного середовища, який визначається дією багатьох чинників. Іноземні інвестори серед основних перешкод їх діяльності в Україні називають: законодавчу нестабільність, незадовільний стан транспортної інфраструктури і телекомунікаційної системи, непослідовність дій уряду при виконанні взятих на себе зобов'язань, часто неправомірне втручання місцевих органів влади в діяльність інвесторів, високий рівень

корупції, особливо в органах, що здійснюють контрольні функції на місцях та видають необхідні дозволи, нерозвиненість фондового ринку.

За даними Держстату у 2017 році в економіку України іноземними інвесторами вкладено 4405,8 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу) проти 3763,7 млн. дол. США у 2016 році. Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 31.12.2016 року становив 37 655,5 млн. дол. США [4].

Станом на 31.12.2017 р. найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 10 324,4 млн. дол. США та підприємств промисловості – 9 550,2 млн. дол. США.

За розрахунком Держстату, на кожного українця припадає \$1 тис. 283,6 інвестицій.

За весь час незалежності України інвестиції надійшли зі 136 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає майже 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – \$19 млрд 35,9 млн, Німеччина – \$6 млрд 291,8 млн, Нідерланди – \$5 млрд 561,5 млн, Російська Федерація – \$4 млрд 287,4 млн, Австрія – \$3 млрд 257,5 млн, Велика Британія – \$2 млрд 714,1 млн, Віргінські Острови – \$2 млрд 493,5 млн, Франція – \$1 млрд 825,8 млн, Швейцарія – \$1 млрд 325,4 млн та Італія – \$1 млрд 267,8 млн.

Прямі інвестиції з України здійснено до 46 країн світу. Переважна їхня частка спрямована до Кіпру (88,5%).

Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами залучення капітальних інвестицій, у січні-грудні 2017 року залишаються: промисловість – 33,3%, будівництво – 12,6%, сільське, лісове та рибне господарство – 13,8%, інформація та телекомунікації – 4,8%, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,7%, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 7,6%, державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування – 5,9%.

Отже, створення й удосконалення законодавчої бази, яка б забезпечила нормальні, стабільні умови для іноземних інвесторів, доцільно проводити, поперше, шляхом внесення в Закон України «Про режим іноземного інвестування» таких доповнень, що передбачатимуть: визнання іноземною інвестицією придбання нерезидентами цінних паперів, у тому числі облігацій внутрішньої державної позики; звільнення від державного мита іноземних інвестицій у вигляді устаткування, заощадження, що відносяться до статутного фонду підприємств з іноземними інвестиціями.

Необхідність залучення іноземних інвестицій під конкретні програми і проекти, які мають стратегічне значення для розвитку економіки України і

привабливі з точки зору строків окупності, здійснення селективного відбору підприємств, а також надання їм всебічної підтримки, потребує подальшого формування організаційного механізму залучення іноземних інвестицій. З їх допомогою буде здійснюватися впровадження програм прямих іноземних інвестицій.

### **Література:**

1. Дубініна М.В., Солдак М.О. Сучасний розвиток виробничої сфери в регіонах України // Економіка промисловості. – 2005. –№ 1(27). – С. 124-131.
2. Лановий В. Гальмування розвитку економіки України за діючої владно-управлінської системи. // Економіст. –2006. –№ 11. – С. 14-15.
3. Носова О.В. Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи // Економіка та прогнозування. –2007. –№ 3. – С. 119-137.
4. Електронний ресурс:/ <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

## СЕКЦІЯ 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

**Леженко Л. І.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і оподаткування

**Безбах Д. В.**

студентка факультету обліку  
та податкового менеджменту

*Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

### ОЦІНКА ДОВГОСТРОКОВИХ АКТИВІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ

На сучасному етапі розвитку продуктивних сил довгострокові активи, як і раніше, залишаються одним із найголовніших факторів виробництва. Сьогодні будь-яке виробниче підприємство використовує досить широку номенклатуру основних засобів, які є одними з головних складових довгострокових активів. Розвиток основних засобів як знарядь праці, засобів виробництва, призвів до необхідності класифікації їх за спільними ознаками. Основні засоби вимагають чіткого і точного обліку, крім того відображаються вони, як у бухгалтерських реєстрах, так й у фінансовій звітності.

Проаналізувавши наукову економічну літературу встановлено, що довгострокові активи підприємства – це сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і в невиробничій сфері, і вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним та моральним зносом. Довгострокові активи (long – term assets) відрізняються від оборотних тим, що вони підтримують операційний цикл, а не є його частиною; також від них очікується отримання вигод упродовж більш тривалого часу, ніж від оборотних.

Довгострокові активи – це активи, що використовуються у діяльності підприємства і не призначені для перепродажу; мають термін корисного використання більше одного року. Довгострокові активи класифікують за різними ознаками. Крім того, до довгострокових активів належать: основні засоби, земля, нематеріальні активи, природні ресурси, довгострокові фінансові вкладення тощо. Основні засоби – матеріальні активи, які суб'єкт

господарювання утримує з метою використання їх у процесі виробництва 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) [3].

Основи формування в бухгалтерському обліку інформації про довгострокові активи, їх оцінку, амортизацію і розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначені у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 7 «Основні засоби», П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» та ін.

Проаналізувавши міжнародний та вітчизняний погляд щодо оцінки довгострокових активів зробимо узагальнення [4].

Придбані або створені довгострокові активи зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Первісною вартістю довгострокових активів є їхня собівартість, яку визначають з урахуванням способу отримання підприємством. У процесі використання довгострокові активи поступово втрачають властивості, що обумовлюють отримання економічних вигод, внаслідок фізичного та морального старіння. Зменшення корисних властивостей здійснюється шляхом нарахування амортизації.

Оцінка окремих видів довгострокових активів мають свої особливості:

**Земля.** У первісну вартість землі включають: купівельну вартість; комісійні, сплачені агентам з торгівлі нерухомістю, податки при придбанні, гонорар адвокатам, витрати на підготовку землі до будівництва (дренажні роботи, знесення старих будівель, вирівнювання). Що ж стосується благоустрою землі, як, наприклад, під'їзні шляхи, автостоянки та огорожі, то вони мають обмежений термін використання, тому підлягають амортизації і обліковуються не на рахунку «Земля», а окремо.

**Будівлі та споруди.** При придбанні будівель їх первісна вартість формується за загальною схемою. При їх самостійному будівництві, окрім прямих витрат матеріалів і праці, частки непрямих витрат, до первісної вартості звичайно включають оплату роботи архітектора та інших спеціалістів, вартість ліцензії на будівництво тощо.

**Обладнання та устаткування.** Його первісна вартість звичайно містить купівельну вартість за рахунком-фактурою, витрати на встановлення і монтаж, проведення контрольних випробувань тощо.

Довгострокові активи відображають в обліку за їх первісною (історичною) вартістю. Первісна вартість (historical cost) містить у собі всі витрати, пов'язані з придбанням, доставкою і доведенням активів до робочого стану. Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби», первісна вартість – історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої

вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів [3].

У міжнародній та вітчизняній практиці до первісної вартості довгострокових активів включають:

- купівельну вартість за вирахуванням одержаних знижок;
- митні збори;
- первісні витрати на доставку та розвантаження;
- витрати на встановлення;
- витрати на доведення основних засобів до робочого стану [4].

Витрати, які включають до складу первісної вартості, мають бути обґрунтованими і необхідними та відповідати принципу обачності. Необхідно чітко розмежовувати які витрати по придбання та доведенню об'єктів довгострокових активів відносять до його собівартості, а які до витрат звітного періоду [3]. Наприклад, у разі придбання основних засобів у несправному стані вартість ремонту може бути включена у первісну вартість. Якщо ж пошкодження відбулося під час розвантаження, то на вартість ремонту не слід збільшувати фактичну собівартість основних засобів, вона має бути віднесена до поточних витрат.

Матеріальні активи мають фізичну, матеріальну форму. Земля є матеріальним активом і, оскільки термін її використання не обмежений, це єдиний матеріальний актив, що не підлягає амортизації. Будівлі, споруди, устаткування, офісне обладнання підлягають амортизації.

Нематеріальні активи використовуються у діяльності підприємства, але не мають фізичної матеріальної форми і в той же час не є поточними активами. Вони класифікуються за своїми ознаками, але у Балансі, як правило, відображаються без поділу на підгрупи. Нерідко окремо виділяються торгові марки та гудвіл [4].

З метою реальної оцінки необоротних активів підприємства передбачена можливість проведення переоцінки їх залишкової вартості за справедливою вартістю на дату складання балансу [3]. Результатом переоцінки необоротних активів може бути як позитивним (дооцінка), так і негативним (уцінка) – залежно від динаміки цін на об'єкт, що переоцінюється.

Необхідно зазначити, що у вітчизняній практиці коригування фінансового результату до оподаткування здійснюється за результатом переоцінки основних засобів і нематеріальних активів, що передбачає збільшення фінансового результату до оподаткування на суму уцінки та втрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів, включених до витрат звітного періоду відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності (абзац третій п. 138.1 ст. 138 Кодексу) та зменшення фінансового результату до оподаткування на



суму дооцінки та вигід від відновлення корисності основних засобів або нематеріальних активів в межах попередньо віднесених до витрат уцінки та втрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів, проведеної відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності (абзац четвертий п. 138.2 ст. 138 Кодексу) [2].

Крім того, коригування фінансового результату до оподаткування передбачає збільшення фінансового результату до оподаткування на суму амортизації основних засобів або нематеріальних активів нарахованої відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності (абзац другий п. 138.1 ст. 138 Кодексу) та зменшення фінансового результату до оподаткування на суму розрахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів відповідно до п. 138.3 ст. 138 Кодексу (абзац другий п. 138.2 ст. 138 Кодексу) [2]. Зазначений порядок коригування передбачає врахування при розрахунку податку на прибуток суми амортизації основних засобів або нематеріальних активів, розрахованої відповідно до положень Кодексу.

Зазначене коригування не відображає достовірних даних результатів переоцінки (уцінки, дооцінки) основних засобів і нематеріальних активів, проведеної відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності. Це спричинено припущеннями, які враховують суб'єктивні судження та не відображають реальну вартість довгострокових активів.

Таким чином, результати переоцінки основних засобів і нематеріальних активів, яка проведена відповідно до положень національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, не враховується при нарахуванні амортизації необоротних активів відповідно до ст. 138 Кодексу та при розрахунку податку на прибуток підприємств [2].

Також необхідно зазначити, що метод нарахування амортизації безпосередньо впливає на фінансові результати суб'єктів господарювання. Метод нарахування амортизації визначається підприємством самостійно з урахуванням економічних вигід від його використання (п. 28 П(С)БО 7 «Основні засоби»), виходячи з терміну корисної експлуатації об'єкта основного засобу (п. 23, 24 П(С)БО 7 «Основні засоби»), який також встановлюється підприємством. Від обраного методу залежить сума нарахованої амортизації, яка відноситься на витрати підприємства і, відповідно, впливають на розмір фінансових результатів [3].

Отже, результати переоцінки та амортизаційних відрахування впливають на фінансовий результат суб'єктів господарювання, від розміру якого залежить

сума податку на прибуток і поповнення бюджету країни. Тому варто приділяти особливу увагу процесу переоцінки довгострокових активів та вибору методу нарахування амортизації основних засобів.

### **Література:**

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ips.ligazakon.net/document/view/Re22868?an=3>.
2. Податковий кодекс України: Закон України № 2755-VI від 02.12.2010 р [Електронний ресурс] // ВВР. – 2011. – № № 13-17. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nk/>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ips.ligazakon.net/document/view/REG4509>.
4. Підручник. Облік у зарубіжних країнах: навч. посіб. / О. М. Губачова, С. І. Мельник. – [2-ге вид., перероб. та доп.]. – К.: «Центр учбової літератури», 2012. – 400 с.

**Соколова Н. М.**

аспірант кафедри обліку і оподаткування

*Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

## **МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ КРЕДИТНИХ ЗБИТКІВ: СПРОЩЕНИЙ ПІДХІД**

МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» [1] надає нові вимоги щодо обліку знецінення фінансових активів, та представляє нову модель очікуваних кредитних збитків, яка розширює перелік інформації, яку компанії повинні розглянути при визначенні їх очікувань щодо зменшення корисності. Згідно з новою моделлю, очікування майбутніх подій повинні враховуватися, і це призведе до більш раннього визнання кредитних збитків. Отже, у системі бухгалтерського обліку питання оцінки, визнання та відображення у фінансовій звітності кредитних збитків набуває великого значення.

Відповідно до МСБО (IAS) 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [2] компанії розглядають лише ті збитки, які виникають внаслідок подій, пов'язаних із збитками, та визнають зменшення корисності фінансових активів лише тоді, коли вже існують об'єктивні ознаки дефолту. Отже, наслідки можливих майбутніх подій втрат не розглядаються, навіть якщо вони очікуються.

Нові вимоги МСФЗ (IFRS) 9 щодо зменшення корисності, усувають вимоги МСБО (IAS) 39 для визнання кредитних збитків, тобто існування

об'єктивних ознак дефолту більш не є необхідною умовою для визнання кредитних збитків.

Навпаки, компанії обліковують очікувані кредитні збитки протягом усього терміну дії фінансового активу та поновлюють суми очікуваних кредитних збитків на кожен звітну дату щоб відобразити зміни в кредитному ризику.

Відповідно до МСФЗ (IFRS) 9, є два основні підходи до застосування моделі очікуваних кредитних втрат, це загальний та спрощений підхід. Загальний підхід передбачає підхід у три етапи та вводить деякі нові концепції, такі як «значне збільшення кредитного ризику», «12-місячні очікувані кредитні збитки» та «очікувані кредитні збитки протягом усього терміну дії активу».

МСФЗ (IFRS) 9 визнає, що реалізація загального підходу може бути практично складною і, отже, компанії можуть застосувати спрощений підхід до деяких фінансових активів.

МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» включає вимогу згідно з яким компанії повинні застосовувати спрощений підхід до:

- обліку торгівельної дебіторської заборгованості, яка не містить значного фінансового компонента, або

- контрактних активів, які не містять значного фінансового компонента, або якщо компанія застосовує спрощення практичного характеру щодо договорів з терміном погашення один рік або менше відповідно до стандарту МСФЗ (IFRS) 15 «Дохід від договорів з клієнтами».

Важливо зазначити, що для цих двох типів активів компанії не мають вибору – вони повинні застосовувати спрощений підхід.

Однак, компанії можуть вибрати політику, згідно з якою вони будуть застосовувати або загальний підхід, або спрощений підхід окремо до:

- торгівельної дебіторської заборгованості, яка містить значний фінансовий компонент,

- активів за договором, які містять значний фінансовий компонент і які виникають внаслідок операцій, що належать до сфери застосування МСФЗ (IFRS) 15 «Дохід від договорів з клієнтами»,

- дебіторська заборгованість по оренді, що належать до сфери застосування МСБО (IAS) 17 «Оренда» [3].

Тобто, для цих трьох типів фінансових активів можна застосувати як спрощений підхід, так і загальний підхід.

Для компаній, які застосовують спрощений підхід, стандарт дозволяє використовувати в практичних цілях матрицю для визначення розрахунку поточного резерву під знецінення. Матриці розробляються на підставі історичного досвіду кредитних втрат з урахуванням прогнозних оцінок. На кожен звітну дату дані повинні оновлюватися. Відповідно при застосуванні

матриці компанії повинні вирішити, яким чином вони будуть включати прогнозу інформацію для оцінки кредитних втрат.

Отже, важливо відзначити, що відповідно до нових вимог власники фінансових активів повинні більше враховувати своєчасну та перспективну інформацію, щоб надати користувачам фінансової звітності більш корисну інформацію щодо очікуваних кредитних збитків, що в свою чергу вплине як на способи, які використовуються для обліку кредитних збитків за наявними борговими інструментами, так і на розмір сформованих резервів.

### **Література:**

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» Міжнародний документ від 01.01.2012 р [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929\\_016](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_016).
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IAS) 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» Міжнародний документ від 01.01.2012 р [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929\\_015](http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_015).
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IAS) 17 «Оренда» Міжнародний документ від 01.01.2012 р [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929\\_018](http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_018).
4. Revenue from Contracts with Customers – A guide to IFRS 15 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.iasplus.com/en/publications/global/guides/a-guide-to-ifs-15>.

## СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**Міщенко Д. А.**  
професор кафедри фінансів  
**Водяницька О. В., Соколова Н. В.**  
студентки

*Університет митної справи та фінансів  
м. Дніпро, Україна*

### АНАЛІЗ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Питання розвитку освітніх послуг є ключовим аспектом у підвищенні економічного добробуту суспільства та економіки країни у цілому. Право на здобуття освіти гарантується Конституцією України ст. 53 «Держава забезпечує доступність і безоплатність дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах; розвиток дошкільної, повної загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної, вищої і післядипломної освіти, різних форм навчання; надання державних стипендій та пільг учням і студентам. Громадяни мають право безоплатно здобути вищу освіту в державних і комунальних навчальних закладах на конкурсній основі».

У зв'язку з наявними обмеженнями у фінансових і людських ресурсах державні і комунальні заклади вищої освіти наростили обсяги надання платних освітніх послуг. У результаті студенти стали основними вкладниками коштів у бюджети цих закладів; при цьому частина доходів, яка надходила від фізичних і юридичних осіб, прирівнювалась до фінансування з державного бюджету [2, с. 638].

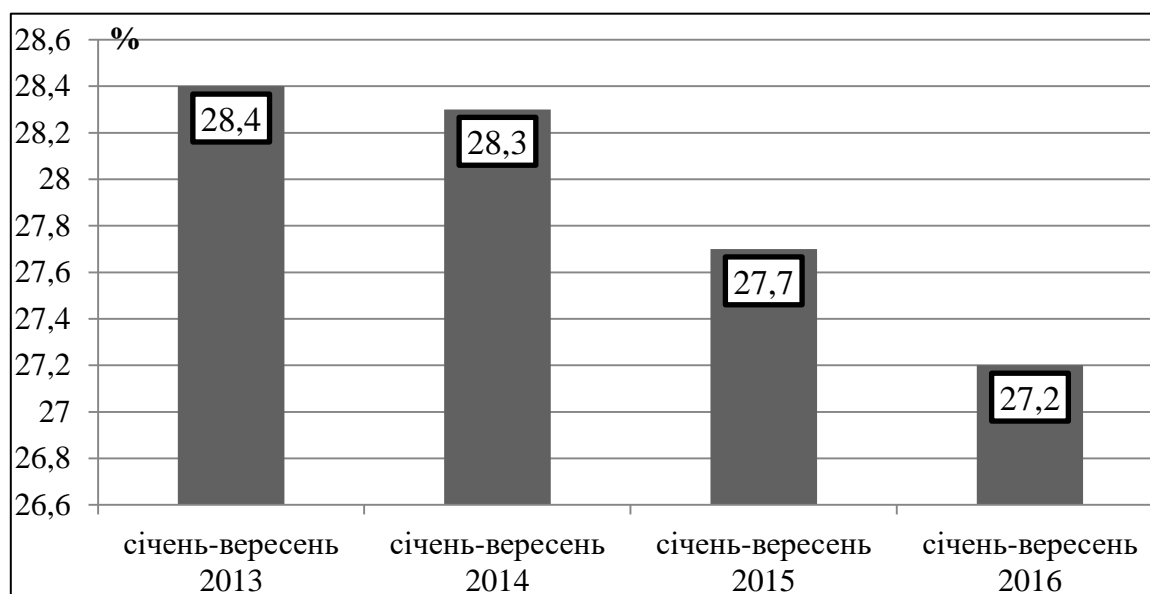
Одне з пріоритетних завдань держави – забезпечення рівного доступу до системи освіти для всіх верств населення та надання якісних освітніх послуг, які, своєю чергою, будуть задовольняти основні напрями розвитку економіки. Фінансове забезпечення освіти є основною умовою якості освітніх послуг, підтримки конкурентоспроможності вищих навчальних закладів не лише в межах держави, а й на світовому ринку. Необхідно враховувати зарубіжний досвід як у питанні децентралізації фінансового забезпечення, так і у визначенні чіткої формули фінансування, яка б була сформована на елементах прозорості і доступності, що, своєю чергою, дасть відповідь на запитання, на основі яких показників ВНЗ повинен отримувати кошти й яку кількість.



**Рис. 1. Видатки державного бюджету на освіту за січень-вересень 2013-2017 рр., млрд грн.**

*Створено авторами за даними 1*

Дивлячись на рисунок 1, ми можемо стверджувати, що фінансування на освіту зростає з кожним роком, так у січні-вересні 2017 року фінансування на освіту становило 43,31 млрд грн, тоді як найменший показник за аналізований період – січень-вересень 2015 рік, збільшення відбулось на 134,3%. Але на сьогоднішній день, скільки би держава не виділяла коштів, за рахунок бюджетних коштів більшість державних ВНЗ можуть профінансувати лише частину витрат по заробітній платі і нарахування на неї, частину витрат на енергоносії і комунальні послуги та стипендії студентам. При такій схемі фінансування ВНЗ підвищення якості навчального процесу в них і забезпечення переходу на Болонську систему з метою формування висококваліфікованих спеціалістів міжнародного рівня залишається під знаком запитання.



**Рис. 2. Частка видатків на вищу освіту з державного бюджету за січень-вересень 2013-2016 рр.,%**

*Створено авторами за даними 1*

За кордон від'їжджають не тільки студенти, а й працівники вищих навчальних закладів, це пов'язано з рівнем оплати праці працівників закладів освіти в Україні, він є найнижчим у порівнянні з країнами-членами ЄС та іншими державами. Так, посадовий оклад доктора наук, професора у 2016 р. становив в Україні 134 дол. США, тоді як у Чехії – 1800 дол. США, в Польщі – 2800 дол. США, а в Китаї – 3100 дол. США. Такого низького рівня заробітної плати у науково-педагогічних працівників немає в жодній країні світу [2, с. 640].

Отже, проведене дослідження сучасного стану фінансування освіти в Україні свідчить, що для розв'язання проблем галузі необхідно розробити цілісну систему державних заходів, що будуть спрямовані на забезпечення її ефективного розвитку. При цьому головним завданням, на наш погляд, має стати забезпечення достатнього фінансування галузі, шляхом оптимізації бюджетних та позабюджетних джерел її розвитку.

На сьогодні маємо те, що освітня галузь, починаючи із дошкільної і закінчуючи університетською освітою, не забезпечує якості надання освітніх послуг, відсутні фінансові ресурси на забезпечення не виживання, а розвитку закладів освіти, тому що за останні 10 років фінансуються лише захищені статті, при цьому зберігається жалюгідний розмір заробітної плати, найнижчий у світі.

### **Література:**

1. Аналітичний центр CEDOS. Бюджет освіти та науки 2017: що пропонує уряд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cedos.org.ua>.
2. Ткачук О. В. Фінансове забезпечення вищої освіти в Україні: проблеми та перспективи / О.В. Ткачук // Економіка і суспільство. – 2017. – № 12. – С. 636-641.
3. Чекушина Ю. В. Вища освіта України в аспекті інтелектуалізації праці (перше десятиліття XXI) / Ю.В. Чекушина, Ю.М. Чекушина // Гуманітарний журнал. – 2013. – № 3. – С. 3-10.

**Камінська О. А.**  
студентка

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

## **РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ ПРИ ФОРМУВАННІ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ**

Особливе місце в системі контролю посідає державний контроль, тобто контроль за діяльністю господарюючого суб'єкта зі сторони держави. За своєю суттю державний контроль – це перевірка державою того, як державні службовці виконують покладені на них обов'язки та функціонує державна служба в цілому.

Державний фінансовий контроль є однією з найбільш важливих функцій державного управління, яка полягає у сприянні реалізації фінансової політики держави, забезпеченні процесу формування і ефективного використання фінансових ресурсів держави для досягнення поставлених нею цілей у сфері розподільчих відносин.

Основною метою державного фінансового контролю є забезпечення законності, ефективності, фінансової дисципліни й раціональності в ході формування, розподілу, володіння, використання та відчуження активів, що належать державі [1, с. 11].

Важливого значення у сучасних умовах набуває бюджетний контроль, завданнями якого є виявлення бюджетних правопорушень, застосування заходів впливу на порушників бюджетного законодавства, запобігання вчиненню бюджетних правопорушень на всіх стадіях бюджетного процесу.

Контроль за дотриманням бюджетного законодавства є однією з найважливіших функцій державного управління, призначення якого полягає у сприянні реалізації ефективної бюджетної політики держави, забезпеченні цільового, раціонального та ефективного витрачання бюджетних коштів [2].

Таким чином, бюджетний контроль є різновидом державного фінансового контролю, що спрямований на забезпечення доцільності, законності, достовірності та раціональності дій учасників бюджетного процесу під час складання, розгляду, затвердження, виконання, внесення змін та звітування про виконання бюджетів усіх рівнів. Бюджетний контроль є особливим видом діяльності, що спрямований на виявлення відхилень у формуванні та використанні централізованого фонду грошових коштів, а також своєчасне прийняття коригувальних та превентивних заходів.



Основною метою бюджетного контролю є перевірка своєчасності та повноти надходження коштів до бюджету, а також їх цільового та ефективного використання [3, с. 314].

Контроль за дотриманням бюджетного законодавства спрямований на забезпечення ефективного і результативного управління бюджетними коштами та здійснюється на всіх стадіях бюджетного процесу його учасниками забезпечує [4]:

1) оцінку управління бюджетними коштами (включаючи проведення державного фінансового аудиту);

2) правильність ведення бухгалтерського обліку та достовірність фінансової і бюджетної звітності;

3) досягнення економії бюджетних коштів, їх цільового використання, ефективності і результативності в діяльності розпорядників бюджетних коштів шляхом прийняття обґрунтованих управлінських рішень;

4) проведення аналізу та оцінки стану фінансової і господарської діяльності розпорядників бюджетних коштів;

5) запобігання порушенням бюджетного законодавства та забезпечення інтересів держави у процесі управління об'єктами державної власності;

б) обґрунтованість планування надходжень і витрат бюджету.

Завданнями бюджетного контролю є [3, с. 315]:

– дотримання процедури складання, розгляду і затвердження бюджету, а також його виконання;

– дотримання бюджетного законодавства;

– контроль за правильністю формування дохідної частини бюджету;

– перевірка ефективності і цільового використання бюджетних коштів і коштів позабюджетних фондів;

– контроль за правильністю ведення бухгалтерського обліку і звітності;

– контроль за реалізацією механізму міжбюджетних відносин.

Напрями контролю дохідної та видаткової частин Державного бюджету України відображено у таблиці 1.

Таблиця 1

**Напрями контролю дохідної та видаткової частин  
Державного бюджету України**

<b>Контроль дохідної частини бюджету</b>	<b>Контроль видаткової частини бюджету</b>
Перевірка виконання законів України «Про Державний бюджет України» на поточний рік на відповідність їх Бюджетному кодексу, указів Президента України та інших нормативних актів щодо бюджету у частині, яка стосується роботи фінансових і казначейських органів.	Перевірка ґрунтовності планування видатків бюджету на поточний рік за галузями, видами видатків у розрізі кодів бюджетної класифікації.

## Закінчення таблиці 1

Перевірка наявності та правильності розрахунків і обґрунтувань обсягів доходів бюджету на поточний рік.	Перевірка ґрунтовності внесення змін до кошторисів видатків розпорядників коштів, бюджетних установ протягом звітного року.
Оцінка стану виконання дохідної частини бюджету за місяцями, кварталами.	Оцінка виконання видаткової частини бюджету за звітний період за місяцями, кварталами, виявлення відхилень та причин їхнього виникнення.
Перевірка дотримання нормативів відрахувань від загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів.	Контроль операцій з надання короткотермінових бюджетних позик, розрахунків з бюджетами нижчих рівнів за дотаціями та субвенціями.
Перевірка повноти та своєчасності зарахування коштів на поточний рахунок різних рівнів бюджету.	

*Джерело: складено автором*

Отже, особлива специфіка здійснення бюджетного контролю дозволяє запобігати порушенням бюджетної дисципліни, а також нераціональному та нецільовому використанню бюджетних коштів. Через бюджетний контроль забезпечується реалізація цілей державної фінансової політики, належне виконання функцій держави, відбувається покращення фінансово-економічних і бюджетних показників, зростання державних доходів та підвищується ефективність їх використання.

### Література:

1. Максимова В.Ф. Організація державного фінансового контролю: Навчальний посібник. – Одеса: ОНЕУ, 2012. – 276 с.
2. Нагайчук В. В. Роль та значення бюджетного контролю у бюджетному менеджменті / В. В. Нагайчук // Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 1. – С. 241-246.
3. Бюджетний менеджмент: підруч. / за ред. В. Г. Дем'янишина, Г. Б. Погрішук. – Тернопіль: Крок, 2015. – 522 с.
4. Бюджетний кодекс України: Кодекс від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

**Манюк Г. І.**

студентка

Науковий керівник: **Крупка М. І.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

*Львівський національний університет*

*імені Івана Франка*

*м. Львів, Україна*

## **ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ**

В умовах сьогодення постійно виникає проблема нестачі фінансових ресурсів, спостерігається високий рівень фізичного та морального зносу обладнання через відсутність рівномірного його відновлення. Постає завдання ефективного використання основних засобів підприємства, аналіз технічного стану транспортних засобів та обладнання, виявлення найбільш важливих чинників, які впливають на зміну рівня використання основних засобів та своєчасного їх оновлення суб'єктами господарювання. Тому раціональне фінансове управління основними засобами є основою ефективної фінансово-господарської діяльності вітчизняних підприємств [5].

Як відомо, основні засоби – це матеріальні активи підприємства у формі засобів правці, які багато разів використовується у фінансово-господарській діяльності та переносять свою вартість поступово на вартість виготовленої продукції [1]. До них належать земельні ділянки, капітальні витрати на поліпшення земель, будинки та споруди, машини й обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади та інвентар, тварини і багаторічні насадження, інші основні засоби. За своїм призначенням основні засоби можна класифікувати на:

1) виробничі – це основні засоби, що безпосередньо беруть участі у процесі виробництва, в їх складі виділяють активну частину (машини, обладнання, інвентар) та пасивну(будівлі, споруди);

2) невиробничі – сюди відносимо об'єкти соціальної інфраструктури та інші основні засоби, що не беруть прямої участі у виробничій діяльності [1].

Водночас у практичній діяльності підприємств основні засоби за використанням поділяють на:

1) діючі – до них належать усі основні засоби, що використовуються в господарській діяльності підприємства;

2) недіючі – основні засоби, що тимчасово не використовуються у зв'язку з консервацією окремих об'єктів або приміщень (цехів) підприємства;

3) запасні основні засоби – сюди зараховують різне устаткування, яке знаходиться в резерві й призначене для заміни об'єктів основних засобів, що вибули або ремонтуються [4].

Крім того, за джерелами отримання є власні основні засоби (які можуть бути придбаними чи виробленими), орендовані чи одержані в лізинг. За функціями, які вони виконують у виробничому процесі, їх можна класифікувати таким чином: 1) основні засоби, які безпосередньо беруть участь у виготовленні продукції (робочі машини й устаткування, виробничий і господарський інвентар, бо вони безпосередньо задіяні у виготовленні продукції); 2) основні засоби, що допомагають у виготовленні продукції (вимірювальні й регулюючі прилади, обчислювальна техніка та лабораторне устаткування, бо вони не виготовлять продукцію, але допомагають у дотриманні всіх вимог щодо виготовлення якісного продукту; 3) основні засоби, що сприяють процесу виробництва, тобто не беруть безпосередньої участі і не допомагають виробництву, а лише створюють необхідні умови для нього (будівлі, споруди, транспортні засоби) [4].

Метою фінансового управління основними засобами є забезпечення достатнього обсягу, своєчасного оновлення основних засобів та ефективності їх використання у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства. З огляду на це, можна виділити такі етапи фінансового управління оборотними активами вітчизняних підприємств:

- 1) аналіз основних засобів у попередньому періоді;
- 2) оптимізація їх обсягу і складу;
- 3) забезпечення правильного нарахування амортизації та своєчасного оновлення основних засобів;
- 4) забезпечення ефективного використання в господарській діяльності;
- 5) вибір форм і джерел фінансування основних засобів [1].

Важливо зазначити, що механізм управління ефективністю використання основних засобів підприємства спрямований на вирішення таких основних завдань:

- вивчення складу і динаміки основних засобів, їх технічного стану і темпів оновлення, необхідність технічного переозброєння і модернізації, реконструкції підприємства, впровадження нової техніки;
- розрахунок показників використання основних засобів, а також визначення факторів, що впливають на них;
- встановлення ступеня ефективності використання, характеристика рівня екстенсивності та інтенсивності роботи найважливіших груп обладнання;
- забезпечення інтенсивного зростання виробництва продукції підприємства, рівня прибутковості його діяльності та належних умов для збереження якості продукції;
- збільшення прибутковості власного капіталу підприємства та вивчення зарубіжного досвіду функціонування організаційно-управлінського механізму; [6].

Нині, для оцінювання основних засобів вітчизняних підприємств використовують такі групи показників:

1) показники забезпечення основними засобами – фондомісткість, фондоозброєність, коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства;

2) показники стану основних засобів – коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт приросту;

3) показники ефективності використання – фондовіддача, рентабельність основних засобів, абсолютна сума прибутку на одну гривню основних засобів [2].

Узгодженість показників, врахування фактора часу, цільовий характер розрахунків та комплексність використання всіх методів є основою виготовлення якісної продукції та ефективного фінансового управління основними засобами, що дасть можливість отримати за результатами діяльності максимальний прибуток [5]. На наш погляд, ефективне фінансове управління основними засобами повинно базуватися на таких принципах:

- відповідність загальній стратегії управління підприємством;
- перспективність та обґрунтованість управлінських рішень;
- ефективність;
- безперервність і надійність;
- планомірність і динамізм [6].

Головними функціями фінансового управління основними засобами є:

1) планування – передбачає складання загальних планів технічного розвитку, планів проведення ремонтів об'єктів основних засобів, а також підготовки локальних інвестиційних проектів, проте практично не формуються плани впровадження нового інноваційного обладнання та нових технологій підприємства;

2) організації – реалізується у вигляді проектування робіт та складання графіків завантаження обладнання;

3) мотивації співробітників – реалізовується у зв'язку з ефективним використанням та оновленням основних засобів.

4) контролю – здійснюється у вигляді податкового та бухгалтерського обліку процесів надходження, функціонування і вибуття основних засобів [3].

На прийняття рішень, які пов'язані з фінансовим управлінням основними засобами впливають зовнішні чинники – стабільність та досконалість законодавства, рівень економічної активності, розвиненість фінансового і товарного ринків, рівень інфляції й податкового навантаження, рівень конкуренції, неплатоспроможність контрагентів, та внутрішні фактори – досконалість фінансової звітності, рівень ведення управлінського обліку, глибина і системність проведення фінансового аналізу, досконалість системи планування на підприємстві, ефективність фінансового контролю, якість інформаційної бази, компетентність менеджерів.

Отже, фінансове управління основними засобами є динамічною складовою системи фінансового управління виробництвом загалом, що забезпечує випуск у встановлені терміни планових обсягів продукції при раціональному використанні матеріальних і трудових ресурсів, виробничого потенціалу [6].

### **Література:**

1. Бланк И.А. Управление активами / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2000. – 720 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера». Вып. 6).
2. Геращенко І. О. Управління ефективністю використання основних засобів [Електронний ресурс] / І. О. Геращенко, О. А. Стрижко // Економіка і регіон. – 2015. – № 4. – С. 23-28. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig\\_2015\\_4\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2015_4_6).
3. Дубинська О. С. Дослідження сучасного стану та системи управління основними засобами промислових підприємств України [Електронний ресурс] / О. С. Дубинська // Научный вестник Донбасской государственной машиностроительной академии. – 2014. – № 3. – С. 195-201. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvdgma\\_2014\\_3\\_33](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvdgma_2014_3_33).
4. Неміш Ю. В. Поняття «основні засоби» у сучасних наукових дослідженнях [Електронний ресурс] / Ю. Неміш // Аграрна економіка. – 2012. – Т. 5, № 3-4. – С. 181-187. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ae\\_2012\\_5\\_3-4\\_31](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ae_2012_5_3-4_31)
5. Неміш Ю. В. Систематизація комплексу показників для оцінки стану основних засобів на м'ясопереробних підприємствах [Електронний ресурс] / Ю. В. Неміш // Економіка та управління АПК. – 2013. – Вип. 11. – С. 75-81. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/есуарк\\_2013\\_11\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/есуарк_2013_11_19).
6. Неміш Ю. В. Удосконалення механізму управління основними засобами на м'ясопереробних підприємствах [Електронний ресурс] / Ю. В. Неміш // Інноваційна економіка. – 2014. – № 5. – С. 311-319. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek\\_2014\\_5\\_60](http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_5_60).

**Мещаніна Д. М.**

студентка економічного факультету

**Тівєриадська Л. В.**

асистент кафедри «Фінанси і маркетинг»

*Придніпровська державна*

*академія будівництва та архітектури*

*м. Дніпро, Україна*

## **СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРИПТОВАЛЮТИ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

З розвитком комп'ютерних технологій в останні десятиріччя багато звичних для світу речей уже набули свого електронного вираження: електронна пошта, електронна бібліотека, електронна торгівля і навіть електронні цигарки.

Не стали винятком і засоби розрахунку – сучасний світ вступив в епоху «електронних грошей».

Загалом під електронними грошима розуміються гроші чи фінансові зобов'язання, обмін та взаєморозрахунки з якими проводяться за допомогою інформаційних технологій. В Україні згідно з п. 15.1, ст. 15 ЗУ «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», електронні гроші визначені як одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується у готівковій або безготівковій формі [1].

Нещодавно цифрові гроші отримали принципово нове вираження у вигляді криптовалюти. Це відносно нове явище в економіці створило справжню інформаційну бомбу і практично відразу після свого виникнення стало предметом суперечок серед спеціалістів у сфері фінансів. Криптовалюта – це особливий електронний платіжний засіб, курс якого підтримується тільки попитом і пропозицією. Такі електронні гроші не регулюються жодною з державних систем, у тому числі Національним банком України. Функція спостерігачів і контролерів у цьому разі лежить на користувачах мережі і власниках криптовалют [2, с. 530].

Сьогодні існує дуже велика кількість криптовалют. Розглянемо найбільші за обсягом капіталізації види криптовалют:

1) Основою для створення всіх існуючих пірінгових систем став bitcoin. З січня 2009 року відбувся перший випуск криптографічного валюти bitcoin, основоположника всіх видів сучасних криптовалют, що володіє повною децентралізацією. Для функціонування системи досить програм-клієнтів, які з'єднуються в ланцюжок і утворюють самодостатній вузол. Всі угоди, які проводяться між користувачами, не вимагають залучення посередників, хоча така можливість доступна. Транзакції мають незворотній характер. За даними, на кінець травня 2017 року, вартість одного bitcoin перевищувала 1700 доларів.

2) В системі криптовалюта одним з перших ФОРКОМ став Неймкойн. NMC був випущений в середині квітня 2011 року за вихідного коду біткойна, який зазнав незначних змін. Максимальний ліміт монет становить 21 млн. штук. Ціна NMC демонструє відносну стабільність на рівні 30-50 центів за один Неймкойн. Виняток склав липень 2014 року, коли ціна електронної готівки NMC підскочила до 10 доларів.

3) Litecoin – це вид криптовалюти, який створюється без централізованого адміністрування і також є Форком біткойна. За обсягами капіталізації, Лайткоін стабільно входить в четвірку лідерів світових криптографічних валют. Протягом 2015-2016 років він демонструє стабільне зростання вартості. На кінець травня 2017 року, один LTC коштував приблизно 27 доларів.

4) Ripple. Ця криптовалюта має відкритий програмний код, але не є Форком. Програма повністю унікальна. За даними на липень 2016 року, капіталізація склала 24,5 млн. Доларів, а в травні 2017 року вже більше 13 млрд. доларів.

5) NXT – це окрема мережева платформа, яка не є клоном. Для здійснення платежів усередині системи використовується Nextcoin, створений за технологією Proof-Of-Stake. Йдеться про сервіс, який не потребує Майнінг. Всі монети були здобуті спочатку запуску проекту і розподілені між кількома десятками учасників. Фактично NXT – це не система криптовалют, а спеціальна платформа для підключення безлічі додатків, в тому числі і віртуальних засобів. Гаманець користувача в системі створюється за допомогою технології Brain wallet, яка передбачає вхід і розпорядження засобами через фразу-пароль. Система створена в кінці 2013 року і повністю русифікована.

6) BlackCoin – це ще один вид віртуального платіжного засобу для взаєморозрахунків і накопичення грошей, принцип функціонування якого практично аналогічний криптовалютам bitcoin. Журнал фінансових операцій відкритий і децентралізований. Система має цілу низку переваг. Наприклад, на здійснення транзакції в системі йде менше однієї хвилини, що перевищує показники операцій при переказах коштів з гаманців Bitcoin в 10 разів [5].

Криптовалюта є альтернативним вираженням звичайної валюти і має низку переваг:

- операції з криптовалютою є повністю анонімними і конфіденційними;
- кожна одиниця криптовалюти має унікальний код і захищена від підробки;
- криптовалюта є децентралізованою, тобто не має центру управління, через що засновник цифрових грошей або будь-який фінансовий інститут не може вплинути на її існування;
- кожна одиниця криптовалюти не прив'язана до жодного з банків, що суттєво зменшує розмір комісії за здійснення операцій;
- відсутність прив'язки до банків сприяє суттєвому зменшенню затрат часу на здійснення операцій із криптовалютою. Здійснення операцій із криптовалютою приходиться протягом декількох секунд;
- емісія більшості видів криптовалют має максимальний поріг, що викликано скінченністю всіх можливих комбінацій символів, що утворюють кожен нову одиницю криптовалюти. Це сприяє зменшенню невиправданої грошової маси в обігу та зниженню рівня інфляції [4].

Але деякі з переваг криптовалюти є одночасно й її недоліками. Так, повна анонімність і конфіденційність трансакцій роблять можливим спекулювання валютою та використання її для злочинних операцій, таких як торгівля людьми, контрабанда наркотиків, фінансування тероризму і т. д. Арі Джуелс, крипто-



граф і професор університету Корнелл-Тек, назвав біткоїн (першу і найвідомішу з визнаних офіційно криптовалют) «ідеальною зброєю для злочину, оскільки він дає змогу створити довірчу ситуацію, тоді як в інших випадках цього складно досягти» [6].

Проте, незважаючи на різні думки щодо криптовалют, варто визнати, що їх поява на світовому фінансовому ринку є феноменом, який у теорії може докорінно змінити наявну в світі фінансову систему. Теоретично криптовалюта може позитивно вплинути на бізнес. Висока швидкість проведення операцій із криптовалютами дасть змогу економити витрати часу та робочої сили, відсутність комісії під час здійснення операцій дасть змогу підприємствам отримати вільні кошти, які будуть використані на розвиток виробництва, зменшити витратну частину суб'єктів господарювання, підвищити динамічність підприємницької діяльності, що позитивно вплине на економіку

Таким чином, криптовалюта, або грошові сурогати, ймовірно, міцно увійдуть в життя майбутніх і навіть справжніх поколінь. Але для цього потрібно буде вирішити багато технологічних, юридичних і економічних питань.

### **Література:**

1. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні»: прийнятий Верховною Радою України 05.04.2001 № 2346-III: редакція від 06.11.2016 на підставі 1664-19. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.
2. Коваль С.Ю. «Криптовалюти як складова частина фінансової системи: стан і перспективи розвитку в Україні» / С.Ю. Коваль // Глобальні та національні проблеми економіки, 2017. – № 15 – С. 529-533.
3. Світ братів-коїнів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vcourse.ua/ua/business/bratev-koinov.html>.
4. Система біткоїн: плюси і мінуси [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://invest-program.com.ua/tag/bitcoin/>.
5. Популярні види криптовалют [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://baksman.org/faq/populjarnye-vidy-kriptoaljut.html>.
6. Шевченко Л.В. Темная сторона биткоина: чем опасны криптовалюты? / Л.В. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubr.ua/ukraine-and-world/technology/temnaia-storona-bitkoina-chem-opasny-kriptoaluty-357155>.

**Олійник І. О.**  
студентка спеціальності «Фінанси і кредит»  
Науковий керівник: **Кміть В. М.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту  
*Львівський національний університет  
імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОНТРОЛЮ ЗА ЗДІЙСНЕННЯМ ДЕРЖАВНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Для забезпечення стабільного розвитку національної економіки та здійснення ефективних економічних реформ держава потребує значних фінансових ресурсів. З метою фінансування своїх видатків держава може мобілізувати фінансові ресурси у формі державного кредиту. За рахунок запозичених коштів держава має можливість використовувати додаткові ресурси для фінансування соціального та економічного розвитку країни. Функціонування державного кредиту є важливою складовою фінансового механізму та невід'ємною ознакою державних фінансів.

Державний кредит, як і будь-яка інша форма кредитних відносин, потребує контролю, який охоплює контроль за залученням державних позик та за їх погашенням.

Важливе значення державного кредиту у фінансовій системі держави зумовило постійну увагу науковців до різних аспектів його функціонування. Дослідженням державного кредиту займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені як Р. Барро, Дж. Кейнс, Д. Рікардо, В. Андрущенко, В. Базилевич, О. Василик, В. Опарін, Ю. Пасічник, О. Чеберяко та інші. Питанням державно контролю присвячені праці таких вчених як В. Б. Авер'янова, О. Ф. Андрійко, В. М. Гарашука, Л. А. Савченко та ін.

В умовах ринкової економіки державний кредит відіграє важливу роль у функціонуванні фінансової системи держави. Його роль полягає не лише у розв'язанні проблеми пошуку і мобілізації ресурсів, яких не вистачає, а й тісно пов'язана з регулюванням соціально-економічних процесів в країні.

Державне кредитування є специфічною ланкою державних фінансів, в якій держава виступає позичальником, кредитором та гарантом повернення коштів. Воно характеризує особливу сферу фінансових відносин держави і є відокремлене в окремому ланку, хоча й немає власного органу управління та відокремленого фінансового фонду (рух кредитних коштів відбувається через бюджет) [1, с. 30].

В залежності від ефективності управління державним кредитом він може здійснювати як стимулюючий так і руйнівний вплив на розвиток економіки.

Існування державного кредиту призводить до появи державного боргу і необхідності чіткої системи управління ним. Відповідно до Бюджетного кодексу України, державний борг – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникає внаслідок державного запозичення [2].

Процес залучення та повернення державних позик вимагає контролю за цільовим використанням коштів, термінами їх повернення і вчасністю сплати відсотків.

Характерною рисою такого контролю є те, що основним його суб'єктом виступає держава в особі державних органів влади та управління, оскільки контрольна функція тісно пов'язана з призначенням діяльності держави та станом централізованого фонду грошових ресурсів.

Отже, державний контроль є важливим видом діяльності держави, що здійснюється уповноваженими державними органами, посадовими особами, і спрямований на забезпечення законності й дисципліни [3, с. 41].

Призначення державного контролю полягає в тому, що держава через певні організаційні форми і структури створює систему контролю, нагляду, перевірки виконання чинних норм і правил, усунення та недопущення відхилень від визначених параметрів. Контроль є елементом державної влади, а контрольні відносини носять владний характер [4, с. 30].

Бюджетний кодекс України передбачає, що в Україні фінансовий контроль і аудит та оцінка ефективності використання бюджетних коштів здійснюються на всіх стадіях бюджетного процесу.

Рахункова палата є одним із органів, який має повноваження щодо контролю за дотриманням бюджетного законодавства. Рахункова палата є постійно діючим органом зовнішнього державного фінансового контролю.

Конституцією України закріплено конституційний статус Рахункової палати як органу, що діє від імені Верховної Ради України і контролює використання коштів Державного бюджету України.

Відповідно до Закону України «Про Рахункову палату» від 2 липня 2015 року, Рахункова палата України здійснює фінансовий аудит та аудит ефективності щодо [5]:

- надання кредитів з державного бюджету та повернення таких коштів до державного бюджету;
- операцій щодо державних внутрішніх та зовнішніх запозичень, державних гарантій, обслуговування і погашення державного та гарантованого державою боргу;

– використання кредитів (позик), залучених державою до спеціального фонду державного бюджету від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій.

Рахункова палата в межах повноважень здійснює контроль за [5]:

– станом державного боргу та гарантованого державою боргу, порядком утворення, обслуговування і погашення таких боргів;

– дефіцитом (профіцитом) державного бюджету та джерелами фінансування державного бюджету;

– цільовим і ефективним використанням та своєчасним поверненням кредитів (позик), залучених державою до спеціального фонду державного бюджету;

– дотриманням граничного обсягу державного боргу та гарантованого державою боргу, а також виконанням плану заходів з приведення загального обсягу державного боргу та гарантованого державою боргу до встановлених вимог;

– відшкодуванням суб'єктами господарювання, які отримали кредити (позики) під державні гарантії, витрат державного бюджету, що виникли внаслідок виконання державою гарантійних зобов'язань перед кредиторами.

При здійсненні контролю за державним боргом та гарантованим державою боргом Рахункова палата досліджує [5]:

– кредитні договори та нормативно-правові акти, за якими виникають державні боргові зобов'язання та гарантійні зобов'язання, здійснюються платежі з обслуговування і погашення державного боргу та гарантованого державою боргу;

– ефективність управління державним боргом та гарантованим державою боргом;

– ефективність розміщення тимчасово вільних коштів єдиного казначейського рахунка і коштів валютних рахунків державного бюджету на депозитах або шляхом придбання державних цінних паперів.

За результатами проведених контролюючих заходів Рахункова палата складає відповідні висновки та інформує про них Верховну Раду України.

Таким чином, державний кредит, як форма кредитних відносин, потребує контролю, який охоплює контроль за залученням державних позик та за їх погашенням. Основними напрямками такого контролю є цільове використання коштів, дотримання термінів повернення позик і своєчасність сплати відсотків.

Контроль є невід'ємною частиною системи регулювання, метою якого є виявлення відхилень від прийнятих стандартів та порушень принципів законності, ефективності та економії витрачання фінансових ресурсів на ранніх стадіях для того, щоб мати можливість прийняти відповідні заходи, притягти винних до відповідальності, отримати компенсацію за нанесені збитки або здійснити заходи по запобіганню чи зменшенню таких порушень.

## Література:

1. Чеберяко О. Вплив державного кредитування на рівень боргової безпеки України / О. Чеберяко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – Вип. 2. – С. 29-36.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
3. Духовна О. В. Теоретико-правові засади державного контролю за здійсненням місцевих запозичень в Україні [Електронний ресурс] / О.В. Духовна // Вісник Академії адвокатури України. – 2011. – Число 3. – С. 40-44. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vaau\\_2011\\_3\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vaau_2011_3_6).
4. Андрійко О.Ф. Державний контроль в Україні: організаційно-правові засади / О.Ф. Андрійко. – К.: Наук. думка, 2004. – 299 с.
5. Закон України «Про Рахункову палату» Закон України «Про Рахункову палату» від 2 липня 2015 року № 576-VIII / – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/576-19>.

**Пілюгіна І. О.**

студентка

Науковий керівник: **Славкова А. А.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів

*Київський національний економічний університет*

*імені Вадима Гетьмана*

*м. Київ, Україна*

## **СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ ТА ПЕРЕШКОДИ ЙОГО РОЗВИТКУ**

Страховання життя є об'єктивно необхідним атрибутом ринкової економіки та однією з важливих галузей особистого страхування на світовому страховому ринку, яка забезпечує надійний захист застрахованих осіб у випадку настання несприятливих подій для життя і здоров'я

В сучасному світі все більшої актуальності набуває страхування життя, адже це один із ефективних інвестиційних інструментів, надійних грошових вкладень, що гарантує захист застрахованої особи у разі настання відповідного страхового випадку.

Страховання життя в розвинених країнах світу є важливим інструментом соціального захисту населення і могутнім джерелом інвестування національних економік.

Під страхуванням життя слід розуміти вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з

договором страхування у разі смерті застрахованої особи, чи у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та (або) досягнення застрахованою особою визначеного договором віку. Страхування життя поєднує в собі можливість для громадян одержати страховий захист від існуючих ризиків та заощадити кошти [1].

Аналізуючи стан розвитку ринку страхування життя в Україні можна говорити про те, що з більш ніж 300 страхових компаній України страхуванням життя реально займається тільки 6 компаній (табл.1), тобто 2% від загальної кількості, в той час як в розвинених країнах ця цифра сягає 50% і більше, тобто відставання не менш, ніж у 25 разів. На ринку страхових послуг України страхування життя займає всього 0,66%, а в розвинених країнах ця цифра сягає 30 – 40%, тобто ми відстаємо приблизно в 50 разів. У Німеччині на страхування життя населення спрямовується щорічно 2,7% ВВП, у Франції – 5,9%, а в Україні – тільки 0,006% – приблизно в 500 – 1000 разів менше.

Таблиця 1

**Найбільші страхові компанії зі страхування життя в Україні та Франції**

№ п \п	Україна	Франція
1	«МетЛайф»	CNP Insurance
2	«PZU Україна Страхування життя»	AXA Insurance
3	«ТАС»	BNP Insurance
4	«Ейгон Лайф Україна»	AGF Insurance
5	«Уніка Життя»	ACM Insurance
6	«АСКА – ЖИТТЯ»	AVIVA France Insurance

Чималу частку на ринку становить особисте страхування життя, яке включає в себе накопичувальне, термінове, ризикове та змішане, придбане клієнтами особисто, а також корпоративне страхування життя, яке великі компанії включають в соціальний пакет для топ-менеджерів та особливо цінних співробітників. Його частка на ринку оцінюється в 4-5%.

Згідно статистики Ліги страхових організацій України (ЛСОУ) в 2017 році за договорами страхування, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку було укладено 133 угоди, накопичувального страхування 89 052 угоди, договори страхування лише на випадок смерті 27 731 угода, за іншими договорами страхування життя 868 343 угоди. Страхові премії в 2017 році компаній становили 1 376 498, 1 тис. грн, страхових виплат було здійснено на суму 217 210,70 тис. грн. За даними ЛСОУ в Україні в 2017 році договори страхування життя уклали 985 259 тис. чоловік, тобто менше 4% населення (табл. 2) [2].

## Показники країн Європи за обсягом страхових премій, 2017 р.

Країна	Страхування життя (млрд. дол.)	Загальне страхування (млрд. дол.)	Всі види страхування, (млрд. дол.)	Світова частка (%)
Велика Британія	214,5	105,5	320,1	7,0
Франція	150,1	80,4	230,5	5,0
Німеччина	96,7	115,5	212,2	4,7
Італія	124,9	40,1	165,0	3,6
Нідерланди	17,8	62,8	80,6	1,8
Іспанія	28,4	32,9	61,3	1,4
Швейцарія	33,9	27,4	61,3	1,4
Ірландія	47,4	7,8	55,2	1,2
Швеція	24,3	9,2	33,5	0,7
Бельгія	17,2	15,9	33,1	0,7

До проблем страхування життя в Україні можна віднести тривалу економічну кризу в Україні, що призвела до різкого падіння рівня життя більшості населення. У людей практично немає вільних коштів для того, щоб скористатися послугами страхових компаній, які здійснюють страхування життя. На сьогодні населення України не має можливості укласти договори з накопичувального страхування, оскільки рівень життя громадян є досить низьким, що не дозволяє сплачувати страхові премії в необхідному обсязі [4].

Також однією з важливих проблем є чинна система законів, які регулюють економіко-правову діяльність страхових компаній, адже вона не стимулює розвиток даного виду страхування і за останні роки у законодавстві не було внесено жодних змін, наша система страхового законодавства не узгоджена з Цивільним кодексом, шахрайство та фіктивне перестраховування в даній сфері, через це впливає інша проблема, люди, які мають більший достаток укладають угоди зі страхування життя у зарубіжного страховика [3].

На сьогоднішній день українці більше схильні віддавати перевагу ризиковому страхуванню життя, так як термін дії договорів становить від одного року. У сформованій ситуації невизначеності та економічного спаду, банкрутства ключових банків на ринку, валютної дестабілізації громадяни України неохоче укладають накопичувальні договори на тривалий термін.

Розвитку українського ринку страхування життя, насамперед, має сприяти держава шляхом проведення низки першочергових заходів з популяризації страхування життя, серед яких такі:

- вдосконалення методики формування резервів зі страхування життя;

– запровадження податкових пільг для страховиків, що пропонують програми пенсійного страхування;

– встановити податкові пільги для юридичних осіб, котрі укладають договори страхування життя своїх працівників;

– розробити умови, які б дозволили страховикам пропонувати привабливі програми нагромадження капіталу і були б доступні більш широкому загалу

– підготовка висококваліфікованих фахівців в сфері страхування

– забезпечувати прозорість страхового ринку

Для того, щоб страхування життя в Україні отримало додатковий імпульс розвитку, необхідно дозволити страховим компаніям укладати договори страхування у вільноконвертованій валюті, що забезпечило б надійніше зберігання коштів страхувальників і дозволило б виплачувати гарантований інвестиційний дохід. Необхідно також удосконалити методикку формування резервів зі страхування життя, запровадити податкові пільги для страхових компаній при інвестуванні коштів страхувальників, впроваджувати європейські принципи регулювання страхової діяльності.

### **Література:**

1. ЗУ «Про страхування» від 07.03.1996 з останніми змінами і допов. від 25.12.2015 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80> ст.6.
2. Ліга страхових організацій України, 2017р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uainsur.com/>.
3. Дзюба Н.Н. Характеристика ринку страхування життя в Україні / Дзюба Н.Н. // Вісник міжнародного наукового семінару Страховий ринок.-2017р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/NEW\\_%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA-%D1%82%D0%B5%D0%B7-2017\\_2.pdf](http://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/NEW_%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA-%D1%82%D0%B5%D0%B7-2017_2.pdf) 60 с.
4. Блискун О.В.Сучасний стан та перспективи розвитку страхування життя в Україні / О.В. Блискун // Вісник міжнародного наукового семінару Страховий ринок. – 2017 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://financial.lnu.edu.ua/wpcontent/uploads/2015/10/NEW\\_%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA-%D1%82%D0%B5%D0%B7-2017\\_2.pdf](http://financial.lnu.edu.ua/wpcontent/uploads/2015/10/NEW_%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA-%D1%82%D0%B5%D0%B7-2017_2.pdf) ст.16.



**Турчинська О. І.**

студент

Науковий керівник: **Крупка М. І.**

професор

*Львівський національний університет*

*імені Івана Франка*

*м. Львів, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТА УРІВНОВАЖЕННЯ СТАНУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ**

Регулювання валютного ринку займає чільне місце у системі заходів досягнення збалансованого економічного розвитку країни, зокрема це стосується банківської системи. Утім, воно має свої особливості, пов'язані з типами валютної політики держави, рівнями валютної системи та механізмом її регулювання, а також повинно враховувати вплив змін курсу національної валюти, тенденції на міжнародних валютних ринках, конкретні заходи НБУ у сфері регулювання валютного ринку тощо.

Метою роботи є оцінка ситуації у сфері валютного регулювання, аналіз впливу заходів НБУ щодо стабілізації валютного ринку в умовах фінансової кризи, а також розробленні пропозицій щодо вдосконалення та урівноваження валютного ринку.

Дослідженню питань, пов'язаних з проблематикою регулювання валютного ринку, присвячено у чималій кількості наукових праць, зокрема варто виокремити дослідження О. Береславської [1], Г. Бортнікова [2], А. Гальчинського, Г. Геєця [3], Ф. Журавки, В. Міщенко, М. Савлука [4], В. Стельмаха [5] та інших вчених. Проте все ж залишаються недостатньо вивченими та потребують подальшого розгляду питання щодо способів збільшення валютних надходжень від експорту, напрямів подолання від'ємного сальдо платіжного балансу, вдосконалення валютного регулювання за умов підвищення вимог до кредитування України з боку міжнародних банківських установ та інших фінансово-кредитних інституцій, тощо.

Для цілей вдосконалення та урівноваження стану валютного ринку України держава проводить довго- та короткотермінову валютну політику. Так, довготермінова валютна політика держави охоплює зокрема низку таких заходів: сприяння макроекономічній стабільності й створення сприятливих умов для функціонування іноземного бізнесу в національній економіці та забезпеченні довіри до національної валюти; стимулювання розвитку експорту та забезпечення надходження до країни заробленого валютного виторгу тощо.

Однак на відміну від довготермінової, короткотермінова валютна політика передбачає досягнення гармонізації інтересів імпортерів та експортерів,

збалансованість функціонування вітчизняної валютної системи, створення умов для досягнення збалансованого платіжного балансу. Сьогодні механізм регулювання системи валютного ринку є невід'ємною складовою валютної системи та реалізується на двох рівнях: національному та міжнародному. Так, на міжнародному рівні, функції регулювання відносин на міжнародному валютному ринку здійснюють Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, а також низка інших міжнародних фінансових установ. Регулювання відносин на національному рівні реалізується індивідуально у межах конкретної країни та безпосередньо впливає на поточне регулювання валютного ринку.

Відтак, ці два рівні не варто розглядати відокремлено, передусім у контексті активізації глобалізаційних процесів економічного розвитку країн світової спільноти. Ось до прикладу, регулювання валютного ринку національного рівня реалізується на основі принципів та методів встановлених МВФ та регіональних союзів. Тому, об'єктивні реалії глобальної економіки сучасності вимагають систематичності та послідовності реалізації державою виваженої валютної політики з врахуванням існуючих тенденцій на міжнародному фінансовому ринку.

Для цілей вдосконалення та урівноваження стану валютного ринку країни варто вживати заходи регулювання валютного ринку НБУ, до яких зокрема відносимо:

- купівля-продаж золота задля зміни кон'юнктури ринку дорогоцінних металів;
- маневрування обліковою ставкою НБУ з метою регулювання грошової маси та сприяння ввезення/вивезення іноземної валюти закордон;
- диверсифікація валютних резервів країни для зменшення збитків, котрі могли б виникнути за умов знецінення певної валюти;
- девальвація курсу національної валюти країни, що могла б вплинути на зменшення імпорту та зростання експорту;
- валютна інтервенція як чинник зміни курсу національної валюти відносно іноземних валют, а також зміни платіжного балансу країни;
- ревальвація, котра передбачає підвищення курсу національної валюти та стимулювання припливу іноземної валюти;
- використання механізмів посилення/послаблення валютних обмежень з боку НБУ, і як наслідок, зміна правил вивезення валюти, особливості обміну національної валюти на іноземну, зміна правил вивезення валютного виторгу нерезидентами, та ін [1-4; 7].

Поряд з цим, практика свідчить, що регулювання валютного ринку не позбавлене окремих фундаментальних суперечностей. Так, попри офіційну задекларованість НБУ режиму ринкового курсоутворення, немає повноцінно-розвиненого міжбанківського валютного ринку та ринкового курсоутворення,

котрі виникли у результаті використання жорстких валютних обмежень на міжнародний рух капіталу. Саме тому, валютні обмеження порівняно до фіксованого валютного курсу на перший погляд, є більш жорсткими, ніж це було раніше. Звідси виникає об'єктивна необхідність у формуванні нової довготермінової стратегії щодо вдосконалення та урівноваження стану валютного ринку України, котра повинна охоплювати наступні складові:

1) необхідність аналізу для можливостей подальшого використання успішного досвіду зарубіжних країн. Цікавим прикладом є досвід уряду Чилі, де результатом зміни валютної політики країни стало запровадження справжнього режиму інфляційного таргетування із цільовим показником на рівні 3%, так як такий захід валютної політики держави, як фіксація валютного курсу засвідчила свою неефективність [8];

2) удосконалення чинної системи валютного законодавства для цілей забезпечення гнучкішого та сучаснішого режиму регулювання на валютному ринку держави. Ось до прикладу, шлях до лібералізації відповідно до перехідних положень проекту закону «Про валюту» мав би охоплювати, зокрема: приведення НБУ своїх НПА у відповідність до Закону «Про валюту»; введення в дію закону про міжнародну співпрацю України в галузі оподаткування (BEPS); прийняття Радою з фінансової стабільності рішення щодо стабілізації фінансового стану банківської та фінансової систем країни [6].

3) лібералізація валютного ринку як інструмента автоматичного регулювання інфляційних процесів в країні;

4) спрощення встановленого режиму обмежень на міжнародне переміщення капіталу та валютні операції. Найбільш розвинену валютну сферу мають країни ЄС, саме тому доречним було б зниження обмежень до досягнення їх рівня;

5) підпорядкованість валютної політики єдиному механізму монетарної політики держави, котрабудується на принципах інфляційного таргетування;

6) важливість успішного розвитку ринку валютних деривативів, а також строкових контрактів для цілей розширення можливостей регулювання валютного ринку та хеджування валютного ризику, при одночасному зниженні участі держави щодо визначення курсових орієнтирів ведення монетарної політики [1-5; 7].

Глобалізація світової економіки та наявність високої конкуренції на міжнародних фінансових ринках вимагає від українського уряду надання валютній політиці ролі центрального елементу у сфері монетарної політики держави. Переважне застосування адміністративних заходів впливу у ході регулювання валютного ринку, використання механізмів валютних обмежень на міжнародне переміщення капіталів, недостатній розвиток інших сегментів фінансового ринку дає чітку характеристику України, як держави із

недостатньо-розвиненою інфраструктурою валютного ринку, попри високий рівень відкритості національної економіки.

У дослідженні визначено низку заходів щодо регулювання валютного ринку з боку НБУ, а також наголошено на об'єктивній необхідності у формуванні нової довготермінової стратегії щодо вдосконалення та урівноваження стану валютного ринку України, реалізацію якої подано через основні складові. Вважаємо, що за умов успішної реалізації зазначених заходів дасть змогу удосконалити механізм регулювання валютного ринку та валютної політики держави загалом, урівноважити курс національної валюти та зміцнити ситуацію у сфері монетарної політики України.

### **Література:**

1. Береславська О. Валютна політика України: теорія та практика: [монографія] / О. Береславська. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2010. – 330 с.
2. Бортніков Г. Присутність іноземних банків із країн-членів ЄС в Україні / Г. Бортніков, О. Любіч // Фінанси України. – 2015. – № 10. – С. 77-89.
3. Лондар С. Співробітництво України та МВФ як фактор макрофінансової стабілізації / С. Лондар, К. Кузнецов // Фінанси України. – 2015. – № 4. – С. 48-66.
4. Ставицький А. Умови стабілізації банківської системи України на сучасному етапі / А. Ставицький // Фінанси України. – 2015. – № 1. – С. 47-58.
5. Стельмах В. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / В. Стельмах. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
6. Про валюту: проект Закону України № 8152 від 19.03.2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=63668](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63668).
7. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: затверджена Постановою НБУ від 18 червня 2015 року № 391 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
8. Morande F. Exchange Rate Policy in Chile: Recent from the Band to Floating and Beyond / F. Morande, M. Tapia // Stanford University Working Paper. – 2002. – № 130 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://scid.stanford.edu>.

**Турчинська О. І.**

студент

Науковий керівник: **Крупка М. І.**

професор

*Львівський національний університет*

*імені Івана Франка*

*м. Львів, Україна*

## **ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РЕЖИМУ ГНУЧКОГО ВАЛЮТНОГО КУРСОТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ**

Вибір оптимального валютного режиму, який би відповідав сучасним реаліям і забезпечував пришвидшення економічного розвитку України є одним з актуальних питань сьогодення. Це зумовлено тим, що валютно-курсова політика впливає на усі сектори національної економіки й охоплює інтереси всіх економічних суб'єктів країни. Наявні позитивні аспекти застосування гнучкого режиму курсоутворення посилюють значущість дослідження результатів переходу України на режим плаваючого валютного курсу та визначення макроекономічних наслідків його запровадження й функціонування. Саме тому основним завданням валютно-курсової політики на сьогодні залишається реалізація заходів, які б максимально відповідали умовам фінансово-економічного стану України та тенденціям на міжнародних ринках.

Питання удосконалення режиму курсоутворення постає в Україні доволі регулярно, що відображає глибинний вплив цієї проблематики на розвиток вітчизняної економіки [1; 2; 3]. Прагнення оптимізувати вплив валютної політики на динаміку економічного зростання з урахуванням економічних умов у різних країнах спричиняє сьогодні існування значної кількості проміжних валютних режимів між двома основними видами – фіксацією обмінних курсів та їх вільним плаванням.

Фіксований валютний курс передбачає такий режим запровадження обмінного курсу національної валюти, за якого держава в особі уповноважених нею органів визначає твердий паритет національної грошової одиниці щодо іноземних валют та вживає відповідних заходів валютної політики для підтримання цього паритету в країні. Цей режим також передбачає запровадження урядом або іншим державним органом валютного регулювання і валютного контролю постійних, зафіксованих на певному рівні й на визначений термін пропорцій обміну національної валюти на іноземну.

Водночас плаваючий валютний курс як співвідношення обміну між валютами різних країн формується на ринку під час взаємодії попиту і пропозиції на вітчизняну грошову одиницю й іноземну валюту. Виділяють такі головні режими плаваючого валютного курсу:

– Вільне плавання, за якого на валютний курс впливає лише ринкова кон'юнктура.

– Обмежене плавання, за якого центральний банк задає граничні норми коливання обмінного курсу національної валюти.

– Кероване плавання – це режим управління валютним курсом, який полягає у цілеспрямованій зміні вартості національної валюти, зазвичай, у бік девальвації.

Простежимо стисло основні етапи пошуків оптимального монетарного режиму у вітчизняній економіці після запровадження повноцінної національної грошової одиниці восени 1996 року. У цей період здійснювалася політика валютних коридорів, яка встановлювала певні межі щодо девальваційних очікувань, але водночас залишала можливість для коригування економічних дисбалансів за допомогою обмінного курсу [2; 5]. Використання валютного коридору зіграло позитивну роль у складний період економічної кризи 1998 р.

З політико-економічної точки зору Національний банк України з другого півріччя 1999 р. фактично перейшов до режиму керованого плавання обмінного курсу, а у лютому 2000 р. спільною заявою Кабінету Міністрів України та НБУ про курсову політику такого плавання курсу підтверджено офіційно [4]. Проте попри задеклароване плавання курсу Національний банк у 2000–2004 роках фактично утримував його на встановленому рівні, допускаючи лише незначні коливання [2; 6].

Починаючи з 2005 р. НБУ надає дещо більшої гнучкості національній грошовій одиниці – офіційний курс гривні у квітні було зміцнено з 5,3 до 5,05 грн. за долар США. Це не суперечило режиму керованого плавання. Однак в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2005 р. – ключовому документі, який визначав напрями і завдання монетарної політики в Україні – передбачалися зовсім інші орієнтовні значення курсу (у межах від 5,27 до 5,31 грн. за дол. США) [7].

Динамічний розвиток вітчизняної економіки у наступні три роки ще більше актуалізував питання підвищення гнучкості курсоутворення. Так, у травні 2008 р. курс гривні було ще раз стрибкоподібно зміцнено з 5,05 до 4,85 грн. за дол. США. Це дало підстави Міжнародному валютному фонду перекласифікувати валютний режим в Україні з де-факто фіксації до долара на режим керованого плавання [6; 7]. Проте вже за кілька місяців з розгортанням світової фінансово-економічної кризи Національний банк України втратив контроль над ситуацією, що призвело до катастрофічного знецінення національної грошової одиниці в останньому кварталі 2008 р.

На початку 2013 року в Україні знову заговорили про гнучке курсоутворення та необхідність підвищення обмінного курсу національної валюти. Після стрімкої девальвації і через нездатність Національного банку утримати гривню його голова

В. Гонтарєва заявила, що в Україні відбувається перехід до вільного ринку, тобто, гнучкого курсоутворення, на яке не впливає регулятор.

З огляду на зазначене вище доцільно виділити три етапи переходу до режиму гнучкого курсоутворення гривні. На першому етапі було досягнуто певного рівня та сприятливої динаміки основних макроекономічних і технічних показників (позитивні зрушення у розвитку ринку хеджування валютних ризиків, стабільна політична ситуація, зниження рівня тіньового сектору економіки та легалізація доходів, стає покращення міжнародних кредитних рейтингів та інвестиційного іміджу України), що дало змогу утримувати коливання курсу у межах  $\pm 5\%$  та посилити роль процентної ставки центрального банку. На другому етапі відбувалося поступове розширення діапазону коливання курсу – спершу у межах  $\pm 10\%$ , а потім – у межах  $\pm 15\%$ . Водночас було узгоджено вітчизняне законодавство з нормативно-правовими документами ЄС, запроваджено європейські стандарти валютного регулювання. І, нарешті, на третьому етапі НБУ офіційно декларує перехід від режиму керованого плавання обмінного курсу гривні до режиму вільного плавання, а основною ціллю монетарної політики стає таргетування інфляції.

Однак незважаючи на перехід центрального банку до таргетування інфляції споживчі ціни в 2015 році зросли на 43,3%, в 2016 році – на 12,4%, а за підсумками 2017 інфляція становила 13,7%, що дає підстави зробити висновок про доволі неефективні дії НБУ. Причина такого зростання цін – кілька факторів, зокрема зростання комунальних тарифів і ціни газу, але найголовніший чинник – це девальвація. Попередній досвід щодо різких стрибків курсу на валютному ринку змушує економічних суб'єктів закладати у вартість товарів курсовий ризик навіть тоді, коли гривня перебуває у більш-менш стабільному стані. Через високий рівень відкритості господарської системи, вітчизняна економіка країни міцно прив'язана до валютної складової інфляції, тому її таргетування фактично неможливе без керованого плавання валютного курсу в умовах сьогодення.

Зважаючи на це НБУ досі не скасував валютних обмежень (хоча частину з них таки послабив), зокрема зобов'язання експортерів продавати 50% валютного виторгу та ін. Частково це також пов'язано з тим, що політики наввипередки кричать про недоцільність гнучкого курсоутворення, і якщо воно й повинно існувати, то в дещо в іншому вигляді, ніж нам намагається його нав'язати МВФ.

Справді країні потрібні прозорі і зрозумілі правила гри на валютному ринку. Україні для розвитку потрібен такий валютний ринок, який дасть змогу задовольнити попит на валюту, не буде загроз стрибків курсу в розмірі 1-3% упродовж тижня або 3-8% за місяць. При цьому немає жодної гарантії, що

зазначені стрибки справді пов'язані з роботою ринку, а не є черговими спекуляціями.

Як відомо, прогнозованість і стабільність валютного курсу залежить власне від рішень політиків в економічній сфері, від їх усвідомлення відповідальності за проведення болючих, але життєво-необхідних реформ, від послідовності в процесі ухвалення рішень у бюджетно-податковій політиці та створенні привабливого макроекономічного середовища в державі для залучення іноземних інвесторів, які наповнять вітчизняний ринок іноземною валютою. Правда, на превеликий жаль наших політиків, іноземні інвестори реагують не на пусті обіцянки, а на реальні зміни в країні. Як справедливо зазначив Д. Співак «...в нас відбувається імітація реформ. Ми вже втомили весь світ...». Водночас прогнозованість поведінки гривні значною мірою визначає успішність економічної політики уряду, а отже, у підсумку формує і можливості економічного зростання в державі.

### **Література:**

1. Проект закону України «Про валюту» (2017р.) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.
2. Що таке лібералізація валютного ринку? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bizua.org/484/shho-take-liberalizaciya-valyutnogo-rinku>.
3. Кухта П. Як поліпшити інвестиційний клімат швидше за всіх у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/10/26/630501/>.
4. Валютна лібералізація в Україні: що швидше, то краще? [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://dt.ua/macrolevel/valyutna-liberalizaciya-v-ukrayini-scho-shvidshe-to-krasche-270306\\_.html](https://dt.ua/macrolevel/valyutna-liberalizaciya-v-ukrayini-scho-shvidshe-to-krasche-270306_.html).
5. Ющенко В. А. Валютне регулювання: Навч. посіб. / Ющенко В. А., Міщенко В. І. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 359 с.
6. Валютно-курсова політика України: монографія / [М. І. Крупка, М. І. Кульчицький, Н. В. Жмурко, Д. В. Ванькович]. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2012. – 366 с.
7. Дзюблюк О. Особливості реалізації валютної політики в Україні в умовах світової фінансової кризи / Олександр Дзюблюк // Банківська справа. – 2010. – № 5. – С. 55-64.



**Чепка В. В.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу  
**Надзуга О. С.**  
студент факультету фінансів  
*Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

## **ГЕЙМІФІКАЦІЯ: СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ**

У сучасних умовах розвитку бізнесу одним з ключових питань є ефективне управління компанією. Науковці та практики спрямовують свою діяльність на пошук нових інтенсивних методів в управлінні. Саме тому метод гейміфікації є актуальним та потребує глибокого дослідження.

Гейміфікація (від англ. Gamification) – це застосування підходів, характерних для комп'ютерних ігор, для неігрових процесів з метою залучення користувачів і споживачів до вирішення прикладних завдань, використання продуктів або послуг [1, с. 6]. Аналізуючи досвід багатьох компаній, можна виділити ряд причин впровадження гейміфікації, а саме: стимулювання працівників до виконання необхідних дій; підвищення ефективності взаємодії в колективі та зі споживачами; розвиток необхідних для роботи навичок та системного мислення. Через методи гейміфікації залучають природні людські інстинкти, такі як: конкуренція, досягнення, статус, самовираження, альтруїзм, вирішення задач [2, с. 69].

В основі стратегії гейміфікації лежить винагорода за виконані завдання. При цьому можуть бути застосовані різні типи заохочень: бали, відзнаки або рівні, індикатор прогресу і видача виконавцю віртуальної валюти. Конкуренція є ще один елементом, який можна використати при гейміфікації. Надати можливість всім працівникам бачити нагороди інших, або виплачувати бонуси лідерам і таким чином стимулювати інших виконувати завдання.

Альтернативний підхід до гейміфікації – надати реальним завданням характеристик ігрового світу. Наприклад, запропонувати декілька можливих варіантів розв'язання задачі, повторити із прикладу, поступово ускладнювати, ще можна додати розповідь чи передісторію [3, с. 94].

Гуру гейміфікація Ю-Кай Чу пропонує вісім основних двигунів, які керують людськими рішеннями та діями, які містяться в іграх. Вони включають: бажання виконання (завоювання монет або швидкоплинних рівнів), соціальний вплив (кнопки хвастоців або квадратні значки), епічний зміст

(захоплююча розповідь гри) і запобігання втрат, тобто страх перед втратою Вашого досягнутого статусу гри.

Розуміючи ці «двигуни» і використовуючи відповідну механіку гри, щоб направити їх, можна взяти буденні завдання, такі як відповідь на дзвінки в сервісному центрі або консультування клієнтів, і зробити їх набагато цікавішими. Методи гейміфікації, на нашу думку, за короткий термін можуть не тільки збільшити рентабельність компанії, а і збільшити її конкурентоспроможність серед інших компаній [4].

Провідний консультант з майстерності Анджей Марчевський описує шість головних учасників методу гейміфікації, кожен з яких має свій набір мотивів (рис. 1).



**Рис. 1. Учасники методу гейміфікації та їх мотиви**

1. Гравці – мотивовані переважно нагородами та самою грою. Їх основною ціллю є пройти рівень і отримувати все більше і більше балів.

2. Ачівери (achievers) – хочуть бути майстрами та лідерами, і їх надихають виклики як засіб самовдосконалення.

3. Соціалізатори – вони приймають участь через своїх друзів. Їх мотивація в грі полягає в тому, щоб спілкуватися та взаємодіяти, щоб відчувати себе частиною спільноти.

4. Благодійники – їх мотивація – це альтруїстичне почутт. Їх мета в грі – бути краще для компанії та їх однолітків, і вони не очікують жодної нагороди.

5. Вільні духи – їх джерелом мотивації є потенціал самодостатності та здатність досліджувати та створювати.

6. Знищувачі – вони шукатимуть шляхи подолання існуючого стану та ігрових систем. Їхня мотивація – перешкоджати і відволікати інших користувачів [4].

Використання гейміфікації має певні тенденції для компаній різного рівня:

– маленькі стартапи зазвичай замовляють гейміфікацію свого продукту. Для них цей процес складається зі створення продукту, який максимально залучає споживачів та приваблює їх до процесу його покупки та споживання в майбутньому;

- середній бізнес зазвичай гейміфікує маркетинг з метою залучити потенційних споживачів з зазначеного сегмента ринку до бренду, продуктів і послуг;
- великі компанії зазвичай фокусуються на гейміфікації робочого процесу з метою розвитку співробітників та культивування почуття солідарності та спільності з усією командою [2].

Гейміфікацію використовують при створенні програм лояльності, в роботі складних інтерфейсів, навчальних процесах, соціальних мережах, а також в рекламних кампаніях, коли необхідно, щоб користувач добре ознайомився з брендом або контентом [5].

Наприклад, «Google» ввела ігрову валюту для своїх співробітників – «Goobles». «FedEx» та деякі авіалінії використовують ігрові симулятори з рейтингами з метою навчання працівників. Косметична компанія «L’Oreal» створила ігри для нових працівників, в яких вони можуть перевірити свої навички і визначити для себе кращу посаду в компанії. «Nike» запустила додаток для телефонів «Nike+» ще в 2012 році. В українській компанії «Interpire» використовується ігрова валюта «їжачки», яку співробітники можуть заробити за виконання завдань, безпосередньо пов’язаних з виробничим процесом [1]. Зароблені «їжачки» можна витратити на матеріальні подарунки. Компанія «Socar» була однією з перших українських паливних операторів, хто застосував технології гейміфікації. В рамках програми лояльності компанія запустила додаток «Level Game», який дозволяє постійним клієнтам за кожну десятку покупок отримувати приз – аналогічний товар або знижку. При здійсненні покупок клієнт отримує віртуальні стікери, які потім складаються в купон, що дає право на отримання призу [6].

Таким чином, можна зробити висновок, що широта та комплексність застосування цього інструменту має потенціал для побудови потужної стратегії збільшення продажів будь-якого продукту та розвитку іміджу компанії.

### **Література:**

1. Гейміфікація ринку. Підприємство гейміфікації. Щотижневі новини маркетингу, червень 29. – 2013. – 12 с.
2. Барбер М. Обучающая игра: аргументы в пользу революции в образовании / М. Барбер. – М.: Просвещение, 2007. – 349 с.
3. Namari, Juho; Eranti, Veikko (2011). Framework for Designing and Evaluating Game Achievements. Proceedings of Digma 2011 Conference: Think Design Play, Hilversum, Netherlands, September: P. 14-175.
4. Herger, Mario. A Beginner’s Guide to Enterprise Gamification [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://enterprise-gamification.com/index.php?lang=en>
5. Гончарук Н. Що наше життя? Гра [Електронний ресурс] / Н. Гончарук // Контракти. – 2012. – № 40 – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://archive.kontrakty.ua/gc/2012/40/13-chim-pakhnut-remesla.html?lang=ua>.
6. Лей К., Страрінгер С. Гейміфікація. –2015. – С. 23.

## СЕКЦІЯ 8. ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

**Бондаренко Н. М.**

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

**Астаф'єва А. О.**

студентка економічного факультету

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

### **ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ**

Сьогодні українська економіка перебуває у складному становищі, малий бізнес у стані банкрутства, середній бізнес – теж не в кращому стані. Підприємцям і фізичним особам все важче сплачувати всі податки. У кожній країні світу громадяни зобов'язані сплачувати відсоток від своїх доходів до державного бюджету. Кожна країна вдосконалює методи і форми, за якими відбувається процес отримання і перерахування цих коштів до державного бюджету; це свідчить про те, на якому рівні знаходиться розвиток держави та її економічні і правові інституції. Сьогодні податок на доходи фізичних осіб є одним з основних джерел надходження до бюджету України.

У будь-якій державі податкова система ілюструє специфіку організації її господарства. Порівнюючи податкову систему України та європейських країн, можна визначити, що принципової різниці у цьому відношенні немає. Проте багато країн користуються тими податками, які довели свою дієвість та ефективність протягом багатьох років. Сюди зазвичай входять податки із підприємств та громадян, на товари та послуги, на додану вартість, митні збори, акцизи, податок на майно. Саме ці податки формують основу податкової системи в європейських країнах та в Україні. На думку вчених, основним критерієм успіху податкової системи європейських країн на противагу Україні є принцип прозорості та простоти податкової системи, її адміністрування [1, с. 20].

В Україні протягом багатьох років говорять про необхідність впорядкування податкової системи в кількісному вимірі. Проаналізувавши Податковий кодекс та Держбюджет за 2017 р., можна сказати, що запланованих змін не відбулося. Зокрема, планувалося понизити податок на дохід до 17%, але цього не відбулося і він залишився незмінним (18%). Насправді українська податкова система є дуже

складною в управлінні, тому велика кількість податків спричинює передумови для корупції та зловживань у податковій сфері, для нерозуміння між платниками податків та державою. Особливість європейської системи оподаткування полягає в тому, що її утворюють на основі прогресивної шкали. Наприклад, у Франції розрахунок податку на прибуток фізичних осіб робить податкова служба. Згідно з французькою системою доходи поділяються на 8 категорій, кожна з яких має свою методику розрахунку, в якій враховують застосовані пільги і відрахування. Особливістю є те що податок на прибуток фізичних осіб розраховують на родину і він береться з доходів за прогресивною шкалою (від 5,5 до 75%). Варто відзначити що максимальну ставку застосовують, якщо дохід сім'ї дорівнює 1 000 000 євро (вона становить 75%). Що ж стосується оподаткування в Німеччині, то діє така ж система оподаткування, як і у Франції. Початкова ставка податку на прибуток фізичних осіб становить 0% на доходи, менші за \$9 тис. Починаючи з доходів на суму від \$9 тис. до \$11,5 тис. податок на прибуток фізичних осіб становить 2,56%. У Великобританії початок податкового періоду 6 квітня поточного року і закінчується він 5 квітня наступного року. Неоподатковуваний мінімум за рік становить 2790 фунтів стерлінгів, а податкові ставки 20%, 40% і 45%.

На підставі проведеного аналізу можна виокремити спільні та відмінні риси щодо сплати ПДФО в Україні та в ЄС (табл. 1) [2].

У більшості країн Європи ПДФО належить до місцевих податків і регулюють ставки місцеві органи самоврядування, а в Україні – тільки держава.

Таблиця 1

### Спільні та відмінні риси щодо сплати ПДФО в Україні та в ЄС

Спільне	Відмінне
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Податок на доходи фізичних осіб застосовується в усіх країнах світу.</li> <li>2. Декларування доходів громадян.</li> <li>3. Передбачено застосування спрощених технологій оподаткування.</li> <li>4. Існує знижка оподаткованого доходу залежно від кількості дітей у сім'ї.</li> <li>5. Державний контроль та адміністрування.</li> <li>6. Передбачена система податкових пільг.</li> <li>7. Податок на доходи фізичних осіб є одним з основних джерел надходження до бюджету країни.</li> <li>8. Однакова сутність та риси податкових систем України та країн ЄС.</li> <li>9. Податкові системи України та країн ЄС розвиваються під впливом економічних, соціальних і політичних процесів у тій чи іншій країні.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Прозорість та відкритість оподаткування ПДФО.</li> <li>2. Прогресивна шкала оподаткування доходів.</li> <li>3. Існує нульова ставка оподаткування доходів громадян за низького рівня доходів.</li> <li>4. Правила оподаткування ПДФО в ЄС встановлюються органами місцевого самоврядування, а не на загальнодержавному рівні.</li> <li>5. Більшість країн Євросоюзу стягують податки на всі доходи, отримані в країні або за її межами.</li> <li>6. Надання соціальних пільг у справлянні податку з доходів фізичних осіб не окремим фізичним особам, а сім'ям.</li> <li>7. В оподаткуванні заробітної плати, як правило, використовується прогресивна шкала, а в оподаткуванні інших доходів – пропорційні ставки.</li> <li>8. Майже у всіх європейських країнах існує податок на розкіш.</li> </ol>

У більшості країн Європи ПДФО належить до місцевих податків і регулюють ставки місцеві органи самоврядування, а в Україні – тільки держава. Водночас варто звернути увагу на визначення проблем щодо сплати ПДФО в Україні та в ЄС, які здійснюють вплив на соціально-економічний розвиток країни (табл. 2) [3].

Розглянувши переваги системи сплати податків з доходів фізичних осіб країн ЄС та порівнявши їх із сучасною системою оподаткування в Україні, варто відзначити, що прозорість та відкритість – основні правила податкової системи. Проведений аналіз показує, що ПДФО може бути представленим одним податком або кількома, стягуватись за прогресивною шкалою, належати до місцевих чи загальнодержавних податків та направлятись до одного чи кількох суб'єктів оподаткування, що визначає його регулятивну ефективність.

Таблиця 2

### Проблеми щодо сплати ПДФО в Україні та в ЄС

Україна	Країни ЄС
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Не досить повна база оподаткування ПДФО.</li> <li>2. Негнучкість національної системи оподаткування ПДФО та її низька ефективність.</li> <li>3. Система оподаткування не враховує досвід країн ЄС.</li> <li>4. Відсутність прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб.</li> <li>5. Низький рівень податкової культури.</li> <li>6. Високий рівень корупції в сфері оподаткування.</li> <li>7. Загальноприйнята практика ухилення від сплати ПДФО.</li> <li>8. Практично відсутня практика впровадження заходів щодо легалізації доходів громадян у тіньовому секторі економіки.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. За високих доходів фізичної особи рівень оподаткування високий (наприклад, до 75% у Франції).</li> <li>2. Жорсткий рівень адміністрування та контролю за оподаткуванням.</li> <li>3. Більшість країн Євросоюзу стягують податки на абсолютно всі доходи, отримані в країні або за її межами.</li> <li>4. Стандартні податкові ставки в деяких європейських країнах не завжди застосовні до іноземців, що мають вид на проживання.</li> </ol>

Проте в Україні найважливішими базами оподаткування ПДФО є заробітна плата та проценти. Саме подальше удосконалення механізмів адміністрування ПДФО може підсилити роль цього податку.

#### Література:

1. Кривцов О.О. Зарубіжний досвід оподаткування доходів фізичних осіб / О.О. Кривцов // Податкова політика. – 2010. – № 3(52). – С. 18-28.
2. Легкоступ І.І. Податкові системи в умовах глобалізації: проблеми взаємодії та перспективи розвитку / І.І. Легкоступ, К.В. Кацуба // Бізнес Інформ – 2014. – № 14. – С. 259-263.
3. Толочко В.М. Огляд механізму стягування податків в Україні та деяких країнах світу / В.М. Толочко, Т.Ф. Музика [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://modern-pharmacy.com.ua/oglyad-mehanizmu-styaguvannya-podatktiv-vukrayini-ta-deyakh-krayinah-svitu>.

**Шиш А. В.**

студентка Навчально-наукового інституту  
обліку, аналізу та аудиту

Науковий керівник: **Скоромцова Т. О.**

кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник,  
доцент кафедри податкової політики

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

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ У СФЕРІ ОРЕНДИ НЕРУХОМОСТІ**

Україна, яка обрала європейський напрям розвитку держави, прагне підвищити соціальну захищеність населення шляхом забезпечення усіх бажаних житловими умовами. Статтею 47 Конституції України на державу покладено обов'язок створювати умови, за яких кожний громадянин матиме можливість побудувати житло, придбати у власність або взяти в оренду [1, с. 11].

Але на жаль, внаслідок останніх політичних, економічних умов та подій наша держава не має такої можливості, у зв'язку з чим основними способами задоволення житлової потреби є придбання житла населенням у приватну власність, або його найм приватного житла. Оскільки, придбати житло може незначна частина населення, тому найкращим варіантом задоволення житлової потреби є надання приватного житла в тимчасове користування за певну плату. Тому попит на оренду житла в Україні зростає [2, с. 3-4].

Як свідчить аналіз, ринок фонду житла в Україні пропонує різноманітні варіанти помешкання: – від власників житла, які пропонують свої варіанти помешкання; – від ріелторських компаній. Проте, більшість власників житла та громадян здають – орендують житло без договору про оренду, тим самим ігноруючи податкове законодавство.

Здача помешкання в оренду регулюється ст. 319 та 320 Цивільного кодексу України. Згідно з цим нормативно-правовим документом власник: володіє, розпоряджається, користується своїм майном на власний розсуд, а також має право на здійснення власної підприємницької діяльності [4, с. 113-114]. Однак, у відповідності до ПКУ (статті 170) здача в оренду майна це –джерело заробітку, яке підлягає оподаткуванню, а за порушення цієї норми передбачено штраф у розмірі від 17 до 34 тисяч гривень. Тому, останнім часом досить актуальним є питання шляхів врегулювання на законодавчому рівні ринку оренди житла в Україні, та посиленням контролю за передачею об'єктів житлового фонду в оренду.

З огляду на євроінтеграцію України та запровадження нових європейських стандартів, офіційна оренда – це загальноприйнята, звичайна процедура у багатьох європейських та цивілізованих країнах. Проте, згідно статистики майже 85% ринку оренди житла в Україні перебуває в тіні. За даними головного управління ГФС в місті Києві в 2016 році офіційно отримували дохід від здачі нерухомості в оренду 104387 фізичних осіб і фізичних осіб – підприємців. Столичні орендодавці за минулий рік сплатили 0,45 млн. грн. податків на отриманий дохід. Однак не зважаючи на це, бюджет столиці недоотримує багато сотень мільйонів щороку [3, с. 1]. А недоотримання коштів місцевими бюджетами, це – неможливість підвищення заробітної плати і інших соціальних виплат [5].

Крім того, цілком несправедливим є те, що з одних видів господарської діяльності стягуються податки, а з такого виду, як оренда, яка також є діяльністю з отриманням доходу – ні. Тому, схилиюсь до думки багатьох політиків та науковців, що перш за все сферу нерухомості потрібно врегулювати на законодавчому рівні, адже величезні суми коштів так і не доходять до бюджету. Тому, проблема тіньового ринку оренди нерухомості має шляхи вирішення.

На їх думку, по-перше, необхідно створити певний відкритий реєстр нерухомості, яка пропонується в оренду. Це дасть більш відкритості і прозорості; по-друге, необхідно на законодавчому рівні передбачити обов'язкове нотаріальне посвідчення офіційних договорів оренди об'єктів нерухомості. Це дасть можливість бути впевненим у тому, хто у них орендує житло, і яка відповідальність обох сторін щодо винайму житла. Крім того, договір оренди дисциплінує власника помешкання, стимулює його зареєструватись або приватним підприємцем, або сплачувати податок з доходу в кінці року. Ще одна вагома перевага нотаріально завіреного договору є те, що органи фіскальної служби можуть проконтролювати факт здачі житла в оренду, оскільки при укладенні договору присутній нотаріус, зобов'язаний надіслати інформацію про такий договір до контролюючого органу за податковою адресою платника податку-орендодавця. Також, якщо буде укладений офіційний договір оренди, ми зможемо викривати і притягувати до відповідальності шахрайських «ріелторів», оскільки офіційні ріелтори раз у квартал подають до податкової звітності за договорами оренди. Якщо громадянин не захоче підписувати договір оренди і нотаріально завіряти, то не варто буде чекати на зобов'язанні допомоги з боку держави при виникненні проблем.

Перші кроки в цьому напрямку вже зроблено. Так, з метою детінізації ринку оренди житла, хоча б частково, було запропоновано зменшити ставки податку. У Верховній Раді лежить законопроект № 4909, який пропонує брати з орендаря тільки 5% від доходу за оренду. На думку законодавця, з



одного боку, така ставка податку є оптимальною. Наразі, у відповідності до чинного законодавства, орендодавець, який здає квартиру фізичним особам і не є підприємцем, дохід від оренди має відображатися у річній декларації, щодо ПДФО. Дохід, отриманий орендодавцем від здачі в найм житла, оподатковується за ставкою 18% та військовим збором за ставкою 1,5%. Однак, порівняно з іншими європейськими державами – в Україні така ставка є не великою. Наприклад, у Швеції ставка коливається від 31% до 50%, у США від 10% до 35%, у Франції може коливатися до 40% від суми доходу [6, с. 335]. Тому, враховуючи економічні та соціальні умови в Україні, орендодавцю буде вигідно платити податок своєчасно і в повному обсязі за ставкою, що запропоновано у законопроекті. Слід зазначити, що в країні навчається понад 1,7 млн. студентів, зареєстровано 1,8 млн. переселенців, багато з яких є потенційними орендарями і сплачують значні кошти власникам житла. Цей законопроект не потребуватиме додаткових витрат з Державного бюджету України, а тому може позитивно вплинути на фінансове становище місцевих бюджетів, оскільки, внаслідок введення оптимальної ставки оподаткування доходу фізичних осіб від надання житла в оренду значно збільшиться надходження коштів за рахунок розширення бази платників податку [7].

Ще одним нововведенням, яке пропонується в КМУ – введення орендного житла на державному рівень. Це будуть багатопверхові будівлі, які призначені під здачу в оренду. Однак, це не просто, тому що житло для оренди потрібно не тільки побудувати, але ще і постійно забезпечувати його експлуатацію. Поряд з тим, проблемою може бути і те, що такі будівлі будуть досить довго окупатися близько 30-40 років. Також собівартість такого будівництва досить висока, а от середня вартість оренди бюджетної квартири коливається в межах 6-7 тис. грн. Звісно, це не дозволить почати новий проект відразу після завершення попереднього.

Вирішення цього питання, як зазначають у міністерстві регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства лежить у площині, коли оренда житла повинна зараховуватися у витрати підприємства. Такі підприємства могли б витрачати частину коштів для погашення фонду житла на потреби своїх службовців. В такому випадку не потрібно буде придбавати службові квартири з їх подальшим утриманням. А отже, інвестори вкладатимуть кошти в будівництво житла не на продаж, а для оренди. Це дасть можливість побудувати нерухомість й отримувати з неї легальний дохід

Таким чином, прийняття вищесказаних заходів та проектів створить умови для прозорості та справедливої системи оподаткування, зменшить корупцію та зможе сприяти налагодженню відносин між орендодавцями, орендарями і органами Державної фіскальної служби України.

## Література:

1. Конституція України: закон України від 28 червня 1996 р. № 254к/96 // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Швидка В.Г. Захист цивільних прав фізичних та юридичних осіб при розірванні договори найму (оренди) житла: дис. на здоб. наук. ст. канд. юрид наук: 12.00.03 / Вікторія Георгівна Швидка. – Одесса, 2015. – 182 с.
3. Податки на доходи від оренди житла: скільки коштів кияни сплатили в 2016 році [Електронний ресурс]: за даними Головного управління Державної фіскальної служби Києва. Режим доступу: <http://kyiv.sfs.gov.ua/dfs-u-regioni/golov-upr/>.
4. Цивільний кодекс України: закон України від 16 січня 2003 р. № 40-44, ст. 356.
5. Матвейчук О. Орендодавцям загрожують солідні штрафи за здачу квартири без сплати податку [Електронний ресурс] / Оксана Матвейчук // Правдиві новини – 2015 – Режим доступу: <https://newspravda.com/ekonomika/591-orendodavtsyam-zagrozhuuyut-solidni-shtrafi-za-zdachu-kvartiri-bez-splati-podatku.html>.
6. Сукненко, О. Податок з доходів фізичних осіб в різних країнах світу / Ольга Сукненко, Людмила Духновська // Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у ХХІ столітті: програма і матеріали 80 міжнародної наукової конференції молодих учених, аспірантів і студентів, 10-11 квітня 2014 р. – К.: НУХТ, 2014. – Ч. 3. – С. 334-336.
7. Головний правовий портал України [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Київ: від 07.07.2016. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/1\\_doc2.nsf/link1/GH3SD00A.html](http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/GH3SD00A.html). – Назва з екрана. – Мова укр.

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

**Галушак В. В.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін

*Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу*

*Тернопільського національного економічного університету*

*м. Чортків, Тернопільська область, Україна*

### **РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНИХ МИТНИХ ТЕХНОЛОГІЙ – ВДОСКОНАЛЕННЯ МИТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МИТНОГО КОНТРОЛЮ**

Впровадження в діяльність митниць нових інформаційних технологій, в першу чергу для вдосконалення митних операцій та підвищення ефективності митного контролю, є одним з основних завдань інформаційної політики ДФС України. Адже саме інформаційна політика є основним джерелом впровадження науково-технічного прогресу в процес здійснення митної справи і є основою для розвитку інформаційно-технічної інфраструктури й інформатизації органів ДФС, створення умов для підвищення ефективності здійснення митних операцій та митного контролю, формування єдиного інформаційного простору як на митній території України, так і всього Європейського Союзу.

Інформаційна система органів ДФС відноситься до класу великих та складних динамічних систем. Вона складається з великої кількості елементів, які реалізують управлінські функції зовнішньоекономічної діяльності України. В свою чергу, управлінська система має багаторівневу структуру, великі внутрішні й зовнішні інформаційні зв'язки. Єдина автоматизована інформаційна система – організаційно-технічна система, що забезпечує вироблення й прийняття рішень на основі автоматизації інформаційних процесів та технологій на всіх рівнях організаційної структури органів ДФС України. І вона є одним із компонентів інформаційно-технічної інфраструктури органів ДФС, що являє собою сукупність інформаційних ресурсів (центральної та регіональних баз даних), програмних засобів, інформаційно-обчислювальних і телекомунікаційних систем та мереж. Дана система також призначена для комплексної автоматизації діяльності органів доходів і зборів ДФС усіх рівнів та організації інформаційної взаємодії із зовнішніми об'єктами, вдосконалення існуючих, а також забезпечення створення й розвитку нових інформаційних автоматизованих митних технологій, що базуються на сучасних програмно-технічних засобах.

Зазначимо, що Єдина автоматизована інформаційна система ДФС України включає в себе типові види забезпечення: технічне, інформаційне, програмне, правове, лінгвістичне. Відтак технічне забезпечення ЄАІС являє собою сукупність технічних засобів, що забезпечують обробку і передачу інформаційних потоків та побудоване за ієрархічним принципом. До складу обчислювального комплексу органів ДФС входять: автоматизовані робочі місця посадових осіб, об'єднані локальною обчислювальною мережею, серверне та телекомунікаційне обладнання, апаратура зв'язку, що забезпечують обробку, прийом, передачу митної інформації, функціонування локальної обчислювальної мережі.

Відповідно, інформаційне забезпечення ЄАІС – це сукупність системи класифікації та кодування, системи показників, уніфікованих систем митної документації та файлів баз даних. Інформація, що циркулює в ЄАІС, може бути розділена за функціональним принципом на такі категорії:

- вихідні дані митної інформації (електронні копії митних документів);
- нормативно-довідкова інформація;
- службове листування органів ДФС;
- регламентна звітна інформація органів доходів і зборів ДФС [6].

Електронні копії митних документів містять дані про учасників ЗЕД, товари, брокерів (митних представників), вартісні характеристики, платежі, відмітки про етапи проходження митного оформлення та контролю. Нормативно-довідкова інформація, яка формується на основі єдиної системи класифікації та кодування, включає в себе ряд міжнародних, загальнодержавних, міжвідомчих і галузевих класифікаторів й довідників. Система класифікації та кодування повинна відповідати таким вимогам: бути єдиною для всіх компонентів ЄАІС; повністю охоплювати всі об'єкти, які класифікуються; мати достатню і економічно виправдану глибину; володіти певною гнучкістю і надмірністю [6].

Основним інструментом реалізації інформаційних митних технологій є програмне забезпечення, яке являє собою сукупність програмних засобів (ПЗ) регулярного застосування. Відтак, програмне забезпечення ЄАІС є інструментом реалізації інформаційних технологій на всіх рівнях діяльності органів ДФС і являє собою сукупність програмних засобів та інструктивно-методичних матеріалів. Більшість організацій купують готові програмні засоби, пакети і технології, а за необхідності додають до них своє програмне забезпечення.

В свою чергу, сучасні органи ДФС відносяться до класу великих динамічних систем з характерною багатопрофільною діяльністю та великим числом кооперативних зв'язків з партнерами, учасниками ЗЕД, транспортними організаціями, податковими, банківськими системами й ін. Саме тому у зв'язку з попитом на послуги в галузі митної справи надання державних послуг удосконалюється шляхом вирішення таких завдань: підвищення якості та

доступності державних послуг в галузі митної справи; інтеграція єдиної автоматизованої інформаційної системи митних органів в існуючу інфраструктуру; надання послуг і функцій в електронному вигляді з метою забезпечення доступності та підвищення якості надання державних послуг в галузі митної справи; розробка системи показників, методичного забезпечення й системи моніторингу якості надання державних послуг в галузі митної справи [3, с. 19].

Одне з основних напрямків діяльності органів ДФС є розвиток перспективних інформаційних митних технологій, що дозволяє створювати більш комфортні умови для бізнесу, забезпечувати прискорення і спрощення митних платежів. Тому використовуються такі інформаційні митні технології, як інтернет-декларування, попереднє інформування, віддалений випуск товарів і транспортних засобів. В свою чергу автоматизація митних технологій вимагає нової організації автоматизованої інформаційної системи, а саме:

- консолідованого і централізованого зберігання митних документів в електронному вигляді;
- віддаленого доступу користувачів системи до її інформаційних ресурсів на основі захищеної WEB-технології;
- об'єктивно-орієнтованої архітектури автоматизованої системи;
- централізоване адміністрування інформаційно-обчислювальної мережі та баз даних з центру управління ДФС України;
- реалізації в автоматизованому режимі процедур управління ризиками;
- застосування автоматизованого режиму процедур управління ризиками і контролю після випуску товарів відповідно до заявленого режимом (митний пост-аудит) [4, с. 32].

ЄАІС передбачає наскрізну комплексну автоматизацію всієї митної діяльності, забезпечення централізованого управління процесами митного оформлення та контролю, прийняття управлінських рішень на всіх рівнях, оперативного доведення розпорядчої та довідкової інформації. Зазначимо, що митні інформаційні системи відносяться до складних корпоративних систем, дослідження яких можна здійснити, використовуючи методи моделювання. Це дозволить оцінити передбачуване рішення «на столі» без закупівлі, установки і налаштування обладнання та програмного забезпечення. Використання такого підходу допомагає значно знизити витрати на розробку, впровадження та модернізацію інформаційної системи, усунути можливі ризики. Дослідження параметрів обчислювальної системи при різних характеристиках окремих компонентів дозволяє вибрати мережу та обчислювальне обладнання з урахуванням продуктивності, якості обслуговування, надійності й вартості [5, с. 230].

Моделювання дозволяє мінімізувати вартість устаткування, призначеного для використання в обчислювальній системі. Результатом моделювань є висновок, куди входять варіанти специфікацій і рекомендованого обладнання;

порівняльний аналіз варіантів; результати аналізу роботи обчислювальної системи при використанні різних наборів обладнання, системного та прикладного програмного забезпечення.

Отже, впровадження в діяльність органів доходів і зборів нових інформаційних технологій для вдосконалення митних операцій та підвищення ефективності митного контролю є одним з основних завдань інформаційної політики ДФС України. У свою чергу, підвищення ефективності діяльності органів ДФС України можливе лише на основі реінжинірингу митних процесів при максимальному використанні сучасних інформаційних технологій.

### **Література:**

1. Арістова І. В. Державна інформаційна політика: організаційно-правові аспекти: Монографія / За загальною редакцією О. М. Бандурки // І. В. Арістова. – Харків: Ун-т внутрішніх справ. 2000. – 368 с.
2. Войцещук А. Д. Захист інформації в комплексній системі «Електронна митниця» як одна зі складових економічної безпеки держави / А. Д. Войцещук // Вісник Академії митної служби України. Серія: Технічні науки. – 2013. – № 1 (49). – С. 18-24.
3. Калюжний Р. А. Розбудова держави та інформатизація державного управління / Р. А. Калюжний, В. С. Цимбалюк // Розбудова держави. – 1994. – № 2. – С. 31-36.
4. Стаценко-Сургучова І. С. Сутність інформаційно-аналітичної роботи в органах державної податкової служби / І. С. Стаценко-Сургучова // Науковий вісник. – Ірпінь, 2006. – № 4-5(35). – С. 228-233.
5. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua>.

**Кочкодан В. Б.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту і адміністрування

*Івано-Франківський національний  
технічний університет нафти і газу  
м. Івано-Франківськ, Україна*

## **ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ УСПІШНОГО ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ НАФТОГАЗОВИХ РОДОВИЩ**

За близько двадцять років використання, технології інтелектуальних нафтогазових родовищ стали незмінним атрибутом компаній, що прагнуть ефективно використовувати свій виробничий потенціал. Дані технології допомагають вдосконалити розуміння процесів нафтогазовилучення шляхом використання

віддаленого моніторингу та контролю за допомогою великої кількості датчиків, відеокамер та інтелектуальних керуючих механізмів, розміщених на родовищі, підвищуючи таким чином ефективність виконання робіт.

Дослідження консалтингової компанії IHS CERA, яка відстежує продуктивність технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ протягом більше десяти років, показало, що практичне використання даних технологій призвело до збільшення виробництва нафти на 2-8%, зниження операційних витрат на 5-25% та зменшення капітальних витрат на 1-10% залежно від проекту [1, с. 45].

Технології інтелектуальних нафтогазових родовищ є чудовим прикладом того, що сьогодні відомо як аналіз великих обсягів даних, хмарні обчислення та Інтернет речей. Таким чином, важливим елементом успішного впровадження даних технологій є надійна комунікаційна мережа над і під землею, на родовищі та на шляху до місць обробки даних. Далі розглянемо ключові моменти, на які необхідно звернути увагу в процесі розгортання технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ.

В першу чергу необхідно провести оптимізацію програмного забезпечення та комунікацій для того, щоб зробити мережі родовища надійними, ефективними, безпечними та більш керованими, як з точки зору розгортання чи обслуговування, так і з точки зору апаратного забезпечення чи пропускнуєї спроможності [2, с. 3].

Основними проблемами, які необхідно вирішувати в процесі проектування мережі інтелектуального нафтогазового родовища, є забезпечення надійного зв'язку в режимі реального часу, а також можливості передачі та обробки великих обсягів даних.

Щоб гарантувати повну доступність мережі в будь-який час, обов'язковим є її резервування на родовищі. Для дротових мереж надлишкові кільцеві технології є економічним та ефективним засобом забезпечення високо-доступних мереж. Для бездротових мереж все не так просто: всі бездротові станції повинні містити програмні утиліти, які гарантуватимуть безперебійну роботу у разі виникнення перешкод або розривів з'єднань.

За допомогою мобільного зв'язку з'єднуються мережі нафтових родовищ, розміщені на значних відстанях, в той час як за допомогою стандарту IEEE 802.11, більш відомого як Wi-Fi, забезпечується зв'язок мереж нафтового родовища з локальним центром моніторингу та контролю.

Для побудови мережі локальної системи управління або для мереж морських нафтових родовищ доцільно використовувати оптичне волокно або виту пару. Ця мережа з'єднуватиме датчики цілого родовища для відстеження критично важливої інформації, такої як моніторинг мікросейсмічної активності на свердловині, стан бурового обладнання, свердловинний тиск, регулювання

швидкості подачі промивної рідини та інше. Ще одним ключовим доповненням буде відеоспостереження для нагляду за процесом буріння та дистанційного усунення несправностей.

Технології інтелектуальних нафтогазових родовищ передбачають розташування на нафтогазовому родовищі величезної кількості різноманітних та надзвичайно важливих датчиків як на наземному обладнанні, так і в свердловинах. Для підтримки належної роботи даних датчиків та отримання даних в режимі реального часу, пристрої зв'язку з об'єктами і віддалені модулі введення/виведення потребують спеціального програмного та апаратного забезпечення.

Вирішити дану проблему може використання активного OPC-сервера [3], побудованого на сімействі програмних технологій, що надають єдиний інтерфейс для управління об'єктами автоматизації і технологічними процесами. OPC-сервер дозволить встановлювати активне SCADA-з'єднання між датчиком та автоматизованою системою управління технологічним процесом за потребою, наприклад, в момент виникнення позаштатних ситуацій, зменшуючи таким чином обсяги переданих даних, що, в кінцевому рахунку, забезпечить швидшу обробку та аналіз даних і скоротить час для прийняття управлінських рішень.

Отримані з датчиків дані дозволяють здійснювати візуалізацію нафтового родовища та оцінювати поточний стан кожного комунікаційного пристрою в реальному часі. Проте, для фахівців чітке розуміння фізичних умов та процесів, що протікають на родовищі, часто вимагатиме наочної присутності, яку можна забезпечити лише шляхом відеоспостереження. Для цього необхідно використовувати камери промислового спостереження з вбудованою оптимізацією пропускну здатності, яка дозволяє ефективну передачу відео без надмірного використання мережевих ресурсів. Крім того, камери промислового спостереження повинні підтримувати програмне забезпечення, що дозволяє швидко інтегрувати відео потік у SCADA-додатки. За умови спрацювання відповідних датчиків камера автоматично активується, наводиться на те місце, що вимагає відеоспостереження та передає відео потік у вказану консоль SCADA.

### **Література:**

1. Cope G. In For The Long Haul / G. Cope // Oilfield Technology, 2016. – № 09(01). – P. 44-47.
2. Chang G. Optimizing PLC Network Performance and Management / G. Chang, M. Wu [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.allied-automation.com/wp-content/uploads/2015/02/MOXA\\_White\\_Paper-Optimizing\\_PLC\\_Network\\_Performance\\_and\\_Management.pdf](https://www.allied-automation.com/wp-content/uploads/2015/02/MOXA_White_Paper-Optimizing_PLC_Network_Performance_and_Management.pdf).
3. What is OPC? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://opcfoundation.org/about/what-is-opc/>.



## СЕКЦІЯ 10. МАРКЕТИНГ

**Арєхова М. М., Ясько К. В.**

студентки

Науковий керівник: **Комарова К. В.**

кандидат економічних наук, доцент

*Університет митної справи та фінансів*

*м. Дніпро, Україна*

### **ВІРУСНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОМУНІКАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Сьогодні, в умовах ринкових відносин, усе більше постає питання про правильне і головне ефективне просування товарів, послуг чи бренду підприємства. Щоб продати товар необхідно його, як правило, прорекламувати. Використання нетрадиційних методів маркетингових комунікацій пов'язано з перенасиченістю інформаційних потоків, мінімізацією фінансових витрат на повноцінну рекламну компанію та пошуком інноваційних ідей. На сьогодні одним із найбільш поширених видів маркетингу є вірусний маркетинг. В 1996 році Джеффри Рейпорт ввів і поширив поняття «вірусний маркетинг» – цікавий метод поширення інформації, актуальність якого все більше і більше зростає. IBM, Microsoft, Volvo, Mercedes, Procter & Gamble і багато інших великих корпорацій активно використовують вірусний маркетинг для просування своїх продуктів.

Вірусний маркетинг – спосіб впливу на цільову аудиторію, коли аудиторія сама, свідомо чи несвідомо, просуває бренд, товар або послугу [2, с. 73]. Це один з тих випадків, коли все геніальне виникає випадково і неусвідомлено. Девізом вірусного маркетингу в Інтернеті є така фраза: «Побачив, лайкнув, заразив». Реклама підкріплюється особистими рекомендаціями, позитивними емоціями та пережитим досвідом. Істина вірусного маркетингу: креативність, легкість і цікавість.

Вірусний маркетинг ефективний через одну просту причину – він комунікабельний. Аудиторія сама поширює рекламу між собою, збільшуючи канали збуту і розповсюдження. Друзі пересилають один одному публікації, діляться враженнями. Саме так і працює вірусний маркетинг і саме тому він ефективний. Така реклама плідно прижилася у світі Інтернету, де темпи її поширення досить великі. Вона дає добрі результати у наступних каналах комунікацій: блоги, форуми, соціальні мережі, спільноти, інформаційні портали, фото/відеохостинги. Головні завдання вірусного маркетингу: збільшення пізнаваності медіабренда, поширення знань про новий медіапродукт,

підвищення лояльності цільової аудиторії, стимулювання продажів, збільшення рекламодавців [3, с. 75].

Можна виділити два види вірусного маркетингу – очікуваний і не очікуваний. Все залежить від того, чи була маркетингова компанія і чи була реклама взагалі кінцевою метою [1, с. 205]. Відомі випадки вірусного маркетингу найчастіше виявлялися несподіваними, адже не всі розуміли, що це був саме він. Часто випадкові речі починають сприйматися як вірусна реклама, хоча від самого початку не мають такої мети. Але найчастіше вірусна реклама продумана заздалегідь і є частиною величезної піар-компанії.

Вірусний маркетинг має багато переваг, важливішими із них є:

1. Економність. Оплачується тільки сама ідея реклами, а поширення повністю лягає на плечі споживачів.

2. Реклама не нав'язується, а подається невимушено. Посів інформації відбувається у легкій формі. Посилання на продукт може бути розміщене у відеоролику, мультику, фільмі або зображене на картинці.

3. Зрозумілість реакції суспільства споживачів. Формується загальна думка про товар або послугу, яке легко можна дізнатися і, у разі потреби, коригувати.

4. Відсутність цензури. Якщо реалізація виходить за рамки законодавства, то вірусна реклама надає безмежні можливості.

5. Доступність. Користувачі Інтернету у будь-який час можуть дізнатися більше про товар, поставити запитання і отримати на нього відповідь, а також дізнатися думку таких же споживачів, як і віно самі.

6. Життєвий цикл такого виду реклами більше двох років. Це досить тривалий проміжок часу, коли бренд залишається на вигідних умовах на ринку.

Загальновідомо, що у світі немає нічого досконалого, а значить, вірусний маркетинг має деякі недоліки, яких не так багато.

1. Складність прогнозування результатів. Якщо рекламна кампанія дуже блискуче складена та прекрасно втілюється в життя, то непередбачені глобальні події можуть вплинути на загальний емоційний стан населення (криза, революція, стихійні лиха та інші). І тоді всі зусилля стануть марні.

2. Хвилеподібність вірусного маркетингу. Існують як спади, так і піки впізнаваності та популярності. З причини цього, не варто забувати про підживлення інтересу новими рішеннями, вдосконаленням, враховуючи побажання клієнтів, які завжди будуть Вам вдячні.

Незважаючи на деякі недоліки, вірусна реклама широко застосовується багатьма компаніями. Вона є одним з найефективніших способів просування на даний момент. Адже аудиторія, втомлена від реклами, віддають перевагу непомітній рекламі, яка приверне їх до продукту за допомогою емоцій, які вона викличе. Люди із задоволенням поділяться рекламою з друзями і близькими за умови, що вона буде цікава для них.

Отже, розвиток сучасного бізнесу неможливий без залучення та використання інструментів Інтернет-маркетингу. Вірусний маркетинг – це один з найновіших видів маркетингу, що використовує звичку людей ділитися інформацією. Сьогодні вірусний маркетинг виступає інноваційним інструментом, використання якого актуальне в будь-якому типі рекламних комунікацій. Вірусний маркетинг не здатен замінити реклами, але він може зробити її набагато ефективнішою. Адаже аудиторія користувачів відео-контенту стрімко зростає за рахунок активного розвитку доступу до Інтернету в Україні. Фахівці стверджують, що в українського вірусного маркетингу велике майбутнє, прогножуючи зростання на 70%.

### **Література:**

1. Гульчук А.О. Вірусний маркетинг: специфіка використання та складові елементи / А.О. Гульчук // Національний університет «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – С. 204-206.
2. Ковальчук С.В. Вірусний маркетинг-ліки від кризи / С.В. Ковальчук, О.С. Тябіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 6, Т.3. – С. 72-75.
3. Мамалига С.В. Сучасні напрямки розвитку маркетингу / С.В. Мамалига, К.М. Чорнокозинська // Економіка і управління. – 2015. – № 3. – С. 72-77.

**Власюк Ю. Р.**

студентка

Науковий керівник: **Ляшенко Г. П.**

кандидат економічних наук,

доцент, професор кафедри

*Університет державної фіскальної служби України*

*м. Ірпінь, Київська область, Україна*

## **ПОЛІТИКА МАРКЕТИНГУ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ТОВАРУ**

Товар, який підприємець пропонує на ринку, є результатом всієї роботи підприємства, тим ключовим моментом, від якого залежить його прибуток. Кожен товар має певний період ринкової стійкості, тобто той обмежений час присутності на ринку до того, як його буде витиснуто іншим товаром. Життя товару на ринку називається «життєвим циклом товару». Якщо правильно застосовувати кожен етап життя товару, підприємство може досягти хороших результатів. Кожному етапу життєвого циклу товару відповідає певна стратегія товаровиробника. Саме від правильного застосування кожного етапу, вибору стратегії та тактики ринкової поведінки, вміння виявляти та задовольняти

потреби споживача, розробки та впровадження нового товару на ринку, який буде користуватися попитом буде залежати прибутковість підприємства.

Висвітленню теоретичних та методичних засад маркетингу на різних етапах життєвого циклу товару присвячено праці С.С. Гаркавенко, В.В. Гнатушенко, Б.М. Данилишина, Д. Рушкова, В.П. Заборовського, М.Ю. Баскакова, І.В. Кошкалда та інших видатних науковців.

За словами С.С. Гаркавенко, життєвий цикл товару визначає послідовність періодів існування товару фірми на ринку та характеризує зміну обсягів продажу та прибутку від його реалізації і визначає маркетингові стратегії від моменту виведення товару на ринок до його зняття з ринку відповідно до поведінки споживачів і конкурентів [1].

Так, кожен товар проходить наступні цикли свого життя: 1) етап розроблення; 2) етап впровадження на ринок; 3) етап росту; 4) етап зрілості; 5) етап спаду. Залежно від етапу життєвого циклу товару змінюються рівень продажу, прибуток підприємства, споживачі, рівень конкуренції, стратегія, товарна та цінова політики, витрати на маркетинг та реклама [2].

Перший етап – розроблення товару. Даний етап характеризується активним вивченням ринку, після чого починається розробка товару. Сама розробка проходить шлях від ідеї товару до її немовби матеріалізації, тобто виникає зображення майбутнього товару, створюються конкретні креслення, моделі. Але інформації про новий товар на ринку ще немає, тому перед маркетингом постають такі завдання [3]:

- поінформувати споживача про товар, що готується до випуску;
- викласти переваги товару порівняно з товарами конкурентів;
- проаналізувати і зорієнтувати фірму на певне коло споживачів, певну ціну, сервіс, можливе місце продажу.

Другий етап – впровадження на ринок. Коли товар переходить до цього етапу, про нього уже мають певні уявлення на ринку. Зацікавлені споживачі ознайомилися з інформацією про товар та пересвідчилися у його перевагах. З'являється попит, тобто бажання купити новий товар. Також народжується конкурентність: конкуренти починають шукати резерви для випуску аналогічного або покращеного товару. Так, завданнями маркетингу стають [3]:

- максимально поінформувати про новинку;
- спонукати споживачів до апробації товару;
- забезпечити розповсюдження товару через роздрібну торгівлю.

Третій етап – зростання. На цьому етапі підприємство заявило про товар, про нього знають і його бажать купити. Попит зростає. Стратегія підприємства направлена на збереження частки ринку. Але конкуренція тут значна, конкуренти пропонують перші, ще недосконалі аналоги нового товару. Витрати на маркетинг знижуються, а завданнями маркетингу стають наступні [1]:

– підвищити якість новинки, надати їй додаткових властивостей, випустити нові моделі;

- проникнути на нові сегменти ринку;
- віднайти нові канали розподілу;
- переорієнтувати частину реклами на стимулювання споживання товару;
- своєчасно знизити ціну з метою залучення нових споживачів.

Четвертий етап – зрілість. В плані впізнаваності товар досягає своєї максимальної точки. Продукція підприємства продається в кожному магазині. Але виникають перші тривожні симптоми: товаром уже не цікавляться, немає додаткових замовлень, за товаром не будуються черги. З'явився аналогічний товар, дещо вищої якості або за нижчою ціною. Тоді перед маркетингом постають завдання [1]:

- зменшити обсяги виробництва товару;
- модифікувати ринок (шукати нові сегменти, нових споживачів);
- модифікувати товар (поліпшити якість, властивості, зовнішнє оформлення);
- модифікувати комплекс маркетингу (сервіс, гарантії, систему знижок і пільг).

Останній етап – спад. Рівень продажу падає, товар не користується попитом. В плані прибутку можливі навіть збитки. На даному етапі встановлюються найнижчі ціни, а покупцями залишаються аутсайтери. Споживачі купують продукцію з новими властивостями інших підприємств. В такому випадку завданнями маркетингу є [3]:

- різко зменшити витрати на виробництво товару;
- творчо переосмислити ідею товару;
- проаналізувати ринок;
- у разі негативного результату зняти товар з виробництва і переорієнтувати фірму на випуск нового товару.

Таким чином, для проведення ефективної маркетингової політики обов'язково потрібно спиратися на особливості життєвого циклу, який проходить товар. Вибір тієї або іншої маркетингової стратегії на різних етапах життєвого циклу визначається наступними основними факторами: цілями підприємства, характеристиками цільового ринку, характеристиками самого товару, його ціною, грошовими ресурсами, знаходженням споживача на певній стадії готовності купити товар. Правильно обрана стратегія відносно конкретного товару на даному етапі може привести до росту обсягів виробництва, збільшенню обсягів продажів, і, відповідно, до зростання прибутку. І навпаки, невірний шлях може привести компанію до виникнення збитковості або навіть до банкрутства. Тому вибору найбільш оптимальної стратегії повинно передувати детальне вивчення ринку товару, аналіз конкурентного середовища, формування пакету прогнозів розвитку ринку й економічне обґрунтування стратегії.

## Література:

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. – 4-е. вид., доп. – К.: Лібра, 2006 – 717 с.
2. Жидок В.В. Методика оцінки ефективності маркетингової діяльності / В.В. Жидок, Ю.М. Ткач // Проблеми і перспективи економіки та управління: наук. журнал – Чернігів: ЧНТУ, 2015. – № 3 (3).
3. Липчук В.В. Маркетинг [Електронний ресурс] / В.В. Липчук, Р.П. Дудяк, С.Я. Бугіль, Я.С. Янишин. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com/1832071150003/marketing/marketing>.

**Геселева К. О.**  
студентка

*Інститут журналістики  
Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка  
м. Київ, Україна*

## **ЧОРНИЙ ПАР ЯК ЧАСТИНА ІНТЕГРОВаних МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ**

У ХХІ столітті дослідники та спеціалісти-практики все частіше говорять про стирання кордонів між маркетингом, рекламою і PR та формування інтегрованих маркетингових комунікацій.

Інтегровані маркетингові комунікації (далі – ІМК) – багатоканальна синхронізована комунікація, яка об'єднує в єдине ціле три різних напрямки просування товару: маркетинг, рекламу, PR, і орієнтована на встановлення двосторонніх симетричних стосунків з цільовою аудиторією.

Незважаючи на те, що сучасна модель просування є двосторонньою симетричною, маніпулятивні технології все ще не втрачають своїх актуальності та популярності. Одним із найбільших типових проявів маніпулятивного впливу є так званий «чорний PR», який у західних комунікаційних практиках називають «негативною кампанією» та «негативним рекламуванням».

Негативне рекламування («чорний» PR) – це зумисне неетичне руйнування іміджу опонента або корпоративного іміджу, шляхом розповсюдження негативної інформації.

Прийнято вважати, що чорний PR є комунікаційним феноменом пострадянського простору. Однак, насправді такі технології просування та дискредитації конкурентів працюють і на Заході, особливо у США. Актуальність обраної теми обґрунтована резонансом, який створили «чорні» PR-кампанії, особливо політичні, останніх років в Україні та світі.

З 1960-х рр. спостерігається збільшення кількості негативного рекламування в американських кампаніях. Хоча лише 10% рекламних повідомлень 1960-го року були негативними, у кампаніях 2012 р. всього 14,3% були позитивними [3]. Збільшення відсотку негативного рекламування актуалізувало питання про наслідки такого просування для результатів виборів та політичного процесу в цілому. Дійсно, багато виборців та політичних діячів стверджували, що негативна реклама матиме негативні наслідки для американської політики. Хоча багато споживачів новин та людей, які цікавляться політикою, роблять чимало припущень щодо ролі негативних кампаній в політиці, їх зв'язок із політичним процесом неоднозначний. Якщо є зв'язок між негативом та політичними наслідками, ці відносини нюансовані та умовні [2]. Хоча негативне рекламування може, за певних умов, мати потужний вплив на політичні наслідки, в інших умовах наслідки негативу мінімальні.

Існує широко розповсюджена критика потоку негативу в ЗМІ та соціальних мережах. Опитування показують, що американські виборці не люблять негативне рекламування. Відповідаючи на запитання, чи запобігання негативній рекламі покращить процес виборчої кампанії, 76% респондентів опитування відповіли позитивно. Загалом, політики та журналісти також критикували негативну агітацію. Наприклад, колишній сенатор Том Дашле назвав негативну рекламу «кораблем з кокаїном політики» [5, с. 896]. Відповідно, наприклад, незвично чути, як кандидат критикує свого противника за посилення негативності.

Широка критика про те, що негативне рекламування може мати наслідки для політичного процесу. Однак, у цілому дослідники не дійшли єдиного висновку щодо позитивного або негативного характеру цих наслідків [1].

На противагу США, існування такого явища як «чорний PR» у Китаї для багатьох може стати сюрпризом. Те, що в Китаї називають «чорним PR» є підпільною індустрією Інтернету, яка розвивалася з поширенням Web 2.0 у країні. «Чорні» PR-агенції надають компаніям-клієнтам послуги пост-видалення, щоб допомогти їм уникнути негативних новин, а деякі також займаються розміщенням контенту, що атакує конкурентів. Найпопулярніші фірми з PR можуть пропонувати ці послуги навіть для матеріалів, розміщених на найпопулярніших інформаційних порталах Китаю.

Saixin, популярний китайський журнал, нещодавно випустив лонгрід про «чорні» PR-агенції, але за сумною іронією, ця історія швидко була вилучена з веб-сайту журналу. На щастя, ця стаття була збережена на китайському сайті New York Times. У статті розглядаються дві компанії зі зв'язків з громадськістю – «Xinxun Media» та «Yage Times», які до липня 2012 року займали офіс у центрі «Санлітун Сохо», у яких пізніше поліцією були проведені обшуки, а співробітники були затримані.

У результаті слідства було встановлено, що компанії, зокрема Yage, були задіяні у чорних PR-практиках, таких як видалення повідомлень та статей з

новинних порталів для клієнтів. Це, виявляється, є високорентабельним бізнесом: лише в 2011 році Yage Times отримав понад 50 мільйонів юанів (\$ 7,9 мільйонів) прибутку. І не дивно; згідно із матеріалом Caixin, видалення публікації може коштувати від 1000 до більш ніж 10 000 юанів (від 150 до 1500 доларів США і більше), а заблоковані пошукові запити коштують понад 100 000 юанів (16 000 доларів США) [4]. Інсайдери розповіли Caixin, що Yage був одним із провідних компаній «чорної» PR-індустрії у країні.

Таким чином, негативне рекламування або «чорний» PR є явищем індустрії, яке набуло широкого поширення в останні десятиліття у всіх частинах світу. Цікавим є те, що негативні кампанії стали невід'ємною частиною інтегрованих маркетингових комунікацій навіть у таких різних за політичним, економічним, соціальним та культурним устроєм державах, як Сполучені Штати Америки та Китайська Народна Республіка. Відповідно, ця тема має значний потенціал для подальших досліджень.

### **Література:**

1. Вуйма А. Чёрный PR. Защита и нападение в бизнесе и не только. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vuima.ru/book-pr-b.html>.
2. Рулик Морган Чорний піар: стратегії, класифікації, методики застосування, захист, протидії та нейтралізації наслідків. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://r-morhan.vkursi.com/9258.html>.
3. Conon M. Dowling, Yanna Krupnikov The Effects of Negative Advertising. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://politics.oxfordre.com/view/10.1093/acrefore/9780190228637.001.0001/acrefore-9780190228637-e-51>.
4. Custer C. A Shocking Expose of China's Black PR Industry Implicates Government Officials, is Quickly Deleted from the Web. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.techinasia.com/caixin-posts-shocking-expose-chinas-black-pr-industry-story-quickly-deleted-web>.
5. Wattenberg, M. P., & Briens, C. L. (1999). Negative campaign advertising: Demobilizer or mobilizer? *American Political Science Review*, 93(4), P. 891–899.

**Самолюк С. М.**  
студент

*Національний авіаційний університет  
м. Київ, Україна*

## **НЕОМАРКЕТИНГ – ЦЕ МАРКЕТИНГ НОВОГО ПОКОЛІННЯ**

Неомаркетинг – новий напрям в розвитку сучасного маркетингу. В наш час, коли нічого не стоїть на місці, а невпинно розвивається, щоб бути завжди на одній хвилі з новими віяннями, потрібно постійно відслідковувати новинки, і



креативно застосовувати їх у власній діяльності. Особливо важливо маркетологам вміти використовувати нові знання і якомога швидше втілювати їх в реальність. Кожна нинішня компанія повинна мати в своєму арсеналі нові ідеї, нові вміння, новий маркетинг, щоб бути конкурентоспроможною.

Неомаркетинг – це потреба в постійних змінах, щоб можна було запропонувати своїм клієнтам не просто якийсь товар або послугу, а нові підходи до якості продукції, до сервісного подання даного товару.

Основні принципи неомаркетингу:

- Базується на довірі
- Створюється непрофесіоналами для звичайних людей
- Особиста віра в даний товар або послугу

Сьогодні люди звикли ділитися між собою цікавою і корисною інформацією, переважно в інтернеті, що зумовило неомаркетинг виступити в ролі провідника, який доносить до них стратегію. За допомогою даної схеми певний товар або послуга викликає у людини позитивні емоції і клієнт має намір поділитися ними з оточуючими.

«Сарафанне радіо» було прототипом нині відомого неомаркетингу. Народ за своєю природою схильний ділитися власним досвідом, а професійні маркетологи вміють правильно скористатися цієї особливістю людей і скерувати інформацію в потрібне для них русло.

Основним із завдань неомаркетингу є створення попиту на продукцію.

Даний вид маркетингу ґрунтується на застосуванні досвіду отриманого шляхом емоційного впливу на підсвідомість людини, щоб заохотити її придбати певний товар або скористатися котроюсь послугою. Такий вплив можна здійснити за допомогою візуалізації потреб споживача; позитивної оцінки зі сторони інших людей; музики, що впливатиме на вибір покупця, і буде налаштовувати його на приємні емоції, які надалі відкладуться в пам'яті; коректне усунення певних негативних моментів при покупці.

Споживачі частіше за все не відчують на собі дію неомаркетингу, адже даний вид маркетингу працює безслідно про дієво.

Наразі неомаркетинг стрімко розвивається, і набирає популярності у компаній, котрі прагнуть бути кращими ніж конкуренти, і завоювати якомога більший сегмент ринку.

Креативність, відмова від штампів і легкість у впровадженні – це і є неомаркетинг. Стратегія найближчого майбутнього.

## СЕКЦІЯ 11. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

**Андросова І. О.**

студентка

**Смирнова Т. А.**

старший викладач кафедри менеджменту  
та туристичного бізнесу

*Дніпровського національного університету  
імені Олеси Гончара  
м. Дніпро, Україна*

### МОТИВАЦІЯ СПІВРОБІТНИКІВ В ГОТЕЛЬНІЙ ІНДУСТРІЇ

У кожній галузі сфери послуг існує проблема незацікавленості персоналу у своїй роботі. Найбільш дієвим методом підвищення їх працездатності є створення мотиваційного комплексу, що дасть змогу підвищити продуктивність праці робітників та стимулювати зацікавленість до роботи. Мотивація є основним фактором у готельній галузі, оскільки мотивація – це гарантія високої якості обслуговування клієнтів. Мотивація – це бажання індивіда збільшити енергію та зусилля для виконання свого завдання, задовольнити певні вимоги або бажання, сприймані як сила ефективної роботи працівників.

Мотивація являє собою сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, надають їй спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації. Недостатня та не вірна мотивація персоналу або і її відсутність не дозволяє вітчизняним готелям посісти належного місця в світовому готельному бізнесі [1].

Якість виконання роботи безпосередньо пов'язане з мотивацією. Менеджери готельних підприємств прагнуть підвищити мотивацію, що призведе до підвищення якості роботи, і намагаються вибрати кращого виконавця на основі виявленої мотивації. Значне місце в діяльності менеджерів готельного індустрії належить методам переконання, тому вони є важливими для вивчення й застосування. Вміння враховувати методи переконання й за їх допомогою цілеспрямовано впливати на працівників допомагає керівникові сформулювати колектив із спільними метою й завданнями. Мотивацію персоналу готельного бізнесу поділяють на матеріальне та моральне заохочення. До матеріального заохочення належать такі стимули, як заробітна плата, премії, компенсації тощо. Моральне заохочення направлено на задоволення духовних потреб людини і має форми подяки, цінного подарунка, почесної грамоти, представлення до звання кращого у професії, державних нагород. Самоутверд-

ження є найсильнішим стимулом зі всіх відомих і має форми авторського винаходу, дисертації, зйомки фільму, отримання другої освіти тощо.

В Україні найбільш дієвими і такими, що мають пряму мотиваційну дію, є економічні заохочення й винагороди. Мотивація для вітчизняних працівників – це найперше хороша зарплата та морально-психологічний клімат у колективі, вважають більшість українських підприємців [2]. Матеріальну мотивацію трудової діяльності варто розглядати як похідну від комплексної дії низки макро– й мікроекономічних чинників, у тому числі: а) рівня заробітної плати та її динаміки; б) наявності прямої залежності рівня заробітної плати від кількості, якості й результатів праці; в) диференціації заробітної плати на підприємстві та в суспільстві загалом; г) структури особистого доходу; д) матеріального забезпечення наявних грошових доходів тощо.

Головним мотиватором працівників є заробітна плата. Система оплати праці, що ґрунтується на основі результатів праці, є не лише засобом задоволення фізіологічних потреб і відтворення робочої сили, а й індикатором безпеки працівника та його сім'ї. Особливу роль у мотиваційному механізмі відіграє система соціальних заохочень і винагород: медичне страхування працівників, забезпечення відпочинку дітей, позики на придбання житла, організація безкоштовних обідів тощо [3].

Цікавим способом удосконалення мотивації праці є мотивація вільним часом, яка полягає в тому, що розходження в навантаженні працівників, зумовлені роботою в різний час доби і дні тижня, компенсуються безпосередньо наданням вільного часу, а не грошовими надбавками, як це прийнято в традиційній системі мотивації. Застосування гнучких форм зайнятості допомагає роботодавцям маніпулювати кількістю та якістю робочої сили, виходячи з потреб розвитку підприємства й економічної ситуації, та надає змогу періодично поновлювати знання, проходити професійну перепідготовку й підвищення кваліфікації, регулює режими робочого часу працівників різних вікових груп, тобто створює умови для перспективного формування робочої сили.

До дієвих моральних способів мотивації належить також і визнання заслуг. Сутність особистого визнання полягає в тому що працівники, які позитивно виділилися у справах підприємства, згадуються в доповідях вищому керівництву готелю, одержують право підпису відповідальних документів, у розробці яких вони брали участь, персонально вітають дирекцією з нагоди свят чи сімейних дат тощо.

Отже, елементи мотиваційної стратегії управління доцільно об'єднати в такі групи: 1) організація праці й робочого середовища: організація трудового процесу, сприятливі умови праці, регламентація праці, поділ і кооперація праці; 2) економічні заохочення і стимули: заробітна плата, премії, акції, бонуси, участь у розподілі прибутків; 3) соціальні заохочення й винагорода: участь у

страхуванні, житло, освіта, медицина, спорт; 4) розвиток персоналу: творче зростання, посадове зростання, участь в управлінні; 5) оцінювання персоналу: відповідність обійманій посаді; аналіз та оцінювання продуктивності праці [4].

Отже, система мотивації для працівників готелю є важливим чинником для якісного продажу послуг. Система мотивації вводить з метою:

- створення справедливої винагороди за працю;
- надання співробітнику як морального, так і матеріального задоволення від досягнутих результатів у роботі;
- підвищення лояльності співробітника до компанії.

У практиці управління персоналом підприємств готельного бізнесу важливо врахувати, що структура потреб у нашому суспільстві, так само як і основні чинники діяльності, через кризовий стан суспільства мають низку особливостей (незадоволення в більшій частині первинних потреб, але водночас і здатність людей працювати без оплати праці, ґрунтуючись або на вторинних потребах або на звичці, тощо).

### **Література:**

1. Л. Н. Албастова Технологія ефективного менеджменту. – К.: «ПРІОР», 2006. – 288 с. .
2. Почепцова Г. Инвестиции в человеческий фактор / Г. Почепцова // Эксперт Украина. – 2011. – № 4. – С. 28-39.
3. Ходаницкая А. Методы оценки персонала / А. Ходаницкая // Менеджмент и менеджер. – 2008. – № 1. – С. 45-55.
4. Рюмин С. Метод 360 градусов: Эффективная система оценки в организации / С. Рюмин // Менеджмент и менеджер. – 2012. – № 10. – С. 38-46.

**Мерва О. С.**

студентка

**Голей Ю. М.**

викладач кафедри менеджменту та туристичного бізнесу

*Дніпровський національний університет*

*імені Олеся Гончара*

*м. Дніпро, Україна*

## **САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК МЕТОД УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТОЮ КАР'ЄРОЮ МЕНЕДЖЕРА**

Під поняттям «самоменеджмент» слід розуміти метод активізації управління особистої кар'єри менеджера. Кар'єрний самоменеджмент – це технологія успішного планування кар'єри і реалізації власного кар'єрного потенціалу, що сприяє досягненню успіху в професійній сфері і в житті в цілому.

Поняття «самоменеджмент» уперше використав провідний німецький тайм-менеджер, науковець Лотар Зайверт. Автор вивчає самоменеджмент у контексті управління людиною власним часом і пропонує таке визначення: «Самоменеджмент – це послідовне і цілеспрямоване використання надійних методів оптимального і свідомого управління людиною власного часу в щоденній діяльності» [2, с. 18].

Насамперед, у дослідженнях Л.Зайверта вміщено рекомендації для успішної організації професійної діяльності менеджерів-керівників (наприклад, в книзі «Ваш час у ваших руках» автор пропонує теоретичне обґрунтування основних понять і практичні поради для керівників щодо раціонального й економного використання робочого часу). Аніта та Клаус Бішоф вважають самоменеджмент ключовою технікою, яка передбачає постановку професійної мети, здатність досягнути її, організувати роботу, правильно використовувати час, розвивати комунікативні навички та ефективно співпрацювати з колегами [1, с. 8].

Самоменеджмент має масу гнучких методик, які дозволяють отримувати хороші результати і при цьому не заганяти себе в вузькі рамки. Виділяють три основні напрямки самоменеджменту:

1. Ведення хронометражу.
2. Ведення щоденника.
3. Мінімальне планування своєї діяльності.

Поєднання основних прийомів самоменеджменту може допомогти будь-якій людині оптимізувати свою діяльність.

Приєм перший – планування (використання правила Парето, методу «АВС-аналіз», методу поєднання критеріїв важливості і терміновості).

Приєм другий – ефективна робота з інформацією. Немає сенсу «поглинати» всю інформацію, яка до тебе надходить. На основі зібраної інформації приймається конкретне рішення.

Приєм третій – вміння виконувати неприємні справи.

Приєм четвертий – коригування спілкування і відносин з оточуючими.

Приєм п'ятий – коректне чергування періодів роботи і відпочинку. Окрім усіх перерахованих прийомів, рекомендується взяти до відома такий принцип самоменеджменту: «Усе може бути вдосконалено!».

Реалізація методу самоменеджмента в організаціях можлива із застосуванням психологічної діагностики потенціалу менеджера. Для цього використовується методика SWOT-аналізу кар'єри або кар'єрний SWOT-аналіз. Кар'єрний SWOT-аналіз в нашому дослідженні – це визначення у менеджера сильних і слабких сторін щодо розвитку власної кар'єри, а також кар'єрних обмежень і можливостей з метою оптимізації просування в конкурентному середовищі. Чітке уявлення своїх можливостей, вміння формулювати і досягати своїх цілей і завдань, відрізняє ефективного менеджера від неефективного.

Пропонуємо розглянути компоненти кар'єрного SWOT-аналізу менеджера, які допоможуть оцінити його потенціал і досягти гармонії з управління своєю кар'єрою.

Таблиця 1

**Матриця компонентів SWOT-аналізу особистої кар'єри менеджера**

<b>Сильні сторони</b>	<b>Слабкі сторони</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Рівень професійної підготовки;</li> <li>• Навички та здібності;</li> <li>• Здатність до креативності та інновацій;</li> <li>• Стресостійкість;</li> <li>• Розвиток професійного досвіду;</li> <li>• Підвищення рівня знань;</li> <li>• Комунікабельність.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Невміння управляти собою;</li> <li>• Невміння формувати колектив;</li> <li>• Відсутність можливості кар'єрного росту;</li> <li>• Зупинений саморозвиток;</li> <li>• Відсутність здатності до креативності та інновацій.</li> </ul>
<b>Можливості</b>	<b>Загрози</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Створення позитивного іміджу менеджера-професіонала;</li> <li>• Реалізація творчого потенціалу;</li> <li>• Удосконалення розробки та прийняття оптимальних управлінських рішень в конкретних ситуаціях;</li> <li>• Наявність умов для побудови і розвитку особистої кар'єри.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ситуація в країні і світі;</li> <li>• Зміна економічного становища в організації.</li> </ul>

Результатом потенційного аналізу стане реалізація необхідних заходів з оптимізації слабких сторін у розвитку особистої кар'єри менеджера і виявлення небезпеки від впливу мінливого зовнішнього середовища організації.

Таким чином, самоменеджмент як метод управління особистою кар'єрою менеджера є необхідною умовою ефективної діяльності керівника на сучасному етапі, оскільки його застосування дозволить йому оптимально використовувати виявлений потенціал, а також потенціал своїх співробітників.

**Література:**

1. Бишоф А. Самоменеджмент. Эффективно и рационально / А.Бишоф, К.Бишоф; [пер. с нем. Д. А. Пергамент]. – 2-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2006. – 127 с.
2. Зайверт Л. Ваше время – в Ваших руках: (Советы руководителям, как эффективно использовать рабочее время) Пер. с нем./Авт. предисл. В.М.Шепель. – М.: Экономика, 1990. – 232 с.

Данилюк І. В.  
студентка

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

## **ДО ПИТАННЯ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ**

Досконале володіння процесом управління – це, насамперед, змога вправно користуватися лідерськими можливостями та якостями. Багато хто вважає, що менеджерами народжуються, інші ж говорять, що можна оволодіти цим мистецтвом за певну кількість років. Кваліфіковані менеджери повинні професійно основні управлінські функції – планування, організації, мотивації та контролю для досягнення поставлених цілей організації.

Цьому питанню присвячені наукові праці таких вчених, як: А.Л. Гапоненко, Т.Ю. Базарова, А.М. Колота, О.Е. Кузьмін, Є.В. Маслова, М.І. Туган-Барановський, М.В. Туленков, Г.В. Фокіна Ф.І. Хміля та ін.

Ґрунтовною працею дослідження сучасного менеджменту стала монографія Ф.І. Хміля, в якій автор через призму історії виникнення та розвитку управління висвітлює методологічні засади складових менеджменту та проблеми становлення практики менеджменту в Україні [2, с. 206].

Менеджмент як наука розвивається відповідно до законів і закономірностей розвитку суспільства та економіки, а в практичній площині реалізовується під впливом реалій сьогодення. Сучасні технології в розвитку менеджменту проявилися у поділі менеджменту на різні види: менеджмент персоналу, інноваційний, інформаційний, креативний, маркетинговий, глобалізаційний та ін. Як стверджують науковці, «сьогодні фірми головну увагу приділяють менеджменту якості, соціальному, екологічному, крос-культурному, креативному менеджменту як відносно самостійним системам управління, що ґрунтуються на принципах процесного підходу, оптимізації процесу управлінської діяльності» [1, с. 460].

Аналіз теоретичних та практичних досліджень дозволив виокремити системи сучасного менеджменту:

1. Система, що зародилася в радянські часи та є актуальною дотепер на малих підприємствах. Вона характеризується низьким рівнем продуктивності, конкурентоздатності, поганою якістю продукції та малим охопленням ринку.

2. Система, що має своє застосування на малих та середніх підприємствах і характеризується спрощеною організаційною структурою, не має конкретних планів та стратегій для свого просування.

3. Система, що стала актуальною у наш час, та користується великою популярністю за кордоном. Для неї характерним є те, що вона конкурує з

багатьма іншими системами, має свою певну стратегію та напрям діяльності, високу якість продукції для достатнього охоплення ринку, розгалужену організаційну структуру, впровадженням іноземних підходів до управління.

Еволюційні зміни в умовах функціонування вітчизняних підприємств приводять до трансформацій у системі менеджменту, до появи нових завдань і механізмів управління з «метою їх адаптації до нових геоекономічних реалій» [1, с. 460].

Отже, все викладене вище можна пояснити тим, що наука та технології не стоять на місці, а знаходяться у постійному динамічному русі. Система менеджменту в Україні не є виключенням, вона розвивається та знаходить сучасні методи та підходи свого існування та розквіту в середовищі інших наук.

### **Література:**

1. Фірма в умовах глобальної нестабільності: виклики, можливості та ризики нової економіки: [монографія] / В.А. Вергун, О.І. Ступницький, І.І. Черленяк; за заг. ред. д-ра держ. упр. І.І. Черленяка. – Ужгород: Аутдор- Шарк, 2015. – 460 с.
2. Хміль Ф.І. Становлення сучасного менеджменту в Україні (проблеми теорії та практики): [монографія] / Ф.І. Хміль. – К.: ІЗМН; Львів: ЛКА, 1996. – 206 с.

**Коваль О. С.**

студентка

**Смирнова Т. А.**

старший викладач кафедри менеджменту  
та туристичного бізнесу

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

## **СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ «ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ» У РІЗНИХ СФЕРАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

На сьогодні управління підприємством неможливе без впровадження нових та використання уже розроблених інформаційних технологій, адже для прийняття ефективних управлінських рішень необхідно враховувати їх пряму залежність від якісного аналізу факторів, що поєднують в собі систему діяльності підприємства.

Жодна зі сфер діяльності зараз не обходиться без виробничих і сервісних технологій, призначених для випуску товарів і послуг, а також без



інформаційних технологій, які забезпечують потребу в інформації виробничих, постачальницьких та інших функціональних підрозділів фірми, що робить їх незамінним інструментарієм менеджменту. Необхідність удосконалення ІТ-технологій зумовлена постійним прагненням підняти підприємство на новий рівень шляхом підвищення ефективності його функціонування.

Так, останні новації у сфері комп'ютерних технологій пропонують відмовитися від звичайних серверів, які потребують значних затрат на їхнє обслуговування та налагодження відповідно до власних вимог підприємства, та перейти на технології Cloud Computing («хмарні обчислення»), які являють собою модель надання доступу до загального пулу конфігурованих ресурсів (наприклад, мереж, серверів, систем обробки даних), що оперативно надають необхідну інформацію або інтегрують відправлену з будь-якого зручного місця доступу лише за умови наявності доступу до мережі Інтернет [1, с. 3].

Теоретичні й практичні аспекти хмарних технологій вивчали Різ Дж., Фінгар П., Леонов В., Дрозд І.К., Камінський О.Є., Соколенко В.А., Мачуга Р.І. та ін. Впровадженнями рішень в галузі «хмарних» обчислень займаються дослідні підрозділи компаній «VMware», «Amazon.com», «Google», «Microsoft», «Hewlett-Packard», «Intel», «IBM», «EMC2» та інші [2, с. 265].

Сутність використання Cloud Computing полягає в тому, що вся інформація про діяльність підприємства зберігається на «віртуальному сервері» і накопичується на ньому відповідно до діяльності всіх одиниць господарювання підприємства. Хмарні обчислення відносять до ефективних засобів зменшення витрат, іноді їх навіть називають «екологічними» обчисленнями [1, с. 4].

Поява першої технології, що можна охарактеризувати як хмарну, приписується компанії Salesforce.com, заснованої в 1999 році. Вона надала доступ до свого додатку через сайт за принципом – програмне забезпечення як сервіс (Software as a Service [SaaS]). Наступним кроком стала розробка хмарного веб-сервісу компанією Amazon у 2002 році, потім у 2006 році компанія Google почала впроваджувати сервіси під назвою «Google Apps» та платформи як сервіси під назвою «Google App Engine» [3, с. 181].

Наприклад, всесвітньо відома компанія EMC Corporation є однією з найбільших у світі на ринку продуктів, послуг і рішень для зберігання та управління інформацією, протягом 2008–2010 років переоснащувала власну інформаційно-технологічну інфраструктуру на «приватну» хмару. Таке перетворення сприяло формуванню наступних результатів: 1) значно скоротилися витрати на електроенергію (за рахунок заміни і «віртуалізації» застарілого обладнання та уникнення необхідності «охолодження» серверів; 2) звільнилися значні площі за рахунок зменшення кількості необхідного обладнання; 3) прискорилося міграція даних та документообігу із застарілих підсистем збереження даних на нові; 4) зменшилися витрати за користування

системами, оскільки кінцева вартість таких послуг розраховується виходячи з обсягу відправлених та/або отриманих даних, а також тривалості роботи в системі [1, с. 4].

Дослідники компанії IBM стверджують, що основним стимулом до впровадження хмарних обчислень є економія ресурсів, а також прагнення до швидшої реалізації цілей. Досвід компанії показує, що фактичний рівень економії ресурсів перевищує 25–30% [1, с. 5].

Отже, сучасні хмарні технології (cloud computing) представляють собою прогресивний та перспективний напрям зниження витрат в різних сферах господарювання. Численні переваги користування такими інформаційними ресурсами дозволяють вважати використання хмарних обчислень стратегічно важливим напрямом для розвитку бізнесу.

Серед них виділяють: зниження витрат на покупку власного серверного устаткування, економія коштів на придбання ліцензійного програмного забезпечення, високий рівень доступності та безпеки, наявність резервного копіювання і аварійного відновлення, наявність можливості користуватися ПЗ легко будь-де та будь-коли. Але хмарні технології також мають властивість уражатися інформаційними ризиками, тобто ризиками, пов'язаними з передачею та зберіганням даних. Таким чином, прийняття рішень щодо використання таких технологій повинно спиратися на обґрунтування з боку техніко-економічних факторів.

### **Література:**

1. Дрозд І. К., Вдовіченко В. О. Інформаційні технології як фактор удосконалення облікових процесів / І. К. Дрозд, В. О. Вдовіченко // Науково-практичне видання «Незалежний аудитор». – 2013. – № 4 (II).
2. Червякова В. В., Червякова Т. І. Економічні аспекти використання хмарних сервісів вітчизняними суб'єктами підприємницької діяльності / В. В. Червякова, Т. І. Червякова // Вісник Національного транспортного університету. Науково-технічний збірник. – К.: НТУ, 2015. – С. 265-275.
3. Ліщина Н. М. Проблеми та перспективи використання хмарних технологій в освітньому процесі / Н. М. Ліщина // Науковий журнал «Комп'ютерно-інтегровані технології: освіта, наука, виробництво». – Луцьк: Видавництво ЛНТУ. – Вип. 16-17. – 2014.

**Козаренко І. С.**  
студентка  
**Смирнова Т. А.**  
старший викладач кафедри менеджменту  
та туристичного бізнесу  
*Дніпровський національний університет  
імені Олеся Гончара  
м. Дніпро, Україна*

## **ВПРОВАДЖЕННЯ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА НА МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВАХ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ**

Актуальність теми ощадливого виробництва постійно зростає. Все більше країн починають цікавитись та практикувати метод ощадливого виробництва з метою ефективного використання можливостей підприємства та, як наслідок, зменшення витрат.

Ощадливе виробництво – один з управлінських підходів, який використовують для пришвидшення та здешевлення процесу надходження товару від виробника до замовника. Вперше спробував використовувати інструменти ощадливого виробництва Генрі Форд, однак більш детально почав вивчати ощадливе виробництво та вперше впровадив його на практиці голова ради директорів «Toyota» Таїті Оно. Багато підприємств різних країн намагались впровадити ощадливе виробництво, але, на жаль, вдалось ефективно впровадити цей підхід тільки підприємствам таких країн, як Японія, США, Велика Британія, Мексика та Бразилія. Українські підприємства намагались впровадити цей підхід, проте у переважній більшості випадків, спроби були марні і тому, підприємства відмовлялись від цієї ідеї. Саме тому, я вирішила розглянути цю тему та розглянути проблеми впровадження ощадливого виробництва на малих та середніх підприємствах України.

За концепцією ощадливого виробництва виділяють 7 видів інструментів ощадливого виробництва:

1) Just in time – ця концепція сприяє виробництву такої кількості продукції, яка б задовільняла б потреби споживача, але швидко вивільнялась зі складів (умовно: щоб попит дорівнював пропозиції).

2) Kaizen – це концепція постійного контролю та покращення якості продукції.

3) 5S – це методика раціоналізації робочого місця, яка сприяє підвищенню продуктивності праці робітника. Наприклад, використовують U-подібні робочі місця. Це дозволяє не втрачати час на пересування від одного робочого місця до іншого.

4) Andon – це система оберненого зв'язку на підприємстві («Знизу-догори»). Дозволяє прискорити надходження інформації про виникнення поломок обладнання до керівників, що дозволяє якнайшвидше ліквідувати проблеми, пов'язані, безпосередньо, з виробництвом.

5) Канбан – система контролю товарів всередині організації та за її межами – з постачальниками. Дозволяє запобігти перевиробництву та недовиробництву товарів.

6) SMED (Single Minute Exchange of Die) – система швидкого переналагодження або заміни обладнання.

7) Poka – Yoke – метод моделювання можливих помилок у процесі виробництва для їх попередження у майбутньому [1].

Головні труднощі впровадження ощадливого виробництва в Україні:

1) Коштовність впровадження нової концепції. Необхідно переналагодити або й взагалі замінювати старе обладнання на підприємстві, що коштує і грошей і часу.

2) Бар'єр у свідомості. Концепція ощадливого виробництва зародилась у Японії і тому, створювалась спираючись на японські традиції, які є відмінними від українських. Як приклад можна навести, що у Японії за цією концепцією молодші на підприємстві повинні поважати старших, кожен працівник має бути «універсальним солдатом», існує довічний найм і т.д. І тому «переналаштувати» свідомість українців та привити їм традиції іншого народу досить важко.

3) Якість товару. За японською моделлю велика увага приділяється якості товару, тоді як вітчизняні виробники дуже часто нехтують якістю продукції, потім ідучи на такі хитрощі, як акції та уцінки.

Останніми роками в Україні набирає обертів зацікавленість вітчизняного бізнесу перевагами, які пропонує виробникам концепція ощадливого виробництва. Серед компаній-лідерів у запровадженні нової концепції можна виділити Харцизький та Нижньодніпровський трубопрокатні заводи, Дніпропетровський завод бурового обладнання, багатопрофільна корпорація «Агро-Союз» тощо [2].

Однак, перехід до ощадливого виробництва-дуже складний та довгий шлях, який потребує істотних зрушень. Досягти поставлених цілей можливо, але тільки за умови використання передових підходів до організації виробництва. Але на гарний результат впровадження нового підходу можна очікувати не одразу, та й лише за умови використання розгортання політики й залучення працівників до роботи з удосконалення виробничих процесів.

Впровадження ощадливого виробництва на підприємствах малого бізнесу має свої переваги та складнощі.

В системі ощадливого виробництва необхідно приділити увагу утилізації відходів та можливості використання промислових відходів у наступних етапах виробництва. Підприємствам малого та середнього бізнесу організувати це набагато легше, аніж великому.

Складнощі впровадження ощадливого виробництва на малих та середніх підприємствах:

1) Великі затрати. Не у всіх малих та середніх підприємств достатньо ресурсів для впровадження нової системи.

2) Необхідно оптимізувати бізнес-процеси. На малих підприємствах переважна більшість процесів не стандартизована, а організація праці є недосконалою.

3) Для малих та середніх підприємств характерне коливання попиту. Це ускладнює процес оцінки обсягу попиту та розрахунку необхідного об'єму товару.

Однак, впровадження цієї системи на малих та середніх підприємствах мають також і низку переваг, на відміну від великого виробництва. Можна виділити такі:

1) Ввести щось нове на малому підприємстві легше, ніж на великому.

2) Бізнес-процеси малого підприємства більш прозорі та легкі.

3) Мобільність та можливість швидко пристосовуватись до нових умов[3].

Можна зробити висновок, що впровадження системи ощадливого виробництва на малих та середніх виробництвах має свої недоліки та переваги. Але впровадження нової та більш ефективної системи можливе. Для цього необхідна зацікавленість керівників підприємств у цьому та терпіння, оскільки цей процес складний і потребує часу.

### **Література:**

1. [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/23489/1/10-43-49.pdf>.
2. [Електронний ресурс] – Режим доступу – [http://confcontact.com/2014\\_04\\_25\\_ekonomika\\_i\\_menedgment/monography/6\\_Mironenko.htm](http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/monography/6_Mironenko.htm).
3. [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://global-national.in.ua/archive/14-2016/85.pdf>.

**Рахман М. С.**  
кандидат економічних наук, доцент  
**Чемікос А. В.**  
студент

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

## **ДОСЛІДЖЕННЯ І ВДОСКОНАЛЕННЯ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ**

Кількість компаній страхування зростає, кількість страхувальників та страховиків також невпинно збільшується. Договори страхування укладаються з різних видів: страхування майна, автомобіля, від нещасних випадків, від стихійних явищ, медичне страхування. Сьогодні страхування набуває широкої популярності. Кожного року зростає кількість людей, які вважають обов'язковим застрахуватися по всім можливим випадкам та видами, щоб у разі нещасного випадку страхова компанія виплатила потрібну суму грошей своєму клієнту.

Дивлячись на Україну в цій сфері ситуація має сумнівний характер. Кількість людей, які укладають договори постійно коливається, але страхові премії та страхові виплати збільшуються з кожним роком. У 2015 найбільший показник за останні 4 роки, хоча кількість договорів по обов'язковому страхуванню транспорту найбільша була в 2016 році. Якщо ж казати за загальну суму то вона зменшується з 2015 року (табл. 1), що є першою великою проблемою, яку слід зазначити на сучасному страховому ринку України.

Страхова премія – грошова сума, що її сплачує особа, яка укладає угоду страхування і яка являє собою своєрідну плату за ризик, який бере на себе страхова компанія. Страхова виплата – грошова сума, яка виплачується страховиком відповідно до умов договору страхування при настанні страхового випадку [3].

Кількість населення України від 18 років і старше за 2016 рік складає 37 350 млн. чоловік [1], а кількість укладених договорів становить 179471,2 одиниці, тобто 0,48% населення. При цьому деякі договори були складені однією й тією особою в різних сферах страхування, наприклад, медичне страхування та страхування майна. Тобто реальний процент клієнтів, які уклали страхові договори у 2016 році низький і становить менш ніж 0,48%. На зменшення темпів росту кількості договорів окрім природного скорочення населення впливає зниження зайнятості та імміграція робочої сили. При таких темпах на страхування всіх людей у всіх можливих сферах піде декілька століть.

Таблиця 1

**Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду,  
тис. одиниць [2]**

Показник	2014	2015	2016	9 місяців 2017
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:				
- зі страхувальниками – фізичними особами	35975,7	109106,8	61272,8	53060,0
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	98737,5	93322,5	118198,4	83284,3
Усього страхових договорів	134712,7	202429,3	179471,2	136344,3

Сума страхових виплат зростає з кожним роком, як і сума страхових премій (табл. 2). Якщо ж порівняти рівні валових виплат, то можна побачити, що вони навпаки зменшуються.

Таблиця 2

**Показники страхової діяльності України за 2014–9 місяців 2017 рр [2; 4]**

Показник	2014	2015	2016	9 місяців 2017
Валові страхові премії, млн. грн	26 767,3	29 736,0	35 170,3	31 391,1
Валові страхові виплати, млн. грн	5 065,4	8 100,5	8 839,5	7 375,1
Рівень валових виплат,%	18,9	27,2	25,1	23,5
Чисті страхові премії, млн. грн	18 592,8	22 354,9	26 463,9	20 790,9
Чисті страхові виплати, млн. грн	4 893,0	7 602,8	8 561,0	7 157,4
Рівень чистих виплат,%	26,3	34,0	32,3	34,4

Відповідно прибутки страхових компаній зростають і ринок страхових послуг зростає. Компанії, які займаються страхування життя (СК «Life») АСКА, Альфа-Грант, Атлант, Сан Лайф, КД Життя, Скарбниця; компанії, які займаються різними видами страхування окрім життя (СК «non-Life») Раритет, Поліс-Центр, БАСК, Індиго, Сатіс, Велес та інші. В середньому кожного року страхових компаній на українському ринку стає на 8,2% менше (табл. 3).

**Кількість страхових компаній на кінець періоду [2]**

Компанії	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	30.09.2017	Середній темп зросту, у%
Загальна кількість, в т.ч.	382	361	310	296	91,8
СК «non-Life»	325	312	271	262	
СК «Life»	57	49	39	34	

Чим менше страхових компаній, тим менше конкуренція. Якщо в Україні залишиться декілька страхових компаній гігантів, то їм не складе труднощів змовитися про високі ціни. Також тоді можливість входу нових компаній на ринок страхування буде неможлива, що повністю закріпить за цією сферою ринку олігополію. Вже зараз олігополія міцно засіла в сфері мобільного зв'язку, побутовій техніці, пального. Держава не вжила заходів, щоб вчасно подолати олігополію в цих сферах торгівлі. Ринок страхування зараз на стадії монополістичної конкуренції, але поступово переходить в олігополію. Державне управління повинно ретельно слідкувати за цим ринком і не допустити встановлення олігополії на ньому, чи навіть монополії. Така велика кількість компаній хоч і ускладнює облік їх статистичних даних, але дає ціні на послуги страхування завжди бути оптимальною із-за конкуренції. З огляду на середній темп зросту на ринку України у 2018 році залишиться 272 страхові компанії, а кількість договорів буде становити 60393 одиниці.

Розвитку страхового ринку України будуть сприяти вирішення наступних питань:

По-перше, люди думають що це «гроші в нікуди», оскільки система страхування побудована таким чином, що клієнт сплачує кошти страховій компанії в оговорений та встановлений договором термін, і в разі настання нещасного випадку страховики покривають збитки за страховика. Більшість людей схиляються до думки, що вони мають сплачувати внески усе життя, а нещасний випадок так і не станеться, тому і відмовляються від страхування. Якщо після закінчення терміну дії страхового договору для випадків що не сталися ввести спеціальну страхову винагороду, то можливо це мотивує та зменшить ризики клієнтів. Наприклад, якщо клієнт сплачував внески протягом 10 років, а нещасного випадку так і не настало, то йому гарантовано виплачується 20% від загальної сплаченої суми. Звичайно дохід страховиків зменшиться на суму цих виплат, проте можливо вдасться залучити значно більше клієнтів до страхової діяльності.



По-друге, процедура страхування занадто складна, як і інші бюрократичні процедури. Для більшості громадян відмова від страхування полягає навіть не у розмірі страхового внеску, не в можливості втратити гроші безповоротно, а в небажанні тратити свої сили та час на заповнення бланків, стояння в чергах тощо. Тому якщо спростити процес укладання страхових договорів, то виникає вірогідність до зросту їх обсягу.

Висновок. Ринок страхових послуг – це окрема, з великим потенціалом сфера бізнесу, котра може в майбутньому принести велику користь нашій державі. Поки проблеми зазначені в цьому документі не набули настільки серйозного характеру, що можуть впливати на ринок страхування. Однак необхідно вже зараз вжити заходи по запобіганню ускладнення цих проблем.

Для розвитку конкурентного ринку та появи нових гравців страховим компаніям необхідно видавати більше дотацій, зменшити податки на прибуток, щоб компанії не закривалися ще на стадії розвитку під пильним державним контролем та із правильними реформами та законами.

### **Література:**

1. Данні всесвітнього банку [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: [https://www.google.com/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9\\_&met\\_y=sp\\_pop\\_totl&hl=ru&dl=ru](https://www.google.com/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&met_y=sp_pop_totl&hl=ru&dl=ru).
2. Підсумки діяльності страхових компаній України за 2014 – 9 місяців 2017 року [Електронний ресурс] // Форіншурер-страхування. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/stat>.
3. Вовчак О.Д. Страхова справа: підручник / О. Д. Вовчак. – К.: Знання, 2011. – С. 391.
4. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.[Електронний ресурс] // – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/files/docs/zvit/straxovi213.pdf>.

## НОТАТКИ

## **НОТАТКИ**

Наукове видання

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

**СУЧАСНІ АСПЕКТИ  
РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ  
ТА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ  
ПРОЦЕСІВ**

м. Київ, 19 травня 2018 року

Аналітичний центр «Нова Економіка»  
Адреса кореспонденції: 01103, м. Київ, а/с 40  
Електронна пошта: [info@nef.kiev.ua](mailto:info@nef.kiev.ua)  
сайт: [www.nef.kiev.ua](http://www.nef.kiev.ua) Т: +38 066 999 20 81  
Підписано до друку 28.05.2018 р. Здано до друку 29.05.2018 р.  
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Цифровий друк.  
Ум.-друк. арк. 6,74.  
Тираж 100 прим. Зам № 1805-05.