

**Аналітичний центр «Нова Економіка»**

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

**РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ  
В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО  
СПІВРОБІТНИЦТВА**

21 квітня 2018 року

Київ  
2018

УДК 340.342:339.92(063)  
Р 64

**Розвиток економічної системи в контексті міжнародного співробітництва:** збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції для студентів, аспірантів та молодих учених (м. Київ, 21 квітня 2018 р.). – К.: Аналітичний центр «Нова Економіка», 2018. – 108 с.

УДК 340.342:339.92(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>Подирак З. Ю.</b> ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ АНТИМОНОПОЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В НІМЕЧЧИНІ.....	6
--	---

## СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Костенко А. А.</b> ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	9
<b>Мангушев Д. В., Курасова В. Е.</b> ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ ПРИ ВЕДЕННІ ЗОВНІШНЬОТОВАРОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ.....	12
<b>Король М. М., Лапа І. В.</b> СВІТОВИЙ ДОСВІД У СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ.....	14
<b>Король М. М., Лапа І. В.</b> СУТЬ, МЕТА І ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД.....	16
<b>Горбачова І. В., Прокопчук О. А.</b> ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	20

## СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Гбур З. В.</b> МІСЦЕ ТА РОЛЬ БЕЗПЕКИ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ .....	24
<b>Завойських Ю. А.</b> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВУГІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ .....	28
<b>Коломієць О. П.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ РІВНЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ ТА ПЕРЕРОБКОЮ МОЛОКА.....	31
<b>Пашевська А. Р., Збиранник О. М.</b> АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ .....	34

## СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Ведута Л. Л., Пімонова К. А.</b> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ .....	39
<b>Єфремова Ю. О.</b> РОЛЬ СИСТЕМНИХ ІНТЕГРАТОРІВ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ.....	42
<b>Yunosheva Y. A.</b> RISK MANAGEMENT IN THE ACTIVITIES OF COMMERCIAL ENTERPRISES .....	46

## **СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

- Прокопець Л. В., Скорик В.**  
ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ .....48
- Татарченко О. М.**  
СПІВРОБІТНИЦТВО РЕГІОНІВ  
В КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ УКРАЇНИ .....50

## **СЕКЦІЯ 6. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

- Анісимов М. Е., Глубіш Л. Я.**  
СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ПРОГРЕСИВНОГО РОЗВИТКУ МІСТА  
ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ .....54

## **СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

- Бондаревська К. В., Ліщенко Н. В.**  
ПРОБЛЕМА ДЕМОГРАФІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ  
ТА ШЛЯХИ ЇЇ РАЦІОНАЛЬНОГО ПОДОЛАННЯ  
В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ .....56

## **СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

- Соколова Н. М.**  
МСФЗ (IFRS) 9 «ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ»:  
БІЗНЕС-МОДЕЛІ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ АКТИВАМИ .....59

## **СЕКЦІЯ 9. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

- Агамирадова М. А.**  
УЗАГАЛЬНЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ  
АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....62
- Добровольська О. В.**  
ФІНАНСОВІ СКЛАДОВІ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ .....65
- Євтушенко М. С.**  
АНАЛІЗ ПРАКТИКИ ФОРМУВАННЯ  
ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ .....68
- Манюк Г. І.**  
ГРОШОВІ АКТИВИ ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ .....72
- Погореленко Н. П., Юскович В. В.**  
ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКУ .....75
- Подирак К. Ю.**  
ВПЛИВ КІЛЬКОСТІ БАНКІВ НА ДИНАМІКУ  
БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ .....77
- Сорока Х. П.**  
ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ  
У ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ  
(НА МАТЕРІАЛАХ ПАТ «КОНЦЕРН ГАЛНАФТОГАЗ»).....80

## **СЕКЦІЯ 10. ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА**

**Гончар С. В., Корчемлюк Н. С.**

ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ  
НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ .....84

**Демиденко І. М.**

НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ  
ФІСКАЛЬНИХ ОРГАНІВ УКРАЇНИ.....86

## **СЕКЦІЯ 11. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

**Кисільова І. Ю.**

ОЦІНКА РИЗИКУ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ.....90

**Паденко Ю. О., Ткачова О. К.**

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В СИСТЕМІ  
КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ .....92

## **СЕКЦІЯ 12. СТАТИСТИКА**

**Коваль Л. В.**

СУЧАСНИЙ СТАН МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ .....95

## **СЕКЦІЯ 13. МАРКЕТИНГ**

**Островская И. В.**

БРЕНДИНГ – СПОСОБ ЗАСТАВИТЬ ИМЯ РАБОТАТЬ НА СЕБЯ .....99

**Трофімук Н. М.**

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОСЛУГ  
З ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ В УМОВАХ  
ДИНАМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЦИФРОВОГО СЕРЕДОВИЩА.....101

## **СЕКЦІЯ 14. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

**Пастух С. М.**

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ  
ЗАДЛЯ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ  
НА ВНУТРІШНЬООРГАНІЗАЦІЙНОМУ РІВНІ .....105

# СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

**Подирак З. Ю.**  
студентка

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

## ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ АНТИМОНОПОЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В НІМЕЧЧИНІ

Проблема функціонування конкурентної політики Німеччини та розробка ефективних інструментів державної підтримки і захисту конкуренції має дуже вагомe значення, адже, вона дозволяє вирішувати немало сучасних економічних проблем, що виникають в різних областях і сферах економіки країн. За допомогою досвіду Німеччини, можна переконатись, що справедлива і здорова конкуренція працюючи на благо соціуму, дозволяє досягти в умовах повної зайнятості, процвітання та раціоналізації споживчого вибору.

Дослідженню різноманітних питань, пов'язаних з конкурентною політикою в країнах ЄС присвятили свої праці С. Воігт, Д. Гільдебрандт, Д. Гойдер, Й. Екгоф, І.Коккоріс, А. Ліндсей, Л. МакГован, У. Мюллер, А. Шмідт та інші.

Ще на перших етапах розвитку Європейської Спільноти існувала потреба у спільній європейській конкурентній політиці. Основоположні принципи конкурентного права ЄС були закладені у Договорі про заступання Європейського об'єднання з вугілля та сталі 1951 р. (статті 65 та 66) та у Римському договорі 1957 року. Німеччина відіграла важливу роль у формуванні конкурентної політики ЄС, адже, країна відстоювала ідею економічного порядку, заснованого на конкуренції, як єдиного шляху досягнення сталої економічної продуктивності та стабільності.

Європейська конкурентна політика є однією з найрозвиненіших та найефективніших областей політики в межах ЄС, головною засадою якої є ліквідація викривлень на державному та приватному секторах ринку. Антимонопольна політика ЄС здійснює свою діяльність за рахунок спільного функціонування інституцій та їх спеціалізованих органів.

Європейська комісія здійснює регулювання 4 сфер діяльності [1]:

- 1) контроль за антиконкурентними угодами і зловживанням домінуючим становищем;
- 2) контроль над злиттям фірм;

3) лібералізація економічних секторів, що відносяться до сфери природних монополій;

4) регулювання державної допомоги.

Кожна з країн ЄС має власне антимонопольне законодавство. Європейська комісія не втручається в антиконкурентну діяльність країн-членів ЄС до того моменту, поки порушення не вплине на всю європейську співдружність [1].

Антимонопольна політика Німеччини регулюється на засадах закону «Про недопущення обмеження конкуренції», який був прийнятий 1957 р.

Конкурентна політика Німеччини ґрунтується на максимальному розширенні сфери дії ринкового механізму, а також зменшенні втручання держави в економіку. Головною метою є недопущення зговорів та зловживань домінуючим положенням, що призводять до обмеження конкуренції, виробництва або ринкових можливостей.

Здійснюється антимонопольне регулювання Міністерством економіки, Відомством у справах картелів і Монопольною комісією.

Монопольна комісія – це незалежний дослідницький орган, головним завданням якого є вивчення концентрації виробництва на окремих товарних ринках і подання міністру економіки рекомендацій і тенденцій в області економіки, які свідчать про концентрацію ділових операцій в Німеччині.

Саме Федеральна служба картелів (ФСК) контролює дію антимонопольного законодавства в Німеччині, адже, це незалежна адміністративна установа, яка входить до складу міністерства економіки Німеччини та має право виносити постанови і приймати рішення щодо антимонопольних питань, а також приймає ухвали в разі порушення цього законодавства.

В антимонопольній політиці Німеччини допускається створення й існування великих підприємств, але не дозволяється зловживання своїм становищем на ринку, особливу увагу надають захисту малим фірмам [2, с. 20].

Отже, до основних інструментів регулювання антимонопольної політики в Німеччині можна віднести:

1) обов'язкове сповіщення ФСК Німеччини про здійснення угоди з приводу придбання частки акціонерного капіталу (повідомлення може надаватися до злиття та на момент злиття), отримуючи учасниками при цьому: частку на товарному ринку 20% та більше, торговий оборот у 5млн. єкю та більше; 10000 та більше найманих працівників. У разі обов'язкового чи добровільного повідомлення до злиття підприємств ФСК розслідує справу близько 4 місяців з дати отримання повідомлення. У випадку повідомлення на момент злиття підприємств ФСК розслідує справу протягом 1 року після отримання повідомлення. Ці терміни можуть бути продовжені за взаємною згодою між ФКВ та учасниками злиття [3, с. 98];

2) перед злиттям компаній потрібно пройти тест на сумісність зі спільним ринком та тест на домінуюче становище. Тест при оцінці концентрації враховуватиме наступні фактори: ринкову позицію підприємств та їх економічну і фінансову владу, альтернативи, доступні для постачальників і користувачів, їх доступ до поставок або ринків, будь-які юридичні або інші

бар'єри для входу, тенденції попиту та пропозиції на відповідних ринках товарів і послуг, інтереси проміжних і кінцевих споживачів, а також розвиток технічного та економічного прогресу [1];

3) ФСК має право на заборону угоди по злиттю і поглинанні, якщо в результаті виникає/посилюється домінуюче становище господарюючих суб'єктів на відповідному товарному ринку. Винятком є перевищення позитивних ефектів подібної угоди над негативними наслідками даної угоди;

4) ФСК має право надавати умовний дозвіл при виконанні певних вимог та зобов'язань, виконання яких зможе відновити конкуренцію на ринку, умовні дозволи надають можливість компаніям здійснити концентрацію та разом з тим забезпечити неспотворену конкуренцію [4, с. 42].

### **Література:**

1. Манько А. В., Денисенко М. П. Європейська модель регулювання конкуренції [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://knutd.edu.ua/publications/conference/20.03.2015/Manjko\\_Denisenko\\_12.pdf](http://knutd.edu.ua/publications/conference/20.03.2015/Manjko_Denisenko_12.pdf).
2. Кравец Л.М. Антимонопольное регулирование: анализ зарубежного опыта / Л.М. Кравец // Весник БДЭУ. – 2008. – № 6. – С. 17-25.
3. Heidenhain M., Schneider H. (1991) German antitrust law: an introduction to the German antitrust law with German text and synoptic English translation of the Act against Restraints of Competition. 4th ed.i Frankfurt am Main: Knapp, 416 p.
4. Лозова Г. Конкурентна політика Німеччини в умовах економічних криз// Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Економіка. – 117. – 2010. – С. 40-44.



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

**Костенко А. А.**

студентка

Науковий керівник: **Салямон В. П.**

*старший викладач кафедри менеджменту*

*Університет державної фіскальної служби України*

*м. Ірпінь, Київська область, Україна*

### **ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Важливою ознакою сучасного розвитку світового господарства є розгортання процесу глобалізації, який має суттєвий вплив на всю систему міжнародних економічних відносин, трансформує напрями і визначає тенденції розвитку національних економік. Міжнародний бізнес є окремим явищем міжнародних економічних відносин та являє собою форму взаємодії суб'єктів міжнародної економічної діяльності, спрямовану на отримання вигоди від трансграничного співробітництва. Конкретну сутність даного поняття можна розглядати як будь-яку операцію, яка проводиться контрагентами двох або більше країн. Глобалізація міжнародного бізнесу проявляється перш за все в активізації в останні роки діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) і в появі корпорацій, що перебувають на вищому щаблі їх розвитку – глобальних ТНК. Поведінка суб'єктів міжнародного бізнесу в процесі глобалізації світових ринків є досить невизначеною, тому дане питання не втрачає своєї актуальності.

В сфері менеджменту висвітленню теоретичних та методичних засад функціонування міжнародного бізнесу присвячено праці таких видатних вчених, як: Л. Антонюка, В. Базилевича, О. Білоруса, З. Борисенко, А. Гальчинського, В. Геець, Я. Жаліло, О. Костусева, С. Крук та інших.

Найпоширенішою формою міжнародного бізнесу є здійснення експортно-імпортних операцій, лізингу, різних посередницьких, консультаційних та маркетингових послуг. Сучасний міжнародний бізнес розвивається під впливом глобалізаційних процесів: розширюються і поглиблюються зв'язки у виробничій сфері, у сфері інвестицій, звернення, постачання і збуту, інноваційних технологій, фінансів [1].

Загалом міжнародний бізнес стає все більш популярним феноменом сучасної цивілізації. Існують деякі причини, які змушують фірми обирати більш глобальні курси розвитку як в загальному плані, так і в плані повсякденної практичної діяльності. Це, по-перше, використання базової компетенції фірми, що визначає відмінну перевагу, яка має першочергове

значення для успішної роботи компанії. Застосування ключової компетенції на нових ринках призведе до збільшення доходів і прибутків [2].

По-друге, придбання ресурсів. Суттєвою причиною щодо ведення бізнесу в міжнародних масштабах є необхідність придбання закордоном таких ресурсів, як матеріали, робоча сила, капітал або технологія [2].

І по-третє, пошук нових ринків збуту. На повністю сформованому внутрішньому ринку стає все важче реалізувати продукцію споживачу і, як наслідок, забезпечувати зростання прибутку фірми. Саме це провокує компанії виходити на міжнародні ринки [2].

В умовах глобалізації міжнародний бізнес набуває принципово нових рис. Важливий інструмент економічної інтеграції країни в світову економіку, а відповідно – інструмент глобалізації як такої, міжнародний бізнес у сучасних умовах визначається такими рисами:

- Всеосяжність та доступність. Хоча міжнародний бізнес і регулюється відповідними законодавствами країн, він поступово перетворюється у невід'ємну можливість практично для будь-якої фірми майже кожної країни, принципово змінюючи стратегічні й тактичні перспективи фірм і відкриваючи перед ними нові потенційні поля ділової активності. Звичайно, тут існували й певні обмеження.

- Ступеневість розвитку. Вхідження фірми в міжнародний бізнес, як правило, починається з простих форм звичайної зарубіжної торгівлі і в міру розвитку досягає вищої форми – БНК. Сутність цієї особливості не зводиться до природної вимоги накопичення досвіду та нарощення потенціалу – і вхідження в міжнародний бізнес, і подальші досягнення в ньому будуть пов'язані з подоланням певних порогів: якщо на початковому етапі – поріг, наприклад, якісного рівня товарів фірми і раціональності її витрат, що дозволяє продавати товари за кордоном, то потім це питання вдалого розміщення дистриб'юції, ефективного використання міжнародних ринків капіталів і робочої сили, роботи з міжнародними транспортними мережами та інше.

- Технологічна глобалізація. Тепер керувати міжнародним бізнесом можна «не виходячи з офісу», він може здійснюватися в режимі реального часу, він може за допомогою телекомунікацій охоплювати всі цікаві для бізнесу ринки товарів, капіталів, робочої сили, інформації і т.д., дослідження ринків збуту стає не таким проблематичним і довготривалим, компанії виграють час;

- Фінансіаризація. Фінансовий зміст міжнародних ділових операцій стає наріжним каменем міжнародного бізнесу. Пошук і використання міжнародних конкурентних переваг стали жорстко спиратися на досягнення фінансового менеджменту, новітні і численні фінансові інструменти, що виростають з гігантських можливостей світового фінансового ринку.

- В умовах глобалізованої економіки основною господарською одиницею стають крупні міжнародні компанії, які володіють філіями і дочірніми організаціями в багатьох країнах, зі співробітниками різних національностей. Саме вони встановлюють виробничі, торгові, науково-технічні, фінансові

зв'язки зі своїми закордонними партнерами і стають головним джерелом та генератором глобалізації [3].

Глобалізація як феномен ХХІ століття виявляється як багатовимірне явище, яке охоплює масштаби і динамізацію міжнародних економічних відносин і міжнародного бізнесу, і характеризує вищий рівень розвитку міжнародної економіки як системи науково-технологічних та галузево-функціональних зв'язків між новими типами утворень як кластерні, метакорпораційні та мережеві структури, також зумовлює становлення глобальної економічної системи. Підкреслимо, що на сьогодні рушійні сили економічної глобалізації формуються в умовах розвитку нового світоустрою, сформованого під впливом цивілізаційного розвитку продуктивних сил як результат домінування інформації та технології в економічній системі [4].

Таким чином, глобалізація економічної діяльності є однією з головних тенденцій в розвитку сучасного світу. Фірми все частіше виходять на міжнародний ринок для використання своєї ключової компетенції, при необхідності придбання закордонних ресурсів та у пошуку нових ринків збуту. Швидкість переходу від національно локалізованого бізнесу до стандартизованих форм глобалізації залежить від рівня зрілості ринкового середовища, фактори якого можуть підсилювати глобалізаційні тенденції або, навпаки, їх пригнічувати. Успішність глобальної стратегії економічного розвитку зумовлена не стільки можливістю створення подібних умов ведення бізнесу, скільки рівнем зрілості управлінської поведінки економічних суб'єктів, які хочуть, вміють і можуть впливати на перебіг подій за допомогою використання власного міжнародного досвіду.

### **Література:**

1. Управління міжнародним бізнесом: конспект лекцій для студентів В-27 економічного спрямування, аспірантів, викладачів / Н. Г. Ушакова, К. Ю. Величко, О. І. Печенка. – Харків: Видавництво «Форт», 2016. – 126 с.
2. Вергун В. А. Міжнародний бізнес: підручник / В. А. Вергун. – К.: ВПЦ Київський університет, 2014. – 690 с.
3. Лук'яненко Д. Г. Стратегії глобального управління / Д. Г. Лук'яненко, Т. В. Кальченко // Міжнародна економічна політика. – 2013. – № 8-9. – С. 5-43.
4. Міжнародний менеджмент: навчальний посібник / Юхименко П. І., Гацька Л. П., Півторак М.В. [та ін.] – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 488 с.

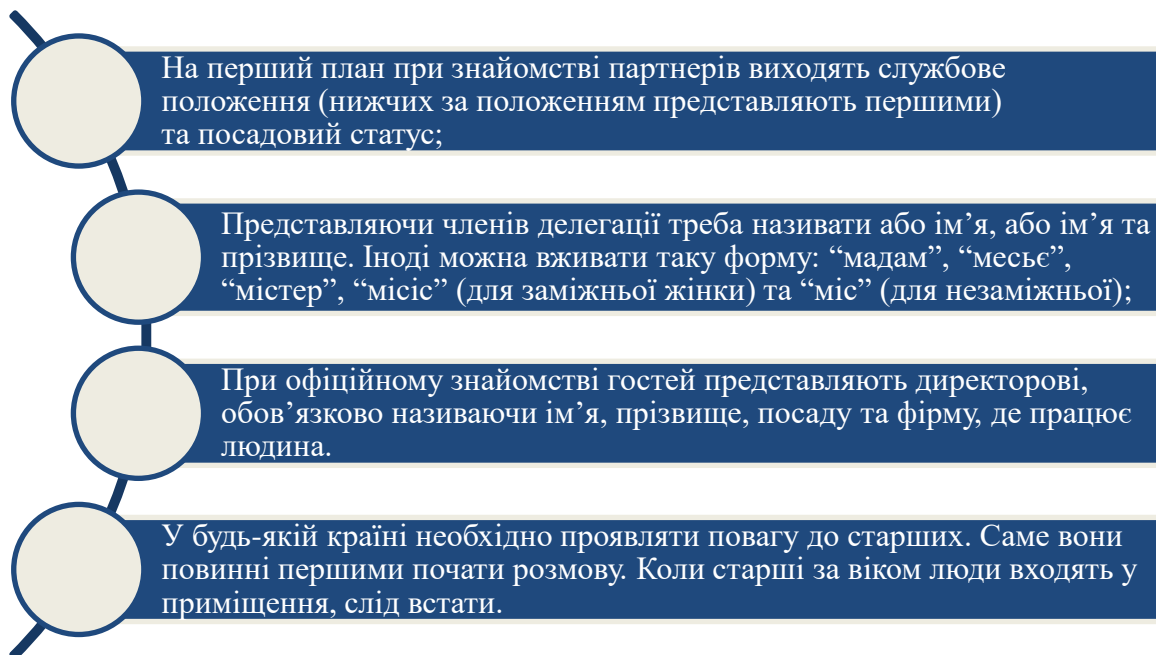
**Мангушев Д. В.**  
кандидат економічних наук, доцент  
**Курасова В. Е.**  
студентка

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

## **ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ ПРИ ВЕДЕННІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ**

Часи, коли на ділових переговорах можна було нехтувати особистістю і національністю партнера, безповоротно минули. Сьогодні в бізнес-діяльності необхідно враховувати особливості представників кожної окремої країни. Слід зважати на те, що люди виростають в умовах різних культур. А їх відмінності можуть бути досить істотними і стосуватися таких елементів спілкування як мова, правила етикету, стереотипи поведінки, знаки невербального спілкування. Автор також відмічає, що Україна як країна-партнер тривалий час була суттєво обмежена в ділових контактах із зарубіжними країнами.

У неформального спілкування різнонаціональних представників, як і у спілкуванні при ділових переговорах є спільні ознаки – ті правила етики, якими користуються люди з усього світу. Найчастіші з них представлені автором на рисунку 1 [1].



**Рис. 1. Загальні правила етики при знайомствах  
в різнонаціональних колах**

*Розроблено автором за джерелами [1; 2]*

Якщо партнери при переговорах можуть спілкуватися однією мовою, – питання про офіційну мову не виникає. Але якщо сторони є різномовними, мову переговорів треба обговорювати завчасно. У більшості таких випадків учасники переговорів користуються послугами перекладачів. Справжні знавці іноземних мов здатні передати всі нюанси і тонкощі слів промовців, такі спеціалісти оцінюються дуже високо [3].

Таблиця 1

**Різниця представників різних управлінських культур та моделей**

<b>Америка</b>	<b>Країни сходу</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- покладаються на раціоналізм, індивідуалізм, розрахунковий конкурентний прагматизм</li> <li>- люблять змагатися, торгуватися та вигравати</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- поважають релігію та люблять проведення церемоній</li> <li>- володіють комерційною спритністю</li> <li>- найважливішим вважають суспільне (країна, сім'я), а не особисте</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- енергійні, наполегливі, владні</li> <li>- жорстоко відстоюють свої позиції та інтереси</li> <li>- поважають професіоналізм і компетентність</li> <li>- проявляють певну агресивність і навіть грубість</li> <li>- педантичні, прискіпливі до дрібниць</li> <li>- люблять переговори один на один</li> <li>- пунктуальні, обмежують час переговорів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- особистий простір вважають недоторканим</li> <li>- формують «дух дружби» до представників переговорів іншої сторони</li> <li>- дарують подарунки в знак подяки</li> <li>- віддані авторитету та почуттю обов'язку</li> <li>- пунктуальні, дисципліновані та працюють</li> <li>- підготовані та досвідчені через роботу у різних підрозділах фірми</li> </ul>
<b>Західноєвропейські країни</b>	<b>Країни СНГ</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- найважливішими вважають інтереси особистості (вільна особистість – основна складова процвітаючого суспільства)</li> <li>- запровадили атрибути ділової людини (піджак, смокінг, портфель)</li> <li>- англійці та німці стримані, схильні до недомовленостей, малослів'я, а італійці, іспанці та французи – навпаки</li> <li>- відрізняються вмінням вичікувати</li> <li>- покладаються на чесність партнера, не терплять підступності</li> <li>- віддають перевагу абсолютному дотриманню правил та законів</li> <li>- ощадливі, педантичні, серйозні</li> <li>- не змішують бізнес і розваги</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- відрізняються високою ефективністю та результативністю в екстремальних умовах та відносно низькою в «нормальні періоди»</li> <li>- віддають пріоритет державним проблемам над проблемами людини</li> <li>- віддані керівникам</li> <li>- здатні швидко пристосовуватися до зміни обставин, готові йти на нестандартні рішення</li> <li>- тільки почали готувати професіоналів, попередній досвід набували шляхом «спроб»</li> </ul>

*Розроблено автором за джерелами [2; 4]*

## **Література:**

1. Особливості міжнародного спілкування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studepedia.org/index.php?vol=1&post=33377>.
2. Основні поняття етики та етикету ділового спілкування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://studme.com.ua/1435012011134/marketing/osnovnye\\_ponyatiya\\_etiki\\_etiketa\\_delovogo\\_obscheniya.htm](https://studme.com.ua/1435012011134/marketing/osnovnye_ponyatiya_etiki_etiketa_delovogo_obscheniya.htm).
3. Особливості ділового спілкування з представниками інших країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://referat-ukr.com/etika-estetika/osoblivosti-dilovogo-spilkuvannya.html>.
4. Особливості міжнародного спілкування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://textbooks.net.ua/content/view/5715/48/>.

**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*

## **СВІТОВИЙ ДОСВІД У СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ**

Американська модель соціальної політики – найбільш лібералізований варіант, який базується на принципі відокремлення соціального захисту від вільного ринку й обмеженні захисту лише тих, хто не має інших доходів, крім соціальних виплат. При цьому забезпечується досить високий рівень і якість життя основної частини населення.

Шведська модель (Швеція, Норвегія, Фінляндія та інші країни) – найбільш соціалізована модель, тобто економіка найбільшою мірою працює на задоволення потреб членів суспільства. Вона відзначається надзвичайно високою часткою ВВП, яка розподіляється через бюджет (понад 50%), акумулюванням у руках держави значних фінансових ресурсів, домінуванням ідеї рівності та солідарності у здійсненні соціальної політики, активною упереджувальною політикою, профілактичними заходами у сфері зайнятості, жорсткою політикою доходів, високим рівнем соціального захисту населення, що забезпечується в основному за державні кошти. Тут соціальна політика тісно пов'язана з державним регулюванням економіки, яке має чітко виражену соціальну спрямованість, тобто соціальна політика виступає як мета економічної діяльності держави [1].

Німецька модель (ФРН, Франція, Австрія) характеризується високими обсягами ВВП, що перерозподіляється через державний бюджет (близько 50%), створенням розвиненої системи соціального захисту на основі залучення коштів держави та підприємців.

Японська модель соціальної політики передбачає проведення політики вирівнювання доходів, особливу політику використання робочої сили (система довічного найму з певними сучасними модифікаціями), домінування психології колективізму, солідарності в доходах, досягнення консенсусу між різними суб'єктами у вирішенні соціально-економічних проблем, виділення питань підвищення життєвого рівня населення в ранг національних пріоритетів.

Англосаксонська модель (Велика Британія, Ірландія, Канада) виступає як проміжна між лібералізованою американською і соціально орієнтованою шведською та німецькою моделями. Для неї характерним є активніше, ніж для першої моделі, регулювання соціальних процесів з боку держави, проте нижчий, ніж в останніх двох моделях, рівень оподаткування і перерозподіл ВВП через держбюджет (не більше 40%). Крім того, має місце приблизно рівний розподіл витрат на соціальне забезпечення між державою та приватним сектором, пасивна державна політика на ринку праці.

Для адміністративно-командної економіки характерним є [2]:

- превалювання ідеї вторинності соціальної сфери щодо виробництва;
- жорсткий контроль державою соціальних відносин;
- зрівняльний принцип розподілу (егалітаризм), низький рівень доходів;
- визнання зарплати, отриманої на державних підприємствах, їх основним джерелом;
- заохочення колективних форм споживання, у тому числі в «натуральному вираженні» (надання безоплатного житла, відпочинку, соціальних послуг тощо), на шкоду більш ринковим грошовим трансфертам;
- незацікавленість в особистих збереженнях та інвестуванні.

В країнах з перехідною економікою (наприклад Росія) держава бере на себе зобов'язання і відповідальність щодо забезпечення соціального захисту населення, що передбачає розробку та реалізацію законів, програм соціальної допомоги, створення організаційної структури, підготовку кадрів для роботи в соціальній сфері. Однак усі програми не підкріплюються фінансовими ресурсами; залишається неврегульованим питання про міжбюджетні відносини центру, регіонів та місцевого самоврядування. Крім цього, не вироблено механізмів контролю за реалізацією законів і програм з боку суспільства.

Характерною рисою держави перехідного періоду є протистояння його основних інститутів, органів і установ, їхнє відчуження від суспільства. За останнє десятиріччя державний апарат зріс приблизно втричі, при цьому корумпованість середнього російського представника влади збільшилася на порядок.

У США в соціальній політиці перевага віддається особистим зусиллям кожної особи щодо забезпечення свого добробуту.

Особливістю системи США є надзвичайно широка різноманітність місцевих норм і правил за відсутності загальнодержавного консенсусу, різка відмінність у трактуванні тих, хто через соціальне страхування заслужив право на соціальні виплати, і бідних, на яких розраховані програми адресної допомоги, а також інтегрування приватних благодійних і комерційних інтересів.

У XIX ст., капітал брав на себе обов'язок соціального захисту в багатьох аспектах у фінансуванні охорони здоров'я, освіти та інших інститутів добробуту. У XX ст. була наявна гегемонія промислових і фінансових корпорацій, які сформуvalи загальні риси американської держави добробуту.

Частка бідних у США перевищує аналогічний показник для Швеції і ФРН приблизно втричі. У США добре розроблено концепцію межі бідності. З 1964 р., була розпочата «війна проти бідності», Федеральне управління соціального захисту встановило розмір грошового доходу, потрібного сім'ям різного типу, щоб забезпечити необхідні харчування, житло, одяг і медичне обслуговування [3].

Отже, існує багато різних моделей соціальної політики, які відрізняються між собою специфікою побудови, комплексом соціально-економічних заходів, джерелами фінансування тощо. Проте всі вони спрямовані на захист свого населення та забезпечення соціальної безпеки та стабільності.

### **Література:**

1. Григорьева И. А. Социальная политика в 90-х годах: модели и приоритеты / И. А. Григорьева. – СПб.: Образование-Культура, 1997. – 38 с.
2. Семигіна Т. В. Соціальна політика економічно розвинутих країн в умовах глобалізації / Т. В. Семигіна // Магістеріум: соціальна робота і охорона здоров'я. – 2004. № 15. – С. 79-84.
3. Управління соціальним та гуманітарним розвитком: навч. посіб. / авт.кол.: В. А. Скуратівський, В. П. Трощинський, Е. М. Лібанова та ін.; за заг. ред. В. А. Скуратівського, В. П. Трощинського: у 2 ч. – К.: НАДУ, 2009. – Ч. 1. – 456 с.

**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*

## **СУТЬ, МЕТА І ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД**

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Відповідно до чинного законодавства суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є [3]:

– фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають громадську правоздатність та дієздатність згідно з чинним законодавством України та постійно проживають на території України;



– юридичні особи, що зареєстровані та мають постійне місцезнаходження на території України, в тому числі юридичні особи, майно та капітал яких знаходиться повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

– фізичні та юридичні особи, які не є юридичними особами згідно із законами України, але які не мають постійне місцезнаходження на території України та яким цивільно-правовим законодавством не заборонено проводити господарську діяльність;

– структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення тощо), але які мають постійне місцезнаходження на території України);

– спільні підприємства з участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, які зареєстровані в Україні та мають постійне місцезнаходження на території України;

– інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені Законами України.

Державне регулювання являє собою систему заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, покликаних удосконалити ЗЕД в інтересах національної економіки.

Державне регулювання ЗЕД – це система заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, покликаних удосконалити ЗЕД в інтересах національної економіки. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності передбачає створення певних умов та механізмів для ефективного розвитку відносин суб'єктів господарювання в різних країнах.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності має забезпечувати [2]:

– захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

– створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій;

– заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Регулювання ЗЕД в Україні здійснюється з урахуванням наступної мети [1]:

– сприяння забезпеченню збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку;

– стимулювання прогресивних структурних змін в економіці;

– створення найсприятливіших умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур зарубіжних країн;

– захист економічних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

– створення рівних можливостей для всіх суб'єктів зовнішньоекономічних відносин незалежно від форм власності;

– заохочення до конкуренції та ліквідації монополізму в цій сфері.

Принципи регулювання [4]:

– адекватності національним інтересам та забезпеченню економічної безпеки країни;

– врахування вимог сучасного світового розвитку, поділу праці, глобалізаційних процесів;

– формування нової моделі зовнішньоекономічного розвитку, зорієнтованої на європейську інтеграцію, набуття повноправного членства в ЄС;

– забезпечення відповідно до світових стандартів і критеріїв оптимальних параметрів відкритості національної економіки;

– паритетності у відносинах з іншими державами;

– демократизації, демонополізації та деідеологізації зовнішньоекономічних зв'язків;

– підтримки експортного виробництва на основі критеріїв ефективності та конкурентоспроможності.

Суб'єктами державного управління у сфері зовнішньоторговельної діяльності є органи законодавчої та виконавчої влади різного рівня.

Вищим органом, що здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності є Верховна Рада України. Вона створює законодавчу базу у сфері зовнішньоекономічної діяльності:

– розглядає, затверджує та змінює структуру органів державного регулювання;

– укладає і ратифікує міжнародні договори України;

– встановлює правові режими на території України.

Загальне керівництво здійснює Кабінет Міністрів України на основі прийнятих законів Верховною Радою України. У підпорядкуванні Кабінету Міністрів України знаходяться Міністерства, Державні комітети, Центральні органи влади зі спеціальним статусом та інші центральні органи та установи.

Питання управління у сфері зовнішньоторговельної діяльності знаходяться у компетенції зразу декількох органів виконавчої влади серед яких ключову позицію займає Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.

Міністерство економіки України:

– забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики;

– здійснює контроль за державними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, дотриманням законів України.

Другим за значенням у структурі державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності є Державна фіскальна служба України. Вона здійснює митний контроль на території України; затверджує акти з питань митної політики держави.

Державна служба експортного контролю України здійснює оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності стосовно обсягів квотування та ліцензування експорту, асортименту експортних товарів тощо.

Національний банк України: реалізує валютну політику держави; регулює курс національної валюти; здійснює облік та розрахунки по одержаних державних кредитах і позиках; здійснює зберігання та використання золотовалютного резерву України; представляє інтереси держави у відносинах з центральними банками інших країн; видає ліцензії на здійснення комерційними банками операцій в іноземній валюті.

Крім центральних органів державного управління регулювання та контроль зовнішньоторговельної діяльності здійснюють і органи місцевого управління, які [5]:

- здійснюють реєстрацію суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (як суб'єктів господарської діяльності);

- контролюють функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на регіональному рівні;

- контролюють придбання, продаж і обмін валют на валютних аукціонах і біржах, міжбанківському валютному ринку.

Отже, державне регулювання ЗЕД проводиться низькою державних органів, які в умовах переходу до ринкової економіки повинні сприяти створенню умов становлення і розвитку зв'язків із зарубіжними партнерами.

### **Література:**

1. Державне регулювання ЗЕД. Вільна енциклопедія – Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Державне\\_регулювання\\_ЗЕД](https://uk.wikipedia.org/wiki/Державне_регулювання_ЗЕД).
2. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация / И.И. Дюмулен. – М.: Экономика, 2007. – 271 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність. Вільна енциклопедія – Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Зовнішньоекономічна\\_діяльність](https://uk.wikipedia.org/wiki/Зовнішньоекономічна_діяльність)
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник / Дідківський М. І. – К.: Знання, 2006. – 462 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-376.html>.
5. Розвиток механізмів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=488>.

**Горбачова І. В.**

доцент кафедри міжнародних економічних  
відносин та європейської інтеграції

**Прокопчук О. А.**

доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
та європейської інтеграції

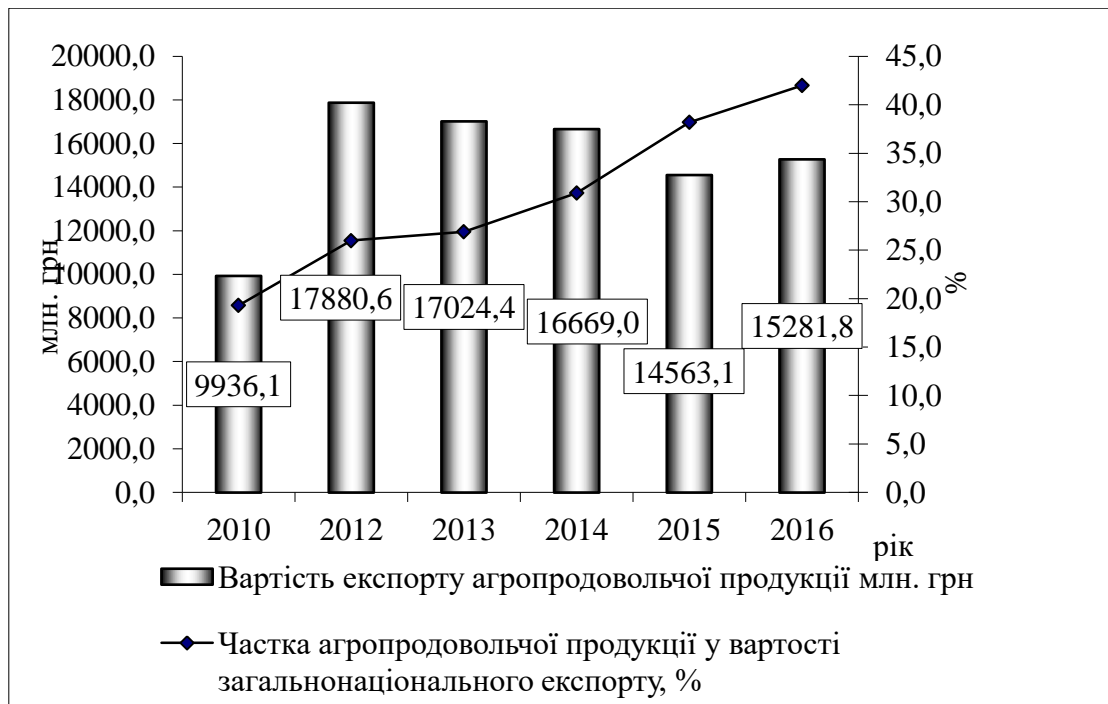
*Житомирський національний агроекологічний університет  
м. Житомир, Україна*

## **ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Аграрний сектор традиційно є стратегічною галуззю для економіки України, зважаючи на внесок у створення валового національного продукту, підтримку рівня зайнятості населення, формування виробничого потенціалу сільських територій. Протягом останніх років його вагомість визначається впливом не лише на внутрішню економіку, а й на рівень міжнародної конкурентоспроможності. Сукупність природних та набутих переваг дозволили Україні зайняти і утримувати ключові позиції на світовому ринку аграрної продукції. Однак процес розвитку експортного потенціалу є не лише перспективним, а й проблемним, зважаючи на сировинну орієнтацію та не завжди задовільну якість і безпеку продукції, що є стримуючими чинниками подальшої експортної експансії.

Окремі аспекти розвитку експортного потенціалу аграрного сектора висвітлені у працях таких вчених як Андрійчук В. Г., Бойко С. М., Власов В. І., Гайдуцький А. П., Губеня В. І., Кваша С. М., Саблук П. Т., Салькова І. Ю., Худолій Л. М., Шпичак О. М., Юхновський О. І. та ін. В основу їх наукових напрацювань покладені питання формування аграрного сектора та вдосконалення економічного механізму розвитку його виробничого та експортного потенціалу.

Україна є активним учасником на світовому аграрному ринку, нарощуючи обсяги експорту та імпорту агропродовольчої продукції з країнами світу. Протягом останніх років вона утримує передові позиції в світі з експорту соняшникової олії (1-е місце), кукурудзи (3-е місце), ячменю (4-е місце), пшениці (6-е місце), сої (7-е місце), м'яса птиці (8-е місце) [1]. Незважаючи на коливання вартості аграрного експорту, частка агропродовольчої продукції у структурі загальнонаціонального експорту має стійку тенденцію до зростання. Зокрема протягом у 2016 рр. вона зросла до рівня 42,0% при зменшенні вартості до 15,3 млрд дол. США (рис. 1).



**Рис. 1. Показники експорту агропродовольчої продукції України**  
 Побудовано за даними [2]

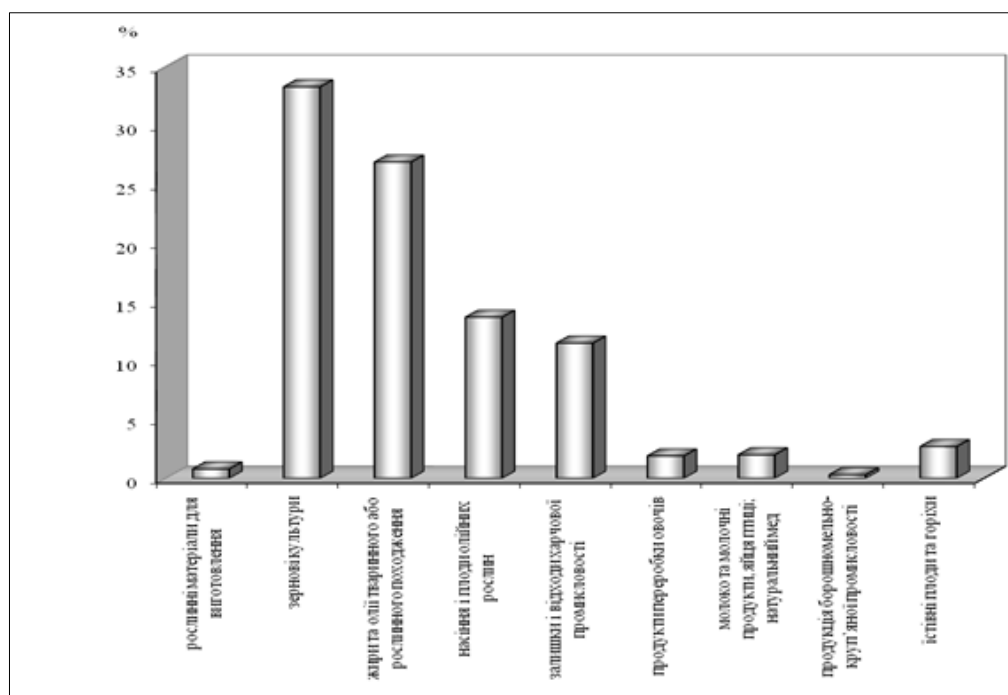
У географічній структурі експорту агропродовольчої продукції переважають країни Азії (45,9%), Європейського союзу (27,5%), Африки (15,7%), СНД (7,7%) [3]. Товарна структура аграрного експорту є низькодиверсифікованою. У ній переважає продукція рослинного походження, зокрема зернові культури (39,8%), плоди та насіння олійних культур (10,1%). Натомість потенціал галузі тваринництва використовується не у повній мірі. Частка тваринницької продукції у вартості експорту складає менше 10%. При цьому слід відмітити, що динаміка вартісних показників експорту окремих видів продукції тваринного походження є позитивною. Зокрема, протягом 2014-2016 рр. вартість експорту живих тварин зросла більш як у 2 рази (з 14,5 млн дол. США до 30,9 млн дол. США). При цьому суттєво знизилася вартість експорту молока та молочних продуктів, меду (на 42,6%) [2].

Визначальним чинником міжнародної спеціалізації країни є рівень конкурентоспроможності продукції. Використовуючи Індекс виявленої порівняльної переваги Б. Баласса (RCA), було здійснено оцінку міжнародної конкурентоспроможності продукції аграрного сектора на ринку країн-членів ЄС. Індекс виявленої порівняльної переваги (RCA) інтерпретується наступним чином: якщо  $RCA > 1$ , то товар має порівняльні переваги, тобто, загальна частка експорту країни в товарах, що становлять інтерес є більшою, ніж частка у світовій торгівлі; якщо  $RCA < 1$ , то такі товари мають порівняльні невігоди.

Аналіз одержаних значень індексу RCA свідчить, що Україна має порівняльні конкурентні переваги у експорті рослинних матеріалів для виготовлення (77,87), зернових культур (19,26), жирів та олії тваринного або рослинного походження (9,56), насіння і плодів олійних рослин (8,92), залишків і відходів харчової промисловості (8,84), продуктів переробки овочів (2,4),

молока та молочних продуктів, меду та яєць (1,39), продукції борошномельної промисловості (1,06), плодів та горіхів (1,04). Дані види продукції і визначають спеціалізацію аграрного сектора економіки України на ринку країн ЄС (рис. 2).

Узагальнення вищенаведеної інформації дає підстави стверджувати, що аграрний сектор має досить потужний виробничий та експортний потенціал, подальші перспективи якого визначатимуться спроможністю та темпами удосконалення його товарної структури на користь продукції з вищою доданою вартістю, підвищення якості та відповідності продукції світовим стандартам. Достатньо високий рівень конкурентоспроможності окремих видів продукції (зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження, насіння і плоди олійних рослин, залишки і відходи харчової промисловості) дозволяє Україні утримувати провідні позиції на світовому ринку агропродовольства. При цьому значні перспективи для розвитку експортного потенціалу аграрного сектора економіки становлять товари з середнім рівнем конкурентних переваг (молоко та молочні продукти, яйця, натуральний мед, їстівні плоди та горіхи, продукція борошномельної промисловості). Налагодження їх виробництва відповідно до міжнародних стандартів сприятиме розширенню ринкової ніші вітчизняної продукції.



**Рис. 2. Частка товарних груп, що мають порівняльні конкурентні переваги, у вартості агропродовольчого експорту до країн ЄС**

*Побудовано за даними [2; 4].*

Перспективним напрямом розвитку потенціалу аграрного сектора економіки є органічне виробництво. Вже нині Україна щороку експортує органічної продукції на суму понад 40 млн євро. Кожна четверта тонна органічної пшениці в Європі імпортується з України [3]. Можливості щодо

розвитку органіки визначаються як внутрішніми (за офіційними даними Міжнародної федерації сільськогосподарського руху IFOAM в 2016 р. в Україні функціонують 360 сертифікованих органічних господарства, загальна площа сільськогосподарських угідь, на яких ведеться органічне виробництво, склала 411 200 га [5]), так і зовнішніми (за прогнозами експертів місткість органічного ринку до 2020 р становитиме 200-250 млрд дол. США [6]) чинниками. Повноцінне їх використання сприятиме поступовому нарощуванню обсягів виробництва та збуту органічної продукції.

Отже, нарощування та структурне удосконалення експортного потенціалу аграрного сектора економіки сприятиме зміцненню позицій та міжнародної конкурентоспроможності України на світовому ринку агропродовольства, що у свою чергу забезпечить збільшення валютних надходжень і стабільний розвиток національної економіки.

### **Література:**

1. Business Views (2015) Агробізнес України [Online] Режим доступу: <http://businessviews.com.ua/ru/agroreport2014>.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Агросектор у цифрах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/uk/pressroom?nid=23719>.
4. Офіційний сайт Trade Map. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.trademap.org/Product\\_SelProduct\\_TS](http://www.trademap.org/Product_SelProduct_TS).
5. Офіційний сайт Федерації органічного руху в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://organic.com.ua>.
6. Шлапак В. О. Про вирощування екологічно чистої продукції в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lol.org.ua>.

## 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*

### МІСЦЕ ТА РОЛЬ БЕЗПЕКИ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ

Розвиток технологій призвели до стирання кордонів між країнами, зміни багатьох політичних систем і зростання швидкості економічних процесів. Міняються погляди, стереотипи, прискорюється час. Глобалізація і розвиток економіки дають змогу спілкуватись, передавати інформацію незалежно від географічних відстаней та погодніх умов та вести дистанційно бізнес. Але, на жаль, не буває щоб були одні плюси без мінусів. Ціна помилок неймовірно зростає. Наслідки забруднення навколишнього середовища у світових масштабах, глобальне потепління, техногенні катастрофи, інформаційний бруд – наслідки глобальних змін. Найбільша вада світової економічної системи – це володіння світовими економічними пірамідами та багатствами світу декілька сотень безмежно багатих сімей. Навіть найпотужніші держави світу є боржниками і заручниками інтересів цих сімей. Весь ресурс Землі працює на їх збагачення.

Світова фінансова система в боргах. Сума зовнішніх боргів багатьох провідних держав давно перетнула межу неповернення. Важко визначити куди прямує людська цивілізація за такої системи відносин в економіках.



















Зовнішній борг визначають як суму державного і приватного боргу до повернення нерезидентами в іноземній валюті, товарами або послугами.

У таблиці 1 представлено список основних країн-боржників, складений за даними Довідника ЦРУ [1]. Слід звернути увагу, що зобов'язання нерезидентів перед резидентами даної країни з представленої в таблиці суми зовнішнього боргу не відняті.

Боргові проблеми Європи ускладнюються з кожним днем. Якщо будь – яка з країн Європи, Греція чи Португалія оголосить про дефолт, світова економіка опиниться у скрутному становищі. Країни всередині фінансової системи надзвичайно залежні, тому банкрутство однієї з них приведе до ланцюгової реакції, оскільки зовнішній борг більшості країн перевищує їхній валовий внутрішній продукт. Ситуація в Європі підтримується штучно.








Таблиця 1

№	Країна	Зовнішній борг (в млн.\$)	Дата інформації	Зовнішній борг на душу населення (\$ США)	Зовнішній борг (% до ВВП)
1.	 Земля	більше 70 600 000 <sup>[1]</sup>	2012	≈10 000	98%
2.	 США	17 910 859 <sup>[2]</sup>	31 березня 2016	53 851	98%
3.	 Європейський Союз	17 950 000	31 грудня 2012	31 313	101%
4.	 Велика Британія	9 959 965	30 вересня 2013	157 640	396%
5.	 Німеччина	5 717 000	31 грудня 2012	70 583	159%
6.	 Франція	5 371 000	31 грудня 2012	81 061	236%
7.	 Японія	3 017 000	31 грудня 2012	23 736	64%
8.	 Нідерланди	2 935 000	31 грудня 2012	32 000	70%
9.	 Італія	2 604 000	31 грудня 2012	42 217	144%
10.	 Люксембург	2 504 000	31 грудня 2012	4 552 700	36 00%
11.	 Іспанія	2 164 000	31 грудня 2012	48089	137%
12.	 Швейцарія	1 544 000	31 грудня 2012	191 527	417%
13.	 Австралія	1 480 000	31 грудня 2014	66 910	151%
14.	 Бельгія	1 424 000	31 грудня 2012	136 276	338%
15.	 Канада	1 331 000	31 грудня 2012	38 209	88%
16.	 Сінгапур	1 174 000	31 грудня 2012	210 874	346%
17.	 Гонконг	1 109 000	31 грудня 2013	155 918	290%
18.	 Швеція	1 039 000	31 грудня 2012	106 851	188%
19.	 Австрія	812 000	31 грудня 2012	98 746	194%
20.	 КНР	784 800	31 грудня 2013	579	9%
21.	 Норвегія	698 900	31 грудня 2013	139 800	201%

## Закінчення таблиці 1

22.	 Фінляндія	586 900	31 грудня 2012	111 392	266%
23.	 Данія	586 700	31 грудня 2012	105 349	244%
24.	 Греція	568 700	31 грудня 2012	52 776	234%
25.	 Росія	515 254 <sup>[3]</sup>	1 січня 2016	3 517	25%
26.	 Португалія	508 300	31 грудня 2012	47 005	232%
27.	 Бразилія	475 900	31 грудня 2013	2 348	22%
28.	 Південна Корея	430 900	31 грудня 2013	8 786	36%
29.	 Індія	412 200	31 грудня 2013	333	23%
30.	 Польща	365 200	31 грудня 2013	9 523	71%
31.	 Туреччина	359 500	31 грудня 2013	4 404	44%
32.	 Мексика	354 900	31 грудня 2013	2 950	27%
33.	 Індонезія	223 800	31 грудня 2013	882	26%
34.	 Угорщина	170 300	31 грудня 2013	17 168	130%
35.	 ОАЕ	163 800	31 грудня 2012	24 273	41%
36.	 Румунія	130 400	31 грудня 2013	6 000	71%
37.	 Україна	127 525 <sup>[5]</sup>	01 жовтня 2015	2 972,2	96,5%
38.	 Аргентина	111 500	31 грудня 2013	2 591	23%
39.	 Чехія	103 200	31 грудня 2013	9 711	52%
40.	 Ізраїль	96 300	31 грудня 2013	12 312	35%
41.	 Кіпр	95 280	31 грудня 2013	81 265	107%
42.	 Єгипет	48 760	31 грудня 2013	561	19%
43.	 Латвія	39 870	31 грудня 2013	18 414	131%
44.	 Білорусь	38 217,2 <sup>[7]</sup>	1 жовтня 2015	4 023,3	53%

 Монако,  Ватикан,  Ліхтенштейн,  Федеративні Штати Мікронезії і  Андорра, – асоційовані держави і не мають власного зовнішнього боргу (хоч і є незалежними суб'єктами міжнародного права).

Після останньої світової кризи похитнулась довіра до долара і більшість держав почали віддавати перевагу євровалюті. Щоб вирішити проблему і повернути довір'я до долара було створено ситуацію з «нестабільним євро». Після відновлення рівноваги між долларом і євро ситуація з можливим дефолтом Греції майже одразу відійшла на другий план.

Ситуація із зростанням зовнішнього боргу приведе до глобальної економічної катастрофи, яка знищить одночасно і діючу економічну систему в цілому світі. Актуальним завданням гарантування соціально-економічної безпеки у світі є створення еталонної моделі економічної системи, орієнтованої на розвиток людського суспільства.

Актуальним завданням гарантування економічної безпеки у світі є створення моделі економічної системи, яка буде орієнтована на розвиток людського суспільства, і визначення методів переходу до побудови нових економічних відносин.

Перейдемо до дослідження теоретичних основ соціально – економічної безпеки, як необхідної умови існування будь-якої суспільної системи та її розвитку.

Український вчений В. Вернадський ввів поняття «ноосфера». Він довів що діяльність людини є закономірним етапом еволюції біосфери в ноосферу і вплив діяльності людини можна порівняти з природними геологічними процесами.

Суспільство виробляє соціальну енергію, проте без правильного розуміння, ефективної соціальної системи для управління цією енергією і соціальної культури як складової соціальної системи суспільство буде безпорадним та небезпечним для себе. За таких умов слід очікувати соціального вибуху. Людина навчилася реалізовувати працею свої бажання і мрії. Соціальна культура мала б спрямувати бажання на власний розвиток, а не на збагачення окремих осіб або знищенню всього, що заважає цьому збагаченню. В. Вернадський вважав, що це завдання має забезпечити соціальна культура. На жаль академік В. Вернадський не зміг запропонувати механізм та діючу модель соціально-економічної системи, яка мала б продемонструвати його ідеї на практиці.

Сучасна модель економічної системи далека від теорії В. Вернадського і відтворює ключові механізми особистого збагачення, на яких будуються і тримаються ринкові відносини – експлуатація, приватна власність, можливість збагачуватись у майбутньому, тобто збереження діючої системи соціально-економічних відносин.

Саме такі завдання розглядаються переважною більшістю економістів як завдання забезпечення економічної безпеки.

В. Вернадський говорив про те, що економічна система – відкрита система яка функціонує в соціальному середовищі, тому вона має забезпечувати інтереси розвитку соціуму, а не окремих осіб мірою їх жадібності. У політиці, економіці, науці навмисне підміняється поняття соціально-економічної безпеки на поняття захисту економічних інтересів окремих об'єктів безпеки. Такими

об'єктами виступають особа, суспільство, держава і розглядають їх як самостійні закриті економічні системи. Навіть тут спрацьовує принцип «розділяй і владарюй» [2].

Політика, як концентроване відображення економіки, може для забезпечення своїх завдань використовувати навіть збройні методи їх вирішення. Рушійною силою в цій ланцюговій реакції є інтереси влади. Незалежно в яких проявах але ці інтереси зводяться лише до одного – до збагачення цієї влади. Навіть якщо на якомусь етапі своїх дій влада мала на меті соціальні цілі, то все одно з часом вони зводились до одного питання – власного збагачення.

### **Література:**

1. [https://uk.wikipedia.org/wiki/Економічна\\_безпека\\_держави\\_\(дисципліна\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/Економічна_безпека_держави_(дисципліна))
2. Клименко П.М. / Еволюційний розвиток соціальних та економічних систем. Соціально-економічна безпека підприємства: [монографія] / П.М. Клименко. – К.: Атіка, 2012. – 244 с.

**Завойських Ю. А.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та підприємництва

*Інститут хімічних технологій*

*Східноукраїнського національного університету*

*імені Володимира Даля*

*м. Рубіжне, Луганська область, Україна*

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВУГІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

Вугільна промисловість, яка є однією з базових галузей національної економіки, на сьогоднішній день знаходиться у стадії глибокої рецесії, що з одного боку, обумовлено бойовими діями на сході країни, з іншого, фінансово – економічною кризою. Динаміка основних показників стану державного сектору вугільної промисловості показує, що криза в галузі тільки посилюється. Майже 96% шахт понад 20 років працюють без реконструкції. Через повільну реструктуризацію галузі в експлуатації знаходиться значна кількість дрібних та середніх збиткових неперспективних шахт.

На сьогоднішній день в Україні 150 вугільних шахт. З них 69 шахт не працювало, у тому числі 49 – через розташування на непідконтрольній Україні території, на якій в свою чергу знаходиться 85 шахт всіх форм власності, або 57% від їх загальної кількості в Україні.

З 35 державних шахт, які розташовані на контрольованій Україною території, 33 шахти в середньому у 2016 року видобували 47,9 тис. тонн вугілля

на добу. При цьому фактична зольність рядового вугілля складала 42,1%. 2 шахти знаходились і продовжують знаходитися у режимі водовідливу.

Особливо загрозлива ситуація склалася в галузі після початку проведення антитерористичної операції, внаслідок чого було порушено залізничне сполучення, поставка матеріалів і обладнання на вугледобувні підприємства, значно погіршилися розрахунки за спожиту електроенергію і відвантажену вугільну продукцію. В результаті, на підприємствах галузі, які знаходяться на повністю контрольованій території, за останній рік значно зменшилися обсяги видобутку вугілля і проведення гірничих виробок. Відсутність державної підтримки на часткове покриття витрат із собівартості вугільної продукції і відсутність програм заміщення ліквідованої державної підтримки на часткове покриття витрат із собівартості готової товарної продукції іншими джерелами коштів, призвели до зростання соціальної напруги в шахтарських регіонах. Враховуючи складну ситуацію в економіці України, держава не має можливості підтримувати збиткові підприємства вугільної промисловості. Тому, забезпечення формування якісно нової державної політики у вугільній галузі є важливим фактором відновлення її стратегічної ролі у забезпеченні енергетичної безпеки країни, стимулюванні економічного зростання та підвищенні конкурентоспроможності України.

Незадовільний стан державних підприємств вугільної галузі зумовлено взаємодією протягом досить тривалого часу ряду факторів, які за своєю природою мають як об'єктивний, так і суб'єктивний характер. До об'єктивних належать:

- складність гірничо-геологічних умов видобутку вугілля;
- вкрай недостатні обсяги капітальних вкладень в нове будівництво та на відновлення основних фондів вугледобувних підприємств;
- недосконалість цінової і тарифної політики залежно від енергетичної цінності вугільної продукції та непрозорості ринку;
- відсутність коштів для придбання та впровадження сучасної високопродуктивної очисної та прохідницької техніки, транспортних засобів, а також новітніх технологічних рішень ведення видобутку вугілля;
- відсутність будь-яких реальних кроків щодо приватизації шахт;
- перебування майже всього майна підприємств під арештом або у податковій заставі;
- втрата кадрового потенціалу вугільної галузі через падіння престижності шахтарської праці, відсутність навчальної бази і невідповідність рівня професійної підготовки працівників потребам інноваційного розвитку вугледобувного виробництва.

Суб'єктивні фактори пов'язані з постійними структурними перетвореннями в галузі, які не завжди були достатньо обґрунтованими; низьким рівнем менеджменту державних підприємств вугільної промисловості; відсутністю реальних забезпечених необхідним фінансуванням програм розвитку і реструктуризації галузі, а також необхідного законодавчого забезпечення її функціонування.

На сьогоднішній день розроблено проект Енергетичної Стратегії України до 2035 року. Це досить об'ємний документ, який визначає основні напрямки розвитку енергетичних галузей України, в тому числі і вугільної галузі.

Так, у відповідності з вищезгаданою стратегією, в рамках українського сектору енергетичного вугілля всі марки енергетичного вугілля об'єднано у дві групи: газова група і антрацитова група (у подальшому газове вугілля і антрацит). Український вугільний ринок характеризується дефіцитом та необхідністю імпорту вугілля у 2018 р. (у зв'язку з втратою контролю над частиною Донецької та Луганської областей) та надлишком пропозиції у 2025–2035 рр. (насамперед у зв'язку зі зменшенням споживання).

Одною з проблем галузі залишається висока собівартість вугільної продукції. Реалізація заходів щодо оптимізації собівартості вугільної продукції має певною мірою оздоровити виробничий та фінансово-економічний стан вугледобувних підприємств ДП «Львіввугілля» та «Волиньвугілля», а також деяких шахт, які розташовані на контрольованих Україною територіях Донецької та Луганської областей. Проте, для кардинального вирішення проблем вітчизняної вугільної промисловості, а також підвищення її ролі у забезпеченні необхідного рівня енергетичної безпеки нашої держави, необхідно прискорити розробку «Програми відновлення та модернізації вугільної промисловості України» хоча б на найближчу перспективу – до 2021 року. За умови її прийняття та з урахуванням її реалізації, програму можна було б розробити на середню та довгострокову перспективи.

Метою Програми реформування вугільної промисловості є комплексне розв'язання проблемних питань функціонування державних підприємств вугільної галузі, реалізація системних заходів з використання її потенціалу для збільшення обсягів видобутку вугілля, підвищення ефективності і переведення вугільної галузі на бездотаційний і самоокупний режим діяльності з одночасним вирішенням екологічних і соціальних проблем шахтарських регіонів.

Основними шляхами розв'язання проблем вугільної галузі є також залучення стратегічних інвесторів, приватизація перспективних і ліквідація (консервація) збиткових вугледобувних підприємств.

Програмою, яка була розроблена раніше Міненерговугілля і запропонована для розгляду і схвалення урядом, з метою оптимізації роботи державних підприємств вугільної галузі, пропонувалося:

– 24 шахти (перспективні), які мають понад 1,0 млрд. тонн промислових запасів вугілля і можливість в найкоротші терміни виходу на беззбиткову роботу перевести до складу Державної вугільної компанії (ДВК);

– 5 шахт з низькими техніко-економічними показниками, високим зносом шахтного фонду, великими обсягами капітальних інвестицій, але значним обсягом запасів вугілля, понад 150 млн. тонн, планувалося законсервувати з червня 2015 р.;

– 6 шахт, які закінчують відпрацювання промислових запасів або не мають можливості виходу на беззбиткову роботу при значних капітальних інвестиціях, передбачалося ліквідувати у 2015 р.

Крім того, було передбачено Програмою створення в структурі ДВК трьох виробничих дирекцій: Донецької, Луганської, та Західно – Української та ліквідація семи апаратів управління державних підприємств загальною чисельністю 733 чол.

Вітчизняна вугільна промисловість вже тривалий час перебуває у критичному стані, який зараз перетворився на катастрофічний, внаслідок військового конфлікту в Донбасі. Зважаючи на це, слід ставити завдання не про просте її відтворення у форматі, що склався в минулому, а про радикальну організаційно-економічну та техніко-технологічну модернізацію з орієнтацією на досягнення беззбитковості галузі.

### **Література:**

1. Концепція Державної цільової економічної програми реформування вугільної промисловості на період до 2020 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245127740>.
2. Кулицький С. Вугільна промисловість України: сучасний стан і проблеми розвитку [Електронний ресурс] / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2016. – № 17. – С. 37–44. – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2016/ukr17.pdf>.

**Коломієць О. П.**

аспірант кафедри маркетингу,  
підприємництва і організації виробництва

*Харківський національний аграрний  
університет імені В. В. Докучаєва*

*м. Харків, Україна*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ РІВНЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ ТА ПЕРЕРОБКОЮ МОЛОКА**

Вибір найкращого варіанта системи управління – це комплексна задача, вирішити яку можна тільки шляхом глибокого організаційно-технічного та соціально-економічного аналізу виробництва в цілому. Отже, ефективність системи управління підприємством не може бути визначена якимось одним показником. Необхідно розробити цілу систему показників, гак як економічна ефективність системи управління виробництвом проявляється, головним чином, в непрямому, а не в прямому ефекті. Вона позначається в поліпшенні результатів роботи підприємства завдяки більш раціональній організації виробничо-господарської діяльності. Разом з тим, підвищення рівня організації

системи управління створює сприятливі умови для підвищення ефективності виробництва в цілому при зниженні питомих витрат на апарат управління.

Запропонований нами метод складається з п'яти частин і включає оцінку: оцінка стратегічної частини; оцінка фінансової частини; оцінка управлінської діяльності; оцінка трудової діяльності; оцінка виробничої діяльності.

Дана система оцінки дозволить визначити на регіональному рівні чи існують недоліки в системі управління виробництвом та переробкою молока в регіоні, який саме район призводить до зниження ефективності регіону, яке підприємство нехтую системою управління і які заходи потрібно розробляти щодо покращення системи управління.

Перший блок оцінки будується на стратегічній частині, яка визначається наявністю і відповідністю підприємств своєї місії. Хорст Шульце (Horst Schulze), президент мережі готелів The Ritz-Carlton, якось сказав: «Аморально просити людей працювати без мети. І наш обов'язок допомогти їм її знайти». Місія – це саме те, що наділяє змістом роботу компанії й робить співробітників більш цілеспрямованими. Головним чином, місія відповідає на запитання: «Що, як і для кого робить компанія?» та в дохідливій формі пояснює те, заради чого існує організація [1].

Необхідність вибору місії зазначалася видатними керівниками задовго до розробки теорії систем. Вибір місії підприємства такої як прибуток, обмежує можливість керівництва вивчати допустимі альтернативи при ухваленні рішень.

Для здійснення оцінки стратегічної частини, нами було визначено шість складових цієї частини: наявність місії, ступінь відповідності підприємства місії, ступінь виконання короткострокових цілей підприємства, стратегічна спрямованість, наявність цінностей підприємства, наявність незмінних цілей.

Наступним кроком оцінки ефективності управління є розрахунок значень частини фінансових показників. Для цього використано данні головного управління статистики у Харківській області, данні сільськогосподарських підприємств по наступним показникам: зростання виручки, зниження собівартості, збільшення прибутку, зростання рентабельності. Розрахувавши суму балів по частині цих показників, можливо визначити їх рівень ефективності.

Наступним кроком розрахунку є оцінка управлінської діяльності, яка проводилася, як розрахунки фінансових показників, так і результатів опитування. Основними показниками при данній оцінці виступають наступні показники: наявність оптимальної структури управління, всі менеджери управління мають спеціальну освіту, ефективна робота управлінського персоналу, підвищення рентабельності персоналу управлінської діяльності, зниження питомої ваги на утримання одного працівника управління в загальній структурі собівартості, відсутність «плинності» кадрів на підприємстві.

Велике значення для оцінювання ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві в умовах ринкової економіки має показник рентабельності управлінського персоналу (відношення прибутку до середньорічної чисельності управлінського персоналу).



Наступною частиною оцінки системи управління є «Оцінка створення умов трудової діяльності». Трудова діяльність на підприємствах, забезпечується створенням необхідних організаційних та економічних умов для нормального функціонування високопродуктивної роботи, свідомим ставленням до праці, методами переконання та виховання, а також заохоченням за сумлінну працю.

Власник повинен створити працівнику належні умови праці, забезпечувати його сировиною, устаткуванням, робочим інструментом, організувати охорону речей працівника під час його роботи. Важливим обов'язком власника є обов'язок своєчасно виплачувати працівнику заробітну плату та надавати оплачувану щорічну відпустку зі збереженням місця роботи [2].

Оцінку трудової діяльності було проведено методом спостережень, ми вважаємо що цей метод є найбільш результативним по цьому розділу і найбільш просто і ефективно оцінюється. Оцінки ефективності управління в по умовам трудової діяльності включала в себе наступні показники: законодавчо дозволена тривалість робочого дня, рівень середньої заробітної плати не нижче, ніж середня в регіоні, наявність додаткових виплат, дотримання санітарно-гігієнічних умов, дотримання технічних умов праці, сприятливі психологічні умови праці.

Завершальною частиною розрахунку є оцінка ефективності управління в Харківській області по виробничій частині показників. Джерелом будь-якого виробництва є наявні у суспільства ресурси [3]. При виробництві та переробці молока основним ресурсом виступає наявність поголів'я корів та молоко. Для оцінки управління виробництвом було обрано продуктивність корів – кількість молока, отриманого від корови за певний інтервал часу, виробничі витрати – як один з найважливіших показників, що характеризує економічну ефективність його виробництва, рівень товарності – який вказує скільки реалізовано продукції за межі підприємства різним споживачам, та ціна роль якої полягає в тому, що вона повинна покривати витрати на виробництво молока і приносити товаровиробнику гарантований прибуток, забезпечуючи справедливий рівень рентабельності, тому є теж важливим фактором що потребує управління. Для визначення цих показників використовуються статистичні данні.

Провівши аналіз управління виробництвом та переробкою молока по основних складових потрібно визначити загальний стан системи управління в регіоні. Для цього визначається вага кожного показника та встановлюється рейтинг показників який дозволяє оцінити стан системи.

Після визначення рейтингу основних показників, постає питання визначення загального підсумкового показника управління виробництвом та переробкою молока. Загальний підсумковий показник управління виробництвом та переробкою молока визначено за формулою [3].

$$S = \sum_{i=1}^n W_i \times P_i, \quad (1)$$

де,  $S$  – загальний підсумковий показник управління виробництвом;  $W_i$  – питома вага  $i$ -го показника;  $P_i$  – категорія  $i$ -го показника;  $n$  – кількість показників.

Для визначення шляхів його удосконалення, основні показники структуруються за допомогою діаграми, що дозволяє визначити найслабкіші складові які потребують підвищення ефективності.

Таким чином, запровадження та використання даного метода оцінки, дасть можливість досягти прибутковості функціонування всіх пов'язаних учасників та реалізувати потенційні можливості забезпечення стійкого зростання та результатів діяльності виробничих комплексів.

### **Література:**

1. Місія компанії: кілька яскравих прикладів. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.management.com.ua/blog/1056>, 22.
2. Перунова О.М. Трудове право / О.М. Перунова, С.В. Селезень – Конспект лекцій, Харків, ХНАДУ, 2009.
3. Білецька Л. В. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка) / Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В.І. Савич // Навч. пос. 2-ге вид. перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 688 с.

**Пащевська А. Р.**

студент

**Збиранник О. М.**

старший викладач кафедри маркетингу

*Кременчуцький національний університет*

*імені Михайла Остроградського*

*м. Кременчук, Полтавська область, Україна*

## **АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

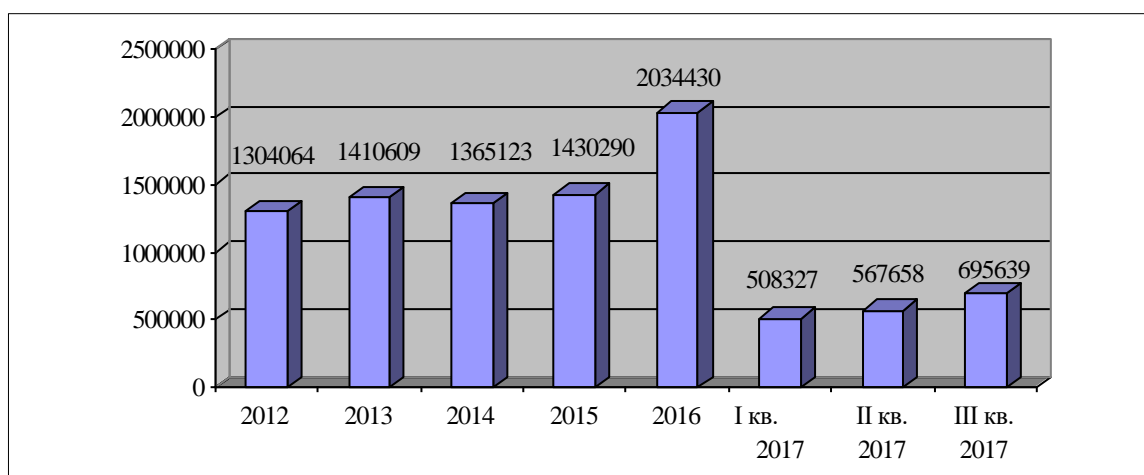
У сучасних умовах однією з ефективних форм функціонування промислових підприємств є здійснення раціональної та ефективної зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність сприяє розвитку перспективних напрямів експортного потенціалу; саме за рахунок зовнішньоекономічної діяльності наша країна вирішує проблему нестачі енергоносіїв, новітніх машин та устаткування, технологій, деяких товарів народного споживання.

Одним із найбільш важливих напрямів підвищення ефективності виробництва та економіки країни є розвиток зовнішньоекономічної діяльності, її підприємницьких структур. Однак визначення ефективних напрямів управління підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності неможливе без ретельного аналізу її стану. Міжнародна торгівля сприяє розвитку спеціалізації країн, підвищує ефективність використання ресурсів, а це приводить до збільшення обсягів виробництва. Тому доцільно розглянути вклад експорту промислової продукції України у валовий випуск.

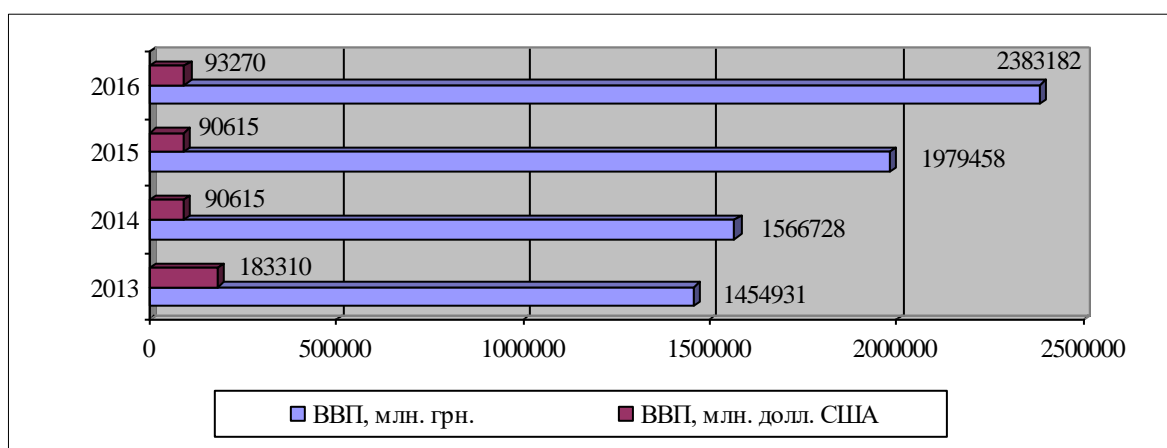
Валовий внутрішній продукт у гривнях у 2016 р. порівняно з 2015 р. збільшився на 42,2%, а порівняно із 2012 р. зріс на 56,0% (рис. 1) [1].

Динаміка змін ВВП України протягом 2012–2017 рр. показана на рисунку 1.



**Рис. 1. Динаміка ВВП України у 2012–2017 рр., млн. грн.**

Також важливими факторами, які вплинули на скорочення ВВП України, можна вважати несприятливу зовнішню кон'юнктуру ринку та брак радикальних реформ, про які точаться лише безрезультатні розмови. Якщо проаналізувати ВВП України як в національній валюті, так і в доларах США, враховуючи суттєве посилення інфляційних процесів, що спостерігалися в країні протягом останніх років, стає помітною їх тенденція до послаблення протягом 2013–2016 рр. (рис. 2) [1].



**Рис. 2. Номінальний ВВП України 2013–2016 рр.**

Падіння ВВП України протягом періоду 2013–2016 років призвело до: зниження реальних доходів населення та індексу довіри інвесторів; суттєвого зростання цін не лише на імпортні, а й на вітчизняні товари; збільшення темпів інфляції та безробіття. Проте, значна частина українського бізнесу пов'язана із

зовнішньоторговельними операціями, адже зовнішньоторговельний оборот країни майже збігається із номінальним ВВП.

Для того, аби визначати основні проблеми та перспективи ЗЕД, було проведено аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємств України за 2013–2017 рр. (табл. 1) [2].

Таблиця 1

**Динаміка зовнішньоекономічної діяльності підприємств України**

<b>Роки</b>	<b>Експорт, млрд дол.</b>	<b>Імпорт, млрд дол.</b>
2012	68,8	84,6
2013	63,3	76,9
2014	53,9	54,4
2015	38,1	37,5
2016	36,4	39,2
2017	47,2	49,9

Аналізуючи дані таблиці можна зазначити, що кожного року імпорт перевищує експорт. Це означає, що торгівельний баланс є пасивним, тобто дефіцитним, що є негативним для розвитку ЗЕД підприємств. Також показники експорту, як і імпорту, кожного року зменшуються. Це приводить до того, що динаміка ЗЕД має тенденцію до зниження та може призвести до припинення діяльності підприємств, що орієнтовані на зовнішні ринки. Також варто розглянути товарну структуру експорту та імпорту (табл. 2) [3].

Як засвідчують дані табл. 2, основу експорту складають сировинні види продукції із низькою доданою вартістю, що позиціонує нашу державу як сировинний придаток розвинених країн: частка сировини становить більше 50%. Таким чином, структурні параметри поки що не відповідають сучасним тенденціям глобального розвитку. Свідченням цього є висока частка в експорті продукції низького ступеня обробки і мізерність частки високотехнологічних товарів, машин та обладнання.

На основі проведеного аналізу ЗЕД, визначено, що на сучасному етапі розвитку процес проникнення вітчизняними товаровиробниками на зарубіжні ринки супроводжується значними труднощами і проблемами. Серед них можна виокремити:

1. Високий рівень конкуренції;
2. Значна частка фізично й морально застарілої техніки;
3. Високий рівень державного регулювання;
4. Низький рівень інноваційної привабливості.

## Товарна структура зовнішньої торгівлі у січні–листопаді 2017 р.

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт		Імпорт	
	тис. дол. США (січень– листопад 2017 року)	у % до січня– листопада 2016	тис. дол. США (січень– листопад 2017 року)	у % до січня– листопада 2016
<b>Усього</b>	<b>39486081,2</b>	<b>120,6</b>	<b>44697617,9</b>	<b>127,5</b>
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1000937,8	142,6	645732,0	116,5
II. Продукти рослинного походження	8362989,5	116,5	1190498,0	105,5
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	4271267,1	121,2	248149,7	112,3
IV. Готові харчові продукти	2578475,4	119,3	1726302,1	110,2
V. Мінеральні продукти	3621732,4	148,8	11310491,2	152,5
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1369284,1	99,7	5891423,3	116,5
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	502167,1	132,6	2971667,8	113,4
IX. Деревина і вироби з деревини	1110949,5	105,9	226304,4	126,5
XI. Текстильні матеріали та текстильні виробів	688214,3	111,5	1591393,2	113,1
XV. Недорогоцінні етали та вироби з них	9144997,0	120,0	2731513,9	130,1
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	3540428,1	107,1	8326281,2	117,4
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	561701,7	111,0	3783905,5	143,8

Проведені дослідження показали, що за аналізований період спостерігається негативна тенденція розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні, знижуються обсяги експорту та імпорту країни, від'ємне сальдо

торговельного балансу. Товарна структура експорту свідчить про низький рівень технологічності продукції та підтверджує пасивну роль України у міжнародному розподілі праці. Визначені проблеми та чинники впливу у сфері ЗЕД свідчать про неефективне управління зовнішньоекономічною діяльністю в країні, що потребує кардинальних змін, які доцільно розпочинати з удосконалення системи державного регулювання експортної діяльності і подальші наші дослідження будуть стосуватись саме цієї сфери.

### **Література:**

1. Мінфін. Валовий внутрішній продукт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/>.
2. Мінфін. Експорт і імпорт України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/eximp/>.
3. Ukrstat.org – публікація документів Державної Служби Статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2017/zd/tsztt/tsztt\\_u/tsztt1117\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2017/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1117_u.htm).

## СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Ведуга Л. Л.**

старший викладач кафедри менеджменту

**Пімонова К. А.**

студентка

*Національний технічний університет України*

*«Київський політехнічний інститут*

*імені Ігоря Сікорського»*

*м. Київ, Україна*

### ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Фармацевтика – це галузь економіки будь-якої держави, що забезпечує її національну безпеку та розвиток якої є індикатором добробуту населення.

З огляду на важливість фармацевтичної галузі, слід казати про необхідність виявлення особливостей у сфері управління персоналом на підприємствах, що представлені у даному секторі, а саме промислових, які є виробниками лікарських засобів.

Невід’ємною частиною кожної організації є її персонал. Враховуючи особливості фармацевтичного комплексу, такі як відповідність стандартам якості, важливість професійної компетентності працівників, стерильні умови виробництва лікарських засобів тощо, слід відзначити високі вимоги до усіх категорій працівників підприємств.

Діяльність фармвиробників в Україні регламентується рядом нормативно-правових актів, найважливішим з яких можна вважати Настанову СТ-Н МОЗУ 42-4.0:2016 «Лікарські засоби. Належна виробнича практика» [1].

У світовій практиці дана настанова має назву «Good Manufacturing Practice» (GMP) та є складовою GxP (Good X Practice) та визначає основні вимоги до діяльності фармацевтичних підприємств.

Одним із підпунктів Настанови є «Персонал». У ньому підкреслюється важливість персоналу у процесі виробництва, необхідність їх обізнаності щодо принципів належної виробничої практики та обов’язковість первинного і подальшого навчання відповідно до обов’язків.

Сучасний міжнародний досвід свідчить про те, що до кваліфікації персоналу фармацевтичних підприємств слід ставити такі вимоги [2]:

- 1) наявність вищої спеціальної освіти;
- 2) знання основних нормативних документів, принципів і методів організації управління на підставі процесного підходу, статистичних методів управління якістю, стандартів опису бізнес-процесів;

- 3) володіння офісним пакетом комп'ютерних програм;
- 4) достатні знаннями у професійній сфері;
- 5) досвід роботи не менше двох років;
- б) умінням працювати з документами.

Так, керівництво фармацевтичного підприємства має забезпечувати необхідну кількість персоналу з відповідними компетенціями для свого ефективного функціонування. При цьому коло обов'язків окремого співробітника не має бути настільки великим, щоб становити будь-який ризик для якості продукції, що виробляється.

Забезпечення високого рівня якості є ключовим елементом у діяльності виробників фармпродукції. Для цього обов'язковим є наявність на підприємстві Уповноважених осіб, діяльність яких визначається відповідними посадовими інструкціями. Вони знаходяться у підпорядкуванні керівників відповідних відділів та виконують ряд специфічних функцій [1]:

– підтвердження того, що кожна вироблена в Україні серія лікарських засобів виготовлена та проконтрольована відповідно до чинного законодавства та вимог реєстраційного досьє;

– гарантія того, що препарати, які надійшли з інших країн, пройшли в Україні повний якісний аналіз, а також кількісний аналіз, як мінімум, діючих речовин, а також, що всі випробування або перевірки, необхідні для підтвердження якості лікарських препаратів відповідають вимогам реєстраційного досьє.

Для будь-якої організації важливим є процес розвитку персоналу. Даний аспект має особливо високу значимість для фармвиробників тому, що високі темпи зростання виробництва даного сектору економіки держав світу обумовлюють необхідність підтримання високого рівня конкурентоспроможності, який, у тому числі, забезпечується персоналом.

За результатами дослідження Г.Б. Кубасової, між створенням на вітчизняних фармацевтичних підприємствах систем управління якістю та рівнем ефективності систем управління персоналом існує тісний зв'язок. Цю думку висловили 97% експертів, які брали участь в анкетному опитуванні [2].

Так, відповідно до Настанови, наводяться наступні вимоги щодо навчання персоналу [1]:

1) виробник повинен забезпечити навчання всього персоналу, обов'язки якого передбачають перебування у виробничих зонах та зонах зберігання або в контрольних лабораторіях (включаючи технічний і обслуговуючий персонал, а також співробітників, які здійснюють прибирання), та іншого персоналу, діяльність якого може вплинути на якість продукції;

2) крім основного навчання щодо теорії і практики системи управління якістю та GMP, кожен прийнятий на роботу співробітник повинен пройти навчання відповідно до закріплених за ним обов'язків;

3) на підприємстві мають бути навчальні програми, затверджені відповідно або керівником виробництва, або керівником відділу контролю якості;



4) персонал, який працює в зонах, де контамінація становить небезпеку, наприклад, у чистих зонах або в зонах, де обробляють сильнодіючі, токсичні, інфікуючі або сенсibiliзуючі речовини, повинен пройти спеціальне навчання;

5) відвідувачів або співробітників, які не пройшли навчання, як правило, не можна допускати у зони виробництва і контролю якості;

б) під час навчальних занять слід докладно обговорити фармацевтичну систему якості, а також всі заходи, що можуть поліпшити її розуміння і впровадження.

На сучасному етапі для виробників фармацевтичної продукції виконання вимог лише GMP є недостатнім, тому імплементуються інші вимоги серії GxP, такі як:

- Good Laboratory Practice (Належна лабораторна практика);
- Good Management Practice (Належна управлінська практика);
- Good Storage Practice (Належна практика складування);
- Good Business Practices (Належна бізнес-практика);
- Good Documentation Practice (Належна практика документування);
- Good Distribution Practice (Належна практика дистрибуції) тощо.

Так, кожна з них визначає вимоги щодо різних напрямів діяльності підприємств, проте обов'язково відзначає керівні засади управління персоналом (вимоги до кваліфікації, навчання персоналу, рекомендації щодо комплектації відповідних підрозділів персоналом, наявність в організаційній структурі специфічних посадових осіб, їх обов'язки і т.д.).

Отже, управління персоналом на фармацевтичних підприємствах в сучасних умовах – це складний, багатогранний процес, який у першу чергу обумовлений високими вимогами до якості виробленої продукції. Даний взаємозв'язок відзначається специфічними особливостями самої фармацевтичної галузі, вимогами, які висуваються до персоналу міжнародними стандартами якості, відповідність яким є запорукою забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємств-виробників лікарських засобів не тільки в Україні, а й в усьому світі.

### **Література:**

1. Настанова СТ-Н МОЗУ 42-4.0:2016 «Лікарські засоби. Належна виробнича практика» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://aipm.org.ua/wp-content/uploads/2016/08/GMP\\_42-4.0\\_2016.pdf](http://aipm.org.ua/wp-content/uploads/2016/08/GMP_42-4.0_2016.pdf).
2. Кубасова Г.В. Управління якістю персоналу на фармацевтичних підприємствах / Г.В. Кубасова, О.В. Посилкіна // «Управління якістю в фармації»: VII науково-практичної конференції матеріали – Х.: Вид-во НФаУ, 2013. – С. 85-86.

**Єфремова Ю. О.**

студентка

*Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут  
імені Ігоря Сікорського»  
м. Київ, Україна*

## **РОЛЬ СИСТЕМНИХ ІНТЕГРАТОРІВ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ**

У наш час в сфері інформаційних технологій поширена ситуація коли керівництво компанії піклується про всі свої процеси: технологічні процеси виробництва, бізнес процеси та інші, але не надає належної уваги процесам з управління персоналом і кадровим проблемам.

Через особливу специфіку виробництва програмних продуктів співробітники сприймаються керівництвом як деяка система комп'ютерів або точних інформаційних систем. Таке ставлення до процесу управління персоналом призводить до незадовільної реалізації проектів компанії. Організація роботи співробітників ІТ-компанії заслуговує на особливу увагу.

Системні інтегратори – спеціалізовані компанії, які займаються розробкою комплексних рішень по автоматизації бізнес-процесів підприємства, що мають кінцевою метою досягнення максимально ефективного управління організацією. Системний інтегратор може займатися також наданням консультаційних послуг, як і більшість ІТ-компаній. [1, с. 419]. Крім того, системні інтегратори самі активно використовують системи управління, що дозволяють швидко справлятися з великою кількістю клієнтських запитів.

На сьогоднішній день сфера розробки і впровадження інформаційних технологій – одна з найбільш стрімко розвиваються на вітчизняному ринку. За приблизними оцінками зростання в галузі становить близько 25% щорічно, проте, в порівнянні зі світовими показниками, це не межа. Саме тому сектор потребує підтримки з боку держави. Тим більше що високоінтелектуальні інформаційні технології сприяють зростанню економіки країни в цілому і покращують якість життя і умови праці населення.

Чим займається HR в ІТ-сфері. Також, як і всюди, HR в сфері ІТ організовує рекрутинг, адаптацію, навчання та інші види робіт з персоналом. Однак специфічним буде зміст цих процесів, а також пошук необхідних фахівців, рівень їх заробітних плат і політика із залучення й утримання співробітників. Брак вузьких фахівців призводить до перегрівання ринку заробітних плат і виводить на перший план питання про адекватне матеріальне стимулювання досвідчених і молодих фахівців. Наведемо приклад типової структури управління персоналом системного інтегратора (табл. 1)

## Типова структура системного інтегратора

↓ Системний інтегратор ↓			
Відділ по розробці і впровадженню CRM-системи		Відділ по розробці і впровадженню ERP-системи	
↓ Начальник відділу ↓		↓ Начальник відділу ↓	
Заступник начальника відділу	Керівник напрвалення (відділ розробки)	Керівник напрвалення (відділ розробки)	Заступник начальника відділу
↓	↓	↓	↓
↓ Керівник проекту ↓		↓ Керівник проекту ↓	
Консультанти	Розробники	Консультанти	Розробники

*Складено автором на основі даних [1, с. 147]*

«Шукаємо таланти...» Багато компаній, що працюють на ІТ-ринку, так чи інакше визнають наявність проблеми дефіциту висококваліфікованих кадрів. Яких фахівців всеж таки не вистачає? Більшою мірою, це рядові співробітники з досвідом роботи за певним напрямом. Якщо для закриття такої вакансії, на думку HR-менеджерів консалтингових ІТ-компаній, потрібно буде звертатися в кадрові агентства, використовувати весь наявний арсенал засобів рекрутера, то відгук на вакансію керівника ІТ-відділу буде вже однозначно вище, і тут можна обійтися своїми силами.

Найбільш необхідним фахівцем для компаній, що спеціалізуються в ІТ-консалтінгу, є консультант з впровадження програмного забезпечення. Складність пошуку такого співробітника полягає у вимогах до цієї посади. Спеціаліст повинен знати не тільки технічну сторону роботи, але і розбиратися в якій-небудь вузькій сфері, наприклад, бути експертом в бухгалтерських процесах, податковому обліку, у виробництві, закупівлі, продажу і т.п. виходить замкнуте коло: експерти в позначених областях швидше підуть працювати за фахом, а програмісти знають тільки тонкощі програмування. Консультант з впровадження – це професія, інтегруюча значення окремих напрямків ведення бізнесу і можливості ПО для вдосконалення бізнес-процесів компанії. Такий фахівець є посередником між замовником, що дає завдання, і програмістом що його виконує.

По-іншому йдуть справи в компаніях, що спеціалізуються на дистрибуції ІТ-обладнання. Тут самими необхідними фахівцями є менеджери з продажу в сфері інформаційних технологій. Традиційно, це співробітники з технічною освітою, активні, бажаючі побудувати свою кар'єру в сфері реалізації комп'ютерів, комплектуючих та ін. Проблема в тому, що важко переорієнтувати технічних фахівців на продаж. Цьому, як правило, в вузах і коледжах не вчать.

Компанії – системні інтегратори відзначили брак кваліфікованих програмістів, знавців в області розробки ERP-рішень. Ключовим є досвід і практичні навички, а такі, на жаль, є не у всіх кандидатів.

Де шукати кандидатів? Рекрутери радять використовувати загальнодоступні сайти для пошуку кандидатів, наприклад, work.ua і ін. Звичайно, є і спеціалізовані сайти, але практика показує, що відгук буде набагато менший.

HR підходять до пошуку IT-співробітників формалізовано, вказуючи в оголошенні перелік необхідних знань, але не пояснюючи, чому ж доведеться займатися насправді.

Гарну віддачу дають спеціальні програми набору і навчання випускників технічних вузів для роботи на посаді менеджерів з продажу. Великі компанії йдуть до вузів і організують спільну роботу з підготовки майбутніх фахівців. Таким чином, компанія позиціонується випускникам як хороший роботодавець. Друковані видання з вакансіями для цілей рекрутингу практично не використовуються.

Адаптація. Адаптація в IT-компаніях проходить в основному також як і в інших компаніях. У деяких компаніях для прискорення процесу працівник отримує «книжку новачка», де детально написано все про компанію. А після закінчення терміну адаптації дається тест, який покаже в якому напрямку далі розвиватися співробітнику.

Мотивація і стимулювання праці Українські IT-компанії прагнуть повною мірою задовольнити потреби співробітників, але про систему мотивації мова поки не йде. Швидше за все, є досвід щодо застосування окремих елементів стимулювання персоналу, виражений у вигляді заохочень – матеріальних і нематеріальних. Пощастило іноземним організаціям. Там вже давно ретельно опрацьована технологія залучення й утримання персоналу, ключових співробітників. Це забезпечує необхідний рівень лояльності компанії, працівник не буде шукати нову роботу і свою увагу націлить на якісне виконання дорученої йому роботи.

IT-компанії по-різному стимулюють свій персонал. Деякі роблять упор на матеріальну складову, деякі навпаки. Всі дії повинні бути в рамках загальної стратегії компанії, вираженої в локальних нормативних актах компанії, наприклад, в положенні про оплату праці та мотивації персоналу.

Способи матеріального стимулювання співробітників IT-компаній істотно не відрізняються від прийнятої практики в інших організаціях. У рядових співробітників є фіксовані оклади і різного роду премії, надбавки, бонуси за результатами роботи. Рішення про такі виплати можуть прийматися після аналізу ключових показників ефективності співробітника. Визначимо як саме проходить оцінка IT персоналу (табл. 2)

## Оцінка ІТ-персоналу

Система методів оцінки в залежності від категорії ІТ-персоналу		
↓	↓	↓
Методи оцінки персоналу заробляючих підрозділів	Методи оцінки співробітника обслуговуючо го підрозділу	Методи оцінки топ-менеджерів
↓	↓	↓
Виконання плану продажів Метод «360 градусів»	КПІ Репортрінг(звіти) Кар'єрні плани Методика ІТІЛ Методика BSB Методика MBO Методика COBIT Методика MOF	Assessment Репортрінг

Складено автором на основі даних [1, с. 261]

Співробітники відділів по персоналу ІТ-компаній радять здійснювати оцінку персоналу за трьома напрямками:

- підвищення кваліфікації;
- аналіз кількісних показників;
- вплив на результат бізнесу.

Розвиток ІТ-сфери та успішна діяльність ІТ-компаній залежать від кваліфікації спеціалістів, їх уміння і бажання продуктивно працювати, тому питання управління кадрами повинне займати одну з основних позицій у стратегії розвитку ІТ-сфери України. Окрім того, самим компаніям, щоб займати лідируючі позиції на ринку, залучати й утримати висококваліфікованих і талановитих фахівців, потрібна особлива політика щодо роботи з персоналом.

## Література:

1. Балабанова Л.В. Управління персоналом: навчальний посібник / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – Київ: Професіонал, 2006. – 512 с.

**Yunosheva Y. A.**

Student of the Department of Management  
Faculty of Program Engineering and Business

Scientific advisor: **Bondareva T. I**

Candidate of technical sciences, associate professor,  
associate professor of chair 602

Language advisor: **Grigorenko T. A**

The senior teacher of faculty of foreign languages

*Kharkiv National Aerospace University  
named after. N. E. Zhukovsky «KhAI»  
Kharkov city, Ukraine*

## **RISK MANAGEMENT IN THE ACTIVITIES OF COMMERCIAL ENTERPRISES**

The functioning of commercial enterprises is currently associated with the increasing complexity and probabilistic structure of the political, economic and social environment of impact. This is due to a tightening of competition, ever-increasing customer needs, rapidly changing market conditions. All this entails the emergence of risks that require an integrated approach to their analysis, evaluation and development of management activities.

The purpose of the work is to investigate the main methods of assessing and managing the risks of commercial enterprises in the current economic conditions.

Risk is the danger of potentially possible, probable loss of resources or shortfall in income in comparison with their expected value, oriented to the rational use of resources in this type of entrepreneurial activity [1, c. 1].

The following stages of the risk management process can be proposed:

1. Setting the objectives of risk management. This includes the use of methods for analyzing and forecasting the economic conjuncture, identifying the opportunities and needs of the enterprise as part of the strategy and current plans for its development.

2. Qualitative / quantitative risk analysis. It presupposes the collection and analysis of the initial information about the investigated object, the modeling of the enterprise's activity, the estimation of the quantitative characteristics of the risk with the help of methods of mathematical statistics, probability theory, etc.

3. Choice of methods of influence on risk. An assessment is made of the effectiveness of various methods of influencing risk in terms of comparing the costs of management activities and the magnitude of the losses from risks, and a decision is made to choose their optimal set.

4. Analysis of the effectiveness of decisions taken. The result of this stage should be new knowledge of risk, allowing, if necessary, to adjust previously set goals for risk management [2, c. 146].

Risk reduction tools can be divided into five types:

1. Diversification. It is a process of distribution of invested funds between various objects of capital investment that are not directly related to each other, in order to reduce the degree of risk and loss of income.

2. Limiting the concentration of risk – setting a limit, i.e. limit amounts of expenses, sales, credit, etc.

3. Self-insurance is a decentralized form of creating natural and monetary insurance (reserve) funds directly in the business entity, especially those whose activities are at risk.

4. Risk insurance. The essence of insurance is expressed in the fact that the investor is ready to give up part of his income in order to avoid risk. This means that he is willing to pay for reducing the degree of risk to zero.

5. Hedging – the system of concluding fixed-term contracts and transactions, taking into account probabilistic future changes in exchange rates of exchange and aiming to avoid the adverse consequences of these changes [3, с. 10].

### **Література:**

1. <https://works.doklad.ru/view/e4V5OMj2vAo.html>.
2. Управління ризиками підприємства з урахуванням вимог сучасної економіки, 2009 Н.А. Ісаєва, філія заочного інституту текстильної і легкої промисловості.
3. <https://studfiles.net/preview/2983523/page:10/>.

## СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

**Прокопець Л. В.**

кандидат економічних наук,  
асистент кафедри економіки підприємства  
та управління персоналом,

**Скорик В.**

студентка

*Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича  
м. Чернівці, Україна*

### ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Побудова нового демократичного суспільства в контексті Євроінтеграційної стратегії потребує нової генерації державних управлінців на всіх рівнях. Сучасні умови глобального світового середовища в якому перебуває Україна висуває перед нею цілу низку проблем та завдань, що потребують вирішення у найближчий час. Одним з напрямів державного та регіонального управління є децентралізація влади та формування нового формату балансу відносин між центральними органами управління держави та новоутвореними органами територіального управління [1]. Процес реального реформування органів місцевого самоврядування, а саме децентралізації влади, набув значного прискорення з 2014 р. Враховуючи світовий досвід децентралізованого управління на державному та регіональному рівнях, необхідно відзначити цілий ряд об'єктивних та суб'єктивних проблем, які виникають під час перехідного періоду

Здійснюючи децентралізацію, європейські держави так чи інакше стикалися із проблемою вдосконалення свого адміністративно-територіального устрою. Так, деякі з них проводили відповідні реформи інші лише частково змінювали певні його елементи або взагалі не проводили жодних змін [2].

На даний час, за умови декларування Конституцією України добровільного об'єднання територіальних громад, процес трансформації органів місцевого самоврядування поступово переходить у примусову форму, що безперечно знижує його реальну, а не номінальну ефективність. Однією з головних умов впровадження і реалізації реформ є наявність компетентних кадрів, що розуміють її суть та володіють необхідними компетенціями. Але саме з цією проблемою зіткнулися новоутворені об'єднання територіальних громад (ОТГ) про що свідчать висновки майже всіх їх керівників. Крім того, перешкодою на шляху реальної децентралізації є проблеми пов'язані з бюджетною децентралізацією. Найбільш загрозливим явищем у контексті децентралізації



бюджетів є високий рівень корупції в Україні. Головною причиною даної ситуації є відсутність єдиного системного підходу до впровадження реформ. Так низка законодавчих актів прийнятих упродовж останніх років не узгоджуються з вже існуючими та між собою. Зокрема аналіз Закону України «Про засади державної регіональної політики» свідчить про реальні обмеженні можливості з боку органів місцевого самоврядування впливати на прийняття стратегічних планів розвитку та обмежується лише реалізацією тактичного планування, а також не узгоджується з рядом існуючих законів України, в тому числі у частині організації економічного прогнозування [1].

Поява значної кількості низькоспроможних ОТГ свідчить про роль суб'єктивного чинника, вплив агробізнесу, великих забудовників на реалізацію реформ в Україні, низький рівень готовності суспільства до реформи, низький рівень готовності реалізовувати реформи чиновниками, на яких була покладена відповідальність за проведення реформи децентралізації влади в Україні. Якщо в процесі проведення реформи не вдасться вирішити завдання формування спроможних ОТГ як нової базової одиниці АТУ України, то бажаних результатів суспільних перетворень в країні досягнуто не буде [3]. Також необхідно зауважити на вже наявну диспропорцію у рівнях розвитку регіонів України, що зумовлено як об'єктивними географічними та соціально-економічними чинниками так і цілим рядом суб'єктивних суспільно-політичних факторів та глобальних загроз.

Для ефективної реалізації реформи бюджетної децентралізації та забезпечення ефективності системи місцевого самоврядування необхідно удосконалити законодавчу базу щодо децентралізації владних повноважень у всіх галузях та сферах надання послуг, чітко визначити функції місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування всіх рівнів; розробити та затвердити в установленому порядку державні стандарти якості адміністративних, соціальних та інших послуг, що надаються населенню у відповідних сферах; забезпечити прямі міжбюджетні відносини об'єднаних територіальних громад із державним бюджетом; підвищити ефективність місцевих податків і зборів шляхом удосконалення механізму їх адміністрування та формування єдиної бази даних тощо. Питання вивчення проблем децентралізації потребують подальших наукових досліджень.

### **Література:**

1. Кухленко О.В., Федоряк Р.М., Невмержицька С.М. Проблеми децентралізації влади у межах регіональної політики України / О.В. Кухленко, Р.М. Федоряк, С.М. Невмержицька // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2017. – № 2.
2. Мельничук А., Остапенко П. Децентралізація влади: реформа №1 [аналітичні записки]. – К.: ЦОП «Глобус» ФОП Кравченко Я.О. – 2016. – 35 с.
3. Місцеве самоврядування в умовах децентралізації повноважень: навч. посіб. / [А. П. Лелеченко, О. І. Васильєва, В. С. Куйбіда, А. Ф. Ткачук] – К.: – 2017. – 110 с.

**Татарченко О. М.**  
доцент кафедри економіки та підприємництва  
*Інститут хімічних технологій*  
*Східноукраїнського національного університету*  
*імені Володимира Даля*  
*м. Рубіжне, Луганська область, Україна*

## **СПІВРОБІТНИЦТВО РЕГІОНІВ В КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ УКРАЇНИ**

У зв'язку з розвитком демократичних принципів управління державами, набуттям більшої самостійності їх територіальних утворень, поглибленням і розширенням торговельно-економічних, виробничих, культурних, науково-технічних і інших зв'язків між регіонами багатьох держав останніми роками все більш посилюється проблема розвитку їх співробітництва. В рамках регіонального співробітництва багатьох країн здійснюються активні зв'язки між господарюючими суб'єктами, створюються міжрегіональні ринки, вирішуються завдання підвищення ефективності національних економік. Таким чином, у світі йде інтенсивний процес організації міжрегіонального співробітництва.

На сучасному етапі економіка регіонів формується на тлі глобальної інтернаціоналізації виробництва. У таких умовах процвітання регіону або окремих територій, більшою мірою визначаються такими ключовими чинниками міжнародного розподілу праці, як спеціалізація в найбільш сучасних галузях, вигідна кооперація, диверсифікація виробництва й експортна орієнтація ефективних галузей національної економіки.

У літературі співробітництво між регіонами класифікують на міжрегіональне національне співробітництво, яке передбачає економічну співпрацю між різними регіонами однієї країни, та міжрегіональне наднаціональне економічне співробітництво, що виникає у процесі здійснення економічної співпраці між регіонами різних країн, між регіоном однієї країни та іншою країною, між регіоном однієї країни та міжнародною організацією тощо [1, с. 230].

Місце і роль регіонального співробітництва в сучасній системі міжнародних відносин доцільно розглядати в контексті стратегічних національно-державних інтересів та зовнішньополітичних дій, спрямованих на забезпечення й реалізацію цих інтересів при розробці стратегії зовнішньої та внутрішньої політики України [2, с. 33].

Україна, як і кожна суверенна держава, має на міжнародній арені власні національні інтереси. У загальному вигляді поняття «національні інтереси» так тлумачиться в документах вищого законодавчого органу української державної влади – Верховної Ради: «Національні інтереси України відображають фундаментальні цінності та прагнення українського народу, його потреби в

гідних умовах життєдіяльності, а також цивілізовані шляхи їх створення і способи задоволення» [3].

Наведена дефініція відображає комплекс внутрішні і зовнішніх інтересів Української держави, а стосовно зовнішньополітичної сфери потребує конкретизації та уточнення.

Національні інтереси України у сфері міжнародних відносин становлять три групи:

- стратегічні та геополітичні інтереси, пов'язані з забезпеченням національної безпеки України та захистом її політичної незалежності;

- економічні інтереси, пов'язані з інтегруванням економіки України у світове господарство;

- регіональні, субрегіональні, локальні інтереси, пов'язані із забезпеченням різноманітних специфічних потреб внутрішнього розвитку України.

Ґрунтуючись на інтеграційній теорії економічного регіоналізму в геополітичній стратегії України, виділяють три вектори поглибленого економічного зовнішньоторговельного співробітництва, а саме ЄС, єврорегіони, включаючи країни Східною і Центральною Європи, та країни СНД, яким відповідає три рівні міжнародної співпраці [4, с. 9].

Однією з тенденцій, що визначають характер сучасного періоду світового розвитку, є зростання ролі регіонів у системі міжнародних відносин. Регіоналізація міжнародних відносин позитивна з погляду формування нових вимірювань, для зміцнення співробітництва між державами. Розвиваючи міжрегіональне співробітництво, регіони сприяють реалізації зовнішньої політики держави і, одночасно, розширюють спектр міжрегіональних зв'язків. У зв'язку з цим, міжрегіональні зв'язки виступають одним з головних резервів розширення й зміцнення відносин із зарубіжними країнами, особливо з тими, з якими поки недостатньо налагоджені контакти на міждержавному рівні. Мова передусім йде про найменш розвинених в економічному плані, а також про географічно видалені країни. Регіони здатні зробити багато що для поглиблення таких зв'язків. Найбільш перспективні зв'язки з державами, що динамічно розвиваються, накопичили чималий господарський і регіональний досвід управління, що можуть бути корисними для вітчизняних регіональних партнерів. Найважливішими завданнями розвитку відносин регіонів України із зарубіжними партнерами є завдання наповнення наявних угод і протоколів про наміри реальним змістом. На цій підставі, міжрегіональне співробітництво може з'явитися важливим стимулятором «знизу» розвитку всього комплексу двосторонніх відносин [5, с. 26].

Таким чином, міжрегіональне співробітництво створює сприятливі передумови для розвитку міждержавних зв'язків, виступає «з'єднуючим» елементом відносин між країнами. Хоча ця складова міждержавних відносин є похідною від зовнішньополітичних і економічних пріоритетів окремих країн, має вторинний, доповнювальний характер, не можна не бачити, що вона розширює економічну, політичну і соціальну базу взаємодії держав [6].

Сучасні держави при визначенні свого зовнішньополітичного і зовнішньоекономічного курсу вимушені всі більшою мірою враховувати позицію регіонів як складових частин держави, зацікавлених в тих або інших напрямках міжрегіонального співробітництва. Схвалювані рішення оцінюються сьогодні з погляду їх наслідків для регіонального розвитку.

При цьому виділяється два основні аспекти проблеми. З одного боку, враховуючи ключову роль держави в міжнародних відносинах, необхідно приділяти особливу увагу узгодженню дій другого, регіонального рівня влади з національною зовнішньополітичною лінією при здійсненні регіонами міжрегіонального співробітництва. З іншого боку, розуміння й врахування інтересів регіонів при формуванні зовнішньої політики держави значно знижують гостроту проблеми й сприяють ефективній взаємодії регіонів з державою в умовах розширення спектру питань міжрегіонального співробітництва й підвищення зацікавленості в ньому регіонів. При цьому регіони, діючи в рамках національної зовнішньої політики, доповнюють зусилля держави в міжнародній сфері, сприяючи на своєму рівні реалізації загальнонаціональних інтересів, а держава патронує міжрегіональні контакти регіонів [7, с. 55].

Розвиток міжрегіонального співробітництва має важливе значення для зміцнення добросусідських відносин, оскільки є одним з найбільш дієвих засобів покращання якості міждержавних відносин, методом втілення і реалізації домовленостей між країнами. Контакти на рівні регіонів менш схильні до політичної кон'юнктури у верхах, саме вони формують надійну й стабільну систему прямої міжгосподарської кооперації, що зміцнює економіку обох країн.

Отже, регіональне співробітництво є не тільки важливим доповненням до міждержавного співробітництва, але, часто, й стимулює його, починаючи виступати в ролі «локомотива міждержавної взаємодії». Тому його роль полягає в тому, щоб підтримувати та доповнювати національні зусилля. Виходячи з цього, міжрегіональні зв'язки мають бути ретельно скоординовані із зовнішньополітичними інтересами і пріоритетами держави, спрямованими на вирішення глобальних проблем, на зміцнення міжнародної безпеки, підвищення статусу й ролі країни в рамках світового господарства.

### **Література:**

1. Сакір-Молочко Н.В. Види регіонального економічного співробітництва / Н.В. Сакір-Молочко // Формування ринкової економіки. – 2012. – № 28. – С. 229-236.
2. Кіш Є. Регіони Європи на початку ХХІ століття / Є. Кіш // Політика і час. – № 1. – 2007. – С. 33-36.
3. Про основні напрями зовнішньої політики України: Постанова Верховної Ради України від 02.07.1993 р. № 3360-ХІІ (редакція станом на 20.07.2010 р.) // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 37. – Ст. 379.
4. Воронкова А.Э. Концептуальная векторная модель региональных приоритетов внешнеэкономической деятельности Украины / А.Э. Воронкова, Н.Е. Гринева // Культура народов Причерноморья. – 2005. – № 59. – С. 8-10.

5. Демидов А.В. Межрегиональные и приграничные связи во внешней политике России / А.В. Демидов // Право и безопасность. – 2009. – № 4 (29). – С. 26-34.
6. Вардомський Л.Б. Деякі проблеми міжрегіональної співпраці країн СНД / Л.Б. Вардомський // Поліпшення міжрегіональної співпраці України з сусідніми країнами в контексті глобалізації: матеріали круглого столу (м. Київ, 27 травня 2005 р.) – Режим доступу: <https://www.imeri-eurasia.ru/baner/kyiv.doc>.
7. Насыров И.Р. Международное сотрудничество регионов. Мировая практика и опыт Татарстана / И.Р. Насыров. – Казань: Издательский центр Казанского университета, 2007. – 330 с.

## **СЕКЦІЯ 6. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

**Анісимов М. Е.**

студент

**Глубіш Л. Я.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри технологій управління

*Інститут адміністрування та післядипломної освіти  
Національного університету «Львівська політехніка»  
м. Львів, Україна*

### **СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ПРОГРЕСИВНОГО РОЗВИТКУ МІСТА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ**

Успіх стратегічного планування для міст в країнах Європейського Союзу доводить необхідність розроблення та втілення Стратегій розвитку міста. В умовах постіндустріального суспільства, глобалізації економіки, коли одні міста прискорено ростуть, а інші стрімко зменшуються у масштабах, стає зрозуміло, що міста стали учасниками глобальної конкурентної боротьби за інвестиційні ресурси, новітні технології, що великою мірою залежить від статевовікової структури та кількості їхніх мешканців [3].

Насамперед, необхідно визначити, який саме вид стратегії варто застосувати, адже в теорії стратегічного планування, окрім різних шкіл, є щонайменше п'ять принципово різних розумінь цієї категорії. Найбільш поширеним є розуміння стратегії як довгострокового плану дій та розуміння стратегії як узгодженого напрямку дій.

Стратегія як план сьогодні є домінуючим сприйняттям, але сучасні фахівці та консультанти зі стратегічного розвитку все частіше розглядають стратегію як узгоджений напрямок. Це обумовлено тим, що зовнішньо-економічні умови стають все більш динамічними і складання плану на довгострокову перспективу не виправдовує себе через постійну необхідність внесення чисельних змін [3]. Натомість, використання узгодженого довгострокового бачення дозволяє більш гнучко реагувати на зміни суспільно-політичного життя країни, дотримуючись чіткого курсу розвитку.

Місто як соціально-економічна система – є надзвичайно складним і непередбачуваним, через вплив величезної кількості змінних чинників. Крім того, для більшості аспектів життя міста, як адміністративної одиниці, характерною є висока динаміка змін, особливо в Україні. З огляду на вітчизняні реалії, доцільно використовувати розуміння стратегії як узгодженого напрямку розвитку і в подальшому будувати методологію саме на цьому припущенні.

Сучасний і динамічний Львів – це дружнє та відкрите для світу і людей місто. Зберігаючи неповторну понад 750-річну європейську історико-архітектурну та культурну спадщину, Львів є наріжним каменем українських національних та духовних цінностей. Його прийнято вважати культурною столицею України, де престижно здобувати освіту, розвиватись культурно й духовно, займатися спортом. Оскільки тут зосереджено 38 вищих навчальних закладів, в яких навчається близько 130 000 студентів, з яких 31% вивчає економіку та комерційну діяльність, 22% – інженерні науки, 23% – вивчає медицину, гуманітарні науки та право, тому Львів ще називають студентською столицею. Разом з тим, вагомою проблемою міста є питання працевлаштування. Така ситуація формує «сприятливий клімат» для залучення інвестиційного капіталу, тим паче, що мешканці міста завжди відрізнялися інноваційністю, підприємницьким мисленням та готовністю інтегруватися до європейського суспільства [1]. Тому саме стратегічний проект, щодо залучення інвестицій у місто є пріоритетним для Львова.

Залучення інвестицій є важливою передумовою підвищення рівня продуктивності, яке є можливим завдяки запровадженню нових технологій та продукуванню ідей у процесі використання основних фондів в економіці, що є передумовою економічного зростання. За рахунок оновлення основних фондів відбувається пристосування бізнес-процесів та організаційної структури до нових умов діяльності, тому закордонні інвестиції – це не тільки гроші, а ще й інновації як у технологіях і виробництві, так і у менеджменті, корпоративній культурі та соціальній відповідальності бізнесу [2].

Таким чином, залучення іноземних інвестицій має величезне значення для такої структурно і технологічно застарілої економіки, як економіка України. Велика потреба інвестиційних ресурсів вимагає формування спрощеного механізму їх залучення. Використання стратегічного планування розвитку міст в якості інструмента дозволить покращити регуляторне середовище. Цей процес повинен супроводжуватися: переглядом місцевих регуляторних актів за принципом скасування зайвих; забезпеченням матеріально-технічної бази для забезпечення взаємодії між бізнесом та міськими органами влади в електронному режимі (звітування, реєстрація та закриття бізнесу); заохочення до збільшення масштабів діяльності підприємств, зареєстрованих у місті, шляхом сприяння налагодженню зв'язків із закордонними партнерами.

### **Література:**

1. Інститут міста. Проекти: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.city-institute.org/index.php/uk/proekty>.
2. Борода М. Бенчмаркінг конкурентоспроможності Львова: [Звіт] / М. Борода, Б. Лафлер, І. Вернослава, 2014. – 82 с.
3. Дайджест стратегії розвитку Львова: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://city-adm.lviv.ua>.

## **СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

**Бондаревська К. В.**

кандидат економічних наук, доцент

**Ліщенко Н. В.**

студентка

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

### **ПРОБЛЕМА ДЕМОГРАФІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ РАЦІОНАЛЬНОГО ПОДОЛАННЯ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ**

Проаналізувавши сучасну демографічну ситуацію, можна зрозуміти, що на сьогодні відбувається поглиблення демографічної кризи, яка носить майже некерований та інертний характер. Відбувається це через стрімкий рівень зниження народжуваності, як головної причини. За цим показником Україна вже перетнула межу по зниженню народжуваності, що руйнує демографічний потенціал держави, а відповідно, призводить до значних втрат у відновленні чисельності населення. Цей процес має досить глобальний характер та зумовлений соціально-економічними причинами в поєднанні з біологічними аспектами.

За показником природного приросту населення, Україна перебуває не лише після країн Заходу, а й після республік колишнього СРСР, а рівень народжуваності в державі посідає передостаннє місце серед країн Європи, при цьому, за показником смертності – друге місце серед країн континенту.

Не можна не зазначити, що демографічна криза на сьогодні спостерігається майже по всіх країнах Європи, а також в США, Японії, але уряди держав проводять впливову міграційну політику, цим самим компенсуючи втрати за рахунок мігрантів, чого не можна сказати про Україну [7].

Згідно з даними Держстату станом на 1 лютого 2018 року чисельність населення нашої держави склала 42 млн 386 тис. ос. При цьому, фахівці говорять про тенденцію щодо перевищення кількості померлих над кількістю народжених, де можемо говорити про те, що 100 померлих припадає 58 народжених [5].

Ситуація в країні з низьким рівнем медичного обслуговування призводить до основних причин смертності – в 68% випадків це є серцево-судинні захворювання та у 18% це є онкологічні хвороби.

Якщо ж ми проаналізуємо детальніше стан народжуваності в Україні, то побачимо, що за січень – березень 2018 року народилося майже 117 тисяч дітей, а за аналогічний період минулого року на 13 тисяч дітей більше. Природне



скорочення населення за цей же період становить 86 тисяч осіб та 74 тисячі відповідно. До речі, зазначимо, що кількість прибулих перевищила кількість вибулих майже на 3 тисячі осіб, за аналогічний період минулого року – трохи більше, аніж на 6 тисяч [5].

Нині ж рівень народжуваності в Україні та Японії майже однаковий – 11,5 дітей на 1000 мешканців; але в Японії смертність дітей становить 6,2% на 1000 мешканців, а в Україні цей показник досягає майже 14%.

Щоб відтворити кількість населення станом на 1991 р. необхідно підвищити народжуваність до 2,2-2,3 дитини на двох батьків. Сьогодні цей показник в Україні майже вдвічі менший, ніж у 1990 р. і складає 1,1 дитини на одну сім'ю. Відтак кількість населення зменшується щороку майже на 350 тис. осіб.

Зниження рівня народжуваності призвело до того, що сьогодні близько 30% населення – пенсіонери. На 14 млн. пенсіонерів припадає 18 млн. працюючих людей [10].

Також варто говорити за зміну тривалості життя в Україні, яка становить на сьогодні лише 71 рік в середньому значенні показника, в той час як для чоловіків – це 66 років, а для жінок – 75. Саме за даним показником наша держава посідає 52-ге місце серед усіх країн світу [11].

У тому разі, якщо тенденція залишиться незмінною, то за різними прогнозами вчених, вже до 2025 року нас залишиться лише близько 15-20 мільйонів. І саме тому, збереження населення в державі повинно стати пріоритетною складовою її міграційної політики [3].

Зазначимо, що демографічна ситуація в країні є дійсно кризовою, бо депопуляція супроводжується низьким рівнем здоров'я людей, яке виявляється у зниженні тривалості рівня життя.

На нашу думку, аби вирішити критичні проблеми в демографічній складовій України, варто проводити активні заохочувальні програми щодо створення дво- та три дітних сімей шляхом як матеріального (виплата грошової допомоги), так і нематеріального стимулювання (збільшення вихідних днів на роботі, зниження тривалості робочого часу, надання допомоги з пошуку інвесторів для реалізації бізнес-ідей). Необхідною складовою має стати заборона абортів.

Також державі необхідно проводити активну сімейну політику, в меті якої було б окреслено формування певної системи суспільних цінностей з метою їх орієнтації на створення сімей та народження в них дітей. Особливу увагу варто приділити сім'ям з дітьми, які перебувають на стадії молодого віку [11].

Необхідною умовою є проведення екологічного контролю за забрудненням великою кількістю підприємств навколишнього природного середовища, адже це впливає на рівень здорової нації. В той же час активна міграційна політика теж має бути більш активною щодо залучення громадян до нашої держави через створення сприятливих професійних умов та підвищення рівня життя населення шляхом економічного регулювання всіх державних процесів [8].

Отже, Україна перебуває у стані невизначеної та не чітко спрямованої економічної стратегії, яка має своє відображення на негативних демографічних процесах та явищах. З метою поліпшення демографічної ситуації потрібно стимулювати народжуваність, підвищувати рівень медичного обслуговування з метою скорочення смертності, проводити активну міграційну політику та сприяти поліпшенню побутових умов життя громадян через проведення дієвої соціально-економічної політики.

### **Література:**

1. Діти, жінки та сім'я в Україні: статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України. – 2016. – 362 с.
2. Демографічна ситуація в Україні: на 100 померлих – 58 народжених [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://health.unian.ua/country/1980691>.
3. Населення України тоне на очах // За українську України. – 2007. – 25 липня. Нас дедалі менше // Урядовий кур'єр. – 2017. – 10 липня.
4. Стешенко В. Демографічна криза в Україні / В. Стешенко, В. Піскунов. – К.: Ун-т економіки НАНУ, 2011. – С. 467.
5. Вовканич С.Й., Цапок С.О. Регіональний демрозвиток: тенденції та парадокси / С.Й. Вовканич, С.О. Цапок // Україна в ХХ ст.: концепції та моделі економічного розвитку: Матеріали доповідей V Міжнарод. конгресу економістів. Львів, 2009. – С. 62.
6. Лібанова Е. Як подолати демографічну кризу / Лібанова Е. // Праця і зарплата. – 2017. – № 12. – С. 4-5.

## СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

**Соколова Н. М.**

аспірант кафедри обліку і оподаткування

*Київський національний економічний університет*

*імені Вадима Гетьмана*

*м. Київ, Україна*

### **МСФЗ (IFRS) 9 «ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ»: БІЗНЕС-МОДЕЛІ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ АКТИВАМИ**

У зв'язку з публікацією в 2014 році остаточної версії МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» облік фінансових активів представляє особливий інтерес для галузі бухгалтерського обліку. Широке коло користувачів, а саме інвестори, кредитори, розробники фінансової звітності та аудиторів зіткнулися з новою концепцією обліку фінансових активів, оскільки положення нового стандарту істотно змінює перш за все, вимоги до класифікації фінансових активів які суттєво відрізняються від класифікаційних вимог, наданих у МСБО (IAS) 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [2] та у ПСБО 13 «Фінансові інструменти» [3].

МСФЗ (IFRS) 9 надає єдині принципи і чітке розуміння щодо питання обліку, визнання, класифікації, оцінки, та відображення у фінансовій звітності фінансових активів і тому є найбільшою мірою актуальним.

В цілому, класифікація фінансових активів визначає, те як вони враховуються і як вони оцінюються на постійній основі. При визначенні того, як фінансові активи мають бути класифіковані і оцінені компанія, повинна проаналізувати наступні критерії на дату їх первинного визнання:

- бізнес-модель, яку компанія застосовує для управління її фінансовими активами, і
- характеристики договірних грошових потоків, які генеруються по фінансовому активу.

Приділимо окрему увагу питанню бізнес-моделі, нової облікової концепції, яка уперше з'явилася у МСФЗ (IFRS) 9.

Необхідно зазначити, що відповідно до МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти», бізнес-модель означає прийнятий в компанії порядок управління фінансовими активами з метою генерування грошових потоків по таких активах. Важливо, що це не просто заява компанії, а фактична діяльність, яку здійснює компанія з управління фінансовими активами для реалізації мети бізнес – моделі.

Облік групи фінансових активів може істотно відрізнитися в залежності від обраної бізнес-моделі.

В цілому, МСФЗ (IFRS) 9 [1] встановлює, що компанія може застосовувати різні бізнес-моделі для управління окремими групами фінансових активів.

Розглянемо коротко особливості, випадки застосування та облікові наслідки застосування цих бізнес-моделей:

– бізнес-модель, мета якої полягає в утриманні фінансового активу для отримання договірних грошових потоків.

Якщо компанія утримує фінансовий актив у рамках бізнес-моделі, меті якої полягає в утриманні групи фінансових активів виключно для отримання контрактних грошових потоків впродовж терміну їх звернення і для такого активу виконується критерій характеристики договірних грошових потоків, то такі фінансові активи оцінюються за амортизованою вартістю.

– бізнес – модель, яка одночасно переслідує дві мети – утримання активів для отримання договірних грошових потоків і реалізації грошових потоків за допомогою продажу активів.

Така бізнес-модель застосовується якщо компанія утримує фінансовий актив у рамках бізнес-моделі мета якої досягається шляхом як утримання договірних грошових потоків впродовж терміну звернення інструменту, так і продажу, і якщо для фінансового активу виконується критерій характеристики контрактних грошових потоків. В цьому випадку фінансовий актив оцінюється за справедливою вартістю через інший сукупний дохід.

– бізнес – модель, яка призводить до переоцінки фінансових активів за справедливою вартістю через прибуток або збиток. Така бізнес-модель застосовується там, де компанія приймає рішення управляти фінансовими активами на основі їх справедливої вартості з метою реалізувати грошові потоки за допомогою продажу таких активів. Зазвичай, управління у рамках цієї бізнес-моделі приводить до частих продажів і покупок фінансових активів.

Необхідно зазначити, що компанії можуть змінювати бізнес-модель. Зміни бізнес-моделі визначаються ключовим управлінським персоналом компанії і є результатом впливу внутрішніх і зовнішніх змін і що важливе, такі зміни мають бути істотними по відношенню до значимої діяльності яку здійснює компанія.

В цілому, аналіз виконання критерію бізнес-моделі на рівні груп фінансових активів істотно відрізняється від раніше вживаних принципів обліку і є новою обліковою концепцією. Оцінка бізнес-моделі у рамках МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» ґрунтується на тому, як ключовий управлінський персонал фактично управляє бізнесом, а не на тому які наміри має керівництво по відношенню до конкретного фінансового активу.

Таким чином, стандарт надає чіткі вимоги щодо визначення бізнес-моделі для подальшої класифікації та оцінки фінансових активів і припускає, що компанія повинна буде оцінити характер її бізнесу, а не просто оцінити характер і ризики самого активу. Це приведе до того що компанія повинна буде розглянути вплив МСФЗ (IFRS) 9 на існуючі стратегії і політики і переглянути їх.

## **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. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» затв. Наказом Міністерства фінансів України 30.11.2001 р. № 559, зареєстр. в Міністерстві юстиції України 19.12.2001 р. за № 1050/6241 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.

## СЕКЦІЯ 9. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**Агамирадова М. А.**

студентка фінансового факультету

*Харківський національний університет*

*імені Семена Кузнеця*

*м. Харків, Україна*

### **УЗАГАЛЬНЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Проблема дослідження можливостей виживання в умовах глобальної економічної кризи являється на сьогодні однією із самих актуальних для всіх господарюючих суб'єктів. Сьогодні загальна картина збиткових підприємств за видами економічної діяльності виглядає досить вражаюче, особливо негативною тенденцією є значний ріст суми загальних збитків у промисловості, зокрема на підприємствах машинобудівного комплексу, який має певні особливості та вимагає певних науково-методичних уточнень. Основним засобом виживання суб'єктів господарювання у таких умовах є антикризове управління, яке повинно ґрунтуватися на розробці та реалізації комплексу заходів, направлених на попередження, подолання та усунення наслідків кризових явищ з найменшими витратами часу та коштів. Саме забезпечення антикризової діяльності на постійній основі дає змогу цілеспрямовано формувати ефективну підсистему управління підприємством в кризових ситуаціях.

Вітчизняні роботи, присвячені проблематиці антикризового управління, представлені такими науковцями, як Бланк І. О., Гребенікова О. В., Коваленко О. В., Лігоненко Л. О., Прохорова Ю. В., Скібіцький О. М., Терещенко О. О., Шапурова О. О. та інші. Однак, не зважаючи на значні доробки авторів у цьому напрямку їх думки мають певні відмінності. Одні, наприклад, розглядають антикризове управління з погляду існуючих проблем фінансового характеру на рівні підприємства. Інші розглядають проблеми, які пов'язані не тільки з кризою якогось окремого підприємства, але й із несприятливими фінансовими умовами в економіці країни в цілому.

Тому, усвідомлення необхідності формування, а також ролі, місця та видозмін побудови системи антикризового управління на підприємстві як особливої підсистеми, що функціонує під впливом факторів зовнішнього середовища, яким, на сучасному етапі, притаманні прояви кризових явищ, – нагальна проблема, що потребує подальшого розгляду.

Тому, метою роботи є узагальнення теоретичних основ антикризового управління підприємством та виокремлення його сутнісних характеристик в сучасних умовах функціонування підприємств.

Визначення «антикризового управління підприємством» широко досліджується як вітчизняними, так і зарубіжними фахівцями. Сутність основних визначень даного поняття наведена в табл. 1.

Таблиця 1

**Морфологічні параметри поняття «антикризове управління»**

<b>Автор</b>	<b>Антикризове управління – це</b>	<b>Ключова ознака</b>
Ситник Л. С. [7, с. 25]	система управління, спрямована на вирішення задач інтенсивного розвитку підприємства завдяки мобілізації всіх ресурсів	система управління спрямована на розвиток
Коротков Е. М. [3, с. 9]	управління, в якому належним чином налагоджено передбачення кризи, аналіз її симптомів, заходи по мінімізації негативного впливу і використання позитивних факторів для подальшого розвитку підприємства	мінімізація негативного впливу
Грязнова А. Г. [2, с. 7]	система управління підприємством, що має комплексний, системний характер і спрямована на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, що має стратегічний характер, що дозволяє усунути тимчасові утруднення, зберегти й збільшити ринкові позиції при будь-яких обставинах, при опорі в основному на власні ресурси	система управління підприємством спрямована на запобігання або усунення несприятливих явищ
Уткін Е. А. [8, с. 13]	складова загального менеджменту на підприємстві, використовує його кращі прийоми, засоби та інструменти, орієнтується на запобігання можливим ускладненням у діяльності підприємства, забезпечення його стабільного успішного господарювання»	складова загального менеджменту спрямована на запобігання можливим ускладненням
Бланк І. А. [1, с. 7]	постійно діючий процес виявлення ознак кризових явищ та реалізацію генерального плану недопущення поширення кризових явищ й стагнації розвитку підприємства, який здійснюється протягом усього періоду його функціонування	діючий процес виявлення ознак кризових явищ
Лігоненко Л. О. [5, с. 57].	постійно організоване управління, спрямоване на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, запобігання його банкрутству.	виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов
Кошкін В. І. [4, с. 21]	система заходів з відновлення платоспроможності підприємства	система заходів відновлення платоспроможність

Серед представлених трактувань поняття «антикризове управління» можна виділити такі підходи до визначення його сутності. Перший підхід ґрунтується на позиції авторів [4; 8], що антикризове управління підприємством це система заходів із відновлення платоспроможного його стану та стабільного розвитку. Інші автори [1; 2; 5] схильні до того, що це система управління спрямована на запобігання та попередження прояву кризових явищ. На нашу думку, доцільним було б об'єднати підходи авторів і визначати процес антикризового управління підприємством як систему заходів, інструментів та методів управління спрямованих на виявлення, попередження та усунення прояву кризових явищ з метою стабілізації функціонування підприємства та його розвитку.

Зміст антикризового управління проявляється у тому, що кризу можна передбачати, її можна запобігати, до неї необхідно готуватися, наслідки кризи можна пом'якшувати, управління в умовах кризи вимагає особливих підходів, спеціальних знань, досвіду і мистецтва, які можуть зробити кризу керованою, управління процесами виходу з кризи здатне прискорювати ці процеси і мінімізувати їх наслідки.

Особливої уваги при дослідженні антикризових процесів відіграє аналіз антикризового фінансового управління підприємства, оскільки саме фінансові ресурси створюють основу ефективності використання всіх інших ресурсів підприємства. Так, наприклад, кадровий потенціал підприємства, який має можливості до реалізації спеціальних знань, досвіду і мистецтва управління кризою, може бути забезпечений високими витратами на оплату праці таких спеціалістів, використання новітніх інформаційних технологій, також вимагає певного фінансового забезпечення для досягнення позитивних результатів тощо. Специфіку антикризового фінансового управління характеризують двома тезами: – по-перше, – це комплекс профілактичних заходів, спрямованих на недопущення фінансової кризи: системний аналіз сильних та слабких сторін підприємства, оцінка ймовірності банкрутства, управління ризиками (виявлення, оцінка та нейтралізація), упровадження системи запобіжних заходів, тощо;- по-друге, – це система управління фінансами, спрямована на виведення підприємства з кризи, зокрема за допомогою санації чи реструктуризації суб'єкта господарювання [6, с. 85].

Антикризові рішення можуть прийматися як для попередження кризового стану, так і для виходу із цього стану. При функціонуванні підприємства в умовах кризи виділяють такі основні групи антикризових рішень, які не є раціональними при успішній діяльності підприємства [2, с. 50-54]:

1. В управлінні витратами: економія витрат, що впливає на витрачання чи зношення засобів підприємства та знижує якість людського потенціалу; зміщення за можливістю витрат на більш пізній період, незважаючи на те, що ці приведені витрати у майбутньому стануть більшими; концентрація збуту на окремих сегментах ринку, що зменшує витрати по збуту, але у більшості випадків зменшує перспективи росту;

2. В управлінні доходами: збут основних засобів та нематеріальних активів, що не знадобляться в середньостроковому періоді; випуск продукції



(послуг) з меншим рівнем прибутковості (але  $\geq 0$ ) для збереження виробничого потенціалу підприємства або щоб «потягнути час» до настання кращого стану;

3. В управлінні організаційною структурою підприємства: зміна організаційної структури підприємства, пов'язана зі скороченням господарської діяльності; вибір такої організаційної структури підприємства, яка більше пристосована до змін.

Таким чином, для забезпечення ефективної діяльності, а також конкурентоспроможності підприємство має не тільки своєчасно виявляти несприятливі тенденції у своєму функціонуванні та розвитку, а й знаходити можливі способи виходу з кризових ситуацій із найменшими витратами часу та коштів. Це можливе за рахунок використання комплексу заходів, моделей і методів антикризового управління в діяльності підприємств, які дозволяють відновити їх ефективне функціонування.

### **Література:**

1. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с.
2. Грязнова А. Г. Антикризисный менеджмент / Под ред. проф. Грязновой А. Г. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, 1999. – 368 с.
3. Коротков Э. М. Антикризисное управление: учебник / Под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 432 с.
4. Кошкин В. И. Антикризисное управление / В. И. Кошкин. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 512 с.
5. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: підручник / Л. О. Лігоненко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 824 с.
6. Партин Г. О. Фінансовий менеджмент: навч. посібн. / Г. О. Партин, Н. Є. Селюченко. – Львів: Вид-во НУ «ЛП», 2010. – 332 с.
7. Ситник Л. С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / Л. С. Ситник. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. – 504 с.
8. Уткин Э. А. Антикризисное управление / Э. А. Уткин. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», изд-во «Экмос», 1997. – 400 с.

**Добровольська О. В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів та банківської справи

*Дніпровський державний аграрно-економічний університет  
м. Дніпро, Україна*

## **ФІНАНСОВІ СКЛАДОВІ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Бурхливий розвиток суспільства, різке зростання народонаселення в ХХ ст. призвела до суттєвого негативного впливу використання техніки та технологій на стан навколишнього середовища, що в свою чергу обернено негативно вплинуло на якість життя. Все це зумовило в кінці ХХ ст. появу

нової світової парадигми сталого розвитку (sustainable development), яка була оприлюднена у 1992 році в Ріо-де-Жанейро на конференції ООН присвяченій проблемам навколишнього природного середовища і розвитку. Як відомо, базове визначення сталого розвитку було запропоновано Всесвітньою комісією з навколишнього середовища та розвитку ООН як «розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, проте не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби» [1]. Значимість даної концепції з часом не лише не зменшилась. А, навпаки, суттєво зросла, про що свідчить неодноразове проведення всесвітніх форумів, самітів, конференцій, присвяченій даному питанню. Більшість країн світу визнали цю концепцію як базову для свого подальшого розвитку, враховуючи, що вона повинна узгоджувати складно узгоджувані цілі, – економічні, соціальні та екологічні, починаючи від окремого населеного пункту, регіону, країни та завершуючи континентальним та світовим масштабом і враховуючи потреби та умови життя не лише теперішнього а і майбутнього поколінь.

Необхідно підкреслити, що з часом коригувались цілі та завдання даної концепції, враховуючи виконання певних проміжних завдань, але ключова ідея залишилась незмінною. З часом «ризик та детермінанти вразливості стали більш помітними. Погіршення стану навколишнього середовища, зміна клімату, стихійні лиха та інші загрози для глобального навколишнього середовища (зокрема для океанів, лісів, та біорізноманіття) створюють додаткові труднощі для здатності всіх країн, зокрема країн що розвиваються, досягнути сталого розвитку. Глобальна фінансово-економічна криза виявила ризик в межах міжнародної фінансової системи, а також уразливість країн з точки зору зовнішніх фінансових шоків, які згубно впливають на їх можливості мобілізувати ресурси з метою розвитку» [2].

Останнім часом в межах досягнення економічних таргетів даної концепції все більш активно використовують термін «зелена економіка», хоча започаткування досліджень, ініційоване ООН в даному напрямі почалось ще в 2008 році та відбулось за наслідками вивчення результатів світової фінансової кризи та їх впливу на інвестиційні процеси в екологічно безпечні проекти. Відповідно в квітні 2009 року з'явився «Новий глобальний зелений договір» (Global Green New Deal) [3]. Наразі не існує єдиного підходу до визначення поняття «зелена економіка», оскільки в розумінні експертів ООН її визначення майже повністю збігається з концептуальним розумінням сталого розвитку – це господарська діяльність, «яка підвищує добробут людей і забезпечує соціальну справедливість і при цьому істотно знижує ризики для навколишнього середовища і збіднення природи». На даний момент фактично можна виокремити такі ключові напрями, на яких акцентується увага як фахівців ООН так і інших міждержавних та національних організацій, так і науковців, що займаються дослідженням проблеми зеленої економіки:

- Захист біорізноманіття.
- Пом'якшення та адаптація до наслідків зміни клімату.
- Відновлювані джерела енергії.

- Контроль забруднення повітря.
- Загальний доступ до джерел енергії.
- Низьковуглецеве виробництво енергії.
- Розумне сільське господарство, збереження лісів та води.

Поступово проблема формування та розвитку зеленої економіки спричинила появу інших нових дефініцій – «зелені фінанси», «кліматичні фінанси», «зелені облігації», «зелені кредити», тобто розвиток зеленої економіки призвів до появи специфічних фінансових інструментів, які використовуються в цілому ряді країн на сучасному етапі саме в проектах зеленої економіки. З часом стало зрозуміло, що окрім економічної складової наразі, враховуючи суттєве зростання ролі фінансів в світовому просторі, процеси фінансіалізації світової економіки важливе значення для ефективної політики в даному напрямі набувають саме питання фінансового забезпечення. За оцінками різних фахівців, в тому числі і фахівців ООН для комплексного задоволення потреб зеленої економіки до 2030 року необхідно від 20 до 35 трлн дол. При цьому основна маса цих коштів – близько 50% повинна бути спрямована на розробку та впровадження інфраструктурних об'єктів та об'єктів відновлювальної енергії, ще близько 20% на пом'якшення та адаптацію до наслідків зміни клімату, ще близько 3-5% на потреби розумного сільського господарства.

Концепція зелених фінансів є цілком логічним доповненням концепції сталого розвитку. Наразі за даними ООН дану концепцію в тій чи іншій формі підтримують більше 170 країн світу. За даними світової фінансової корпорації (International Finance Corporation) [4] зелена фінансова діяльність в світі набирає обертів. Однак в даному питанні є цілий ряд проблем, що уповільнюють використання фінансових ресурсів, зокрема не існує чітких правил гри, відсутні фінансові стандарти, які дозволяють той чи інший фінансовий інструмент класифікувати як зелений фінансовий інструмент, відсутні міжурядові угоди, тощо. Все це обумовило формування наступних завдань, які повинні бути вирішені як на наднаціональному рівні так і на рівні окремо взятих країн або ж їх союзів:

- розробка стратегії просування зеленої економіки та зелених фінансів на національному та наднаціональному рівні (розвиток низьковуглецевої економіки, впровадження проектів відновлювальної енергії, природного агровиробництва, тощо);

- сприяння добровільним принципам зеленого фінансування;

- перегляд підходів в монетарній та фіскальній політиці з включенням елементів зелених фінансів (формування та розвиток зеленого кредитування, створення цільових фондів для фінансування зелених інвестиційних проектів);

- розвиток зеленої фінансової інфраструктури (запровадження механізмів IPO для зелених облігацій та фінансових деривативів, зелене страхування, тощо);

- розвиток правової та інформаційної інфраструктури;

- сприяння міжнародній співпраці для транскордонних зелених інвестицій;
- обмін накопиченими знаннями щодо екологічних та фінансових ризиків;
- формування бази даних з метою вимірювання діяльності зеленого фінансування та його впливу на стан розвитку економіки на національному та наднаціональному рівнях.

Всі ці заходи вимагають докладання зусиль усіх стейкхолдерів – держави, суб'єктів господарювання реального сектору економіки, фінансових установ та населення.

### **Література:**

1. Earth Summit (1992), Agenda 21: Table of Contents, Rio de Janeiro, Brazil.
2. Доклад Межправительственного комитета экспертов по финансированию устойчивого развития. ООН. Нью-Йорк. 2015. 58 с. URL: [http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2015/03/SummaryICESDF\\_Ru.pdf](http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2015/03/SummaryICESDF_Ru.pdf).
3. Allen C., Clouth S., A guide to the green economy. UN Division for Sustainable Development. August 2012. 65 p. URL: <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/GE%20Guidebook.pdf>.
4. Green finance: A bottom-up approach to track existing flows. International Finance Corporation. World Bank Group. Climate business department. 2016. URL: [https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/70725d70-b14a-4ffd-8360-cb020258d40a/Green+Finance\\_Bottom+up+approach\\_ConsultDraft.pdf?MOD=AJPERES](https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/70725d70-b14a-4ffd-8360-cb020258d40a/Green+Finance_Bottom+up+approach_ConsultDraft.pdf?MOD=AJPERES).

**Євтушенко М. С.**  
аспірант

*Науково-дослідного фінансового інституту  
ДННУ «Академія фінансового управління»  
м. Київ, Україна*

## **АНАЛІЗ ПРАКТИКИ ФОРМУВАННЯ ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ**

На місцевому рівні порядок складання проектів місцевих бюджетів визначається статтею 75 Бюджетного кодексу України. Після доведення Міністерством фінансів України місцевим державним адміністраціям, виконавчим органам місцевих рад особливостей складання розрахунків до проектів бюджетів на наступний бюджетний період місцеві фінансові органи розробляють та доводять до головних розпорядників бюджетних коштів інструкції з підготовки бюджетних запитів, особливості складання розрахунків до видаткової частини, а також граничні обсяги видатків в розрізі основних статей видатків (заробітна плата з нарахуваннями, комунальні послуги та енергоносії, медикаменти, харчування, стипендії та соціальне забезпечення, інші незахищені видатки).

Головні розпорядники коштів, в свою чергу, здійснюють організацію роботи, пов'язаної зі складанням проектів кошторисів підвідомчих установ, а саме:

- встановлюють для розпорядників нижчого рівня граничні обсяги видатків бюджету та/або надання кредитів з бюджету із загального фонду бюджету, термін подання проектів кошторисів і дають вказівки щодо їх складання;

- розробляють і повідомляють розпорядникам нижчого рівня інші показники, яких вони повинні дотримуватися відповідно до законодавства і які необхідні для правильного визначення видатків бюджету та надання кредитів з бюджету у проектах кошторисів;

- забезпечують складення проектів кошторисів на бюджетні програми (функції), що виконуються безпосередньо головними розпорядниками [1].

Типові форми бюджетних запитів для формування місцевих бюджетів затверджені наказом Міністерства фінансів України від 17.07.2015 № 648 «Про затвердження типових форм бюджетних запитів для формування місцевих бюджетів» [2].

Виходячи з існуючої нормативної бази головні розпорядники коштів чи інші учасники бюджетного процесу не повинні вимагати від підвідомчих установ бюджетні запити, підготовлені відповідно до інструкції та згідно з формами, передбаченими для бюджетних запитів. Складання бюджетного запиту та його подання місцевому фінансовому органу забезпечують головні розпорядники. Для цього вони здійснюють відповідну організацію роботи.

Головний розпорядник може довести до підвідомчих установ форми бюджетного запиту та зобов'язати забезпечити їх заповнення та подання, але ця робота може бути здійснена і в інших формах. Наприклад, підвідомчі установи можуть надати проекти розрахунків видатків на наступний бюджетний рік в розрізі кодів програмної та економічної класифікації видатків.

Складання та подання бюджетних запитів може проводитися в декілька етапів:

- надання головними розпорядниками коштів бюджетних запитів відповідно до визначених нормативно-правовими актами розрахунків (бюджетні запити під «повну потребу»);

- аналіз та узагальнення «повних» бюджетних запитів місцевими фінансовими органами, співставлення їх з фінансовим ресурсом місцевого бюджету, скорочення непершочергових та неперіоритетних витрат;

- доведення головним розпорядникам коштів за результатами попереднього кроку граничних обсягів видатків на наступний бюджетний період, граничні обсяги видатків доводяться в цілому по головному розпоряднику бюджетних коштів без розподілу за бюджетними програмами;

- складання та надання головними розпорядниками коштів нових бюджетних запитів, в яких основна форма складена під доведений граничний обсяг видатків, а перевищення потреби на граничним обсягом відображено в додатковій формі бюджетного запиту.

При підготовці проекту обласного бюджету Запорізької області головні розпорядники бюджетних коштів забезпечують складання окремих форм розрахунків в розрізі кожної бюджетної установи, які подаються місцевим фінансовим органам та постійній комісії з питань бюджету для додаткового аналізу:

- розрахунковий обсяг видатків загального та спеціального фондів в розрізі бюджетних програм та кодів економічної класифікації на наступний рік. При цьому, видатки по галузі «Охорона здоров'я» та по вищих навчальних закладах також розшифровуються за кодами економічної класифікації видатків;

- розрахунок видатків на заробітну плату з нарахуваннями в розрізі установ та тарифних розрядів штатних працівників бюджетних установ відповідно до встановлених на рік розмірів мінімальної заробітної плати та розміру 1 тарифного розряду єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери;

- розрахунок видатків на комунальні послуги та енергоносії виходячи з обсягів фактичного споживання енергоносіїв в натуральних показниках за попередній період та прогнозної вартості кожного виду енергоносія;

- розрахунок видатків на реалізацію місцевих (регіональних) програм в розрізі заходів програми із зазначенням кількості отримувачів послуг;

- детальні розрахунки інших поточних видатків на придбання предметів, матеріалів, товарів, робіт та послуг із зазначенням найменування, ціни та кількості товарів та послуг, що планується придбати в наступному році.

Проекти місцевих бюджетів на наступний рік та прогнози місцевих бюджетів на наступні за плановим два бюджетні періоди мають забезпечувати:

- формування дохідної частини бюджету на основі реальних прогнозних макропоказників економічного та соціального розвитку території з урахуванням максимального використання наявних можливостей і резервів щодо наповнення відповідних місцевих бюджетів;

- у повному обсязі фінансовим ресурсом обов'язкових видатків на оплату праці працівників бюджетної сфери з урахуванням її підвищення та на

- проведення розрахунків за енергоносіями;

- оптимізацію витрат бюджетних коштів шляхом виключення неперіоритетних та неефективних витрат, насамперед тих, що не забезпечують

- виконання основних функцій і завдань головного розпорядника [3].

Відповідно до змін, внесених до постанови Кабінету Міністрів України від 28.02.2002 № 228 «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ», заклади охорони здоров'я з 2017 року, а також вищі навчальні заклади, здійснюють видатки згідно з планом використання бюджетних коштів. Це означає, що в кошторисах закладів, а відповідно і в рішенні про місцевий бюджет, не виділяються окремо видатки на заробітну плату та енергоносії. Різні підходи до планування та фінансування видатків по окремих галузях значно ускладнюють процес складання та моніторингу виконання бюджетів, оскільки

відсутні дані органів державної казначейської служби щодо касових видатків за кодами економічної класифікації по закладах охорони здоров'я та вищих закладах освіти.

Застосування єдиних підходів для всіх галузей при затвердженні кошторисів бюджетних установ, а також використання повної економічної класифікації видатків всіма закладами та установами бюджетної сфери є необхідною умовою для належного планування видатків місцевих бюджетів. Відміна використання економічної класифікації видатків для закладів охорони здоров'я не призводить до спрощення їх фінансування, а лише ускладнює облік планових асигнувань та касових видатків в розрізі статей економічної класифікації.

Більше того, з метою вдосконалення механізму планування та контролю за використанням бюджетних коштів доцільним є виділення в окремий код (окрему підгрупу) економічної класифікації видатків на здійснення поточних ремонтів.

Поточні ремонти, на відміну від капітальних, є більш простими з точки зору використання бюджетних коштів та отримання дозволів на початок робіт. В той же час, видатки на проведення поточних ремонтів в комунальних закладах займають досить вагомую частку видатків на оплату послуг (КЕКВ 2240). Тому доцільним є деталізувати зазначений код економічної класифікації наступним чином:

- КЕКВ 2241 «Здійснення поточних ремонтів»;
- КЕКВ 2242 «Оплата інших послуг».

### **Література:**

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2002 № 228 «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/228-2002-%D0%BF>.
2. Наказ Міністерства фінансів України від 17.07.2015 № 648 «Про затвердження типових форм бюджетних запитів для формування місцевих бюджетів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0957-15>.
3. Розпорядження голови Запорізької обласної державної адміністрації від 22.08.2017 № 433 «Про заходи щодо забезпечення складання проектів місцевих бюджетів області на 2018 рік та прогнозу на наступні за плановим два бюджетні періоди» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/images/article/original/000078/78411/220817n433p.pdf>.

**Манюк Г. І.**  
студентка спеціальності «Фінанси і кредит»  
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*

## **ГРОШОВІ АКТИВИ ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

В сучасних умовах розвитку національної економіки грошові активи є основою ефективної діяльності суб'єкта господарювання, тому важливого значення набуває управління ними на вітчизняних підприємствах. Адже діяльність будь-якого суб'єкта господарювання характеризується постійним рухом грошових активів, які забезпечують реалізацію поставлених цілей та безперервність його функціонування. Від спроможності фінансового менеджменту правильно генерувати грошові активи залежить ліквідність та платоспроможність суб'єкта господарювання. Нині раціональне управління грошовими активами є запорукою сталого фінансового стану та подальшого розвитку діяльності підприємства.

Управління грошовими активами у своїх працях досліджували: Базилінська О. Я., Білик М. Д., Бланк І. А., Бугай В. З, Височан О. С., Головка В. І., Крамаренко Г. О., Кривдюк А. В., Лахтіонова Л.А., Литвинчук Т. В., Мисака Г. В., Островська Г.Й., Поддєрьогін А.М., Семенов Г. А., Філіна Г. І., Чорна О. Є., Шеремета А.Д., Яцишина С. Є. та низка ін.

Проте, через відсутність цілісної та ефективної системи управління грошовими активами, це питання потребує подальшого дослідження.

У сучасному інформаційному суспільстві активи є важливим фактором виробництва, склад і ефективність використання яких, прямо впливає на кінцевий результат господарської діяльності підприємства. Ефективна політика управління активами робить фінансову діяльність підприємства стабільною, забезпечує високу конкурентоспроможність на ринку у довготривалому періоді. Основним завданням для більшості вітчизняних підприємств є забезпечення високого рівня ліквідності активів, їх своєчасного оновлення, раціональності використання та оптимізації структури джерел фінансування [5].

У глобалізованому світі основною метою управління активами на підприємстві є максимізація його ринкової вартості. Однак, управління оборотними активами займає вагомую частину управлінського часу, оскільки вони складаються з великої кількості елементів, які потребують індивідуального підходу щодо організації їх управління.

Водночас важливо пам'ятати, що управління грошовими активами є невід'ємною частиною загального управління оборотними активами



підприємства. Грошові активи – це сума коштів, які перебувають у розпорядженні підприємства на певну дату і є його активами у формі готових засобів оплати (тобто у формі абсолютної ліквідності), а також є основою ліквідності і платоспроможності підприємства [2]. До складу грошових активів відносять: суми грошей на банківських рахунках, гроші у касі, електронні гроші, кошти у дорозі, кошти у формі грошових документів, короткотермінові векселі одержані, поточні фінансові інвестиції та поточна дебіторська заборгованість.

Крім того, грошові активи можна класифікувати за такими ознаками:

1) за формою існування:

- готівкові грошові активи (гроші в касі);
- безготівкові грошові активи (гроші на банківських рахунках, електронні гроші).

2) за валютою:

- кошти в національній валюті;
- кошти в іноземній валюті.

3) за можливістю використання:

- активи необмежені у використанні;
- активи, які підприємство може використовувати лише в певних цілях.

Згідно із П(с)БО 13 «Фінансові інструменти» одним із компонентів фінансових активів є грошові активи, не обмежені для використання. Напрямки використання грошових коштів можуть обмежуватися, якщо вони надходять на підприємство як цільове фінансування та цільові надходження (субсидії, надходження з бюджету та цільових фондів, гуманітарна допомога, внески фізичних і юридичних осіб), і тому можуть бути використані лише за призначенням [3].

4) за часом:

- поточні грошові активи;
- очікувані грошові активи.

5) за характером участі у різних видах діяльності:

- операційні – це активи, які безпосередньо беруть участь в операційній діяльності з метою отримання прибутку;
- інвестиційні – це активи, які пов'язані з реалізацією інвестиційної діяльності підприємства [1].

Управління грошовими активами потрібно розглядати як систему принципів і методів розробки й реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням грошових коштів підприємства і організацією їх обігу. За своїм змістом це діяльність з управління грошовими потоками підприємства [3]. Сьогодні забезпечення платоспроможності підприємства є основною метою здійснення ефективного управління грошовими активами. У практичній діяльності можна виділити такі етапи управління грошовими активами:

- аналіз грошових активів підприємства в попередньому періоді;

- оптимізація середнього залишку грошових активів підприємства;
- диференціація середнього залишку грошових активів у розрізі національної та іноземної валют;
- вибір ефективних форм регулювання середнього залишку грошових активів й забезпечення ефективного використання тимчасово вільного залишку грошових активів;
- побудова раціональної систем контролю за грошовими активами, яка повинна бути частиною загальної системи фінансового контролінгу на підприємстві [1].

Надлишок чи дефіцит грошових активів негативно впливає на фінансово-господарську діяльність підприємства. Дефіцит в кінцевому випадку може призвести до банкрутства суб'єкта господарювання. Причинами виникнення дефіциту(надлишку) грошових активів можуть бути: неефективна система планування, відсутність ефективного контролю за доходами і видатками, некомпетентність менеджерів, неплатоспроможність контрагентів, інфляція, податкова політика держави, політична нестабільність.

В умовах ринкового середовища ефективна система управління коштами на рахунках суб'єктів господарювання повинна базуватися на таких принципах:

- підприємство повинно мати мінімальний розмір вільних коштів на рахунках. Це забезпечує його ліквідність та не зменшує можливостей отримання прибутку від інвестування в різні активи;
- при співробітництві з банком треба вибрати найкращі для підприємства і умови надання кредиту, і найнижчі банківські комісійні за обслуговування рахунків;
- вибір оптимальних засобів платежу за контрактами і джерелами короткострокового фінансування, а також вибір оптимальних інструментів інвестування у цінні папери [3].

У контексті нашого дослідження важливо також наголосити, що для здійснення фінансово-господарської діяльності підприємству потрібен певний обсяг грошових активів. Тому з цілковитою впевненістю можна стверджувати, що при реалізації ефективної системи управління грошовими активами потрібно особливу увагу звертати на дефіцит активів, адже ця проблема може призвести до зниження поточної та інвестиційної діяльності, втрати ліквідності та незалежності у прийнятті рішень. Утім, система управління грошовими активами є індивідуальною для кожного підприємства, оскільки залежить від особливостей його фінансової, виробничо-господарської діяльності, внутрішнього і зовнішнього середовища. Проте вона у будь-якому випадку повинна зосереджуватися на забезпеченні постійної платоспроможності та ефективного використання тимчасово вільних активів.

### **Література:**

1. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент / І. А. Бланк. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2004. – 656 с.
2. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.

3. Остафійчук С. М. Класифікація грошових коштів та їх еквівалентів для потреб бухгалтерського обліку та економічного аналізу / С. М. Остафійчук // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Вип. 20(2). – С. 261-267. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu\\_e\\_2011\\_20\(2\)\\_38](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2011_20(2)_38).
4. Фінансовий менеджмент: підручник / [ А. М. Поддєрьогін, Н. Д. Бабяк, М. Д. Білик та ін. ]; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – ISBN 978-966-926-144-1.
5. Нагорний Є. О. Система управління активами як релевантний чинник ефективного розвитку підприємства [Електронний ресурс] / Є. О. Нагорний // Економічні науки. Серія: Економіка та менеджмент. – 2014. – Вип. 11. – С. 223-233. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem\\_2014\\_11\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2014_11_25).

**Погореленко Н. П.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри банківської справи

**Юскович В. В.**

студент

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

## **ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКУ**

Щоб попередити кризові ситуації, які виникають в економіці, одним із завдань постало питання підтримки належного рівня фінансової стабільності банку, що дає можливість виконувати беззаперечно функції зі збереження достатнього рівня фінансових ресурсів. Розвиток вітчизняної економіки відповідно залежить від сучасного стану банківської системи в цілому, та кожного банку окремо, в залежності від рівня обслуговування юридичного сектору та фізичних осіб банку. Фінансово-кредитна система визначається наразі дефіцитом обігового та інвестиційного капіталу, що в свою чергу залежить від можливостей банку своєчасно мобілізувати довгострокові інструменти. Для задоволення поставлених потреб у банків не вистачає стабільної ресурсної бази. Тому щоб забезпечити довгостроковий розвиток економіки, необхідно приділити увагу проблемі стабільності банку та особливо її оцінці. На сучасному етапі гостро постає питання відсутності єдиної системи оцінювання фінансової стабільності.

Фінансова стабільність банку – якісна характеристика, що дозволяє банку простежити здатність виконувати свої функції у процесі акомодатії до зовнішнього середовища за зміни фінансових показників, незважаючи на вплив різних факторів та за рахунок власних ресурсів. Саме оцінювання фінансової стабільності банку має включати аналіз всіх аспектів діяльності. Тому використовують різні методи, які відрізняються між собою та включають різні показники.

Методи оцінювання фінансової стабільності банку можна розділити на окремі групи:

1. Оцінка фінансової стабільності банку за допомогою коефіцієнтів, для визначення інтегрального індикатора.

– стрес-тестування заключається в аналізі впливу на діяльність банку одного або кількох взаємних факторів ризику. Під час використання даного підходу виявляється відповідна оцінка миттєвої зміни одного фактора ризику, з іншої сторони базові умови залишаються незмінними. У сучасних умовах спостерігається тенденція швидкого поширення кризових подій, банківським установам доцільно здійснювати оперативне стрес-тестування;

– макропруденційний аналіз за допомогою індикаторів фінансової стабільності [1, с. 150].

2. Визначення стабільності банку на основі визначеної гіпотези та відносних індикаторів.

– сигнальний підхід – дозволяє фіксувати сигнали індикаторів протягом періоду часу перед погіршенням фінансової стабільності;

– рейтингові оцінки (CAMELS, PATROL, методики В. Кромонава та ін.) [2, с. 205-208].

3. Комплексна оцінка на основі набору ряду показників – таксонометричний метод.

– методи кластерного аналізу – дозволяють згрупувати банки залежно від ступеня впливу різних факторів на узагальнений показник їх фінансової стабільності;

– методи дискримінантного аналізу – дозволяють визначити ті фактори, які забезпечують розподіл банків за окремими групами (стабільними та нестабільними) [3, с. 58-60].

4. Моделювання – результатом є побудова регресійних рівнянь, що дає можливість прогнозувати рівень фінансової стабільності [4, с. 72].

5. Відображення динаміки графічним методом, що дозволяє відобразити данні на підставі часових рядів та даних.

На сучасному етапі в Україні одним із ключових інструментів макропруденційного аналізу використовують оцінку фінансової стабільності на основі розрахунку основних та додаткових індикаторів, запропонованих МВФ.

Відповідно до рекомендацій, індикаторами виступають показники фінансового стану та стійкості банку, тобто це достатність капіталу, якість активів, прибутку та рентабельності, ліквідності, чутливості до ризику, а також вихідні данні для їх розрахунку.

Цього недостатньо для отримання повної ситуації в банку, з визначених груп вище, бачимо, що для оцінювання фінансової стабільності, використовують різні підходи, які по-різному відображають результат діяльності на основі відмінних наборів показників, постає питання в систематизації підходів, для виділення комплексного методу. На відміну від існуючих, новий метод дасть змогу врахувати специфіку банківської діяльності та макроекономічний вплив. Досить важливим є впровадження у практику

превентивних науково-методичних підходів для діагностування їх фінансової стабільності. Що в результаті дозволить завчасно помічати та реагувати на погіршення стабільності банку й оцінити можливості настання фінансової кризи.

### **Література:**

1. Кузнєцова А. Я. Проблеми цінової та фінансової стабільності й інноваційного розвитку в Україні: монографія / А. Я. Кузнєцова. – Київ: УБС НБУ, 2010. – С. 263.
2. Максимова А.В. Оцінка фінансової стійкості банку: методичні підходи до аналізу та проблеми їх застосування / А.В. Максимова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 8. – Ч. 3. – С. 205-208.
3. Сенченко О. Рейтингова оцінка банків у розрізі аналізу їх фінансової безпеки на основі таксонометричного методу / О. Сенченко // Вісник НБУ. – 2011. – № 1 (179). – С. 58-60.
4. Діагностика системної стабільності на основі макроекономічних та пруденційних показників: звіт про НДР (1 етап); наук. кер. О. М. Тридід. – № 0113U002195. – Харків: ХІБС УБС НБУ, 2013. – С. 72

**Подирак К. Ю.**

студентка економіко-правового факультету

*Одеський національний університет*

*імені І. І. Мечникова*

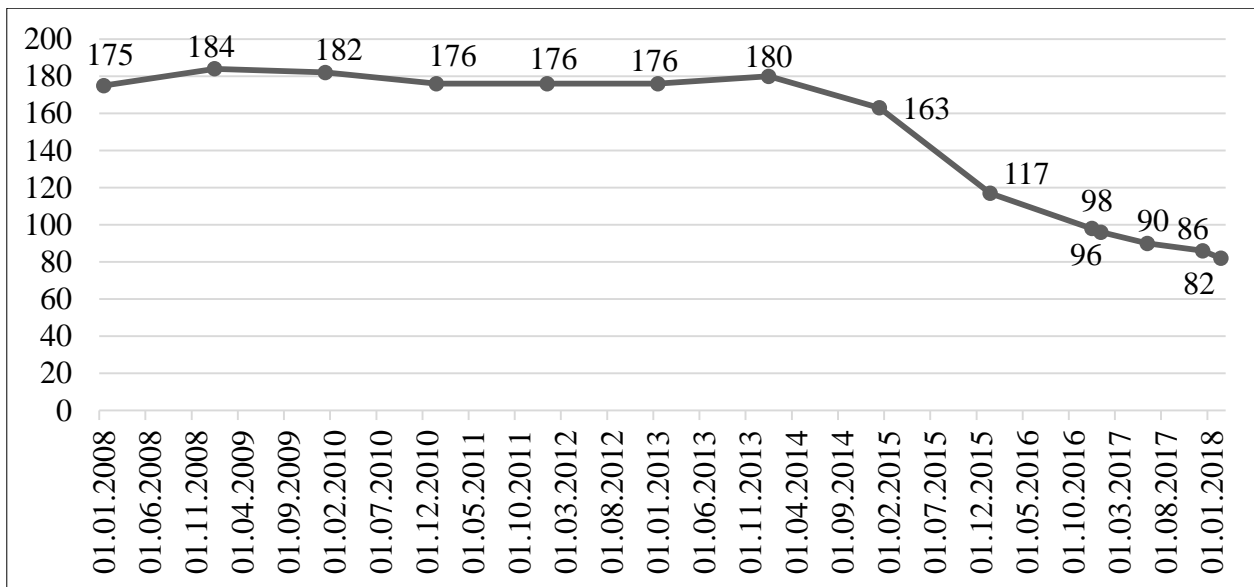
*м. Одеса, Україна*

## **ВПЛИВ КІЛЬКОСТІ БАНКІВ НА ДИНАМІКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ**

Банківський кредит як основне джерело забезпечення грошовими ресурсами поточної та інвестиційної діяльності суб'єктів відіграє важливу роль у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці. Прискорення процесів трансформації економічних систем підвищує значення ринку банківських послуг як важливої складової глобальної економіки. Банківські продукти можуть слугувати рушійним важелем, створювати сприятливі умови для розвитку національних економік, а також відігравати ключове значення для соціально-економічного розвитку країни [1].

Звичайно ж, одним із факторів впливу на динаміку банківського кредитування є кількість банків в Україні. Відповідно зі зменшенням кількості банків – зменшується темп росту наданих кредитів.

З вищевикладених даних можна побачити, що найбільше банків діяли у 2009 р. – 184, проте впродовж наступних років їх кількість поступово зменшувалася. За останні три роки кількість банків в Україні зменшилась майже вдвічі, банківська система втрачала в середньому 7 банків за квартал (рис. 1). Серед причин можна виділити: падіння економіки, девальвація національної валюти, окупація частини території України, збільшення частки неплатоспроможних позичальників.



**Рис. 1. Кількість діючих банків в Україні за 2008–2018 рр.**

*Складено автором за даними [2]*

Таблиця 1

**Динаміка кількості банків в Україні, в тому числі з іноземним капіталом за 2008–2017 рр.**

Показник/ Роки	Кількість діючих банків	Із них: з іноземним капіталом	В т.ч. з 100% іноземним капіталом	Частка іноз. капіталу в статутному капіталі банків, %
2008	175	47	17	35.0
2009	184	53	17	36.7
2010	182	51	18	35.8
2011	176	55	20	40.6
2012	176	53	22	41.9
2013	176	53	22	39.5
2014	180	49	19	34.0
2015	163	51	19	32.5
2016	117	41	17	55.5
2017	86	38	18	-

*Складено автором за даними [2]*

До відтоку капіталу з банківського сектору призводить певна недовіра та невпевненість в майбутньому банків, яка існує сьогодні. Панічну поведінку в Україні вважають однією з основних причин втрати довіри до банківського сектору, а фінансову неграмотність населення – тим, що притягує до цієї втрати. Необхідно підвищити рівень обізнаності громадян та збільшити ступінь

прозорості. Банкам все важче залучати нових клієнтів та зберігати депозитний портфель на безпечному рівні для функціонування банківських установ. Проблема полягає в тому, що клієнтам банківських установ дуже важко визначити справжній фінансовий стан банку, в якому відкрито його рахунок, або виявити передумови настання стану, коли банк стане неплатоспроможним. Такі показники, як розмір статутного капіталу, строк роботи на банківському ринку не є запорукою стабільної роботи банку та фінансової стійкості. Простих та доступних показників, якими могли користуватися клієнти та які б давали змогу проаналізувати фінансовий стан банків на даний час не існує.

З таблиці 1 видно, що за останні роки український банківський сектор частково інтегрувався у міжнародний, так як кількість діючих банків з іноземним капіталом займає значну частку в загальній кількості банків. Багато експертів вважають, що присутність іноземного капіталу в банківській системі вносить певну стабільність у їх роботу. Це показує перспективу розвитку банківського ринку країни, сприяє збільшенню обсягів кредитування населення, росту рівня рентабельності банків, відкритість для інвестора та можливість залучити певні фінансові ресурси в економіку нашої країни. Проте, варто вказати і на негативні сторони присутності значної частки іноземного капіталу, серед яких основними є труднощі пов'язані із контролем спрямованості іноземного капіталу, що прибуває в економіку України [3].

Отже, з вищевикладеного можна визначити, що високий рівень якості банків є однією з ключових передумов ефективного розвитку банківського кредитування. На жаль, в Україні суттєве зростання частки проблемних кредитів призвело до банкрутства багатьох банків, саме тому треба вирішувати ці проблеми.

### **Література:**

1. Лаврик О. Л. Аналіз банківського кредитування в сучасних умовах розвитку економіки / О. Л. Лаврик // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики, – 2016, – № 2. – С. 69-80.
2. Матеріали інформаційного сайту Національного банку України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.
3. Бодня Д. А. Дослідження стану та перспектив розвитку банківської системи України / Д. А. Бодня, А. О. Поривай // Банківська справа. Гроші, фінанси і кредит, – 2016. – С. 1-3.

**Сорока Х. П.**  
студентка

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

## **ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ У ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ (НА МАТЕРІАЛАХ ПАТ «КОНЦЕРН ГАЛНАФТОГАЗ»)**

У сучасній економічній ситуації підприємства змушені функціонувати в умовах значного впливу ризиків та нестабільності внутрішнього і зовнішнього середовища. Дефіцит власних фінансових ресурсів, висока вартість позикових, інфляція та знецінення курсу національної валюти відіграють не на користь суб'єктів господарювання.

Фінансова діяльність підприємства пов'язана з багатьма ризиками. За своєю сутністю, ризик – це усвідомлена можливість небезпеки виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, майна, грошей через випадкові зміни умов економічної діяльності, несприятливі обставини [3, с. 4]. Причини фінансових ризиків різноманітні й можуть виникати спонтанно в процесі діяльності підприємства. До основних зовнішніх причин формування фінансових ризиків можна віднести такі: слабка і нестабільна економіка країни; економічна криза; інфляція; підвищення рівня конкурентної боротьби; зниження цін на світовому ринку; політичні чинники тощо. Усі ці причини мають зовнішнє, щодо підприємства, походження і тому їх підприємство контролювати не може. До внутрішніх причин формування фінансових ризиків можна віднести: підвищення витрат на підприємстві, незадовільну фінансову політику підприємства та ін.

Вплив цих ризиків став особливо відчутним із переходом до ринкової економіки. Серед усіх ризиків діяльності суб'єктів господарювання, фінансові ризики є основними, оскільки ставлять під загрозу подальшу успішну діяльність підприємства. Їхня дія зумовлює зниження фінансових результатів і фінансової стійкості підприємства. Фінансові ризики визначають як імовірність виникнення фінансових втрат через неефективну структуру капіталу, що спричиняє розбалансованість грошових потоків підприємства.

Чим більші масштаби діяльності підприємства, тим ширший їхній видовий набір та масштаби фінансових ризиків. Коли мова йде про великі компанії, зокрема, товариства з публічним акціонерним управлінням, ситуація ускладнюється наявністю корпоративних відносин. Відповідно, проблеми управління фінансовими ризиками на публічних акціонерних товариствах відчуються гостріше.

У науковій роботі проведено дослідження впливу фінансових ризиків на результати господарської діяльності ПАТ «Концерн Галнафтогаз» протягом 2013-2016 років. Товариство управляє мережею автозаправних комплексів



«ОККО» – однієї з найбільших автозаправних мереж в Україні, до складу якої нині входить понад 400 автозаправних комплексів. У структурі компанії працює найбільша в Україні мережа закладів харчування «в дорозі» під брендами A la minute, Pasta Mia, Hot café. Підрозділи ПАТ «Концерн Галнафтогаз» займаються також реалізацією товарів через магазини на АЗК, продажем нафтопродуктів великим та малим гуртом, надають послуги з експертизи якості пального, зберігання і транспортування нафтопродуктів. Компанія щороку нарощує обсяги продажів і кількість закладів мережі, а також планує інвестувати у свій розвиток. Так спостерігаємо активний розвиток ПАТ «Концерн Галнафтогаз» в Україні.

Проте, незважаючи на ці позитивні тенденції, у товаристві ще залишається низка проблем, значний вплив на які справляють макроекономічні (нестабільність законодавства, наявність кризових явищ в економіці, кон'юнктура ринку тощо) і мікроекономічні (структура активів та пасивів, їхнє використання, стратегія та принцип діяльності) чинники.

У результаті аналізу діяльності ПАТ «Концерн Галнафтогаз» виявлено недостатню ефективність управління окремими видами фінансових ризиків. До них належить ризик зниження фінансової стійкості, ризик неплатоспроможності, кредитний, валютний інфляційний та інвестиційний ризики. Зокрема, товариству характерний нестабільний фінансовий стан. Протягом аналізованого періоду погіршувалися платоспроможність та ліквідність підприємства, а також має місце значна залежність від кредиторів. Значення відповідних коефіцієнтів наведено в табл. 1 і табл. 2.

Таблиця 1

**Відносні показники оцінки фінансової стійкості  
ПАТ «Концерн Галнафтогаз» у 2013–2016 роках**

Показник	Рік				Відхилення (+,-) 2016 р. до 2013 р.	
	2013	2014	2015	2016	Абсолютне, +/-	Відносне, %
1. Коефіцієнт автономії	0,51	0,30	0,23	0,27	-0,24	-47,06
2. Коефіцієнт фінансування	0,95	2,29	3,42	2,74	1,79	188,42
3. Коефіцієнт фінансової стійкості	1,05	0,44	0,29	0,36	-0,68	-65,24
4. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	-0,16	-0,33	0,25	0,07	0,23	-143,75
5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,04	-0,20	0,42	0,08	0,13	-285,71

Відповідно до даних табл. 1 спостерігаємо тенденцію до зниження значення основного показника фінансової стійкості, коефіцієнта автономії протягом 2013–2016 рр. Цей показник є досить низьким, що свідчить про фінансову залежність підприємства від кредиторів. Значення коефіцієнта фінансування зросло, що також показує фінансову залежність підприємства, оскільки позикові кошти перевищують власні більше, ніж у 2 рази. Отже, на підприємстві є проблеми із перспективною платоспроможністю. Протягом аналізованого періоду відбувається зниження фінансової стійкості

ПАТ «Концерн Галнафтогаз», що може призвести до втрати фінансової незалежності підприємства в майбутньому.

Таблиця 2

**Показники ліквідності ПАТ «Концерн Галнафтогаз» у 2013–2016 роках**

Показник	Рік				Відхилення 2016 р. до 2013 р.	
	2013	2014	2015	2016	Абсолютне, +/-	Відносне, %
1. Коефіцієнт покриття	0,86	0,75	1,33	1,07	0,21	24,37
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,85	0,68	1,26	1,00	0,15	17,71
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,63	0,32	0,00	-0,04	-
4. Чистий оборотний капітал	-145 847	-483 851	1 063 242	232 816	378 663	-259,63

Аналізуючи показники ліквідності, можна зробити висновок, що підприємство має проблеми із розрахунками за своїми поточними зобов'язаннями. Із даних табл. 2 очевидно, що не відповідають нормативним значення усіх показників ліквідності, крім коефіцієнта швидкої ліквідності. Це пов'язано із високою часткою необоротних активів та високою часткою позикового капіталу. Така ситуація зумовлює підвищення ризиковості діяльності та збільшує ймовірність негативних фінансових наслідків, таких як збитки та недоотримання частини доходу.

Необхідно вжити заходів щодо мінімізації чи нейтралізації фінансових ризиків у майбутньому. До них належить уникнення, диверсифікація, лімітування, внутрішнє та зовнішнє страхування. Причому кожен вид ризику потребує індивідуального рішення залежно від об'єктивних та суб'єктивних обставин. Перевагою публічного акціонерного товариства при нейтралізації ризику втрати фінансової стійкості можна вважати додаткову емісію акцій, яка буде спрямована на ефективні інвестиційні проекти та одночасно оптимізує структуру капіталу товариства.

Таким чином, управління фінансовими ризиками дає можливість раціонально використовувати ресурси, розподіляти відповідальність, покращувати результати діяльності підприємства та забезпечувати прийнятний рівень ризику. Як відомо, фінансові ризики можуть серйозно впливати на більшість аспектів діяльності підприємств, зменшуючи їхню прибутковість або взагалі призводячи до збитковості. Пряма залежність між ризиком і прибутком вже давно стала аксіомою ринкової економіки та породила безліч теорій управління ризиками в сучасних умовах. Крім того, наявність на підприємстві фінансових ризиків у великих масштабах може виступати прямою загрозою банкрутства підприємства. Отже, вчасна ідентифікація, оцінка та нейтралізація (мінімізація) фінансових ризиків – це запорука успішного ефективного розвитку будь-якої компанії.

## Література:

1. Астахова І.Е. Управління фінансовими ризиками / І.Е. Астахова, І.О. Караченцева, Л.М. Кметик // Актуальні питання розвитку фінансів, обліку і аудиту. – 2011. – № 3. – С. 43–46.
2. Бордунова І.В. Управління фінансовими ризиками / І.В. Бордунова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/7\\_NMIW\\_2011/Economics/3\\_81265.doc.htm](http://www.rusnauka.com/7_NMIW_2011/Economics/3_81265.doc.htm).
3. Вітлінський В.В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності / В.В. Вітлінський // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 4.
4. Ігнатенко А.В. Механізми нейтралізації фінансових ризиків українських підприємств в умовах глобалізації / А.В. Ігнатенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 136–144.
5. Вплив фінансових ризиків на результати діяльності підприємства [Електронний ресурс] / А.В. Гречко, М.В. Гербеда // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1006>.

## СЕКЦІЯ 10. ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

**Гончар С. В., Корчемлюк Н. С.**

студентки

*Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи*

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*

### **ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ**

Не одна країна в світі не може існувати без податкової системи, тому що вона є основою розвитку суспільства та економічного зростання держави. Податкова система відіграє провідну роль у формуванні державних доходів, відчутно впливає на доходи юридичних та фізичних осіб. В основу формування вітчизняної податкової системи в Україні покладені міжнародні податкові системи, які в окремих випадках не враховують специфічні умови економічного розвитку нашої країни. Однак, не зважаючи на це, Україна успішно підтримує стосунки у сфері оподаткування з іншими державами, які застосовують діючі в усьому світі стандарти, що розроблені Організацією економічного співробітництва та розвитку і Організацією Об'єднаних Націй, завдяки чому забезпечується адаптація законодавства України до норм міжнародного оподаткування.

Проблеми оподаткування постійно цікавили економістів, філософів, фінансистів у різні періоди. В наш час в Україні проблемам удосконалення податкової системи, в т.ч. прибуткових податків, присвячені праці таких відомих вчених як В.Л. Андрущенко, Л.М. Демиденка, Ю.Б. Іванова, А.І. Крисоватого, І.О. Луніної, В.М. Мельника, О.Р. Романенка, В.М. Федосова, К.І. Швабія та інші [1].

Разом із тим, окремі питання щодо реформування прибуткових податків, особливо, доходів громадян в умовах євроінтеграції України, потребують поглибленого опрацювання, оскільки, діюча система оподаткування цим податком не цілком справляється із виконанням функцій щодо проведення загальності оподаткування, фіскальної достатності та рівності платників. Особливо актуальним це є сьогодні, адже вітчизняна економіка перебуває у складному становищі, малий та середній бізнес – практично у стані банкрутства, а доходи значної більшості громадян – на вкрай низькому рівні. Звісно, все це вносить свої корективи щодо справляння податку на доходи

громадян і, особливо, діючих ставок податку та перспектив їх фіскальної та регулюючої достатності. Як свідчать дослідження К. Луценко, Г. Фадєєвої протягом досить тривалого періоду часу в Україні існував диференційований підхід щодо оподаткування доходів громадян, який базувався на категоріях і групах платників. Позитивні зміни до Податкового кодексу України, які вступили в дію з 1 січня 2016р., де однією із новел була відмова від диференційованого підходу щодо розміру доходів громадян і встановлення для всіх єдиної ставки 18% до всієї бази оподаткування, відчутно вплинули на зниження податкового навантаження на громадян, на розмір надходжень до бюджету від цього податку, легалізацію доходів громадян та підвищення їх податкової культури [2].

Проте, як свідчить дослідник Л. Юрчишена важливим показником, що характеризує ефективність формування надходжень від податку на доходи фізичних осіб є показник цих доходів на 1 людину та на 1 працюючого. За розрахунками цього автора податкове навантаження на 1-го працюючого суттєво зросло порівняно із навантаженням на одну людину. Так, у порівнянні з 2010 роком це відношення у 2016 році змінилося із 2 до 1, на майже 3 до 1. Це може свідчити про приховування доходів громадян і про їх активність у тіншовому секторі економіки. А тому, подальша фіскальна політика у сфері справляння цього податку повинна бути спрямована на легалізацію доходів громадян, виявлення джерел походження об'єкта оподаткування і, в першу чергу, за рахунок переходу більшості розрахунків з готівкових на безготівкові, впровадження автоматичного стягнення податку при отриманні доходів з громадян, з будь-яких джерел [3].

Таким чином, проаналізувавши дане питання можна сказати що на даному етапі наша країна проводить досить ефективну податкову політику у сфері прибуткового оподаткування, але це реформування повинно враховувати також і досвід реформування цього податку у країнах ЄС. Особливо актуальним воно є у зв'язку з євроінтеграційними процесами, які наразі відбуваються в Україні.

### **Література:**

1. Особливості реформування податкової системи України в умовах економічної нестабільності. Крихівська Н.О., Вацеба М.В. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/5/37.pdf>.
2. Реформування податку на доходи фізичних осіб/ К.Ю. Луценко, Г.М. Фадєєва // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків.: НТУ «ХП», 2016. – № 24 (1196). – С. 64–67. – Бібліогр.: 10 назв. – ISSN 2304-621X.
3. Податок на доходи фізичних осіб: механізм стягнення та джерело доходу бюджету України / Л.В. Юрчишена // Финансы, учет, банки: 2016. – № 1 (21). – С. 215-224.

**Демиденко І. М.**  
студентка спеціальності  
«Фіскальне адміністрування та митна справа»  
Науковий керівник: **Кміть В. М.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту  
*Львівський національний університет  
імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

## **НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ ФІСКАЛЬНИХ ОРГАНІВ УКРАЇНИ**

Державна фіскальна служба України (далі – ДФСУ) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого впливає на загальний соціально-економічний та соціальний стан країни. Цей вплив знаходить свій прояв у макроекономічному середовищі країни, у соціальній сфері, в національній безпеці і в політиці. Саме тому, треба потрібно поліпшувати ефективність роботи ДФСУ та сприяти впровадженню реформ та модернізації контрольно-перевірочних заходів, згідно вимог ЄС, з огляду на євроінтеграційний вектор розвитку Унашої країни.

У сучасній економічній літературі проблемам модернізації контрольної роботи фіскальних органів присвячуються праці багатьох вчених, серед яких В. Баранова, С. Богачова, В. Бурцева, В. Вишневський, О. Жигаленко, Т. Єфименко, А. Крисоватий, І. Литвинчук, І. Луніна, Г. Нестерова, О. Ногінова, А. Соколовська, Д. Рева, та інші. Однак у вчених є розбіжності щодо тлумачення понять, сутності та поглядів щодо напрямів модернізації фіскальних органів України та щодо особливостей здійснення окремих контрольно-перевірочних заходів стосовно платників податків.

Метою даного дослідження є визначення сутності, змісту та особливостей адміністративно-правових засад діяльності ДФСУ і, на цій основі, вироблення пропозиції та рекомендації щодо їх удосконалення.

Фіскальні органи України, з часу набуття незалежності, пройшли без реформ та змін у її структурі (табл. 1). Незважаючи на це, одним із головних проблемних питань залишається недосконалість податкового законодавства та організаційної системи органів ДФСУ.

ДФСУ є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів і який реалізує державну податкову політику, державну політику у сфері державної митної справи та , державну політику з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі - єдиний внесок), державну політику у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового, митного законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного внеску.

## Етапи становлення та розвитку фіскальних органів України

Етап	Роки	Назва центрального фіскального органу
1	1990-1996	Державна податкова інспекція у складі Міністерства фінансів України
2	1996-2010	Державна податкова адміністрація України як центральний орган виконавчої влади
3	2010-2012	Державна податкова служба України
4	2012-2014	Міністерство доходів і зборів України
5	2014 – по т. ч.	Державна фіскальна служба України у підпорядкуванні Міністерства фінансів України

*Розробка автора на основі[4].*

Отож, діяльність ДФСУ координується Кабміномінетом Міністрів, а Державна регуляторна служба створює та координує різні системи нагляду для полегшення та узгодження дій контрольних органів.

Зокрема 1 січня 2017 року у зв'язку з його опублікуванням у газеті «Голос України» від 31.12.2016 № 251 набрав чинності Закон України від 03.11.2016 № 1726-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» щодо лібералізації системи державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності»[6], яким . Зокрема, даним Законом передбачено запровадження Інтегрованої автоматизованої системи державного нагляду (контролю) (далі – ІАСДН(К)).

ІАСДН(К) – єдина автоматизована система збирання, накопичення та систематизації інформації про заходи державного нагляду (контролю), призначена для узагальнення та оприлюднення інформації про заходи державного нагляду (контролю), координації роботи органів державного нагляду (контролю) щодо здійснення комплексних заходів державного нагляду (контролю), моніторингу ефективності та законності здійснення заходів державного нагляду (контролю) [6].

Метою створення ІАСДН(К) є забезпечення суб'єктів господарювання, та органів державної влади та, органів місцевого самоврядування інформацією про заходи державного нагляду (контролю), щ. Що дозволить змогу якісно та ефективно проводити роботу фіскальних органів.

Проблема реформування ДФСУ назріла вже давно, оскільки. Адже ця ця структура мала один з найбільших штатів та відповідні видатки на його утримання, також діяльність органу мала не досить прозорий характер. СА серед платників податків довіри до даного органу не було, у зв'язку з корупційними схемами. Саме тому назріло питання повної реструктуризації та оптимізації роботи ДФСУ.

Комітет управління Проекту з комплексної реформи ДФСУ погодив першочергові кроки для реформи ДФСУ. Це перелік швидких змін, що вже в короткостроковій перспективі підвищать ефективність операційних процесів у

ДФСУ, полегшать процес сплати податків для платників і стануть запорукою подальших перетворень. Серед них:

1. Обслуговування платників:

- систематизувати й пришвидшити процес розвитку онлайн-послуг;
- розпочати розширення та вдосконалення контактного центру ДФС (call-центру), щоб будь-який платник податків міг отримати якісну консультацію по телефону, а в майбутньому – замовити адміністративну послугу;

- проаналізувати перспективи та шляхи розвитку ІТ-систем ДФС для того, щоб зродити ДФС захищеною та провідною установою ІТ.

2. Податкові перевірки:

- розробити логіку й алгоритм автоматизації камеральних перевірок;
- удосконалити моделі визначення податкових ризиків, використовуючи розширену аналітику

3. Погашення боргу:

- розробити й упровадити системи пріоритетизації та сегментації боржників, що дозволили скеровувати ресурси податкових керуючих на боржників із високою імовірністю стягнення;

- запустити спеціальний підрозділ для контакту з активними боржниками за прикладом банківського сектора (контактний центр для вихідних дзвінків).

4. Робота з персоналом:

- розробити й упровадити ініціативи для підвищення мотивації;
- детально проаналізувати розподіл функцій між працівниками та розробити рішення для підвищення їхньої ефективності;

- проаналізувати й упровадити найкращі світові методологічні практики навчальних програм [6].

Кабінет міністрів скасував раніше прийняті постанови від 29 березня і 19 липня 2017 року., про реформування органів податкового і митного контролю та територіальних органів ДФС. Таке рішення прийнято на засіданні уряду 11 січня 2018 року. Вони, зокрема, передбачали створення Міжрегіональної митниці та головного Міжрегіонального управління ДФС. Обласні митниці та енергетичну митницю планувалося реорганізувати шляхом приєднання до Міжрегіональної митниці. Об'єднані державні податкові інспекції мали бути приєднані до головних управлінь ДФС в областях, а останні, в свою чергу, разом з Офісом великих платників податків – включені до складу Міжрегіонального головного управління ДФС.

Планується «зміна філософії та оновлення кадрів», а також операційне вдосконалення роботи ДФС. Запровадження онлайн-сервісів, автоматизація камеральних перевірок, управління податковими ризиками, модернізація ІТ-інфраструктури – це ті зміни, які незабаром мають зробити ДФС якісною сервісною організацією, зручною та доступною для платників податків.

Для покращення умов функціонування суб'єктів малого підприємництва було введено мораторій на фактичні перевірки таких суб'єктів, тобто проводяться тільки планові перевірки, для яких відбираються лише ті



підприємства, в яких наявні ризики ухилення від оподаткування. Завдяки таким діям зменшується втручання органів ДФСУ у господарську діяльність сумлінних платників. Крім цього, позитивним для бізнесу був мораторій на застосування штрафних санкцій до платників єдиного податку за порушення, при заповненні податкових декларацій і при порушенні порядку розрахунку податкових зобов'язань [3, с. 98].

Отже, реформування фіскальних органів продовжується до теперішнього часу. Наведений аналіз напрямів і форм взаємодії в діяльності ДФСУ та вдосконалення нормативно-правової бази, що її регламентує, а також надані критичні зауваження й пропозиції дають змогу сподіватися на їх вагомість у процесі майбутньої реорганізації системи органів виконавчої влади.

### **Література:**

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // *Голос України*. – 2010. – № 229-230.
2. Про Державну фіскальну службу України: Постанова Кабмінуінету Міністрів України від 21.05.2014 р. №236 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-п>.
3. Сідорська О.З. Оцінка ефективності взаємовідносин між податковими органами і платниками податків в Україні та напрями підвищення рівня податкової культури / О.З. Сідорська, В.М. Кміть // *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий збірник*. – Івано-Франківськ: Вид-во ПНУрикарпатського національного університету ім. В. Стефаника, 2013. – Вип. 9. – Т.1. – 236 с.
4. Офіційний веб-сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>.
5. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.  
Про внесення змін до Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» щодо лібералізації системи державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності»: Закон України від 03.11.2016 р. №1728 –VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/877-16>.

# СЕКЦІЯ 11. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

**Кисільова І. Ю.**

кандидат фізико-математичних наук, доцент

*Запорізький національний університет*

*м. Запоріжжя, Україна*

## ОЦІНКА РИЗИКУ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Визначення ризику неплатоспроможності є однією з найбільш важливих задач як для окремої страхової організації, так і для національного страхування. Важливу роль в забезпеченні платоспроможності страховиків грає інвестиційна політика і формування інвестиційного портфеля, причому доходність інвестиційних вкладень, як одна із найбільш важливих величин, характеризується певною диференціальною функцією розподілу. Однак можна констатувати, що на даний час майже відсутні застосування стохастичного і одночасно динамічного підходу до аналізу платоспроможності страхових компаній. Питання оцінки ризику неплатоспроможності страхової організації розглядали автори в роботах [1, с. 1445-1450; 2, с. 150; 3] та інших.

Найбільш загальноприйнятою мірою ризику в страхуванні є ймовірність банкрутства (ризик неплатоспроможності) впродовж часу  $T$ , яку можна визначити так [4]:

$$1 - P(\{\omega: R(t) \geq 0, t \in (0, T)\}). \quad (1)$$

Функція  $\varphi(x, k) = P(\{\omega: R(j) \geq 0, j = 0, 1, \dots, k\})$  визначає ймовірність платоспроможності (нерозорення) страхової організації на скінченному часовому інтервалі  $[0, k]$ , функція  $\varphi(x) = \lim_{k \rightarrow \infty} \varphi(x, k)$  – на нескінченному інтервалі  $[0, \infty)$ . Визначення аналітичного вигляду цих функцій дозволить оцінити платоспроможність страхової компанії. При цьому врахуємо вплив параметрів інвестиційної діяльності страхової компанії, зокрема диференціальну функцію розподілу норми доходності інвестиційних вкладень.

Розглянемо модель ризику страхової компанії, яка здійснює розміщення тимчасово вільних коштів в акції  $S$  (ризиковий актив з прибутковістю  $\rho_n$ ) та на депозитний рахунок  $B$  (безризиковий актив із ставкою доходності  $r$ ), тобто функціонує на двовимірному  $(B, S)$ -ринку [6].

Показано [4], що інтегральне рівняння ймовірності неплатоспроможності в загальному вигляді має форму:

$$\psi_{k+1}(x) = e^{-\mu[x(1+r)+c]} + \int_0^{x(1+r)+c} \psi_k(x(1+r) + c - y) \mu \cdot e^{-\mu y} dy, \quad (2)$$

$$\text{де, } \psi_1(x) = e^{-\mu[x(1+r)+c]}.$$

Дослідження показують, що норма доходності інвестиційних вкладень є випадковою величиною та характеризується певними ймовірностними характеристиками. Тому важливо врахувати не лише її середні значення, а також її статистичні розподіли. внаслідок чого величина капіталу страхової компанії також є випадковою величиною. Тому доцільно провести стохастичне дослідження норми доходності та оцінити диференціальні функції розподілу параметрів дислокаційної структури, які в свою чергу, пов'язані із розподілами механічних властивостей.

Якщо диференціальна функція  $f(r)$  розподілу норми доходності  $r$  як випадкової величини є відомою, то для центрованої величини  $r^\circ$  можуть бути знайдені границі вимірювання  $r_1^\circ < r^\circ < r_2^\circ$ , з яких в цьому дослідженні найбільший інтерес представляє нижня границя  $r_1^\circ$ , оскільки при цьому спостерігається найнижчий рівень платоспроможності, що обумовлено зниженням окупності інвестиційних вкладень.

Введемо до розгляду випадкову величину  $T$  – норми доходності, можливі значення якої позначимо  $\tau$ .

Нехай  $\Delta_i$  – довжина інтервалу. Тоді на  $i$ -му інтервалі як на основі будуємо прямокутник, площа якого дорівнює  $W_i$ , а висота цього прямокутника буде дорівнювати  $h_i = W_i / \Delta_i$ . У результаті отримуємо ступенчасту фігуру – гістограму розподілу, аналог емпіричної густини ймовірностей [5, с. 54].

Надалі для конкретної вибірки обирається гіпотетична функція розподілу  $F(r)$  і для перевірки гіпотези про існування нормального розподілу використано критерій Пірсона [5, с. 158-159].

Тоді рівняння платоспроможності із врахуванням диференціальної функції норми доходності в загальному випадку має вигляд:

$$\psi_{k+1}(x, r) = e^{-\mu[x(1+r(t))+c]} + \int_0^{x(1+r(t))+c} \psi_k(x(1+r(t)) + c - y) \mu \cdot e^{-\mu y} dy, \quad (3)$$

Розв'язання цього рівняння дозволить визначити чисельні характеристики величини ймовірностей неплатоспроможності страхової організації математичне очікування  $M(\psi)$  та середньоквадратичне відхилення  $\sigma(\psi)$ , та оцінити інтервал  $[M(\psi) - \sigma(\psi); M(\psi) + \sigma(\psi)]$ , що дозволить отримувати більш точну оцінку ризику неплатоспроможності страховиків та вчасно попереджувати несприятливі події.

Із застосуванням стохастичного підходу отримано інтегральне рівняння ймовірності неплатоспроможності страхових організацій, яке враховує параметри розподілу ставки інвестиційного доходу та дозволяє оцінити інтервал зміни ймовірності неплатоспроможності, що може бути використано для оцінювання та прогнозування ризику неплатоспроможності страхових організацій. Подальшим напрямком досліджень є визначення основних чисельних характеристик диференціальної функції ймовірності неплатоспроможності страхових компаній із врахуванням норми доходності.

## Література:

1. Андрощук О.М., Мішура Ю.С. Оцінка ймовірності банкрутства страхової компанії, яка функціонує на BS ринку. Український математичний журнал. 2007. т. 59. № 11. С. 1443-1453.
2. Жумік О.В., Стадник Ю.А. Застосування методів актуарної математики для визначення ймовірності банкрутства страхової компанії. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. 2014. вип. 8. С. 149-152.
3. Дибба В.А. Використання стохастичного моделювання для забезпечення стабільного розвитку страхових компаній заощадливого типу на ринку України URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/download/108710/103658> (дата звернення: 04.04.2018).
4. Melnikov A. Risk analysis in finance and insurance. URL: <https://www.crcpress.com/Risk-Analysis-in-Finance-and-Insurance-Second-Edition/Melnikov/p/book/9781420070521>. (дата звернення: 11.04.2018).
5. Герасимович А.И. Математическая статистика. Минск, 1983. 279 с.

**Паденко Ю. О.**

студент

**Ткачова О. К.**

доцент кафедри прикладної математики та інформатики

*Університет митної справи та фінансів*

*м. Дніпро, Україна*

## **ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ**

Сучасні підприємства являють собою складні організаційні системи з окремими складовими, які постійно змінюються та знаходяться в складній взаємодії, потребуючи комплексної автоматизації управління всіма виробничими і технологічними процесами, а також ресурсами.

Інформаційна система управління – сукупність інформації, економіко-математичних методів і моделей, технічних, програмних, інших технологічних засобів і фахівців, призначена для обробки інформації та прийняття управлінських рішень. Інформаційна система управління повинна вирішувати поточні завдання стратегічного, тактичного і оперативного планування, а також завдання оперативного обліку фірми. Інформація для корпорації на сьогодні є основним ресурсом функціонування на ринку, який забезпечує його конкурентне становище. Кожна організація в своїй діяльності користується масивами інформації, але ступінь використання та впровадження її у роботу є різним, і змінюється залежно від розвитку інформаційних систем [1].

Інформаційні системи управління дозволяють:

– здійснювати збір, зберігання і оперативний доступ до облікової інформації фірми;

– за рахунок інформованості управлінського персоналу про поточний стан економічного об'єкта забезпечувати зростання продуктивності праці, скорочення невиробничих втрат;

– підвищувати ступінь обґрунтованості і своєчасність прийнятих рішень за рахунок оперативного збору, передачі і обробки інформації;

– домагатися зростання ефективності управління за рахунок своєчасного і повного уявлення необхідної інформації керівникам усіх рівнів управління з єдиного інформаційного фонду;

– погоджувати рішення, що приймаються на різних рівнях управління і в різних структурних підрозділах.

Автоматизація бізнес-процесів сьогодні розглядається як засіб найбільш ефективного управління, що забезпечує мінімізацію витрат і збільшення прибутковості підприємства [1].

Комплексна корпоративна інформаційна система має охоплювати всі бізнес-функції і всі управлінські процеси корпорації. Корпоративні інформаційні системи, призначені для автоматизації різних видів господарського обліку та управління корпорацією можна умовно поділити на три класи: локальні системи, середні інтегровані системи, великі інтегровані системи [2].

Локальні системи успішно справляються з вирішенням окремих задач обліку на підприємстві. Перевагою цих систем є порівняно невисока ціна і відносна простота впровадження. Прикладом середніх інтегрованих систем можуть бути системи «AVACO SOFT», «ABACUS Financial», широко використовувані у вітчизняній практиці «Галактика», «ПАРУС», «ІС:Підприємство», «Регістри». Великі інтегровані системи – це функціонально найрозвинутіші, найскладніші і найдорожчі системи. В них реалізуються зазвичай західні стандарти управління рівня MRPII та ERP [3].

В сучасному розумінні до складу корпоративної інформаційної системи можуть входити:

- система управління ресурсами (ERP-система);
- система управління логістикою (SCM-система);
- система управління закупівлями та продажами;
- система управління даними про вироби на виробничих підприємствах (PDM);
- CAD/CAM/CAE система;
- система документообігу (DocFlow);
- система організації робочого простору (Workflow);
- Internet/ Intranet;
- система електронної комерції (E-commerce);
- система Data Warehouse;
- система вилучення даних Data Mining;
- система аналізу даних OLAP;
- система представлення даних для аналізу керівництвом (MIS);
- системи моделювання і представлення бізнес-процесів;

- системи математичного та імітаційного моделювання бізнес-процесів;
- системи математичного (статистичного) аналізу даних;
- спеціалізовані продукти та робочі місця.

В Україні міста Івано-Франківськ, Луцьк, Суми, Тернопіль, Миколаїв, Львів, Дніпро, Одеса демонструють прогрес з точки зору розвитку технічної та бізнесової спільноті. Серед лідерів розробки інформаційних технологій українським корпораціям виділяють:

SoftServe (СофтСерв) – провідна українська ІТ компанія, що працює у сфері розробки програмного забезпечення та надання консультаційних послуг. SoftServe має значний досвід у розробці програмного забезпечення – від Cloud, Security і UX Design до Big Analytics та Internet of Things.

GlobalLogic – міжнародна компанія, заснована у 2000 р., один зі світових лідерів у галузі дослідження й розробки програмних продуктів (software R&D);

Lohika – це провідний постачальник послуг аутсорсингу у сфері інформаційних технологій.

Найпоширенішими в Україні корпоративні ІС, є програмні продукти закордонних компаній, що відповідають вимогам світового рівня: «Oracle corporation» (система «Oracle Application») «SAP AG» (система «R/3»), «Scala» («Scala»), і «Vaap Company» (система «Vaap IV»). Дані корпоративні системи впроваджуються на підприємствах різноманітної галузевої специфіки, дозволяють здійснювати стандартний набір функцій і складається із функціонального набору модулів управління підприємством [4].

Сучасні системи управління бізнес-процесами дозволяють інтегрувати навколо себе різне програмне забезпечення, формуючи єдину інформаційну систему. Цим самим вирішуються проблеми координації діяльності співробітників та підрозділів, забезпечення їх необхідною інформацією та контролем, а керівництво отримує своєчасний доступ до достовірних даних про хід виробничого процесу, маючи засоби для оперативного управління і втілення рішень. Таким чином, такий автоматизований комплекс представляє собою гнучку відкриту структуру, яку можна перебудовувати, доповнювати новими модулями чи зовнішнім програмним забезпеченням.

### **Література:**

1. Ільєнко Р. В. Впровадження та використання інформаційних технологій у системі вищої освіти ЄС // Економіка і управління. – 2015. – № 1. – С. 134-140.
2. Орлова Н. С. Інформаційні системи в сучасному корпоративному управлінні // Актуальні проблеми державного управління. – 2012. – № 1(41). – С. 35-40.
3. Рибалко Л. П. Застосування сучасних корпоративних інформаційних систем в управлінні підприємствами // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип.15. Ч. 3. – С. 82-85.
4. Сокол К. М. Світовий ринок інформаційних технологій в контексті глобалізації світової економіки // Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського. – 2015. – Вип. 3. – С. 78-83.

## СЕКЦІЯ 12. СТАТИСТИКА

**Коваль Л. В.**

студентка Навчально-наукового інституту  
економіки, оподаткування та митної справи

Науковий керівник: **Остапенко Я. О.**

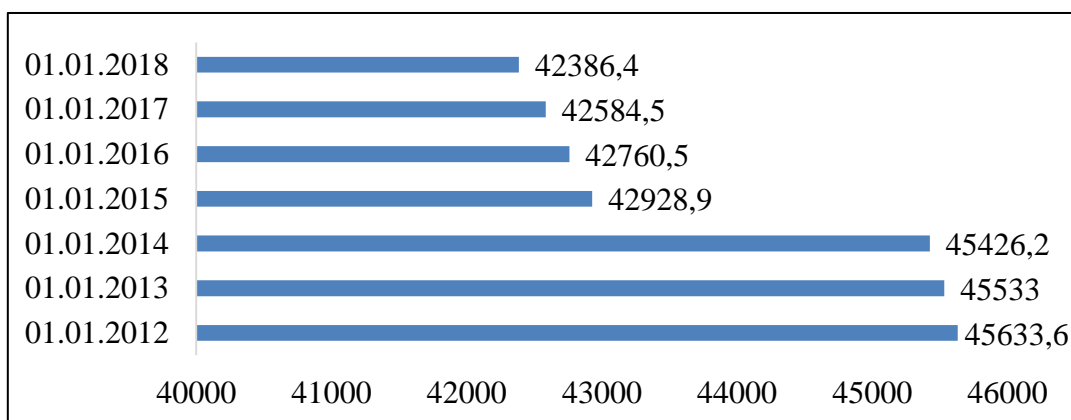
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики та математичних методів в економіці

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

### СУЧАСНИЙ СТАН МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку України помітною проблемою є негативна динаміка народжуваності і смертності, що ускладнюється мінусовим сальдо міграції. Основною причиною міграції населення з України є економічна та політична нестабільність в країні. Невпевненість у завтрашньому дні спонукає працездатне населення до пошуку більш стабільних джерел доходу за кордоном, що дозволяє будувати плани стосовно майбутнього та майбутнього своїх дітей. Основними факторами міграції для українців є висока якість життя закордоном, висока заробітна плата, можливість професійної самореалізації, стабільна політична система та високоякісна освіта.

Проаналізуємо чисельність населення України за останні 6 років (рисунок 1).



**Рис. 1. Динаміка населення України 2012–2018 рр., тис. осіб**

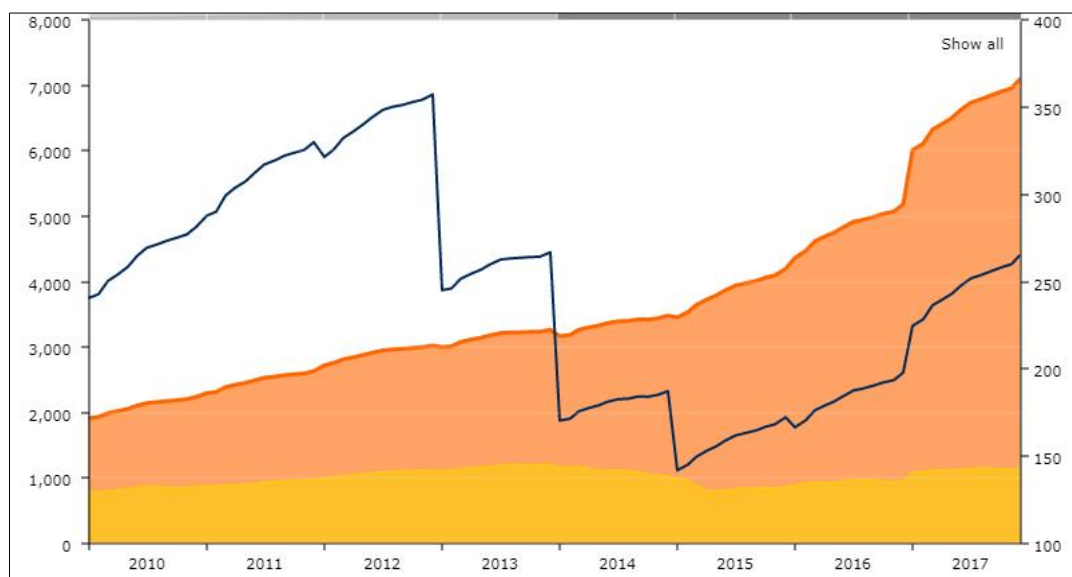
*Побудовано автором за [1]*

Загалом чисельність населення України з 01.01.2012 по 01.01.2018 має тенденцію до зменшення, і з 2017 по 2018 рік кількість населення зменшилася на 198,1 тис. осіб., а це 0,47% від загальної чисельності.

На сьогоднішній день важливим фактором міграції для українців є антитерористична операція на сході України. Збройний конфлікт на нашій території змусив багатьох людей покинути свою домівку, тож багато з них виїхало за кордон. Проаналізувавши динаміку зміни чисельності населення України можна сказати, що країна на той час втратила 2497,3 тис. осіб, а це складає близько 5,5% всього населення [1].

Не менш важливим фактором міграції є низький рівень заробітної плати. Так, якщо середня заробітна плата в Україні у 2012 році була 2722 грн., що за курсом долара у 7,99 грн. дорівнювала 321,43 дол. США, то у 2018 році заробітна плата становила 7711 грн, але за курсом долара у 26,27 стала меншою приблизно на 8,7% і становила 293,50 дол.США (рис. 1) [2].

Розглянемо динаміку середньої заробітної плати в Україні за 2010–2017 рр. (рисунок 2).



**Рис. 2. Динаміка середньої заробітної плати Україні, 2010–2017 роки**  
Джерело [2]

Як бачимо, середня заробітна плата в Україні за 2010–2013 рр. має тенденцію до зменшення. Чинниками зменшення рівня середнього заробітку за 2013-2015 рр. є криза та антитерористичні дії на Сході країни. Але з 2015 року середній рівень заробітної плати починає зростати.

В країнах міграції населення України, розмір заробітної плати більший в 3 рази і більше (таблиця 1).

Як бачимо, серед проаналізованих країн, найбільший рівень середньої заробітної плати становить в Норвегії(5677 дол.США), що у 19 разів більше ніж в Україні.

Ще одним з факторів міграції в Україні є рівень безробіття. Так станом на III квартал 2017 було 1676,7 тис. безробітного населення, з них зареєстровано лише 367.9 тис. осіб, що близько як на 20% менше в порівнянні з IV кварталом



2014 роком, коли безробітніх в країні налічувалося 1847,1 тис. осіб, з яких зареєстровано 458,6 млн осіб [1].

Таблиця 1

**Середня заробітна плата в країнах міграції населення України**

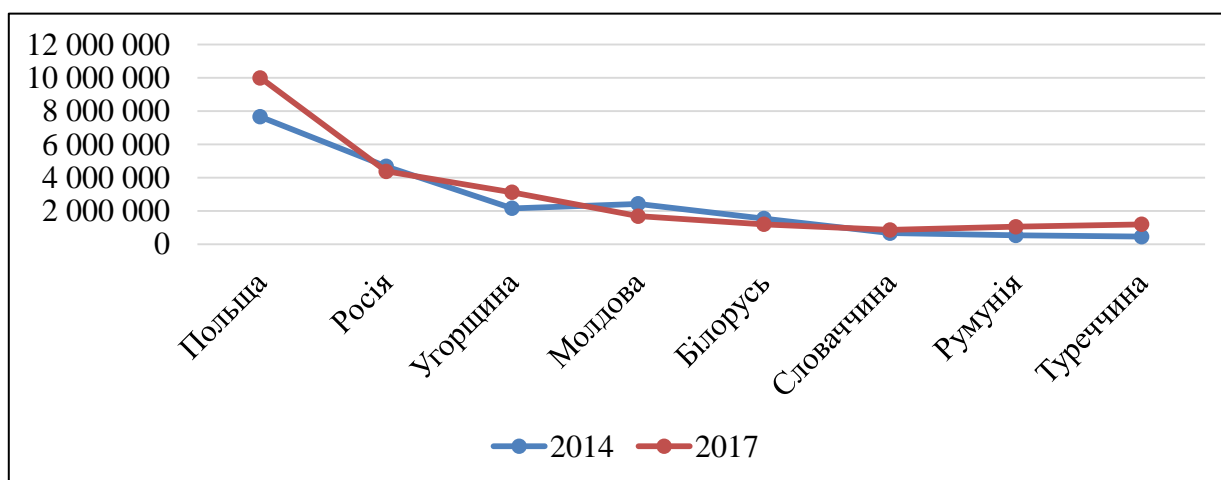
Країна	Середній рівень заробітної плати, дол. США
Норвегія	5677
Нова Зеландія	3579
Австралія	3540
Італія	2971
Іспанія	2250
Словакія	1382
Чехія	1320
Польща	1270
Турція	850
Литва	792

Джерело [3]

Рівень безробіття у ЄС у червні 2017 року був на рівні 7,7%, що є стабільним показником з травня 2017 та нижчим у порівнянні з червнем 2016 коли він становив 8,6%. Серед країн-членів ЄС найнижчий рівень безробіття у червні було зафіксовано у Чехії (2,9%), Німеччині (3,8%) та на Мальті (4,1%). Найвищий рівень безробіття у Греції (21,7%) та Іспанії (17,1%) [3].

Загалом як зазначає Державна служба статистики України, кількість громадян України, які виїжджали за кордон, не включаючи обслуговуючого персоналу транспортних засобів та військовослужбовців, у 2017 році налічує 26 437 413 осіб, із них з метою службової поїздки – 97 271 осіб, організованого туризму-120 887 осіб та з метою приватної поїздки 26 219 255 осіб [4].

Розглянемо основні країни міграції громадян України (рисунок 3):



**Рис. 3. Виїзд громадян України за кордон за країнами міграції**  
Побудовано автором за [4]

Як бачимо, чисельність громадян України які виїжджають до Польщі, Угорщини, Словаччини, Румунії та Туреччини порівнюючи з 2014 р. зросла, а до таких країн як Росія, Молдова, Білорусь зменшилася.

Отже, в умовах політичної та соціально-економічної нестабільності зовнішня міграція для багатьох українців стала чи не єдиним виходом та можливістю працевлаштуватися й отримувати гідну заробітну плату. В цього явища є як позитивна сторона так і негативна. З одного боку це зменшення напруги на ринку праці, зниження рівня зареєстрованого та прихованого безробіття та надходження до України іноземної валюти від трудових мігрантів. З іншого боку це втрата власних висококваліфікованих кадрів які могли б прискорити науково-технічний прогрес України, втрата кваліфікації мігрантів у зв'язку з виконанням малокваліфікованої роботи та погіршення сімейних відносин через довготривалу відсутність членів родини. Зупинити такий великий відтік робочої сили можливо при реформуванні системи освіти та економіки з метою отримання якісного навчання, створення сприятливих умов для ведення бізнесу та гідний рівень оплати праці.

### **Література:**

1. Минфин [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://index.minfin.com.ua>.
2. Finstat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finstat.info>.
3. Eurostat [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

## СЕКЦІЯ 13. МАРКЕТИНГ

**Островская И. В.**  
студентка

*Национальный авиационный университет  
г. Киев, Украина*

### **БРЕНДИНГ – СПОСОБ ЗАСТАВИТЬ ИМЯ РАБОТАТЬ НА СЕБЯ**

История брендинга началась еще во времена Средневековья. Тогда ремесленники на своей продукции размещали особые метки [3].

Сегодня брендинг – не просто способы продвижения товара но философия, которая создает и распространяет, укрепляет и сохраняет определенный образ в сознании потребителей.

Брендинг являет собой высшую ступень развития маркетинговой деятельности. Брендинг – гарантия пожизненного успеха компании, ее обладателей и сотрудников. Именно бренд заставляет людей купить продукт или услугу. Однако для того чтобы стать профи в данном деле, чтобы действительно заставить имя работать на компанию, необходимо приложить немалые усилия, провести колоссальные объемы работ и исследований [1].

Основные цели брендинга [2]:

1. Популяризация компании или бренда.
2. Повышения узнаваемость бренда.
3. Рост продаж и прибыли.

Бренд – уникальное, неповторимое, единственное и продающее имя фирмы, компания, предприятия, которое укоренилось в сознании людей, имеет отличную репутацию и заставляет покупателя выбирать именно данный продукт. Наличие бренда гарантирует продавцу, производителю, что товар, даже обладая примерно равными или даже более низкими показателями в сравнении с конкурентами, будет куплен в несколько раз чаще конкурентов [1].

Существуют внутренние и внешние выгоды от создания бренда.

Внутренние выгоды сильного бренда [2]:

- позволяет устанавливать более высокую цену по сравнению с ценами конкурентов;
- защищает от ценовых войн;
- способствует большему успеху нового товара за счет привязанности и одобрения покупателей;
- с большей вероятностью обеспечивает склонность покупателей, что, в свою очередь, повышает прибыльность и т. д.

Внешние выгоды [2]:

- приверженность потребителей бренда сводит к минимуму рассмотрение смежных брендов при покупке;
- преданные клиенты спрашивают вашу марку в местах продаж по ее названию;
- преданные клиенты охотнее принимают новые товары и услуги, предлагаемые вашей маркой;
- преданные клиенты продолжают платить за марку более высокую цену.

В настоящее время в Украине брендинг еще не до конца изучен. Проблема брендинга в Украине заключается в том, что, во-первых, компании редко существуют более десяти лет, во-вторых не каждый маркетолог с точки зрения своего экономического образования способен творчески подойти к вопросу о рекламе, продвижении, формировании образа товара.

Главными отличиями западного процесса брендинга от украинского являются средства, выделяемые на эти процессы, а также время, отведенное на реализацию проекта. С уверенностью можно говорить о том, что специфика украинского рынка должна стать первоочередным фактором, учитываемым при создании бренда.

Все возможные и известные методы маркетинга, авторские разработки и креативное мышление – вот что должно стать помощником в создании бренда. Для брендинга характерно взаимодействие специалистов разного уровня и направлений, это необходимо учитывать.

Следовательно, наличие полной, четкой, разработке эффективного профиля компании хорошо разработанной концепции, которая определяет частные и общие черты программы по созданию брендинга, является необходимым условием и залогом успеха на всех этапах. Качественный брендинг значительно повысит эффективность деятельности.

### **Література:**

1. Брендинг – заставить имя работать на себя [Электронный ресурс] –Режим доступа к ресурсу: <http://biznec-info.ru/brending-zastav-ima-rabotat-na-seba.php>.
2. Брендинг [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <https://koloro.ua/brending.html>.
3. История развития брендинга [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=818166>.

**Трофімук Н. М.**  
студентка

*Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут  
імені Ігоря Сікорського»  
м. Київ, Україна*

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОСЛУГ З ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ В УМОВАХ ДИНАМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЦИФРОВОГО СЕРЕДОВИЩА**

На сьогоднішній день сфера навчальних послуг є одним з факторів економічного росту національної економіки, рівень розвитку якої відображається на економічних та соціальних умовах життя населення. Динамічний розвиток цифрового середовища вплинув на всі сфери бізнесу, в тому числі і на заклади, які надають навчальні послуги, тому дані умови диктують необхідність постійного контролю ситуації і внесення певних коректив в свою діяльність, що зможе зберегти і укріпити конкурентні позиції. На сьогоднішній день ринок послуг навчання іноземним мовам досить насичений і конкуренція висока, особливо в сегменті навчання англійській мові. Внутрішній ринок насичений курсами по вивченню іноземних мов. Багато операторів ринку пропонують стандартні послуги з вивчення мови: індивідуальні та групові заняття, бізнес напрямок, підготовка до іспитів. Також деякі компанії практикують онлайн уроки. Даний сегмент набирає популярності в Україні, все більше шкіл стали практикувати дану послугу. За темпами росту вивчення іноземних мов онлайн Україна займає 4 місце у світі після Малайзії, Китаю та Румунії [1]. Ріст потреби в онлайн-навчанні говорить про те, що люди надають перевагу самостійному вивченню іноземних мов. У Києві дані послуги надаються компаніями міжнародного, державного та місцевого рівнів. Між ними спостерігається істотна різниця в ціні на послуги (в основному за рахунок брендової вартості великих компаній). На споживчому ринку курси англійської мови в Києві пропонують більше двохсот компаній, проте 70% ринку утримують 10-15 шкіл. Даний факт зумовлює необхідність ефективного управління і підвищення ефективності підприємств на ринку послуг з вивчення іноземних мов, створення, розвитку і реалізації конкурентних переваг цих підприємств.

На основі оцінки пріоритетів розвитку компанії в умовах ринку проводиться пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності бізнесу, який доцільно спрямувати на розвиток передусім тих складових бізнесу, які формують основу його стабільного розвитку, формування вартості компанії. В умовах динамічного розвитку цифрового середовища для ринку послуг з вивчення іноземних мов найголовнішою такою конкурентною перевагою стає онлайн-навчання у будь-якому його прояві. Розглянемо типи курсів з використанням онлайн контенту в табл. 1 [2].

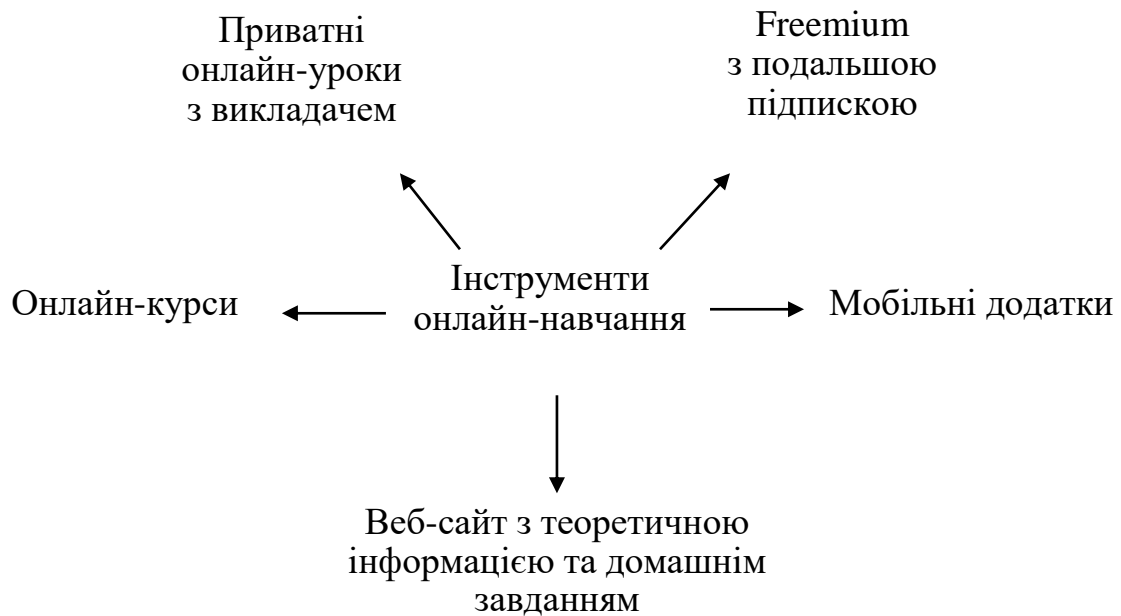
Типи курсів з використанням онлайн контенту

Відсоток онлайн контенту	Тип курсу	Характеристики курсу
0%	Традиційний	Курс, який не використовує онлайн-технологій; контент подається в усному чи письмовому вигляді.
1-29%	З використанням інтернет-технологій	Курс, що використовує онлайн-технології для того, щоб сприяти традиційним курсам. Може використовувати веб-сайти, щоб виставляти навчальну програму чи завдання
30-79%	Змішаний (гібридний)	Курс, що поєднує навчання онлайн та особисті зустрічі. Більша частина контенту надається в онлайн вигляді, застосовуються онлайн-дискусії, зменшується кількість особистих зустрічей.
>80%	Онлайн	Контент подається в онлайн вигляді, зазвичай немає особистих зустрічей.

На сьогоднішній день в Україні найбільше представників, які надають традиційні та курси з використанням інтернет-технологій. Проте, враховуючи той факт, що Україна займає лідируючі позиції по темпам росту онлайн-навчання, можна припустити, що на ринку послуг з вивчення іноземних мов в найближчі роки з'явиться більше представників, які надаватимуть змішані та онлайн курси.

Найлегшими навичками для засвоєння онлайн є сприйняття на слух, словниковий запас, читання, граматики та письмо. Розмовні навички та вимова є важкими для вивчення в онлайн середовищі, тому впроваджуючи будь-який вид онлайн контенту у свою бізнес-модель, потрібно звернути увагу на дані фактори.

Успішна діяльність підприємства на ринку з вивчення іноземних мов в умовах конкурентної взаємодії з іншими суб'єктами господарської діяльності можлива, коли здійснюється безперервна програма змін у сфері підвищення його конкурентних переваг, що може бути забезпечено за рахунок використання сучасних технологій в сфері онлайн-навчання (рис. 1).



**Рис. 1. Інструменти онлайн-навчання**

Вибір одного або комбінації з інструментів онлайн-навчання дозволить підприємству підвищити свої конкурентні позиції на ринку і завоювати його значущу частку.

Питання комплексних перетворень в підприємствах на ринку вивчення іноземних мов слід розглядати як управління програмами підвищення конкурентоспроможності, що обумовлено тим, що: перетворення в організації стають все більш складними і взаємопов'язаними; реалізація перетворень передбачає міжфункціональну координацію діяльності.

Методичною основою вирішення поставленого завдання служить системний підхід. Саме системний підхід до перетворень є запорукою розвитку підприємств. У сучасному конкурентному ринковому середовищі перетворення має взаємозалежний характер – якщо організація на даному етапі досягла деякого стійкого стану свого розвитку, то відповідно з цим синхронізується робота всіх структур організації (організаційної та виробничої). Перехід до іншого стану, характерного для наступного етапу розвитку організації, вимагає системної перебудови [3, с. 64].

Такий підхід характерний для досконалих динамічних ринків з інтенсивною конкуренцією, яким і є ринок з вивчення іноземних мов.

Таким чином, за результатами дослідження було визначено основні напрямки впровадження онлайн контенту як однієї з можливих конкурентних переваг, необхідних для підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринку з вивчення іноземних мов в сучасних умовах динамічного розвитку цифрового середовища, виходячи зі специфіки діяльності фірм у сфері навчання та особливостей поточної ринкової ситуації.

## **Література:**

1. Объемы рынка изучения иностранных языков // Электронный ресурс – [Режим доступа]: <https://skyeng.ru/mediacenter/market>.
2. E-Learning and Education Technology Market. The Study. 2017 [Режим доступа] [https://daks2k3a4ib2z.cloudfront.net/58c30a8e570c9ea96dae660b/59de4bd507bb670001644a06\\_edumarket\\_full\\_eng.pdf](https://daks2k3a4ib2z.cloudfront.net/58c30a8e570c9ea96dae660b/59de4bd507bb670001644a06_edumarket_full_eng.pdf).
3. Кемпбелл Д. Стратегічний менеджмент: Підручник / Д. Кемпбелл. – М., 2003. – 336 с.



## СЕКЦІЯ 14. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

**Пастух С. М.**

студентка факультету менеджменту та маркетингу

Науковий керівник: **Ведуга Л. Л.**

старший викладач кафедри менеджменту

*Національний технічний університет України*

*«Київський політехнічний інститут*

*імені Ігоря Сікорського»*

*м. Київ, Україна*

### **СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЗАДЛЯ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ НА ВНУТРІШНЬООРГАНІЗАЦІЙНОМУ РІВНІ**

Управління персоналом – це те, на що фокусуються багато компаній, в той час як інші компанії схильні розподіляти обов'язки з управління персоналом різним керівникам і менеджерам.

В сучасних умовах виникла необхідність в удосконаленні управління персоналом на підприємствах. Необхідно підвищити ефективність управління персоналом як на міжорганізаційному, так і на внутрішньорганізаційному рівні. Що стосується внутрішньорганізаційного рівня, слід зазначити, що керівники і менеджери повинні усвідомити недоліки традиційного управління персоналом, сформулювати нову кадрову політику та корпоративну культуру. Це буде сприяти досягненню соціального партнерства в колективі, узгодженню економічних і соціальних інтересів окремих працівників і робочих груп [1, с. 12].

Задля вирішення проблем необхідно застосувати низку змін, які допоможуть покращити становище в організації:

**Утримання.** Фахівці в області людських ресурсів віддають перевагу управлінню персоналом з першого інтерв'ю співробітника протягом усього терміну перебування на посаді. Конкурентоспроможний план оплати і пакет пільг спонукають співробітників працювати в компанії. Постійне адміністрування пільг, просування кар'єри співробітників і інтерактивний процес огляду, який здійснюється керівниками департаментів, допомагають співробітникам розвивати свій максимальний потенціал.

**Командна робота.** Ефективне управління персоналом створює міцні зв'язки між компанією і співробітником, а також заохочує співробітників розвивати почуття командної роботи. Командні вправи допомагають співробітникам вчитися працювати разом, і це працює з наданням уваги особистості, щоб створити більш міцну структуру персоналу. Співробітники розуміють свою роль в компанії і вчать поважати роль інших. Рішення компанії відповідають їх належним каналам, а структура організації зміцнюється.

Ефективність управління. Одним з найбільш важливих відносин для будь-якої компанії є відносини між менеджером і співробітником. У міру розвитку співробітника і команди співробітники розуміють, як його дії впливають на продуктивність всього відділу. Коли співробітники проявляють особисту зацікавленість в продуктивності свого відділу, це допомагає менеджерам більше зосередитися на відомчих процедурах і розвитку співробітників, в той же час приділяючи менше уваги адміністративних обов'язків, таким як вирішення спорів і оборот співробітників.

Корпоративна культура. На сьогоднішній день корпоративна культура відіграє важливу роль в системі управління персоналом підприємства і розглядається як стратегічний інструмент, що дозволяє орієнтувати усі його підрозділи та усіх працівників на загальні цілі, підвищувати ініціативу, забезпечувати відданість загальній справі. Більшість труднощів, які виникають в стратегічному управлінні персоналом здатний вирішити ефективний мотиваційний механізм, що має діяти на підприємстві [2, с. 35].

Можна зробити висновок, що управління персоналом є важливою структурною одиницею в системі загального менеджменту підприємства, невід'ємний компонент управлінського, економічного та інших напрямків. Тому необхідно покращувати систему управління задля ефективного розвитку організації та підвищення конкурентоспроможності.

### **Література:**

1. Балабанова Л. В., Сардак О. В. Управління персоналом. Підручник.- К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с. (дата звернення: 10.04.2018).
2. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство / Э. Х. Шейн; Пер. с англ. под ред. В. А. Спивака. – СПб.: Питер, 2002. – 336 с. (дата звернення: 10.04.2018).

## **НОТАТКИ**

Наукове видання

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

# **РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА**

м. Київ, 21 квітня 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 25.04.2018 р. Здано до друку 26.04.2018 р.  
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Цифровий друк.  
Ум.-друк. арк. 6,28.  
Тираж 100 прим. Зам № 1804-04.