

ЗАПОРІЗЬКА ОБЛАСНА РАДА
ЗАПОРІЗЬКА ДЕРЖАВНА ІНЖЕНЕРНА АКАДЕМІЯ
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. ОЛЕСЯ ГОНЧАРА
КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМ. МИХАЙЛА ОСТРОГРАДСЬКОГО
РЕГІОНАЛЬНИЙ ФОНД ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА
У ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ
THE STATE AGRARIAN UNIVERSITY OF MOLDOVA (Chisinau, Republic of Moldova)
KAUNAS UNIVERSITY OF TECHNOLOGY (Kaunas, Lithuania)
VILNIUS GEDIMINAS TECHNICAL UNIVERSITY (Vilnius, Lithuania)

**СУЧАСНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
ТА ЗОВНІШНЬОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ:
ЕКОНОМІЧНІ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ
АСПЕКТИ**

МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

27 жовтня 2018 року

Запоріжжя
2018

Організаційний комітет

Голова організаційного комітету:

Банах Віктор Аркадійович – доктор технічних наук, професор, ректор Запорізької державної інженерної академії.

Заступники голови організаційного комітету:

Коваленко Олена Валеріївна – доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України, завідувач кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

Любим Людмила Сергіївна – голова постійної комісії з питань економічного розвитку, інвестицій, регуляторної політики та підприємництва Запорізької обласної ради.

Члени організаційного комітету:

Метеленко Наталя Георгіївна – доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізької державної інженерної академії.

Воронкова Валентина Григорівна – доктор філософських наук, професор, академік Української академії політичних наук, завідувач кафедри менеджменту організацій та управління проектами Запорізької державної інженерної академії.

Макаренко Андрій Петрович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту Запорізької державної інженерної академії.

Гринько Тетяна Валеріївна – доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України, завідувач кафедри економіки та управління Дніпропетровського національного університету ім. Олеса Гончара.

Маслак Ольга Іванівна – доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України, завідувач кафедри економіки Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського.

Рекомендовано Вченою радою Запорізької державної інженерної академії
(протокол № 13 від 29.11.2018 року)

Сучасні чинники розвитку міжнародних відносин та зовнішньої політики держави: економічні та інституціональні аспекти: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 27 жовтня 2018 р.). – Запоріжжя: Запорізька державна інженерна академія, 2018. – 184 с.

ISBN 978-966-916-681-4

До збірника матеріалів конференції увійшли тези доповідей, що стали предметом обговорення учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Пріоритетні напрями розвитку економіки: нові реалії та можливості в умовах євроінтеграції», що відбулася у Запорізькій державній інженерній академії.

Матеріали конференції можуть становити інтерес для наукових працівників, викладачів, студентів вищих навчальних закладів, а також для всіх, хто цікавиться сучасними проблемами та перспективами розвитку підприємництва та фінансово-економічного потенціалу регіону.

УДК 339.9(063)

ЗМІСТ

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Костів І.Я.

СУТНІСТЬ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ:
АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ7

Лебедева Л.В.

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПАРАДИГМАЛЬНИХ
І КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗРУШЕНЬ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.10

Петренко М.А.

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ.....14

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Іринчина І.Б.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА
НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ17

Іщук А.Є., Дворников Д.О.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗШИРЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ19

Коломієць В.М.

СПЕЦИФІКА ВИЗНАЧЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ
ДЛЯ НАЛАГОДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ СИСТЕМИ ЙОГО ОБЛІКУ23

Мельник О.Г., Адамів М.Є., Хомік О.В.

«СМАРТ»-МИТНИЦЯ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ ВПРОВАДЖЕННЯ
В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ27

Ніконенко У.М.

ВПЛИВ УМОВ ТОРГІВЛІ НА ДИНАМІКУ ДОХОДУ КРАЇН-ЕКСПОРТЕРІВ
СИРОВИННИХ РЕСУРСІВ31

Паєвська О.О.

ІННОВАЦІЙНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ
МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ35

Радчук Д.О.

ПРАВОВІ МЕЖІ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОСИСТЕМИ.....38

Туль С.І.

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ РИНКУ ПРАЦІ КРАЇН ЄС40

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Bitoleuova Y. D.

FEATURES OF KAZAKHSTAN BUDGET SYSTEM MANAGEMENT44

Каркинбаева Ш.И.

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КАЗАХСТАНЕ.....47

Кіш Г.В., Зозулинець Х. МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ.....	49
Марков Р.Р. ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ РОСЛИННИЦЬКИХ ГАЛУЗЕЙ ТЕХНІЧНИМИ ЗАСОБАМИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ	53
Панченко Н.Г. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОЛОЖЕНЬ ВЗАЄМОДІЇ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ З ДЕРЖАВНИМИ ТА РЕГІОНАЛЬНИМИ ОРГАНАМИ ВЛАДИ.....	56
Пінчук Д.В. ПАРАМЕТРИ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЗА ОБІГОМ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ.....	59
Хрип'юк В.І. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА МОДЕРНІЗАЦІЯ ПАРАДИГМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	61
НАПРЯМ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА	
Аніканова Г.М., Трифонов Г.Ф. ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	65
Васильєв О.В., Мількін І.В. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ПРАКТИЧНОГО ВИКОРИСТАННЯ ВЕНЧУРНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ	69
Гарькава В.Ф., Зворикін І.В. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ	72
Дюк О.М. ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА».....	75
Дяченко О.О. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ЗМІНАМИ НА АВІАПІДПРИЄМСТВАХ.....	78
Петрушка Т.О., Ємельянов О.Ю. ПРИСКОРЕННЯ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ЗРОСТАННЯ ЇХ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	81
Коваленко О.В., Соколова А.С. 10 ТРЕНДІВ КЛІЄНТСЬКОГО СЕРВІСУ, ЯКІ ПІДВИЩУЮТЬ ЕКОНОМІЧНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	85
Ковшик В.І. ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ.....	88
Козаченко Ю.О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	91

Левченко О.В., Бортнік В.В., Кумейко О.О. СУЧАСНІ МЕТОДИ ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ	94
Нездойминов С.Г., Феофанова О.Г. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ УСЛУГ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА	96
Сенчук І.В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВА ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	99
Sytkin O.S., Nahirna O.V., Vysotska I.B. DETERMINATION OF THE MAIN FACTORS INFLUENCING THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISES IN UKRAINE	103
Скорнякова Ю.Б., Полуфакіна О.О. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ	106
Тунік Т.І., Голомб В.В. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	110
Тютюнник Ю.В., Дробишева О.О. МОТИВАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	112
Тюхтій М.П., Єременко Т.В. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В РЕГІОНІ.....	115
Чепіжко О.В. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ	118
Юрій Е.О. ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХІВ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ	122
НАПРЯМ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Іванов С.В., Ляшенко В.І. ПРО НЕОБХІДНІСТЬ РОЗРОБКИ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ДОНЕЦЬКОГО ТА ПРИДНІПРОВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНИХ РАЙОНІВ З МЕТОЮ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛОЖЕНЬ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС.....	126
Передерій А.А. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ	131
Передерій А.А. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ	135
Подлігасва А.В. СЛАНЦЕВИЙ ГАЗ ТА СТВОРЕННЯ ХАБІВ ЯК ГОЛОВНІ ФАКТОРИ УТВОРЕННЯ РИНКОВОЇ ЦІНИ НА ГАЗ	139

Подлігаєва А.В. ВПЛИВ ФІНАНСОВИХ ДЕРИВАТИВІВ НА ФОРМУВАННЯ ЦІНИ МІЖНАРОДНИХ НАФТОГАЗОВИХ КОНТРАКТІВ	143
--	-----

НАПРЯМ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Севастьянов Р.В. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТУ МІСТА ЗАПОРІЖЖЯ	148
---	-----

НАПРЯМ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Базецька Г.І., Кусик Н.Л. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	151
---	-----

Єланська Н.О. ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ЗАХИСНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ СОЦІАЛЬНИХ СИСТЕМ	155
--	-----

Соколова Я.А. СЕЗОННА ПРАЦЯ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	161
---	-----

НАПРЯМ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Коноваленко Д.В. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ДЕФЦИТУ СЕКТОРА ЗАГАЛЬНОГО ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	166
--	-----

Мещеряков А.А. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	170
--	-----

Рудкевич В.І. СУЧАСНИЙ СТАН ФОРМУВАННЯ ДОХОДНОЇ БАЗИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ.....	173
--	-----

НАПРЯМ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Штогринець Н.В., Дикусар Х.О. МІСЦЕ ТА РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	177
---	-----

НАПРЯМ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Ліщук М.В. ГЕОІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК.....	180
---	-----

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Костів І.Я.

*магістр спеціальності «Облік і оподаткування»
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника
м. Івано-Франківськ, Україна*

СУТНІСТЬ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ: АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ

Сучасний стан розвитку науки в період глобальних змін та зрушень у економічній сфері діяльності суспільства характеризується детальними дослідженнями такого фактору як кредиторська заборгованість. Необхідною умовою функціонування суб'єкта господарської діяльності в сучасній системі ринкових відносин є залучення позикових коштів. Суб'єкти господарювання в процесі здійснення підприємницької діяльності вступають у взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання, фізичними особами, бюджетними установами тощо, – це створює передумови для виникнення кредиторської заборгованості. Таким чином, кредиторська заборгованість є одним із джерел надходження засобів для підприємства та здійснює прямий вплив на фінансовий стан суб'єкта господарювання. Перед здійсненням функцій з управління кредиторською заборгованістю постає вирішення низки складних завдань бухгалтерського обліку, внутрішнього контролю та аналізу даного виду заборгованості. Враховуючи вищесказане, дослідження проблеми, визначення суті та класифікації кредиторської заборгованості потребує досконалого розгляду та вивчення.

Метою дослідження є проведення аналізу розбіжностей у наукових підходах до визначення сутності поняття «кредиторська заборгованість», а також виявлення неточностей у класифікації кредиторської заборгованості та розробка її удосконалених методів.

На основі аналізу наукових праць можна визначити питання вивчення загальної сутності та дослідження класифікації кредиторської заборгованості пріоритетним напрямком великої кількості наукових досліджень Ю.А. Васи-

ленко, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, В.М. Костюченко, І.В. Орлова, Н.М. Ткаченко, Г.О. Партин, К.С. Сурніної, Н.І. Верхоглядової та ін.

Незважаючи на досить глибоке вивчення кредиторської заборгованості багатьма вченими, єдиної думки щодо трактування даного поняття в науковій літературі досі не встановлено.

Бутинець Ф.Ф., Горецька Л.Л. називають кредиторську заборгованість формою розрахунку за товари і послуги, які компанія придбає в процесі господарської діяльності. Вони повторюються з певним періодом і використовуються у виробництві (сировина) чи для перепродажу (торгові рахунки до сплати).

У авторефераті дисертації Сурніна К.С. подає наступне визначення кредиторської заборгованості: «це сума, яку повинно сплатити підприємство (організація) в установленій термін юридичним або фізичним особам (кредиторам) внаслідок отримання ним коштів в грошовій або інших формах» [1, с. 6].

Остапченко Н.В. стверджує, що визначення всіх зобов'язань як заборгованості є необґрунтованим, називаючи заборгованістю лише зобов'язання, не погашені в строк [2, с. 8]. Дана позиція автора є дещо дискусійною. При трактуванні заборгованості як протермінованих зобов'язань виникає питання: як тоді трактувати поняття «протермінована заборгованість»?

С.Ф. Голова та В.М. Костюченко вважають, що кредиторська заборгованість, рахунки до оплати (Accounts Payable) – це суми, які нараховуються постачальникам за купівлю у них товарів або послуг в кредит [3, с. 320].

Загородній А.Г. та Партин Г.О. трактують кредиторську заборгованість як оцінену в гривнях заборгованість суб'єкта господарювання іншим юридичним і фізичним особам, що виникла у результаті раніше здійснених дій, і щодо якої у підприємства існують певні зобов'язання (погашення в певний строк) [4, с. 112].

В свою чергу, Бланк І.А. вважає, що кредиторська заборгованість – це поточні зобов'язання підприємства, які відображають його зобов'язання перед господарськими партнерами з комерційних операцій; з розрахунків, нарахованих до оплати тощо [5, с. 162]. Якщо поточними зобов'язаннями вважати короткострокову заборгованість, тоді постає проблема у відображенні у звітності заборгованості з довготривалих операцій.

Цал-Цалко Ю. С. ідентифікує кредиторську заборгованість через тимчасове залучення активів у господарську діяльність підприємства шляхом одержання майна інших суб'єктів господарювання на безоплатній основі [6, с. 260].

Н. В. Чебанова та Ю.А. Василенко визначають кредиторську заборгованість як особливу частину майна організації, що є предметом обов'язкових

правовідносин між організацією та її кредиторами. Організація має можливість користуватися кредиторською заборгованістю, однак вона зобов'язана повернути залучену частину майна кредиторам, що мають право вимоги на неї. Дана частина майна – це борги організації, чуже майно, кошти, що знаходяться у володінні організації-боржника [7, с. 413].

Наведені визначення поняття «кредиторська заборгованість» є надзвичайно різноманітними і досить суперечливими. Науковці розглядають кредиторську заборгованість як грошові кошти, сировину, частину майна. Найбільш вдалим, на нашу думку, визначенням кредиторської заборгованості є наступне: кредиторська заборгованість – це результат правовідносин суб'єктів господарювання, який є наслідком передачі грошових коштів, товарно-матеріальних цінностей чи інших активів кредитором боржнику за умови зобов'язання повернення їх в обумовлений строк.

Кредиторська заборгованість є спонтанним джерелом фінансування. Підприємство залучає його внаслідок звичайної операційної діяльності. Якщо обсяги діяльності організації зростають, як наслідок, зростає і величина кредиторської заборгованості.

Досягнення та стабільна підтримка стійкого фінансового стану підприємства є основною запорукою його подальшого економічного і фінансового зростання. Адже при недостатній платоспроможності підприємство буде змушене поставити основною метою діяльності не отримання прибутку і зростання добробуту його власників, а позицію щодо утримання на конкурентному ринку. Світовий досвід свідчить, що одним із показників стійкого фінансового становища в умовах конкурентоспроможності є позитивна кредиторська заборгованість та належно організована робота з її управління.

Література:

1. Сурніна К. С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств: автореф. дисертації на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит. Луганськ: Східноукраїнський нац. ун-т ім. В. Даля, 2002. 19 с.
2. Остапченко Н. В. Реструктуризація заборгованості як засіб підвищення ефективності діяльності підприємств харчової промисловості: автореф. дисертації на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (харчова промисловість). Київ, 2010. 22 с.
3. Голов С. Ф., Костюченко В. М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: практ. посіб. Київ: Лібра, 2004. 880 с.
4. Партин Г. О., Загородній А. Г. Управлінський облік: навч. посіб. Київ: Знання, 2007. 303 с.

5. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера. Киев: «Ника-Центр», 1998. 480 с.
6. Цал-Цалко Ю. С. Финансовый анализ: підруч. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 566 с.
7. Чебанова Н.В. Бухгалтерський фінансовий облік: [Посібник] / Н. В. Чебанова, Ю. А. Василенко. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 672 с.

Лебедева Л.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економічної теорії та конкурентної політики

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Київ, Україна

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПАРАДИГМАЛЬНИХ І КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗРУШЕНЬ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Сьогодні Україна переживає наслідки економічної нестабільності: спад обсягів виробництва, виникнення ознак нестабільності у банківському секторі, зростання курсу долара до гривні, зростання валового зовнішнього боргу України та ін. Ця криза – це не поодинокі явище розладу функціонування інститутів ринкової економіки та індустріального суспільства, а системний процес переходу до нової стадії цивілізаційного зростання – стадії становлення постіндустріального суспільства, що пов'язана з значними змінами як в інститутах самого суспільства, так й в економічній сфері. З її приходом постає необхідність обґрунтування нової системи принципів та методів пізнання економічної дійсності, сучасної методології дослідження.

Вивченню постіндустріального суспільства та методологічних проблем його дослідження присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених: Белла Д., Гэлбрейта Дж., Інглегарта Р., Дракера П., Коуза Р., Сакайя Т., Тоффлера Е., Хантингтона С., Шумпетера Й., Фукуями Ф., Фрімена К., Іноземцева В.Л., Чухна А. А., Базилевича В.Д., Гальчинського А.С., Гейця В.М., Зайцева Ю.К., Савчука В.С., Семиноженка В.П., Федулової Л.І. та ін.

Все ж багато питань залишаються невирішеними, потребує подальшого дослідження система правил та процедур дослідження нової організації економічних відносин – постіндустріального суспільства, адже нова дійсність вимагає й нової методології її дослідження.

Методологію, як сферу дослідження, не можна віднести до предмету якоїсь певної, однієї науки, це загальна дисципліна, що може бути названа «наукою про

науку» та «шлях досягнення істини». У науковій літературі поняття «методологія» трактується як система певних способів і прийомів, що застосовуються в тій чи іншій сфері діяльності (в науці, політиці, мистецтві тощо) та вчення про цю систему, загальна теорія методу, теорія в дії [1, с. 365].

Економісти сутність поняття «методологія» розуміють як «підсумок, синтез принципів і засобів пізнання, вироблених людством у процесі його пізнавальної та перетворювальної діяльності» [2, с. 10] та як «вчення про структуру, логічну організацію, методи та засоби діяльності» [3, с. 332].

При дослідженні закономірностей і проблем становлення та функціонування постіндустріальної моделі економічного розвитку, особливостей інституціональних форм відповідних цій моделі соціальної системи необхідно насамперед визначити ту сукупність методів, за допомогою яких можливо пізнати цю складну, за словами Д.Белла, аналітичну конструкцію. Основою парадигми таких досліджень слугує нова філософія поглядів на сутність і характер змін, які відбуваються у житті постіндустріального суспільства, його економічної системи, змін у поведінці як окремого індивіда, так і його взаємовідносин з оточуючими, еволюції духовних цінностей людини та загалом системи факторів, за допомогою яких створюється продукт в умовах динамічного розвитку науково-технічної революції та поширення інтелектуальної власності. Визначальним чинником виникнення потреби у новій парадигмі досліджень є завершення етапу «автономії» економіки у цивілізаційному розвитку та зростаючий взаємозв'язок між соціальною та економічною сферами системи.

Сучасний розвиток методології дослідження економіки означений розумінням переплетіння та взаємозв'язку всіх сфер життя, і економіки як його складової, його розвитку як єдиного цілого.

На думку Е. Тоффлера, ми стоїмо сьогодні на порозі нової доби синтезу. В усіх інтелектуальних галузях діяльності, від точних наук до соціології, психології й економіки, особливо економіки, ми, ймовірно, побачимо повернення до великомасштабного мислення, до загальної теорії, до складання частин до купи. Як влучно зауважують вітчизняні науковці «нова вихідна концептуальна схема, модель постановки проблем і методів їх розв'язання перебуває у стадії формування, тому є радше потенційно перспективною, бо ще не домінує в системі традиційної методології» [4, с. 229-230].

Отже принципами нової парадигми дослідження постіндустріального суспільства є:

1. Відхід від ідеології економізму й економічного детермінізму;

2. Заміна аналізу безсуб'єктної моделі на людиноцентричну, сприйняття людини як мети економічної діяльності, врахування її потреб та інтересів;

3. Сприйняття та врахування в економічному дослідженні багатовимірності та складності економічного життя;

4. Визнання рівноправності економічних та позаекономічних чинників розвитку сучасної економічної та господарської систем;

5. Використання принципу методологічного плюралізму у економічному дослідженні.

На сьогодні стає цілком очевидно, що вибір людини – це не просто співставлення економічної вигоди, та відбору найкращого варіанту, а дещо інше – отримане моральне з адоволення від задоволення суб'єктивних потреб. У науковому колі все частіше йде мова про відмову від «споживацького» суспільства, та формування людини-особистості, що стає основою формування та розвитку постіндустріального суспільства та економіки, саме тому економічний детермінізм втрачає свою актуальність.

Подолання безсуб'єктного, позаособистісного аналізу економічних процесів та явищ, орієнтація на створення людиноцентричного господарського механізму стає основою економічного розвитку. Адже, важко оспорювати той факт, що надмірне спрощення економічної дійсності, відірваність реальності від теоретичної моделі стало однією з першопричин кризи економічної теорії, яку ми спостерігаємо сьогодні. Саме тому нова політична економія ставить у центр свого дослідження людину як мету діяльності, а не її інструмент.

За умов становлення постіндустріального суспільства необхідним стає врахування в економічному дослідженні багатовимірності та складності економічного життя, визнання потреби у синтезуючому мисленні, адже, використовуючи інструментарій одного підходу чи школи ми розкриваємо лише частину істини, залишаючи цілісну проблему поза увагою.

Саме тому великого поширення у новій методології дослідження набув принцип методологічного плюралізму. Представники методологічного плюралізму у філософії економіки (Б. Колдуелл, Л. Боленд, Д. Маккласкі та ін.) виступають проти єдиної методології економічної науки та «за свободу вибору методу дослідження» [5, с. 510]. На думку Колдуелла, визначальним положенням у методологічному плюралізмі є те, що «не існує універсального, логічно довершеного методу оцінки теорії» [6, с. 245]. Колдуелл зауважує що, будь-яке дослідження з позицій методологічного плюралізму повинне починатися з «раціональної реконструкції як робіт по методології економіки, так і різних дослідницьких програм у рамках економічної науки» [6, с. 245]. Предмет методології розглядається у виявленні, вивченні і порівнянні

принципів, на яких базуються різні школи, у визначенні сильних і слабких сторін відповідних теорій, а не просто у пошуку шляхів по удосконаленню існуючої теорії. Наступним кроком є критичний аналіз реконструйованої моделі та побудова на її основі нової, вдосконаленої теорії. При цьому, як зазначав австрійський філософ П. Фейєрбанд «згодиться все», тобто будь-які методи дослідження [7]. Використання єдиного методу і виконання всіх його вимог, на думку Фейєрбанда, несумісне ні з реальною практикою наукового дослідження, ні з творчою природою пізнання.

Тобто, практична цінність методологічного плюралізму полягає в тому, що він «розв'язує руки» досліднику, не тримає його в рамках визнаної на певний час методології дослідження, при цьому значно розширюючи інструментарій його роботи.

Рівноправність економічних та позаекономічних чинників розвитку сучасної економічної та господарської систем стає вагомим принципом сучасної методології економічного дослідження, адже із задоволенням своїх базових потреб у людини з'являється час на саморозвиток, задоволення своїх культурних потреб, творчість та ін.

Отже, визначальними принципами сучасної методології дослідження постіндустріального суспільства є відмова від доктрини економічного детермінізму, людиноцентричність економічного аналізу, визнання рівноправності економічних та позаекономічних чинників розвитку сучасної економічної та господарської систем, використання принципу методологічного плюралізму в економічному дослідженні, перехід від абстрактних схем та моделей господарських систем до дослідження умов і чинників самореалізації в економічному середовищі людини як цілісності її духовної, культурної, естетичної сторін.

Література:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М.: Academia, 1999. – 773 с.
2. Тоффлер Э. Третья волна. М.: АСТ, 2004. – 784 с.
3. Хантингтон С. «Столкновение цивилизаций?» [Електронний ресурс] / С. Хантингтон // наукова стаття. Режим доступу до статті: www.nbuv.gov.ua/polit/93hssc.htm;
4. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. – К.: Логос, 2003. – 631 с.
5. Философский энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.
6. Суслов И.П. Методология экономического исследования / И.П.Суслов. М.: Экономика, 1983. – 216 с.

Петренко М.А.

студентка

*Донецького національного технічного університету
м. Покровськ, Донецька область, Україна*

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Забезпечення фінансової безпеки, є однією з основних функцій будь-якої держави. Фінансова безпека є умовою такого розвитку фінансової системи і фінансових відносин, котрий повинен забезпечити їх фінансову стабільність, а також зберегти цілісність та єдність фінансової системи, успішне подолання внутрішніх і зовнішніх загроз у фінансовій сфері.

Багато вчених, як вітчизняних так і зарубіжних, приділяли велику увагу вивченню підходів щодо трактування та забезпечення фінансової безпеки, серед них можна виділити таких, як: Барановський А.О., Папехін Р.С, Єпіфанов А.О., Кириченко О.А., Лаптев С.М., Пригунов П.Я., Захаров О.І., Реверчук Н.Й., Бланк І.А. та інші.

Метою публікації є визначення підходів щодо трактування поняття «Фінансова безпека».

Термін «безпека» почали використовувати у XII ст. для того, щоб позначити спокійний стан духу людини, яка вважала себе захищеною від будь-яких небезпек [1, с. 8]. Науковці Західної Європи використовують визначення поняття «безпека», котре було запропоноване американським політологом А. Уолферсом. Він розглядав безпеку в об'єктивному та суб'єктивному аспектах. В першому випадку вчений трактував безпеку як відсутність загроз набутих цінностям, а у другому як відсутність страху, тобто вказаним цінностям буде нанесено шкоду, і вони будуть знищені [2].

Розглянемо декілька визначень даного поняття за різними авторами (табл. 1).

З розглянутих визначень можна виділити такі основні аспекти, а саме: граничний стан фінансової стійкості, захист від можливих фінансових втрат, ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин, якість фінансових інструментів і послуг. Тож, при визначенні цього поняття потрібно враховувати усі його виявлені особливості.

Підходи до визначення поняття «фінансова безпека»

Автор	Визначення
Папехін Р. С [4]	Фінансова безпека – це граничний стан фінансової стійкості, в якому повинно знаходитись підприємство для реалізації своєї стратегії, а також який характеризує спроможність підприємства протистояти внутрішнім і зовнішнім загрозам.
Ревенчук Н.Й [5]	Фінансова безпека підприємства – це захист від можливих фінансових втрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання їх корпоративних ресурсів.
Бланк І.О [6]	Фінансова безпека підприємства – як кількісно та якісно детермінованого рівня фінансового стану, котрий забезпечує стабільний захист його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії та створюють необхідні передумови фінансової підтримки стійкого розвитку в поточному та майбутньому періоді.
Горячева К. С [7]	Фінансова безпека підприємства – це такий його фінансовий стан, який характеризується збалансованістю та якістю фінансових інструментів, технологій та послуг, стійкістю до загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, а також забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи.
Барановський А.О [8]	Фінансова безпека – це: 1) ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин; 2) рівень забезпеченості громадянина, домашнього господарства, верств населення, підприємства, організації, установи, регіону, галузі, сектора економіки, держави, ринку, суспільства, міждержавних утворень, світового співтовариства фінансовими ресурсами, які є достатніми для задоволення всіх їх потреб і виконання існуючих зобов'язань.
Єпіфанов А.О [9]	Фінансова безпека – це стан підприємства, який: 1) дозволяє забезпечити стабільність, платоспроможність та ліквідність у довгостроковому періоді; 2) забезпечує достатню фінансову незалежність; задовольняє потреби підприємства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення.

Багато різних авторів по-різному тлумачили поняття «фінансова безпека». Таке різноманіття підходів щодо визначення сутності поняття «фінансова безпека» пояснюється його багатоаспектністю та багатогранністю, але кожен із цих підходів не враховує ту чи іншу характеристику фінансової безпеки, яка запропонована іншим автором. Тому на основі проведеного дослідження я пропоную таке визначення: фінансова безпека – це певний рівень незалежності, стабільності та стійкості фінансової системи, захищеність фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин в умовах впливу на неї зовнішніх і внутрішніх факторів, що становлять загрозу фінансовій безпеці, а також здатність фінансової системи, за допомогою фінансових інструментів і послуг, забезпечити ефективне функціонування економічної системи.

Література:

1. Полтораков О. Національна безпека в дефініційних вимірах / О. Полтораков // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 4(17). – С. 8-13.
2. Пасічник В. Філософська категорія безпеки як основа нової парадигми державного управління національною безпекою. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lvivacademy.com/visnik7/index.html>.
3. Резнік О.М. Сучасні підходи до визначень економічна та фінансова безпека в Україні [Текст] / Міжнародна наукова-практична конференція «Актуальні проблеми права на сучасному етапі розвитку державності» International research and practice conference «Urgent problems of law on the modern stage of statehood development»: Conference proceedings, October 20-21, 2017. Lublin: Izdevnieciba «Baltija Publishing» pages 178-181.
4. Єпіфанов А.О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
5. Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. «Економіка організації та управління підприємствами» / К.С. Горячева.
6. Папехин Р.С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10. – 21 с.
7. Нікіфоров П.О. Сутність і значення фінансової безпеки страхової компанії / П.О. Нікіфоров, С.С. Кучерівська // Фінанси України.
8. Барановський О. І. Банківська безпека: проблема виміру / О. І. Барановський // Економічне прогнозування.
9. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – 309 с.

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Гринчина І.Б.

*доцент кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ

Актуалізується проблематика досягнення консенсусу між державами при прагненні прибуткової участі у міжнародній торгівлі їх суб'єктів. На більшості світових ринків сировини, товарів та послуг – пропозиція перевищує попит або ж типовою стає ситуація відсутності у пропозиції фінансових коштів, які вкрай не рівномірно розподілені у Глобальному середовищі. Нерівність суб'єктів міжнародних торговельних відносин, загострення ресурсної небезпеки, динаміка інноваційного розвитку, екологічна проблематика, перманентні кризові явища та трансформації на фінансових ринках тощо. Це далеко не повний спектр характеристик міжнародного торговельного середовища. У наявності протиріччя між потребою у зовнішніх ринках як джерелах добробуту націй й в той же час, ускладненні домовленостей у наслідок конфлікту інтересів суб'єктів міжнародних торговельно-економічних інтересів, внаслідок значного перевищення попиту над пропозицією. Тому, на нашу думку, актуалізується потреба виведення соціальної відповідальності суб'єктів як міжнародного так і національного бізнесу в основу їх конкурентних переваг при доступі на ринок, особливо ринок лікарських засобів.

Для дослідження нами обрана одна із провідних сфер світової економічної системи як за показниками інноваційного розвитку так і за стратегічним значенням для існування усіх інших сфер економіки. В Україні це сфера охорони здоров'я. У провідних країнах Західної, Північної Європи, США її назва – це економіка здоров'я.

На сьогодні, динамізується трансформація національних систем охорони здоров'я – у новому трактуванні – національної економіки здоров'я. Отож, виникає потреба з'ясування базових понять: економіка здоров'я, соціальна

відповідальність, доступ на ринок, національний ринок здоров'я чи все ж таки – система охорони здоров'я.

У результаті вивчення світового досвіду формування моделей економіки здоров'я у європейських державах та країнах Північної Америки, ми сформуваємо власне бачення суті поняття: економіка здоров'я [1] Економіка здоров'я – це симбіоз наукових і практичних потужностей країни зі сфери охорони здоров'я, фармацевтичного бізнесу та економіки. Окрім того, потребує ретельного дослідження проектний формат національного ринку здоров'я, який є сполукою 5-ти ринкових суб'єктів у складі – 1) фармацевтичного бізнесу, 2) медичних послуг, 3) споживача лікарських засобів та медичних послуг, 4) державних органів, уповноважених регламентувати сферу охорони здоров'я, 5) страхового бізнесу.

Соціальна відповідальність національної економіки формується внаслідок соціальної відповідальності при взаємовідносинах усіх учасників ринку. Їй безперечно початок закладають ефективні комунікації в межах кожної окремої галузі економіки. Можливі суто на основі принципів соціальної відповідальності її учасників.

Вірогідність розробки та впровадження продуктивних інновацій знаходиться в прямій залежності від стану здоров'я робочої сили усіх ринків світового господарства. Актуалізується необхідність формування ефективних моделей прийняття рішень при формуванні національного ринку лікарських засобів. Вважаємо, в умовах без зупинного розширення пропозиції на світовому ринку лікарських засобів, необхідним впровадження системи прийняття рішень доступу на ринок лікарських засобів через соціальну відповідальність суб'єктів економіки здоров'я. Особливої актуальності соціальна відповідальність суб'єктів фармбізнесу має для національних ринків трансформативних держав, де оцінка ефективності лікарських засобів є новим інструментом при прийнятті рішень щодо доступу ліків на ринок. Де при співвідношенні показників ціна/якість лікарського товару, держави в умовах перманентного дефіциту бюджетних коштів, перевагу надають генерикам, які виграють за ціновими характеристиками.

Соціальна відповідальність суб'єктів ринку лікарських засобів передбачає готовність добровільно нести необов'язкові витрати на соціальні потреби понад межі, встановлені податковим, трудовим, екологічним та ін. законодавством, виходячи не з вимог Закону, а з моральних, етичних міркувань. З огляду на процес формування поняття глобального здоров'я на світовому ринку лікарських засобів.

Сьогодні, з одного боку, держава покликана забезпечувати процес національного виробництва високою продуктивністю праці, що передбачає наявність працездатної (здорової) робочої сили, з іншої, держава формату соціально-ринкової економіки, повинна гарантувати доступність лікарських засобів доказової медицини для профілактики та лікування населення – винайдення інструментів збалансування інтересів стає актуальною проблематикою подальшого розвитку як національних економік так і глобального співтовариства в цілому й потребує залучення наукової та практичної когорти фахівців. Й, перш за все, компоненти соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу мають стати конкурентною перевагою при розширенні присутності компаній як на національних так і на світовому ринку лікарських засобів.

Література:

1. Офіційний сайт Міжнародне товариство з фармакоеконічних досліджень та результатів лікування (ISPOR) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ispor.org/>

Іщук А.Є., Дворников Д.О.

*студенти факультету міжнародної економіки та менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗШИРЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

На сьогоднішній день Європейський союз є найглибше інтегрованим блоком країн у світі. Не зважаючи на вже досягнуті результати, до повної економічної і політичної конвергенції країн-членів союзу потрібно зробити ще чимало кроків. Тому, перед ЄС постало питання: розвиватися інтенсивним чи екстенсивним шляхом. Серед багатьох важливих напрямів внутрішнього розвитку, особливу актуальність набуває досягнення соціального та територіального згуртування, зменшення рівня безробіття, ефективно та безпечно для довкілля використання енергії, поглиблення спеціалізації і кооперації виробництва, розширення науково-технічного співробітництва, посилення економічного і технічного сприяння, створення спільних підприємств та інші форми економічного співробітництва. Проблема полягає у тому, що

реалізація таких масштабних проектів вагомо ускладнюється постійним територіальним розширенням Європейського Союзу.

Проблеми та перспективи розширення Європейського Союзу були розглянуті низкою як українських, так і закордонних економістів, серед яких Л. Саммерс, В. Воробйов, А. Чубарьян та інші.

Метою роботи є визначення основних чинників, які сприяють або стримують майбутнє розширення Європейського Союзу, їх аналіз, а також можливий вплив на подальшу інтеграцію України до цього об'єднання.

На сьогоднішній день Європейський союз є надзвичайно сильною економічною та політичною одиницею в світі, думкою та інтересами якої неможливо нехтувати. Дане інтеграційне об'єднання включає в себе чотирьох членів Великої Сімки, що очевидно демонструє потужність союзу. Проте вже як декілька років на порядку денному стоїть питання подальшого розвитку ЄС: чи це має бути шлях поглиблення усесторонніх зв'язків в рамках вже існуючого союзу, чи політика подальшого розширення.

Однією із ключових проблем інтеграції нових держав до Європейського Союзу є розрив у розвитку між претендентами на вступ та країнами-членами. Держави-кандидати від нинішніх членів ЄС відрізняються по багатьом економічним показникам, таким як рівень виробництва, доходів, споживання, безробіття, конкурентоздатності та інше. Дана тенденція спостерігалась і у випадку приєднання 10 нових країн Центрально-Східної та Південної Європи в 2004 році, Болгарії та Румунії у 2007, а згодом і Хорватії у 2013-му [1, с. 13]. Проте у випадку останньої важливим, а, можливо, і вирішальним фактором було навіть не потенційне економічне зростання та розширення ринку ЄС, а геополітичні та стратегічні інтереси. Можливе майбутнє приєднання країн Західних Балкан, а саме Сербії, Македонії, Чорногорії та Албанії, викликане певною мірою побоюванням посилення впливу на цих територіях Росії або Китаю.

Іншою важливою проблемою подальшого розширення Європейського Союзу є питання регулювання сільськогосподарської сфери діяльності. Сучасне планування соціального та економічного розвитку розширеного ЄС та модернізація САП враховують необхідність активізації інститутів сільського соціуму, за допомогою яких можливе відродження регіонів, які перебувають у стані занепаду, поліпшення демографічної ситуації, збереження поселенської мережі та захист природних агроландшафтів [2, с. 173]. Також варто зазначити, що низький рівень продуктивності та технологічна відсталість аграрного сектору України є суттєвим стримуючим фактором для вступу в ЄС, адже потреба у його модернізації в процесі адаптації до САП вимагатиме колосальних ресурсів зі спільного європейського бюджету.

Ще однією причиною конфронтації між прихильниками розширення та прихильниками глибшої інтеграції є дисбаланс між темпами інтеграції країн-новачків ЄС до Шенгенського простору та Єврозони, тим самим створюючи так звану «Європу різних швидкостей» або «Європу змінної геометрії». Так, Румунія, Болгарія, Хорватія та Кіпр досі не є членами Шенгенської зони, а Польща, Чехія, Угорщина, Болгарія та Румунія досі не приймають євро як національну валюту. Не зважаючи на очевидні проблеми, що постануть перед населенням, наприклад зростання цін, прийняття євро підвищить ефективність валютної системи ЄС, а також спростить проведення спільної політики в сфері організації кредитування, розрахунків, ціноутворення, податків тощо [3]. Проблема з організацією спільної монетарної політики та зручних міжнародних розрахунків в межах Європейського Союзу теж виступає як стримуючий фактор щодо приєднання нових членів до союзу.

Аналізуючи розрив у рівні ВВП на душу населення, можна дійти висновку що він є стримуючим фактором не тільки для України, але і для загального розширення ЄС на схід.

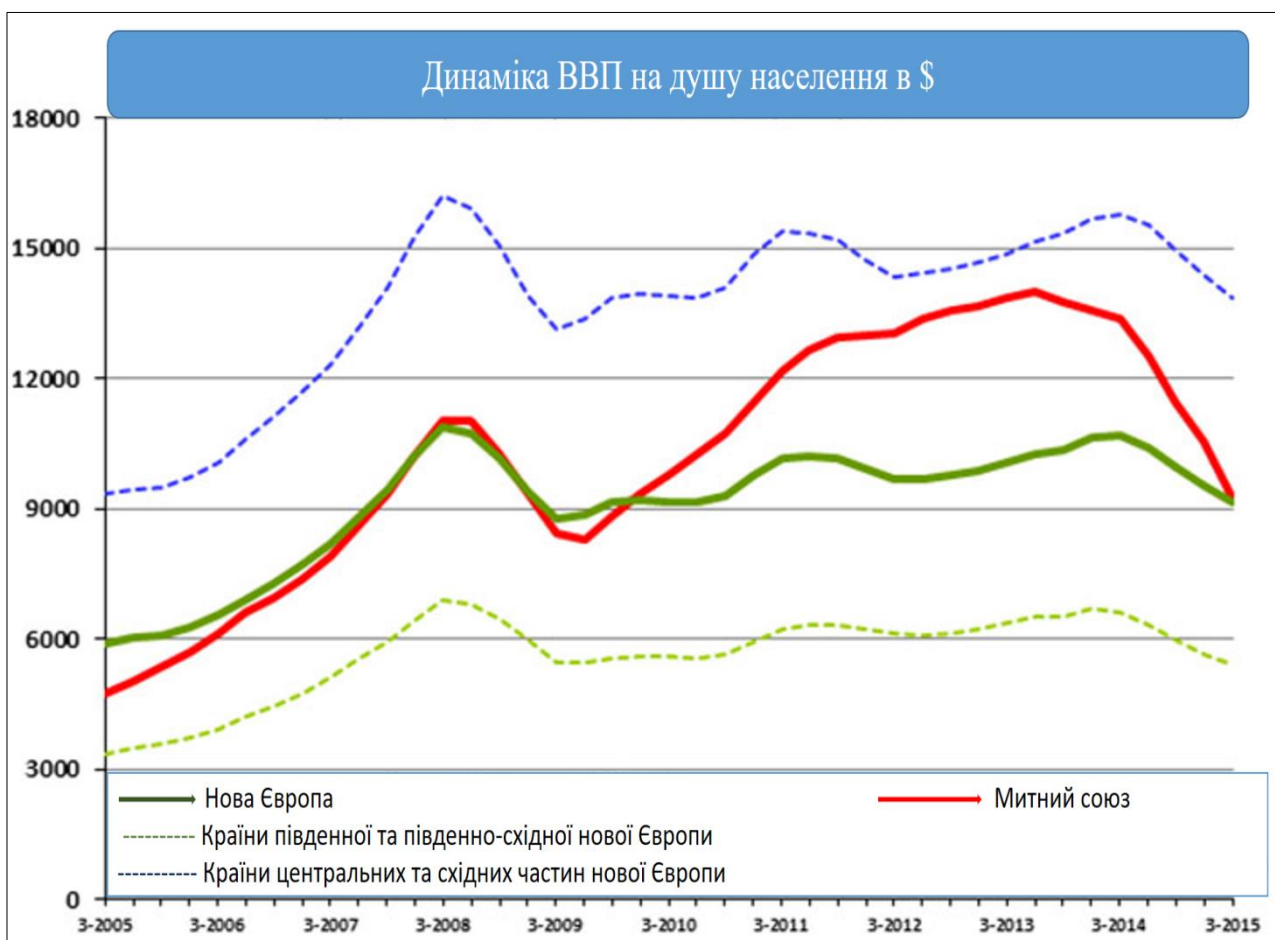


Рис. 1. Динаміка ВВП на душу населення регіонів Європи за 2005-2015 роки, дол. США [4]

На рис. 1 чітко видно, як сильно відстають країни східної Європи, такі як Албанія, Боснія і Герцеговина, Македонія тощо від країн центральної Європи (Німеччини, Франції, Бельгії, Італії). Навіть вже дійсні члени ЄС, такі як Болгарія або Румунія досі суттєво відстають від рівня Німеччини, або, принаймні, Чехії. Тому, поки не буде знайдено вирішення даної проблеми для вже існуючих країн-членів, непомірковано приймати нові країни з низьким рівнем ВВП на душу населення.

Не менш важливим є той факт, що приєднання деяких нових членів може спричинити етнічні, політичні та територіальні конфлікти з уже існуючими державами-учасниками Європейського Союзу. Так, неоднозначно сприймається гіпотетичне приєднання Македонії до інтеграційного угруповання, адже Греція до недавніх пір була категорично проти вступу македонців до ЄС, а також накладала право вето на її вступ до НАТО. З огляду на історичні та політичні аспекти, сучасна Греція заперечує вживання терміну «Македонія» на позначення Республіки Македонія без географічного означення, такого як «Північна Македонія», а також привласнення символів та осіб, що історично вважаються частиною грецької культури (вергінська зірка на прапорі та постать Александра Македонського).

Іншим прикладом політичних нестиківок країни-кандидата з Європейським Союзом є Туреччина, переговори щодо вступу якої тривають вже більше 20 років. Не зважаючи на геополітичну та економічну значимість Туреччини, європейська більшість виступає супротивником приєднання країни, вбачаючи загрозу в не дотриманні Туреччиною ключових цінностей, що властиві ліберальній демократії, таких як свобода слова та захист прав людини. Окрім того, зважаючи на релігійні, культурні та ментальні відмінності, європейська спільнота побоюється зміни балансу сил в представницьких європейських установах, де основним критерієм є чисельність населення країни. Як результат приєднання, «нова для ЄС» Туреччина може набути друге по величині представництво в Європарламенті, а за демографічними прогнозами навіть обжене Німеччину у 2020 році.

Висновки. Зараз для ЄС найважливішим є досягнення цілей поставлених в стратегії розвитку «Європа-2020». Більш за все уваги в ній приділено саме внутрішньому розвитку (побудові економіки, що базується на знаннях, ефективному використанню ресурсів Європи на основі інновацій, зниженню безробіття тощо). Саме тому Єврокомісією було прийняте рішення не розширювати склад ЄС до 2025 року. На основі вище приведених факторів, вважаємо, що це рішення є цілком обміркованим та вірним.

Література:

1. Теюбов Р.Т. Проблемы расширения ЕС в современных условиях // Российское предпринимательство. – 2011. – № 2-2 (178). – С. 10-15.
2. П'ясецька-Устич С. В. Загострення суперечностей САП ЄС в умовах світової фінансово-економічної кризи: перспективи для України / С. В. П'ясецька-Устич // Наук. вісн. Ужгород. ун-ту. Серія «Економіка». – 2011. – Спецвипуск 33. – Ч. 3. – С. 170-176.
3. Лавренюк А.Г. Расширение ЕС: сначала «проглотить» Балканы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ukrinform.ru/rubric-world/2399138-rassirenje-es-snacala-proglotit-balkany.html>.
4. Воробйова Л.М. Актуальные проблемы развития Евросоюза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://riss.ru/analitics/1059/>.

Коломієць В.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри «Фінанси та економічна безпека»
Дніпропетровського національного університету
залізничного транспорту імені академіка Всеволода Лазаряна
м. Дніпро, Україна*

СПЕЦИФІКА ВИЗНАЧЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ДЛЯ НАЛАГОДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ СИСТЕМИ ЙОГО ОБЛІКУ

Потужний людський капітал вважається важливою конкурентною перевагою держави на міжнародному рівні. Наукова думка на протязі останніх двох сторіч приділяла пильну увагу виявленню ролі людського капіталу у забезпеченні ефективного функціонування економічної системи країни.

Формування теорій людського капіталу пов'язують з працями І. Фішера, але в деяких трудах можна прослідити і більш ранні дослідження людського капіталу. В працях Д. Ніколсона було виділено частину капіталу, яка на відміну від грошей, землі, обладнання, міститься в людях.

Базове теоретичне підґрунтя для формування загальної класичної теорії капіталу знаходимо в працях А. Сміта.

Авторами найвагоміших досліджень поняття людського капіталу вважаються Г. Бекер, Д. Мінсер і Т. Шульц.

Більш поглиблене визначення людського капіталу запропонували сучасні дослідники Н. Бонтіс, Н. Драгонетті, К. Якобсен Г. Роуз [4, с. 391-402], Е. Пелинеску [12, с. 184-190], В. Коломієць, Л. Головова [6, с. 289-293], Н. Сімченко, Г. Сардак [16, с. 376-382].

Концепція управління компетенціями людського капіталу була сформульована на початку сімдесятих років ХХ століття, коли один із класиків політекономії Д. Мак-Клелланд наголосив на тому, що найкращим предиктором успіху кандидата на роботу є його компетенції і здібності [8, с. 1-14]. Питаннями обліку людського капіталу як частини нематеріального капіталу компанії займаються сучасні фахівці К. Прекоб, М. Міронюк [13, с. 103-114], В. Борнос, І. Плікуїс, В. Александров [5, с. 121-125], С.-К. Некула [10, с. 72-75], К. Паяк, Б. Камінська, О. Квилинський [11, с. 204-217].

Для гармонійного розвитку країни витрати на людський капітал та нарощування соціального потенціалу повинні бути достатньо вагомими та займати значну частку в бюджеті країни.

Кожна країна визначає пріоритетність видатків, вкладень та розраховує ефект від них. Серед існуючих сценаріїв розвитку країн, ряд дослідників визначають як ефективний напрям вкладення в людський капітал [1, с. 22–25; 2, с. 28–32; 17, с. 329–334].

В той же час управлінським потребам на рівні країни будуть сприяти впровадження єдиного повнофункціонального програмного забезпечення та створення системи інформації та бухгалтерського обліку в цілому [7, с. 21-22].

В такому разі виникає потреба в налагодженні прозорої системи обліку людського капіталу та соціального потенціалу. Чіткому бухгалтерському обліку завжди перешкоджали такі фактори як неоднозначність трактувань категоріального апарату та законодавча невизначеність бухгалтерських та економічних термінів, різний підхід до трактування вживаних категорій з бухгалтерської, економічної, управлінської, підприємницької точок зору.

Наведені фактори довгий час ускладнювали процес бухгалтерського обліку таких усталених понять як основні засоби, прибуток, фінансові результати, гудвіл, біологічні активи, нематеріальні активи та ряду менш визначених категорій, до яких відносяться і людський капітал та соціальний потенціал. Постійний процес зміни бухгалтерського змісту та економічної сутності інструментів бухгалтерського обліку можливо обґрунтувати мінливим інституціональним середовищем ряду країн, технологічним прогресом, що змінює умови існування виробничих систем, переходу до нового витку економіки – «економіки знань» та, нарешті, природною суспільною еволюцією.

Введення в дію «International Accounting Standards» з поступовим заміною та оновленням їх «International Financial Reporting Standards» [14] сприяло подальшій стандартизації ряду визначень в бухгалтерському обліку, особливо відносно «старих» за часом категорій.

Формування поняття «людський капітал» відбувалося на протязі останніх 60-70 років і на даний момент продовжуються. В активному пошуку глибинної сутності вищезначених категорій, їх змістовного наповнення знаходяться ряд науковців всіх країн світу. Можна стверджувати, що дані поняття знаходяться на вершині актуальності світової наукової думки.

Але, якщо з точки зору економістів, такі пошуки надають позитивний розвиток суспільству, то для бухгалтерів таке різноманіття трактувань додають тільки нові ускладнення в усталеному обліку.

Спрощене визначення людського капіталу полягає в трактуванні його в якості сукупності знань, вмінь, досвіду, навичок, освіти. Їх змінне накопичення однією особою пояснюють різну здатність власників генерувати матеріальні ресурси, гроші, технології та нематеріальні нагромадження.

Базові визначення людського капіталу надали засновники даного теоретичного напрямку та концепції світового рівня людського капіталу Г. Бекер та Т. Шульц.

Людський капітал – наявний у особистості запас знань, навичок, мотивацій, інвестиціями в який стають освіта, досвід, здоров'я, мобільність, поінформованість [3, с. 142-144].

Також людський капітал розглядається як сукупність всіх вроджених та набутих людських здібностей. Властивості, які є цінними і можуть бути розвиненими за допомогою відповідних вкладень, визнаються людським капіталом [15, с. 2-3].

Останні макроекономічні дослідження визначають, що людина разом зі своїм інтелектуальним потенціалом і здібностями, являє собою стратегічний ресурс, який можливо формувати, розвивати, і який стає потенційно новим джерелом конкурентоспроможності як особистості, так і підприємств, національної економіки, світового господарства.

В останніх дослідженнях стосовно країн Євроспільки розвиток людського капіталу пов'язують з соціальним потенціалом та розглядають в трьох напрямках, а саме: соціальний потенціал людського капіталу, темпи інноваційного розвитку людського капіталу та потенціал розвитку людського капіталу. Наразі, соціальний потенціал людського капіталу як математична змінна характеризує досягнутий стан розвитку людського капіталу в країні. Коефіцієнт інноваційного розвитку людського капіталу використовується для опису креативності людського капіталу в країні, а потенціал розвитку людського капіталу описує передумови розвитку людського капіталу [18, с. 1641-1648]. В даних інтерпретаціях важко углядіти бухгалтерське наповнення та зміст, а отже використати їх для мети бухгалтерського обліку унеможлиблюється.

Таким чином, множинність та неоднозначність трактування категорії «людський капітал», нормативно-законодавча його невизначеність ускладнюють облік витрат на людський капітал та розвиток його потенціалу.

Література:

1. Радєва М. М. Моделювання впливу інтелектуального капіталу на макроекономічні процеси в державі / В. М. Порохня, М. М. Радєва, В. І. Кузнецов // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2017. – № 2. – С. 22-25.
2. Рекун І. І. Управління персоналом у системі економічної безпеки підприємства залізничного транспорту / І. І. Рекун // Економіка та держава: міжнародний науково-практичний журнал. – 2015. – № 11. – С. 28–32.
3. Becker, G. S. (1964). Human Capital. N. Y.: Columbia University Press.
4. Bontis, N., Dragonetti, N., Jacobsen, K., & Roos, G. (1999). The Knowledge Toolbox: A Review of Tools Available to Measure and Manage Intangible Resources. *European Management Journal*, 17(4), 391-402.
5. Boronos, V., Plikus, I., & Aleksandrov, V. (2016). Financial and accounting approaches to definition of the intangible factors impact on the value of the company. *Economic Annals-XXI*, 160(7-8), 121-125. doi: <https://doi.org/10.21003/ea.V160-24>.
6. Kolomiets, V., & Golovkova, L. (2017). The institutional content of the human capital of the national economy. *Baltic Journal of Economic Studies*, 3(5). 289-293. doi: <http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2017-3-5-289-293>.
7. Kurganskaya, E. (2017). The System of the Treasury in Ukraine. Actuality and prospects of development, *Research Papers in Economics and Finance*, 2(3). 15-22. doi: from <http://dx.doi.org/10.18559/ref.2017.3.2>.
8. McClelland, D. (1973). Testing for Competence Rather Than for «Intelligence». *American Psychologist*, January, 1–14.
9. Mincer, J. (1974). Progress in Human Capital Analysis of the Distribution of Earnings. Stanford: Junipero Serra Blvd.
10. Necula, S.-C. (2017). Accounting decisions from the perspective of profitability. *Economic Annals-XXI*, 166(7-8), 72-75. doi: <https://doi.org/10.21003/ea.V166-14>.
11. Pająk, K., Kamińska, B., & Kvilinskyi, O. (2016). Modern trends of financial sector development under the virtual regionalization conditions, *Financial And Credit Activity. Problems Of Theory And Practice*, 2(21), 204-217. Retrieved from <http://fkd.org.ua/article/view/91052/92128>.
12. Pelinescu, E. (2015). The Impact of Human Capital on Economic Growth. *Procedia Economics and Finance*, 22, 184-190. doi: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00258-0](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00258-0).
13. Precob, C., & Mironiuc, M. (2016). The Influence of Reporting Intangible Capital on the Performance of Romanian Companies. *The Audit Financiar journal*, 1 (133), 103-114. doi: <http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2016/133/103>.
14. Required IFRS Standards 2018. (2018). Retrieved from <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/>
15. Schulz, T. W. (1961). Investment in Human Capital. *American Economic Review*, March 51, 1-17.

16. Simchenko, N. O., & Zhaldak, G. P. (2014). Scientific approaches to assessment of social innovations at industrial enterprises. *Actual Problems of Economics*, 1, 376-382. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_1_46.

17. Tkach, A. A. (2013). Formation of the institutional paradigm of economic theory. *Biuletен' Mizhnarodnoho Nobelivs'koho ekonomichnoho forumu*, 1, 329-334.

18. Vaitkevičius, S., Čiutienė, R., Meilienė, E., & Savanevičienė, A. (2015). Typology of Human Capital Development in EU Countries. *Procedia Economics and Finance*, 23, 1641-1648. doi: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00520-1](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00520-1)

Мельник О.Г.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національного університету «Львівська політехніка»*

Адамів М.Є.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національного університету «Львівська політехніка»*

Хомік О.В.

*студентка
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

«СМАРТ»-МИТНИЦЯ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ ВПРОВАДЖЕННЯ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ¹

В умовах домінування глобалізаційних та інтеграційних процесів у світі жодна з країн не може успішно розвиватися без налагодження міжнародних економічних зв'язків. Для розвинених індустріальних держав зовнішня торгівля стала визначальним фактором економічного зростання. Саме тому в сучасних умовах європейської інтеграції України для представників органів влади на різних рівнях важливим завданням є сприяння реалізації зовнішньоекономічних операцій вітчизняних суб'єктів господарювання, що дасть змогу забезпечити зміцнення економічного добробуту держави та конкурентоспроможності її підприємницького сектору. Означене завдання найбільшою мірою стосується, насамперед, митних органів, котрі повинні формувати найбільш сприятливі

¹ Публікація містить результати досліджень, проведених при грантовій підтримці Держаного фонду фундаментальних досліджень за конкурсним проектом Ф83/81-2018

умови для ведення законної торгівлі сумлінними суб'єктами господарювання. Така ідея чітко прописана і в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС, що накладає зобов'язання для вітчизняних органів влади гармонізувати національну митну систему із європейськими стандартами. Як відомо, в розвинених європейських державах митниці є автоматизованими, функціонують в режимі реального часу та забезпечують оперативне і якісне надання митних послуг суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності. На жаль, на сьогодні в Україні існують певні проблеми у сфері автоматизації митних процедур, що актуалізує необхідність запровадження ідеї «розумної» або «смарт»-митниці у роботі митних вітчизняних митних органів.

Організація економічної співпраці та розвитку (ОЕСР) у дослідженні «Індикатори спрощення торгівлі» визначає автоматизацію як один із одинадцяти показників, за якими оцінюється ефективність спрощення процедур при міжнародній торгівлі. Цей показник вимірює рівень електронного обміну даними, автоматизації процедур на кордоні та застосування системи управління ризиками. Так, за індикатором «автоматизація» у 2017 р. Україні присвоєно значення 0,54 (оцінювання проводиться за шкалою [0-2]; 0 – мінімальне значення, 2 – максимальне значення). За цим критерієм Україна істотно відстає від усіх європейських розвинених країн, де показник сягає більше одиниці та наближається до максимального значення, і перебуває на рівні переважної більшості африканських держав [1]. Це відповідно вимагає якісного удосконалення сфери автоматизації процедур при реалізації зовнішньо-торговельних операцій.

Концепція побудови нової «смарт»-митниці ґрунтується на запровадженні та використанні сучасних інноваційних методів та технологій, котрі забезпечуватимуть оперативне та ефективне здійснення митних процедур. Слід зазначити, що в межах визначених Стратегічних ініціатив розвитку Державної фіскальної служби України до 2020 р [2] фігурує інноваційна модернізація митниці із використанням високотехнологічних інструментів. Таке завдання не є випадковим, а зумовлене існуючими проблемами при реалізації митних процедур, що відображають значні витрати часу та низьку ефективність їхнього здійснення порівняно із аналогічними показниками роботи європейських митниць.

Відповідно до презентаційних матеріалів Державної фіскальної служби України [3] «смарт»-митниця поєднуватиме функціонування таких ключових елементів, як: інтелектуальна система ризиків, єдиний портал надання довільних документів, електронне декларування/автоматизований випуск, управління ланцюгами поставок, постмитний контроль та постаудит, система

високотехнологічних технічних засобів митного контролю. При цьому така митниця налагодить обмін попередньою інформацією щодо реєстру номера транспортного засобу, назви товару, що переміщується через кордон, та його ваги із авіалініями, морськими лінійними агентами, Укрзалізницею, Адміністрацією Державної прикордонної служби. Крім того, в межах функціонування «смарт»-митниці передбачається запровадження електронного талону у пунктах пропуску, здійснення відеоспостереження та відеоконтролю, зчитування номерних знаків, вагового контролю, застосування скануючих систем. Інформація про результати реалізації таких процедур централізовано заноситиметься у журнал пункту пропуску.

Важливим елементом нової митниці стане технологія використання інформаційного модуля «E-Ticket» в пунктах пропуску, який міститиме дані про номер операції, дату її здійснення та номер транспортного засобу. Надалі така інформація зчитуватиметься інформаційною системою Державної прикордонної служби України. Після аналізування ризиків система формуватиме перелік мінімально необхідних для митниці даних (VIN код, ПІБ громадянина, серію та номер його паспорту, кількість пасажирів в транспортному засобі) та з позначкою «Перевірено» у зворотньому порядку передаватиме їх у інформаційний модуль «E-Ticket». Пізніше інформаційна система Державної фіскальної служби зчитуватиме ці дані, додатково вноситиме інформацію для здійснення митного контролю, проводитиме аналіз ризиків та з позначкою «Перевірено» складатиме спеціальний талон, за яким транспортний засіб одержить змогу виїхати за межі пункту пропуску країни [3-4].

Крім того, «смарт»-митниця ґрунтується на використанні механізму «єдиного вікна» при переміщенні товарів через кордон країни. Інформаційний веб-портал «Єдине вікно» охоплює такі ключові складові, як: WEB-інтерфейс державного контролю за дотриманням законодавства про харчові продукти та корми, WEB-інтерфейс ветеринарно-санітарного контролю, WEB-інтерфейс фітосанітарного контролю та WEB-інтерфейс державних органів, що видають довільні документи [3].

Ще одним важливим елементом нової митниці є процедура автоматизованого випуску товарів у митний режим за результатами роботи системи аналізу ризиків. При цьому, така процедура передбачатиме три канали випуску товарів за митними деклараціями залежно від ідентифікованого рівня ризиків [3]:

1. «Зелений канал» – означає автоматизований випуск товарів за митною декларацією без необхідності здійснення додаткової перевірки документів та проведення митного огляду.

2. «Жовтий канал» – передбачає, що випуск товарів за митною декларацією здійснюватиметься після проведення документального контролю.

3. «Червоний канал» (найбільш ризикові операції) – вказує на те, що випуск товарів за митною декларацією буде реалізований після здійснення документального контролю та митного огляду.

Варто зазначити, що на сьогодні в межах митної системи України функціонує автоматизована система аналізу та управління ризиками (АСАУР), яка ґрунтується на автоматичному ідентифікуванні ризиків при перетині кордону. Однак, як зазначається у [5], з точки зору законодавства на сьогодні випуск товарів в Україні за усіма митними деклараціями здійснюється жовтим або червоним коридором. Це відповідно вимагає залучення працівника митних органів до здійснення перевірочних процедур, що, своєю чергою, сповільнює загальну тривалість митного оформлення товарів чи транспортних засобів комерційного призначення, які переміщуються через кордон держави, та збільшує загрози виникнення корупційних ризиків.

З огляду на усе вищевикладене можна стверджувати, що запровадження та реалізація концепції «смарт»-митниці стане важливим кроком у реформування національної митної системи в умовах європейської інтеграції, що дасть змогу гармонізувати її окремі складові із європейськими стандартами, уніфікувати порядок реалізації митних процедур та підвищити ефективність їхнього здійснення на засадах скорочення часу на їх проходження, мінімізації впливу «людського» чинника, зниження корупційних ризиків, тощо.

Література:

1. «Індикатори спрощення торгівлі». Дослідження Організації економічного співробітництва і розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://compareyourcountry.org/trade-facilitation>.

2. Стратегічні ініціативи розвитку Державної фіскальної служби України до 2020 р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/data/files/218923.pdf>.

3. Презентаційні матеріали Державної фіскальної служби України «ДФС: «Смарт»-митниця» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/data/files/228529.pdf>.

4. Анна Сергієнко. У ДФС презентували громадськості «Смарт»-митницю [Електронний ресурс] / Сергієнко Анна // Інформаційний портал «20 хвилин – Новини Житомира». – Режим доступу: <https://zt.20minut.ua/Podii/u-dfs-prezentuvali-gromadskosti-smart-mitnitsyu-10727610.html>.

5. Любов Акуленко. Митниця майбутнього: без митників і за 5 хвилин – [Електронний ресурс] / Акуленко Любов, Зелді Роберт, Мельник Антон // Інформаційний портал «Економічна правда». – Режим доступу: https://www.epravda.com.ua/publications/2017/05/29/625356/?utm_source=traqli&utm_medium=email&utm_campaign=357.

Ніконенко У.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної
безпеки, обліку і оподаткування
Української академії друкарства
м. Львів, Україна*

ВПЛИВ УМОВ ТОРГІВЛІ НА ДИНАМІКУ ДОХОДУ КРАЇН-ЕКСПОРТЕРІВ СИРОВИННИХ РЕСУРСІВ

Найпершою особливістю економіки зі сировинною орієнтацією є залежність як від умов торгівлі загалом, так і нестабільності цього показника зокрема, що має безпосередній стосунок до нестабільності обмінного курсу. Зрозуміло, що залежність від умов торгівлі поширюється на динаміку доходу. На випадок погіршення умов торгівлі негативний вплив відіграють зменшення валютних надходжень і стагнація інвестицій, тоді як під час сировинного буму вагомий негативний вплив здійснюють прискорення інфляції та перерозподіл ресурсів на користь сировинного сектора. У ширшому розумінні йдеться про «витіснення» більш перспективних технологічних галузей сировинним сектором. Таке погіршення якісної структури економіки зумовлено не лише ціновим чинником та порівняльними перевагами у зовнішній торгівлі, але й неціновими чинниками.

Х. Мехлум, К. Моен і Р. Торвік [1] продемонстрували, що поєднання сировинних ресурсів і якісних інституцій забезпечує сприятливий вплив на економічне зростання, тоді як відсутність таких інституцій створює протилежний ефект. Подібні оцінки переважають для перехідних економік. Використовуючи дані 25 країн за період 1996-2010 рр., М. Балавац і Д. Пуг [2] виявили, що кращі політичні інститути сприяють підтриманню стабільності доходу.

Незалежно від напрямку – експансійний, рестрикційний чи нейтральний, вплив умов торгівлі на економічне зростання не лише залишається вагомим, але й посилюється в унісон з процесами глобалізації. Як виявили А. Фернандес, С. Шмідт-Грохе і М. Урібе [3] за даними 138 країн за період 1960–2015 рр. (використано модель SVAR), глобальні шоки, що так чи інакше мають стосунок до світових цін на сировину, визначають 33% змін ВВП типової країни, а для даних після 2000 р. цей показник зростає вдвічі.

Переважно в економіці зі сировинним експортом проблеми створює нестабільність надходжень до бюджету, які значною мірою залежать від

кон'юнктури світових сировинних ринків. Одна з рекомендацій полягає у проведенні антициклічної фіскальної політики [4]. Це важливо, але вимагає доповнення стерилізацією монетарних ефектів платіжного балансу. Відповідну логіку стабілізаційної політики проілюстровано на рис. 1.

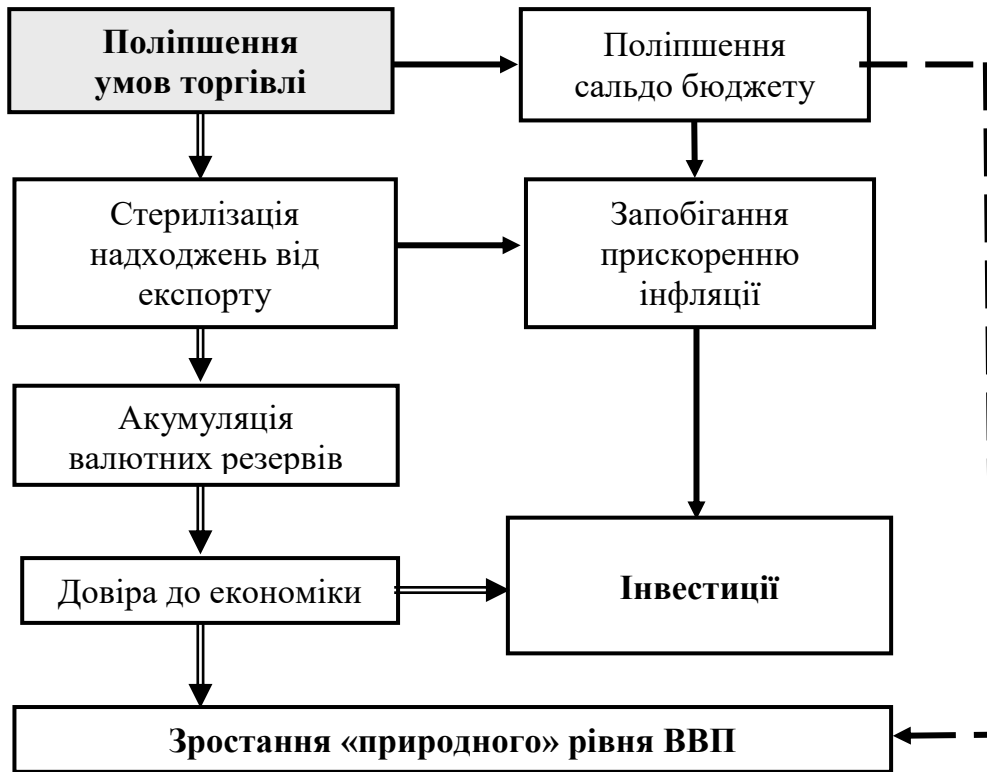


Рис. 1. Механізми економічного зростання під час сировинного буму

Поліпшення умов торгівлі створює передумови для поліпшення сальдо бюджету, що запобігає прискоренню інфляції і може мати безпосередній стимулюючий вплив на економічне зростання. Стерилізація надходжень від експорту дозволяє збільшити валютні резерви і таким чином підвищити довіру до економіки, що необхідно передусім для збільшення приватних інвестицій, але може впливати на зростання «природного» рівня ВВП й іншими шляхами. Так зокрема, може відбуватися збільшення приватного споживання внаслідок очікувань вищого перманентного доходу (такі очікування лише підсилюватиме досягнуте поліпшення сальдо бюджету та підтримання низької інфляції).

Поліпшення сальдо бюджету під час цінового буму є важливим не лише для обмеження сукупного попиту, але й для полегшення стерилізації припливу капіталу та запобігання прискоренню інфляції. Головним чином йдеться про необхідність зниження процентної ставки, яку зазвичай підвищують операції центрального банку зі стерилізації монетарних ефектів платіжного балансу. Додатково можна сподіватися на зниження премії від ризику, що лише

підсилить тенденцію до зниження процентної ставки. Поліпшення сальдо бюджету, а ще краще – таргетування профіциту бюджету, може бути корисним для структурних змін на користь несировинних галузей, що має сприятливий довгостроковий вплив.

Переваги радикального поліпшення сальдо бюджету для країни-експортера сировини переконливо ілюструє досвід Чилі в 1980–1990-х роках. Запроваджені правила фіскальної політики передбачають залежність сальдо бюджету від світової ціни на мідь – основний експортний товар [5]. Зі свого боку, правило фіскальної політики використовується для визначення параметрів монетарної політики за умов таргетування інфляції.

Достатні валютні резерви необхідні передусім для мінімізації наслідків погіршення умов торгівлі, яке притаманно країнам зі сировинним експортом. Відповідні механізми стабілізації доходу представлено на рис. 2. Погіршення умов торгівлі супроводжується зменшенням валютних резервів, що дозволяє стабілізувати обмінний курс. Помірковане знецінення грошової одиниці, що не має ознак її некерованого «обвалу», дозволяє збільшити обсяги альтернативного (несировинного) експорту, а одночасно відновити приплив капіталу. Обидва чинники дозволяють стабілізувати динаміку ВВП. Гнучкість обмінного курсу має відчутний стабілізуючий вплив під час сировинного буму, тоді як під час зниження цін на сировину головним стає використання валютних резервів [6].

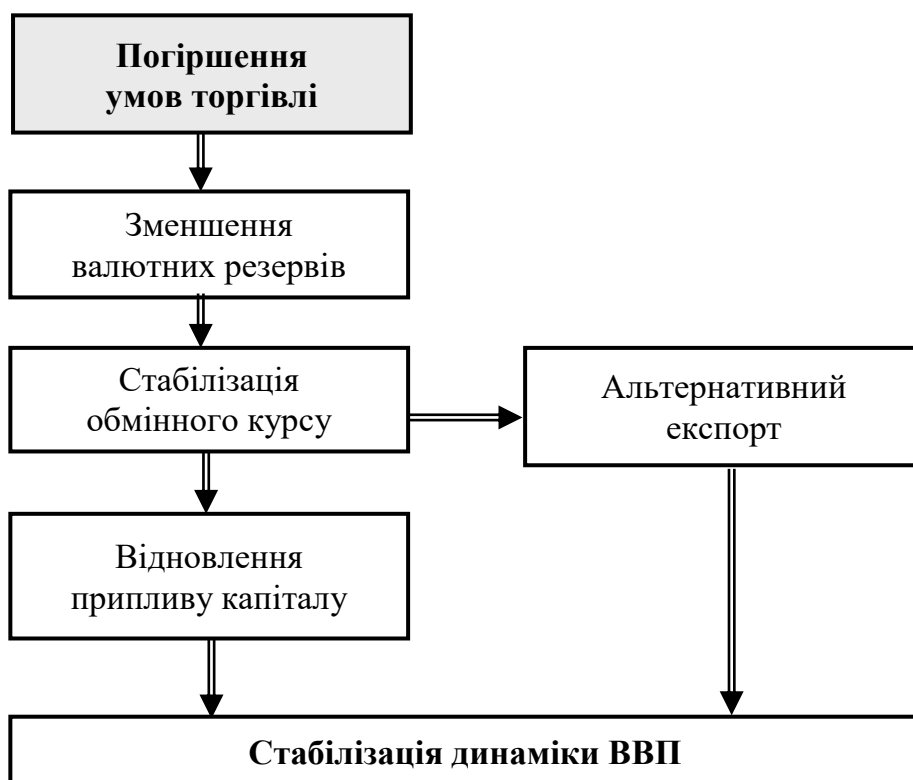


Рис. 2. Механізми стабілізації доходу на випадок погіршення умов торгівлі

На перший погляд, політика акумуляції значних валютних резервів (за умов грошової стабільності) цілком виправдана на випадок переходу до спадної цінової тенденції на світових сировинних ринках, але потрібно врахувати можливий зв'язок між пропозицією грошової маси, яка в такому разі зростає, і попитом на імпорт. Якщо стерилізація монетарних ефектів платіжного балансу під час сировинного буму недостатня, на випадок погіршення умов торгівлі можна отримати підвищений попит на імпорт, якому не перешкоджатиме навіть значна девальвація грошової одиниці.

Цілком природно, що перехід від фіксованого до плаваючого обмінного курсу та диверсифікація експорту найчастіше пропонуються для мінімізації негативних наслідків нестабільності умов торгівлі. З іншого боку, хоча гнучкість обмінного курсу також дозволяє зміцнення грошової одиниці під час сировинного буму та її знецінення під час зниження світових цін на сировину, це може відбуватися коштом більшої макроекономічної нестабільності на довгострокову перспективу [4].

Ще одна особливість стосується можливої асиметрії від наслідків циклічного знецінення та зміцнення грошової одиниці, а також відмінного секторального впливу від змін обмінного курсу. Це важливо передусім для політики відходу від сировинної орієнтації економіки. З іншого боку, плаваючий обмінний курс може полегшити реалізацію антициклічної фіскальної політики.

Втрати від прикріплення грошової одиниці пояснюються стабільністю відносних цін, що зумовлює неефективний розподіл ресурсів між секторами зовнішньої і внутрішньої торгівлі. Прояви «голландської хвороби» може підсилити надходження ПІІ у сировинний сектор, що лише посилить тенденцію до зміцнення грошової одиниці.

З проведеного аналізу зрозуміло, що деструктивними можуть бути не лише періоди значного погіршення умов торгівлі, але й «епізоди» зі значним сировинним бумом на світових ринках.

Література:

1. Mehlum H. Institutions and the resource curse / H. Mehlum, K. Moene, R. Torvik // *The Economic Journal*. – 2006. – №116. – P. 1-20.
2. Balavac M. The link between trade openness, export diversification, institutions and output volatility in transition countries / M. Balavac, G. Pugh // *Economic Systems*. – 2016. – Vol. 40. – P. 273-287.
3. Fernández A. World shocks, world prices, and business cycles: An empirical investigation / A. Fernández, S. Schmitt-Grohé, M. Uribe // *Journal of International Economics*. – (2017). – Vol. 108. – P. 2-14.

4. Romero-Avila D. Multiple Breaks, Terms of Trade Shocks and the Unit-Root Hypothesis for African Per Capita Real GDP / D. Romero-Avila // World Development. – 2009. – Vol. 37. – No. 6. – P. 1051-1068.

5. Frankel J.A. A Proposal to Anchor Monetary Policy by the Price of the Export Commodity / J.A. Frankel, A. Saiki // WCFIA. – 2002. – WP 02–07. – 27 p.

6. Adler G. Terms-of-trade cycles and external adjustment / G. Adler, N. Magud, A. Werner // International Review of Economics and Finance. – 2018. – Vol. 54. – Issue 1. – P. 103-122.

Паєвська О.О.

*аспірантка кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ІННОВАЦІЙНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Нині, складно заперечити вагому роль інновацій в будь-якій галузі та сфері життя. Не є виключенням й міжнародна торгівля, що являє собою імператив міжнародної торговельної інтеграції. Бурхливий науково-технологічний розвиток, особливо у транспортній сфері та інформаційно-комунікативних мережах, призвів до скорочення транспортних витрат та посилення міжнародних комунікацій, що сприяли інтенсифікації міжнародних торговельно-економічних відносин.

Так, наприклад, наприкінці XIX ст., за рахунок створення та модернізації пароплавів, вартість трансатлантичного транспортування скоротилася на 30%, що відкрило нові можливості для експортерів. Зокрема, експорт пшениці з США до Великобританії збільшився в 32 рази, поряд зі зниженням ціни на неї на 50% [3]. Наприкінці 60-х років XIX ст., закладення міжконтинентальних мереж, дозволило здійснювати швидкісні глобальні комунікації. Купці могли вносити корективи щодо відвантаження товарів, відповідно до змін умов попиту, не чекаючи повернення кораблю з замовленням. Це дозволило збільшити швидкість та кількість відвантажень, а також значно поліпшити міжнародні комунікації, як на мікро-, так і на державному рівні. Разом з тим, починає активно зростати й кількість укладених регіональних торговельних угод. Нині чинні та діють 287 регіональні торговельні угоди та 459 нотифіковані (рис. 1.).

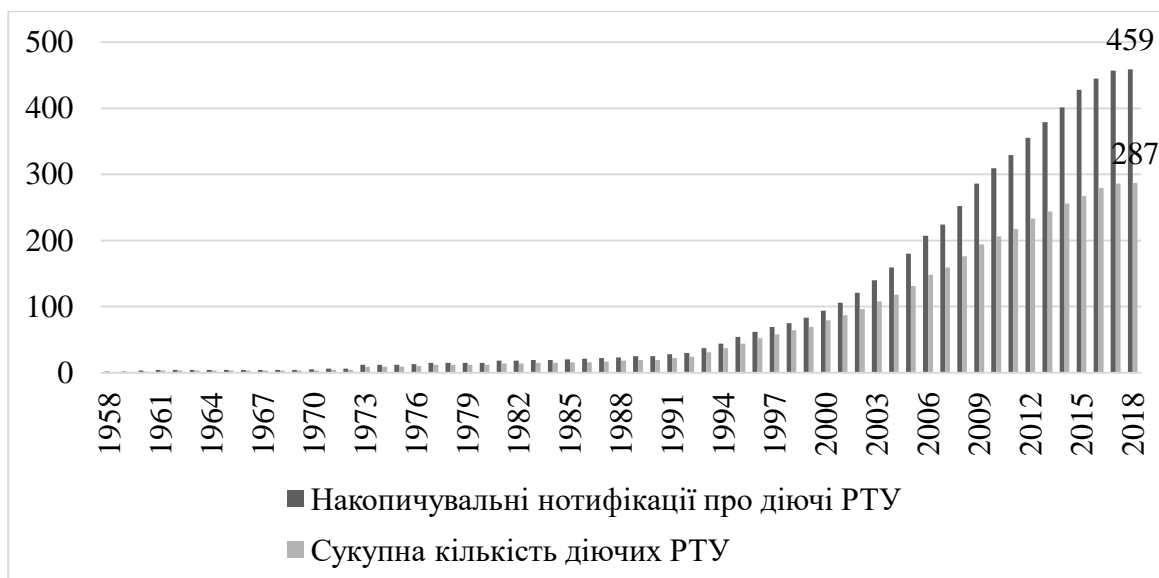


Рис. 1. Динаміка нотифікованих та чинних РТУ, 1958–2018 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Як видно з рисунку, починаючи з 1958 р. сукупна кількість регіональних торговельних угод починає поступово зростати, становлячи близько 1-єї, 2-ух угод на рік, а вже з 2000 р. їх кількість складає, в середньому, близько 12 РТУ по торгівлі товарами та біля 7 РТУ по торгівлі послугами на рік, що є свідченням значного посилення торговельно-інтеграційних процесів.

Більше того, посилення кооперації у науково-технологічній сфері, між країнами-учасниками торговельного блоку, призводить до поглиблення міжнародної торговельної інтеграції в бік виробничої, через залучення інвестицій, які в свою чергу викликають необхідність лібералізації не лише товаропотоків, а й факторів виробництва, з метою отримання максимальних переваг від інтеграції. Диверсифікація, модернізація та диференціація товарної структури, під впливом інновацій, дозволяє країнам-учасникам торговельно-інтеграційного об'єднання отримувати конкурентні переваги на світовому ринку. Запорукою таких результатів є активне та ефективно проведення спільних НДДКР, або обмін набутим досвідом. Однак, необхідно відмітити, що не лише інновації посилюють торговельно-інтеграційні процеси, а й навпаки.

Так, з точки зору статичних ефектів, торговельна інтеграція дозволяє розширити ринки збуту, знижує трансакційні витрати, полегшує торгові та інвестиційні потоки. Суб'єкти господарювання, особливо МСП та ТНК можуть використовувати ці ефекти для здійснення інноваційної діяльності, комерціалізації своїх об'єктів інтелектуальної власності, проведення спільних досліджень; впровадження інноваційних організаційних моделей та процесів.

У середньостроковій та довгостроковій перспективі статичні наслідки торговельної інтеграції доповнюються динамічними ефектами. В основу останніх покладені механізми, що впливають на поширення знань та навичок, підвищення інноваційних можливостей та сприяють динамічному розвитку інноваційних систем [1].

Також, в розрізі висвітленого питання, необхідно зазначити, що інновації є підґрунтям для формування науково-технологічного потенціалу здатність системи до трансформації фактичного рівня її виробничих можливостей на принципово новий рівень з метою задоволення виникаючих в процесі еволюції потреб ринку, окремих господарських суб'єктів та споживачів [4]. Останній, в свою чергу, є невід'ємним елементом міжнародного потенціалу торговельної інтеграції та дозволяє країнам забезпечувати конкурентні переваги на мікро-, макро-, та мезорівнях.

Таким чином, можемо підвести підсумок, що інновації являють собою вагомий фактор впливу на розвиток міжнародної торгівлі та інтеграції, стимулюючи міжнародні комунікації та зростання міжнародних торговельних потоків. Поряд з тим, вони становлять основу для розвитку потенціалу міжнародної торговельної інтеграції, забезпечуючи конкурентні позиції країнам учасникам торговельно-інтеграційного об'єднання.

Література:

1. Innovation, Competitiveness and Regional Integration [Електронний ресурс] // United Nations. – Режим доступу до ресурсу: https://www.uneca.org/sites/default/files/PublicationFiles/aria7_eng_rev_30march.pdf.
2. Regional Trade Agreements Information System [Електронний ресурс] // World Trade Organization. – Режим доступу до ресурсу: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>.
3. Trade Winds: shaping the future of international business [Електронний ресурс] // HSBC Global Communications. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.oxfordeconomics.com/recent-releases/trade-winds-shaping-the-future-of-international-business>.
4. Скорик О.О. Сутність та складові елементи науково-технологічного потенціалу держави / О.О. Скорик // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2015. – № 11. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=920>.

Радчук Д.О.
студентка
Сумського державного університету
м. Суми, Україна

ПРАВОВІ МЕЖІ ГРОШОВО – КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОСИСТЕМИ

На сьогодні правові норми служать орієнтиром фінансово-господарської діяльності для більшої частини розвинутих економік. У тому числі ці норми регулюють функціонування фінансових ринків країн – членів ЄС і запроваджуються в дію директивами Європейського Союзу. Важливою складовою нормативно-правового середовища ЄС виступає інституційно-правове поле, в якому функціонує Європейська система центральних банків (ЄСЦБ).

ЄСЦБ була створена для формування та забезпечення єдиної грошово – кредитної політики, яка б сприяла зростанню економічного потенціалу зони валютної інтеграції, надійного функціонування грошово – кредитних механізмів усіх держав Європейського валютного Союзу. ЄСЦБ складається з:

- 1) Європейського центрального банку (ЄЦБ);
- 2) Національних центральних банків країн – членів Єврозони.

ЄСЦБ та Європейський Центральний Банк були створені 1 червня 1998 року. Правову основу діяльності цих органів було встановлено ст. 127–138; 282–284 Консолідованого договору про створення ЄС, а також статутом ЄСЦБ та ЄЦБ, затвердженим як додаток до Консолідованого договору [3].

ЄСЦБ не є юридичною особою, тому при реалізації монетарної політики не має певних повноважень. Діяльність ЄСЦБ відповідає певним нормам, які прописані в Договорі Європейської спільноти та статуту, а безпосередню імплементацію монетарної політики здійснює ЄЦБ.

Європейська система центральних банків засновує свою роботу на двох принципах: незалежності та підзвітності. Дія цих принципів та нормативних актів формує передумови для створення певного правового простору, який чітко відповідає національному законодавству. Але кожне законодавство має свої негативні сторони такі, як дія спеціального англійського права зі специфічним характером, що створює «колізії права».

Три основні складові грошово – кредитного регулювання Євросистеми такі:

- 1) проведення операцій на відкритому ринку;
- 2) постійно діючі механізми рефінансування;
- 3) система мінімальних резервних вимог.

Ці складові і становлять інструменти регулювання грошово – кредитного ринку, які застосовує ЄЦБ у своїй практиці. Вони мають важливе значення для грошово – кредитної політики Євросистеми, а саме: у регулюванні відсоткових ставок, управлінні ситуацією з ліквідністю на ринку тощо.

Зворотні операції (REPO) відіграють важливу роль серед інструментів регулювання; ці операції здійснюються на основі угод про викуп чи позик під заставу. Прямі операції здійснюються лише для випуску боргових сертифікатів, свопів та обміну іноземної валюти, а також залучення строкових депозитів. Операції Євросистеми на відкритому ринку можна поділити на чотири категорії:

1) основні операції рефінансування – зворотні операції із забезпечення ліквідності, які проводяться кожного тижня та мають стандартний термін повернення два тижні;

2) операції на триваліший термін – зворотні операції, які проводяться щомісяця із терміном повернення три місяці. Мета цих операцій – забезпечити контрагентів додатковим фінансуванням на триваліший термін;

3) операції коригування – проводяться у кожному конкретному випадку і мають на меті управління ситуацією з ліквідністю на ринку та регулювання відсоткових ставок;

4) структурні операції – використовуються за допомогою випуску боргових сертифікатів, зворотних та прямих операцій;

Постійні лінії є ще одним засобом додаткового рефінансування банківських установ, істотною складовою грошово – кредитної політики ЄЦБ [1].

Контрагенти мають у своєму розпорядженні два види постійних ліній, які потребують певного доступу та дотримання певних операційних умов:

1) вільне користування лінією граничного запозичення для отримання нічної ліквідності від національних центральних банків під заставу активів;

2) доступ до депозитної лінії для відкриття нічних депозитів у національних центробанках.

Досить дієвим інструментом впливу на грошово–кредитний ринок є система мінімального резервування. Вона була утворена на базі кредитних установ Єврозони і має основним завданням стабілізацію відсоткових ставок грошового ринку та створення структурної ліквідності. При цьому основна вимога ЄЦБ полягає в обов'язковому збереженні мінімальних резервів комерційних банків та інших установ на рахунках національних центральних банків у межах системи мінімального резервування. У ст. 19 Статуту ЄЦБ, згідно до Законодавства, прописано правило застосування мінімального резервування Європейським центральним банком та Інструкції ЄЦБ стосовно цього [2].

Отже, правові межі здійснення грошово-кредитної політики в рамках ЄСЦБ являють собою розгалужену систему фінансового законодавства з чітко окресленими правами, повноваженнями і зобов'язаннями господарських суб'єктів.

Література:

1. The European System of Central Banks [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/escb_en.pdf.
2. Віртуальний спеціальний курс «Банківська система Європейського Союзу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://banking.uabs.sumdu.edu.ua/index.php/ua/navchannya/virtualnij-spetskurs-vebinar>.
3. Мельник П.В. Банківські системи зарубіжних країн [Електронний ресурс] / П.В. Мельник. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/knigi/9-bankvsk-sistemi-zarubjnih-kran-melnik-pv.html>.

Туль С.І.

*старший викладач кафедри міжнародної економіки
Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава, Україна*

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ РИНКУ ПРАЦІ КРАЇН ЄС

Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій безпосередньо впливає на якість життя населення, економічну ефективність бізнесу і держави, а також сприяє виникненню нових форм праці. Масове використання цифрових технологій (смартфонів, планшетів, ноутбуків, 3D-принтерів) швидко змінює традиційні моделі праці. Діджиталізація бізнес-операцій розмиває географічні кордони між країнами і створює в сучасному світі єдиний діджиталізований ринок праці.

У наш час лише в країнах ЄС сформовані основи для адаптації до нових форм дистанційної роботи з використанням цифрових технологій. Тому виникає необхідність у дослідженні ключових тенденцій у сфері праці, які формуються під впливом розвитку цифрових технологій, оскільки вони неминуче будуть впливати на діджиталізацію європейського ринку праці.

Діджиталізація ринку праці – це нове явище у світовій економіці, яке передбачає експоненційне зростання кількості електронних бірж праці,

віртуалізованих майданчиків, онлайн-платформ, які формують єдиний глобальний ринок праці.

Діджиталізований ринок праці характеризується такими особливостями: 1) зростання обсягів робіт, виконаних за рахунок використання цифрових технологій; 2) збільшення кількості електронних бірж праці (посередників між працівниками і роботодавцями); 3) зростання загальної кількості незалежних самозайнятих професіоналів-фрілансерів; 4) поширення нових форм праці на основі укладання контрактів на тимчасове працевлаштування, нульових трудових договорів (zero hours contract – трудовий договір, за яким роботодавець не гарантує працівникові щоденну зайнятість і оплачує тільки фактично відпрацьовані години); парасолькових договорів (umbrella contract – трудовий договір, який складається з низки індивідуальних договорів); 5) поширення краудсорсингу – залучення «розумного натовпу» для спільного пошуку ефективних бізнес-рішень.

Формування єдиного діджиталізованого ринку праці дає будь-якому бізнесу доступ до великої кількості мобільної робочої сили зі специфічними навичками для вирішення актуальних проблем. Діджиталізована праця передбачає виконання різних видів робіт працівником дистанційно від місця розташування роботодавця на основі використання цифрових технологій та мобільних додатків через електронні біржі праці («Upwork», «Freelancer», «Time etc.», «Clickworker», «PeoplePerHour» та ін.). У наш час транснаціональні корпорації для вирішення внутрішніх питань обробки даних звертаються за допомогою до позаштатних професіоналів через низку онлайн-платформ, що спрощує та пришвидшує процес пошуку необхідного пулу висококваліфікованих кадрів.

Проаналізувавши рівень сформованості діджиталізованого ринку праці у країнах ЄС, необхідно зазначити, що згідно дослідження Асоціації незалежних професіоналів та самозайнятих осіб (Association of Independent Professionals and the Self-Employed – IPSE) у 2015 р. кількість незалежних самозайнятих професіоналів-фрілансерів становила 9,5 млн осіб, тобто 29% від загальної кількості самозайнятих та 4% від обсягу всієї робочої сили країн ЄС. Починаючи з 2000 р. загальна кількість незалежних самозайнятих професіоналів-фрілансерів зросла на 99% [1].

Найбільша кількість таких працівників сконцентрована у розвинутих країнах ЄС із розгалуженою сферою послуг. Незалежні самозайняті професіонали-фрілансери Великої Британії, Італії та Німеччини становлять більше половини самозайнятого населення ЄС, що працює на умовах фрілансу.

У країнах ЄС 30% незалежних самозайнятих професіоналів-фрілансерів виконують роботи у науково-технічному секторі, 15% – у секторі охорони здоров'я та соціального захисту. Отже, можна стверджувати, що особливою

ресою фрілансерів, які зареєстрували свою діяльність у країнах ЄС у порівнянні з фрілансерами інших країн світу, є високий рівень їх підготовки (57% мають найвищий рівень кваліфікації та багаторічний досвід роботи).

Гендерна структура діджиталізованого ринку праці країн ЄС має такий вигляд: 53% серед незалежних самозайнятих професіоналів-фрілансерів складають чоловіки, 47% – жінки. Крім того, необхідно відзначити, що у інформаційно-комунікаційній, фінансовій та страховій сферах діяльності переважають фрілансери чоловічої статі (80% та 70% відповідно), у той час як у сферу охорони здоров'я та соціальної роботи (70%), а також у сферу освіти (56%) значною мірою залучені фрілансери жіночої статі.

Більшість незалежних самозайнятих професіоналів-фрілансерів (60%) у країнах ЄС – це категорія працівників у віці 25-49 років. Другою за величиною категорія – це люди віком 50-64 роки (30%). Європейські незалежні професіонали-фрілансери старші за переважну більшість працівників, які виконують роботи через електронні біржі праці у інших країнах світу, особливо, у порівнянні з країнами, що швидко розвиваються.

Звіт Фундації європейських прогресивних досліджень (FEPS) «Праця у європейській цифровій економіці» (Work in the European gig economy) свідчить, що для переважної більшості представників діджиталізованого ринку праці країн ЄС дохід від фріланс-діяльності не є основним. Лише у найбільш розвинутих європейських країнах (Австрія, Німеччина, Італія, Нідерланди, Велика Британія) доходи від такої діяльності становлять більше половини від загального доходу незалежних самозайнятих професіоналів-фрілансерів [2].

Зважаючи на пришвидшення процесів діджиталізації економіки країн ЄС та формування у майбутньому єдиного діджиталізованого ринку праці основним завданням урядів країн ЄС стає узгодження політик у сфері трудового законодавства. Згідно дослідження Міжнародної організації праці (МОП) і Європейського фонду «Робота в будь-якому місці в будь-який час і її вплив на сферу праці» (Working anytime, anywhere: The effects on the world of work) у Франції та Німеччині здійснюється пошук рішень на рівні компаній, а також розглядаються можливості внесення змін до існуючого законодавства у сфері праці і запровадження нових законів, пов'язаних з дистанційною працею. Наприклад, у ході останнього перегляду Трудового кодексу Франції з'явилося «право на дистанційну роботу» (le droit à la déconnexion) [3]. Крім того, у країнах ЄС діє Європейська рамкова угода про дистанційну роботу (European Framework Agreement on Telework). Однак більша частина таких ініціатив відноситься до формальної дистанційної зайнятості, в той час як основні проблеми, пов'язані з неформальною та тимчасовою дистанційною роботою з використанням цифрових технологій.

Література:

1. Nye L. Understanding Independent Professionals in the EU, 2015 [Electronic resource] / L. Nye, K. Jenkins [Electronic resource] // Centre for Research on Self-Employment. – 2016. – Mode of access: <http://www.crse.co.uk/sites/default/files/Understanding%20Independent%20Professionals%20in%20the%20EU%202015.pdf>.
2. Work in the European gig economy [Electronic resource] // University of Hertfordshire. – 2017. – Mode of access: https://uhra.herts.ac.uk/bitstream/handle/2299/19922/Huws_U._Spencer_N.H._Syrdal_D.S._Holt_K._2017_.pdf?sequence=2.
3. Working anytime, anywhere: The effects on the world of work [Electronic resource] // Eurofound and the International Labour Office, Publications Office of the European Union, Luxembourg, and the International Labour Office, Geneva. – 2017. – Mode of access: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_544138.pdf.

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Yerkezhan Dauletzhanovna Bitoleuova

PhD student of the Department of Management

L.N. Gumilyov Eurasian National University

Astana, the Republic of Kazakhstan

FEATURES OF KAZAKHSTAN BUDGET SYSTEM MANAGEMENT

One of the most important mechanisms allowing the state to carry out economic and social regulation is the financial system of society, the main element of which is the state budget. Through the financial system, the state forms centralized and affects the formation of decentralized cash funds, ensuring the ability to perform the functions assigned to state bodies.

The state budget as a set of economic relations is objective. Its existence as an independent sphere of distribution is objectively predetermined by social production itself, the development of which requires corresponding centralized resources. Centralization of funds is necessary for the organization of an uninterrupted circulation throughout the national economy to ensure the functioning of the economy as a whole. The existence of a specific budgetary sphere of the cost distribution is also due to the nature and functions of the state.

The essence and significance of the budget are most fully manifested in its functions, the most important of which are distribution (redistributive) and control. Thanks to the first, there is a concentration of money in the hands of the state and their use in order to meet national needs, as well as to influence various aspects of economic life: to increase the savings rate, accelerate economic growth, stimulate scientific and technological progress, develop some of the most promising sectors of the economy, regulation of renewal rate and expansion of fixed capital.

The control function allows you to find out how timely and fully financial resources are available to the state, how the proportions in the allocation of budget funds are actually formed, and whether they are being effectively used. Its meaning lies in the fact that the budget objectively – through the formation and use of the state cash funds – reflects the economic processes occurring in the structural links of the economy. Thanks to this, the budget can «signal» how financial resources are available to the state, whether the size of the centralized funds of the state corresponds

to the volume of its needs, etc. The basis of the control function is the movement of budgetary resources, reflected in the relevant indicators of budget revenues and expenditure allocations [1, p. 8].

The state budget actually embodies the principle of financial centralization, which is carried out by the state. Centralized financial resources allow the state to ensure the planned rates and proportions of social reproduction, to strive for the improvement of its sectoral and territorial structure, to form the necessary means for the initial development of progressive sectors of the economy, to carry out major social transformations. Thanks to financial centralization, funds are concentrated on crucial areas of economic and social development, preparing the conditions for the successful implementation of economic and social policy of the state. As a special area of cost distribution, the state budget serves a specific public purpose – serves to satisfy nationwide needs.

The state budget, like any other economic category, expresses production relations and has the corresponding tangible embodiment: budget relations are realized (materialized) in the centralized fund of state funds – in the budget fund. As a result of this, the real economic (distribution) processes occurring in society are expressed in the flows mobilized and used by the state funds. The budget fund is an objectively determined economic form of movement of that part of the social product and national income, which has gone through certain stages of cost distribution and has been received by the state to meet the needs for expanded reproduction, social and cultural services, defense and control. The formation and use of the budget fund expresses the process of value movement in connection with its distribution and redistribution.

The role of the state budget in social reproduction is determined primarily by the fact that with the help of the state budget about 30% of the national income and from 10 to 15% of the gross social product (expenditure part) are distributed and redistributed. It distributes funds between various sectors of the national economy, production sectors, social activities, economic regions and territories of the country.

The budget affects the economy through a budget mechanism. This shows the role of the budget as a tool to influence the economy as a whole. The budget mechanism is a set of forms and methods of formation and use of a centralized cash fund of the state. The economy is regulated by setting the quantitative sizes of the centralized cash fund, regulating the forms and methods of its formation and use, redistributing financial resources in the budget execution process.

The budget system of the Republic of Kazakhstan is «a set of budgets and the National Fund, as well as budget processes and relations» [2].

The budget system of the Republic of Kazakhstan as a unitary state is a two-unit one: the republican unit and the local unit. Each unit in the budget system has its own types of independent budgets:

- republican budget;
- the regional budget, the budget of the city of republican status, the capital;
- district budget (cities of regional status).

The budget considers the volume of budget exemptions from regional budgets, budgets of Astana and Almaty. The receipts of transfers from regional budgets, budgets of Astana and Almaty are also considered.

The implementation of the state policy in the field of transport was carried out within the framework of the Transport Strategy of the Republic of Kazakhstan and was aimed at building an efficient competitive transport infrastructure in Kazakhstan, integrating it with the global transport infrastructure and maximizing the country's transit potential [3].

For this purpose, reconstructed sections of Atyrau-Beyneu (426 km), Schuchinsk-Kokshetau (16 km), and Omsk-Pavlodar-Maykapchagay highways were commissioned (78 km).

A new terminal was commissioned at the airport in Aktau. Work was carried out on the reconstruction of runways in Kyzylorda and Aktau. 15 airports of Kazakhstan are allowed to serve international flights.

Thus, 6 out of 45 breakthrough projects of the Kazakhstan 30 corporate leaders Program's base list were commissioned in 2009.

The second 500 kV power line of the North-South Kazakhstan transit was built, which will cover the shortage of electricity in the southern regions of Kazakhstan, and a locomotive assembly plant in Astana.

With the participation of the head of state, a six-lane Astana-Schuchinsk expressway, 224km long, was opened.

A large-scale dairy farm in the North Kazakhstan oblast and a large poultry farm in the Akmola oblast were built.

For the development of the grain industry of the Republic of Kazakhstan and the promotion of Kazakh grain to the promising Iranian market and further to the markets of the Persian region, a grain terminal was launched in the port of Amirabad (Iran).

Thus, thanks to financial centralization, the funds are concentrated on the decisive areas of economic and social development, preparing the conditions for the successful implementation of the state's economic and social policy.

References:

1. V.P. Oreshin State regulation of the national economy (in questions and answers) M.: INFRA-M, 2000. P. 124.
2. www.zakon.kz.
3. www.egov.kz.

Каркинбаева Ш.И.
*докторант кафедры «Менеджмент»
Евразийского национального университета
имени Л.Н. Гумилева
г. Астана, Республика Казахстан*

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

В современном мире на текущий момент достаточно остро обозначены вопросы дальнейшего экономического роста, в том числе в производстве продуктов питания.

В мире широко распространен опыт поддержки сельскохозяйственных производителей путем субсидирования приобретения спецтехники, машинного оборудования и сельхозинвентаря. Субсидирование такого характера важно для мотивации рисоводов обновления сельскохозяйственной техники и машин, что позволит снизить производственные затраты и увеличить объемы урожаев.

За 2017 год в Казахстане произвели 185,7 тысячи тонн риса (на 3,3 процента больше по сравнению с 2016 годом) и 70,5 тысячи тонн различных круп (на 9,1 процента больше, чем в 2016 году).

Производство риса в основном сосредоточено в Кызылординской области и в небольшом количестве – в Южно-Казахстанской. В Кызылординской области 61 245 га орошаемых земель находятся в неудовлетворительном состоянии, а свыше 100 тыс. га требует коренного улучшения действующих оросительных сетей. Площадь комплексной реконструкции составляет 168,5 тыс. га или порядка 70% от потребности в дренаже. Протяженность оросительных каналов Кызылординской области по оценкам ТОО «КазНИИ рисоводства» составляет 8105 км, в т.ч. 375 км – магистральных каналов с износом – 63,0%, 1980 км межхозяйственных каналов с износом – 65,0%, 5750 км – внутривозделных каналов с износом 83%, и 3510 км коллекторно-дренажной сети с износом 88% [1].

Государством выделяются субсидии на приобретение минеральных удобрений. Однако выделяемая субсидия на приобретение минеральных удобрений не влияет на удешевление себестоимости риса.

Устойчивое развитие рисоводства невозможно без господдержки. Правительства развитых стран рассматривают поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей как безусловный элемент государственной политики. Господдержка выражается помощью в реконструкции рисовых оросительных систем, субсидировании семеноводства, обновления средств механизации, покупки

удобрений, информационно-маркетингового обеспечения агропромышленного комплекса, научного, нормативно-методического обеспечения и подготовки кадров для агропромышленного комплекса, применения мер налогового, бюджетного, таможенно-тарифного и технического регулирования и т.п., также в создании благоприятных условий для реализации продукции внутри страны.

Необходимость повышения субсидирования производства риса связано и с резким ростом цен на горюче-смазочные материалы и другие товарно-материальные ценности (ТМЦ), необходимые для проведения посевных и уборочных работ, на фоне снижения цен на рисовую крупу. Для сельхозпроизводителей данные статьи затрат весьма существенны, несмотря на выделяемые в последние годы государственные субсидии. Рентабельность отрасли без учета субсидии не превышает 4%, с учетом субсидии 6-7% [2].

Одной из главных причин тяжелой экономической ситуации, сложившейся в последние годы в рисоводстве Казахстана, является ухудшение технической оснащенности отрасли. Степень износа сельскохозяйственной техники составляет 75,4%. Возрастной состав тракторов более 10 лет эксплуатации составляет 82,1%, зерноуборочных комбайнов 70%, в работоспособном состоянии удается поддерживать лишь 40-50% техники от их наличия. Это в несколько раз увеличивает сроки проведения работ при ухудшении их качества. При сохранении таких тенденций через два – три года от машинно-тракторного парка останется треть бывшего потенциала, а объемы производства сельхозпродукции сократятся до 38-40% от уровня 2002 г., что приведет к снижению не только конкурентоспособности в производстве риса, но и к полной потере продовольственной безопасности Казахстана.

Создавшееся положение требует определенной перестройки технической политики в водохозяйственном строительстве. Приоритет должен отдаваться комплексной реконструкции и техническому перевооружению существующих оросительных систем с одновременным рассмотрением дифференцированных тарифов на оросительную воду, что будет в значительной мере способствовать эффективному использованию орошаемых земель.

Качество риса-сырца, а в дальнейшем риса-крупы, и потери на поле при уборочных работах напрямую связаны с нехваткой и износом сельскохозяйственной техники. Кроме того, амортизационная стоимость сельскохозяйственной техники более 10 лет эксплуатации значительно отражается на себестоимости риса, а сельскохозяйственная техника импортируется по высокой цене из – за рубежа.

Более того, потребительский спрос на рис ежегодно возрастает, и, по прогнозу Продовольственной и сельскохозяйственной организации

Объединенных Наций, к 2020 году он составит 781 млн. тонн, в то время как ожидаемое производство риса – 750 млн. тонн. Следовательно, в недалеком будущем не только сохранится, но еще более усилится дефицит этого важнейшего продукта питания. Повышение спроса на рис на мировом рынке и одновременное снижение предложения несомненно обусловят рост цен на этот продукт. В этих условиях каждая страна вынуждена решать проблему удовлетворения потребности населения в рисе, полагаясь только на свои внутренние ресурсы.

Таким образом, логика дальнейших экономических преобразований требует перехода на качественно новый уровень роста и концептуального решения проблем рисоводческой отрасли.

Литература:

1. Развитие рисоводства в Казахстане является важной стратегической задачей. <http://www.zakon.kz/4520693-razvitie-risovodstva-v-kazakhstane.html/>
2. Расулов М., Ризаходжаев А. Проблемы организации рисового кластера в Казахстане. Вестник КарГУ. Караганда. 2006. – № 1. – С. 13-18.

Кіш Г.В.

*доцент кафедри туристичної інфраструктури та сервісу
Ужгородського національного університету*

Зозулинець Х.

*магістр факультету туризму та міжнародних комунікацій
Ужгородського національного університету
м. Ужгород, Україна*

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Міжнародний туризм є одним із видів туризму, який охоплює поїздки осіб, що подорожують з туристичною метою за межі країни постійного місця проживання. Міжнародний туризм має декілька особливостей, які вирізняють його від інших видів туризму. Однією з них є перетин державних кордонів, який пов'язаний із певними визначеними формальностями: оформленням закордонних паспортів і віз, проходженням митних процедур, валютного та медичного контролю.

Спрощення чи ускладнення цих формальностей впливає на міжнародні туристичні потоки, відповідно збільшуючи чи обмежуючи їх. Національні й міжнародні туристичні організації вважають спрощення цих формальностей одним із головних своїх завдань. Надаючи особливого значення цій проблемі, Всесвітня туристична організація розробила й ухвалила пакет рекомендації за такими розділами [1]:

- паспортні формальності: децентралізація паспортних служб; скорочення термінів і спрощення процедури оформлення закордонних паспортів; запровадження розумного збору; встановлення терміну чинності паспорта не менше п'яти років із необмеженою кількістю поїздок; збереження закордонного паспорта у власника без права його конфіскації приведення паспортів у відповідність до міжнародних стандартів, що дозволяє здійснювати їх перевірку за допомогою комп'ютерних систем;

- валютні формальності: дозвіл на ввезення валюти в розмірі, зазначеному в митній декларації; надання повної інформації потенційним відвідувачам і туристам про правила і курси обміну валюти; обов'язкові розміщення відповідної інформації на контрольно-пропускних пунктах в'їзду; забезпечення можливості зворотного обміну валюти при виїзді; з країни перебування; тільки добровільний обмін ввезеної валюти; надання права туристам мати при виїзді достатні суми в національних грошова одиницях для зворотної поїздки своєю країною;

- візові формальності: безвізовий в'їзд на термін до трьох місяців поширення чинності візи терміном на 12 місяців на один чи кілька в'їзді у всі пункти і за всіма маршрутами, відкритими для туристів, із використанням будь якого виду транспорту; взаємне визнання візи сусіднім державами; у виняткових випадках надання дозволу на в'їзд на контролі но-пропускному пункті; запровадження єдиного консульського збору ш залежно від громадянства туриста;

- медичні формальності й надання медичної допомоги туристам, розширення співробітництва національних туристичних адміністрації: з органами охорони здоров'я в справі надання вичерпної інформації медичного характеру всім зацікавленим особам; укладання договорів медичного страхування і надання медичної допомоги туристам; надання невідкладної медичної допомоги всім без винятку туристам; у разі захворювання в гострій формі чи смерті негайне повідомлення консульства і родичів; перевезення тіла на батьківщину чи його поховання; швидке оформлення необхідних документів.

- митні формальності: обкладання туристів податками, зборами, включення деяких податків і зборів на утримання та оновлення туристичне об'єктів у

структуру непрямого оподаткування, у вартість квитків: путівок, турів, замість прямого збору валюти з відвідувачів.

Інша особливість міжнародного туризму розкривається через вплив, який міжнародний туризм чинить на платіжний баланс країни [2]. Іноземні туристи, оплачуючи товари і послуги, забезпечують надходження валюти в бюджет країни, яка їх приймає, і тим самим активізують її платіжний баланс. Тому приїзд іноземних туристів одержав назву активного туризму. Навпаки, виїзд туристів, який пов'язаний із відпливом національної грошової одиниці з країни їхнього постійного місця проживання, фіксуються в пасиві платіжного балансу країни, а туризм називається пасивним.

Останнім часом міжнародний туризм надзвичайно швидко розвивається, поступаючись лише автомобільній та хімічній промисловості, що обумовлює актуальність дослідження.

На сьогодні міжнародний туризм для України є важливим чинником соціально-економічного розвитку як у середині держави, так і в зовнішньоекономічній діяльності. Проте, ситуація, що склалась в туристичному господарстві України практично неконкурентоспроможна на світовому ринку: слабка матеріально технічна база, яка потребує реконструкції або нового будівництва привабливих для туристів об'єктів, низький рівень сервісу, відсутність необхідної індустрії розваг, поганий стан пам'яток історії та культури, екологічні проблеми, політична та економічна нестабільність і т.п.

Структура українського туризму, яка існує вже протягом багатьох років потребує якщо не докорінної зміни, то хоча б відповідної адаптації до сучасного становища як в країні, так і у світі. На сьогодні вже не існує сумнівів щодо необхідності переходу України на інноваційну модель економічного розвитку, оскільки практика доводить, що саме інноваційні зрушення на сучасному етапі розвитку країни здатні не тільки забезпечити високі показники економічного росту, але й вирішити певні екологічні, соціальні проблеми, забезпечити конкурентоспроможність національної економіки, підвищити економічний потенціал України.

Український туризм характеризується як позитивними, так і негативними тенденціями розвитку, проте існує багато проблем, які необхідно розв'язати за допомогою перегляду принципів і пріоритетів регулювання, вдосконалення системи механізмів управління туристичною галуззю [3]. Як свідчить зарубіжний досвід, важливу роль у регулюванні діяльності підприємств туристичного сектору в регіонах відіграє створення регіональної управлінської організаційної структури. Основними напрямками механізму регіонального управління розвитком туризму повинно стати: удосконалення механізмів

регулювання господарської діяльності з урахуванням досвіду країн із розвиненою туристичною галуззю; створення цільових програм розвитку туризму на рівні регіонів; формування стратегії розвитку туризму та розробка конкретних заходів щодо досягнення поставленої стратегічної мети.

Міжнародний туризм, як соціально-економічне явище, визначається світовими економічними організаціями як найбільш важлива та динамічна частина світової економіки. Сьогодні Україна швидко проникає у сферу міжнародного туризму і прагне заволодіти якомога більшою часткою доходів у туристичному бізнесі. Приклад розвинутих країн демонструє можливість отримання значних доходів від участі у міжнародних туристичних відносинах. Проте участь в них України потребує глибокої наукової оцінки, передусім, розгляду доцільності такої участі та її можливості.

Оцінку внутрішніх можливостей участі України у міжнародних туристичних відносинах необхідно розглядати через призму природних та людських чинників [4].

Процес участі України у міжнародному в'їзному туризмі залежить лише від внутрішніх суб'єктивних (людських) чинників, а саме від державного регулювання. Сюди можна віднести такі заходи та рішення: – належне ліцензування, сертифікація та стандартизація учасників економічних відносин ринку туристичних послуг; – розробка державних програм підтримки розвитку туризму, що передбачатимуть агітаційну та рекламну роботу у мас-медіа, на міжнародних туристичних форумах та виставках, у мережі Інтернет щодо створення позитивного іміджу регіону та якісного інформаційного середовища.

Література:

1. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації Електронний ресурс. – [Режим доступу]: – www.unwto.org.
2. Гук, Н. А. Міжнародний туризм в Україні: реалії та перспективи [Текст] / Н. А. Гук // Науковий вісник Ужгородського національного університету: Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство / голов. ред. М.М. Палінчак. – Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2016. – Вип. 7 Ч. 1. – С. 99-102.
3. Парфіненко А. Міжнародний туризм в Україні: геополітичні аспекти глобального явища / А. Парфіненко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2015. – Вип. 126. – Ч. 1. – С. 12-23.
4. Терехух А. А. Проблеми розвитку міжнародного туризму в Україні / А. А. Терехух, О. П. Макар, Г. Я. Ільницька // Молодий вчений. – 2015. – № 11(2). – С. 126-129.
5. Білецька І.М. Моніторинг тенденцій розвитку міжнародного туризму// Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2016. – Вип. 11. – С. 41-46

Марков Р.Р.
аспірант
Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»
м. Київ, Україна

ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ РОСЛИННИЦЬКИХ ГАЛУЗЕЙ ТЕХНІЧНИМИ ЗАСОБАМИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Світовий досвід показує, що ефективне господарювання та розвиток рослинницьких галузей нині залежить не тільки і не стільки від наявних ресурсів, скільки від запровадження інноваційних підходів діяльності, реалізації новітніх технологічних рішень, забезпеченості високопродуктивними технічними засобами. Для України це має виняткове значення, адже саме у рослинництві формується понад 21% сукупного експорту держави та 7,37% ВВП. Тому вирішення проблем щодо забезпеченості рослинницьких галузей технічними засобами є актуальним та має високу практичну цінність.

Вивченню означених проблем присвячені чисельні публікації вітчизняних науковців, передусім М.І. Бідило, Г. М. Бражевської, В. В. Губіної, В.Ф. Пашенко, О.В. Ульянченко й ін [1-3]. Однак, внаслідок посилення НТП, поглиблення світової економічної глобалізації, зміни погодно-кліматичних умов господарювання, реструктуризації сільського господарства різних країн і регіонів та впливу інших об'єктивних чинників, підходи до оптимізації процесів забезпечення рослинництва технічними засобами потребують наукового обґрунтування.

За даними Державної служби статистики України [4] з 2004–2005 рр. по теперішній час рівень забезпеченості рослинництва технічними засобами поступово підвищується, що дозволяє дещо зменшити технічне відставання від провідних країн світу, з якими Україна конкурує на світових ринках продуктів рослинного походження. Нині рослинництво обслуговує понад 347 тис тракторів, 51 тис комбайнів, 189 тис культиваторів, 570 тис борон, майже 194 тис сівалок та 337 тис плугів тощо.

А нарощування окремих видів техніки відбувається посиленими темпами, зокрема у 2017 р. наявність стаціонарного іригаційного обладнання зросла на 10,5%, а пересувного – на 9,51%, дощувальних машин – 8,41%, машин і пристроїв для поливу – 16,71%, водяних насосів і насосних станцій – 9,4%, а також машин для захисту сільськогосподарських культур – 7,18%, валкових жаток – 9,47%. Водночас, відносно незмінною залишається забезпеченість сільськогосподарських робіт у рослинництві боронами, вантажними

автомобілями, причепами та напівпричепами. Проте, технічне оснащення різних виробничо-господарських структур на селі залишається незадовільним.

Так, значна частина технічних засобів зосереджена в господарствах населення, що забезпечують виробництво значної частки рослинницької продукції. Так, 62,8% тракторів, 65,8% сівалок, 85,4% плугів, 62,9% культиваторів, 68,8% борін належить саме їм. Фактично забезпеченість сільськогосподарських підприємств переважає виключно стосовно комбайнів (29,1% загального числа по сільському господарству держави).

Однак, попри це, рівень забезпеченості господарств населення технічними засобами рослинництва з розрахунку на одиницю площі та суб'єкта сільськогосподарської діяльності низький. Так, плуги і культиватори має лише третина господарств (відповідно їх частка у загальній кількості сягає 34,6 та 30,9%), трактори – менше чверті (24,6%), культиватори – 14,1%, сівалки – 12,4%, а комбайни – лише 1,8% господарств населення [4]. Це спричинене передусім:

- дороговизною техніки;
- недоступністю кредитів та лізингу;
- ціновими диспаритетом між продукцією сільського господарства та машинобудування;
- відсутністю ефективного кооперативного руху щодо формування машино-тракторних парків;
- нерозвиненістю сільської обслуговуючої інфраструктури;
- неналежним рівнем державної підтримки.

З розрахунку на одиницю площі і господарюючого суб'єкта сільськогосподарські підприємства забезпечені технікою дещо краще, однак для них притаманні доволі нестійкі тенденції щодо надходження і вибуття техніки, її фізичного і морального старіння, оновлення, приросту тощо. Так, у сільськогосподарських підприємствах зосереджено лише 37,3% тракторів, 34,2% сівалок, 37,1% культиваторів та 70,9% комбайнів.

Також показовим є той факт, що у розрізі сільськогосподарських підприємств різних організаційних форм господарювання забезпеченість технічними засобами рослинницьких галузей досить різниться. Найліпшою вона є у агрохолдингових структур як з точки зору кількості наявної техніки, так і з точки зору її інноваційного рівня.

Вирішення проблем щодо забезпеченості рослинництва технічними засобами необхідно здійснювати шляхом:

- забезпечення належного рівня державної фінансової підтримки особистих селянських господарств (господарств населення), фермерів та малих підприємств для технічного оновлення виробництва рослинницької продукції,

впровадження інновацій, збільшення обсягів вирощування традиційних культур та започаткування нових видів виробництв;

– створення економічних, фінансових, правових, техніко-технологічних та соціальних умов для розвитку виробничої й обслуговуючої інфраструктури в аграрній сфері економіки, у тому числі щодо створення й розвитку машино-тракторних парків і станцій;

– сприяння посиленню кооперативного руху на селі щодо придбання, зберігання, ремонту й експлуатації технічних засобів;

– розвитку вітчизняних виробників сільськогосподарської техніки на інноваційній основі з урахуванням світових стандартів якості та поширення енергозберігаючих технологій, у тому числі через реалізацію спеціальних державних проектів та програм;

– нівелювання та поступове знищення цінового диспаритету на аграрних ринках щодо засобів виробництва та кінцевих вироблених продуктів в умовах кон'юнктурних коливань й посилення інфляційних процесів;

– удосконалення структури виробництва й напрямків діяльності у розрізі різних форм господарювання в сільському господарстві та залежно від зонального розміщення товаровиробників;

– оптимізації митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічного обороту технічних засобів тощо.

Впровадження запропонованих заходів дозволить поліпшити забезпеченість рослинництва технічними засобами, а отже позитивно вплине на розвиток сільськогосподарського виробництва, доступність для населення високоякісних продуктів харчування, посилення продовольчої безпеки і експортного потенціалу нашої держави.

Література:

1. Економіко-екологічні засади раціонального формування та використання машинно-тракторного парку: монографія / М.І. Бідило, В.Ф. Пашенко, О.В. Ульяновченко / Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Харків: ХНАУ, 2010. – 209 с.

2. Бражевська Г.М. Техніко-технологічне забезпечення виробництва продукції рослинництва / Г.М. Бражевська // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 49-52.

3. Губін В.В. Інформаційне забезпечення управління формуванням машинно-тракторного парку господарюючих суб'єктів аграрної сфери / В. В. Губін // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 18. – № 3. – С. 10-15.

4. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Панченко Н.Г.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
та управління виробничим і комерційним бізнесом
Українського державного університету залізничного транспорту
м. Харків, Україна*

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОЛОЖЕНЬ ВЗАЄМОДІЇ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ З ДЕРЖАВНИМИ ТА РЕГІОНАЛЬНИМИ ОРГАНАМИ ВЛАДИ

Враховуючи особливості господарювання залізничного транспорту та високу ступінь взаємозалежності його функціонування, а також державних і регіональних органів влади наразі є об'єктивною необхідністю побудова корпоративної політики взаємодії залізничного транспорту та державних і регіональних органів влади, що зумовлює подальший розвиток галузі.

Дана політика в межах обраної концепції корпоративної соціальної відповідальності залізничного транспорту повинна мати в своїй основі комплекс цілеспрямованої діяльності стратегічних бізнес-одиниць ПАТ «Українська залізниця» спрямованих на максимізацію результатів взаємодії залізничної галузі з державними та регіональними органами влади.

В корпоративній політиці основний акцент повинен бути спрямований на співпрацю з органами державної влади, органами місцевого самоврядування, а також інститутами громадянського суспільства, клієнтами та партнерами ПАТ «Українська залізниця», успішність яких залежить від взаємодії з органами державної влади.

До основних, найбільш значущих для діяльності залізничного транспорту на регіональному рівні контрагентів відносяться: повноважні представники Президента України в регіональних округах, куратори розвитку регіонів в регіональних органах влади, територіальні підрозділи регіональних органів виконавчої влади, органи державної влади, органи місцевого самоврядування, інститути громадянського суспільства регіонального значення (регіональні відділення політичних партій та інших громадських організацій) та регіональні бізнес-спільноти.

У зв'язку з цим основними змістовними напрямками корпоративної політики по взаємодії залізничного транспорту з державними та регіональними органами влади повинні стати:

- формування сприятливого нормативно-правового середовища діяльності ПАТ «Українська залізниця» на регіональному рівні;
- підвищення фінансово-економічної результативності взаємодії ПАТ «Українська залізниця» з регіональними органами влади за рахунок повного покриття втрачених доходів від державного регулювання діяльності залізничного транспорту на регіональному рівні;
- залучення регіональних інвестицій, регіонального замовлення і податкових пільг для реалізації проектів розвитку ПАТ «Українська залізниця»;
- супровід поточної діяльності ПАТ «Українська залізниця» при реалізації інфраструктурних проектів;
- залучення до цивільно-правового обігу майна ПАТ «Українська залізниця», визначеного до відчуження на користь публічно-правових формувань;
- забезпечення ефективної реалізації заходів корпоративної соціальної відповідальності ПАТ «Українська залізниця»;
- отримання регіональної підтримки діяльності ПАТ «Українська залізниця» щодо забезпечення безпеки на залізничному транспорті;
- залучення нових вантажів і нових клієнтів за рахунок взаємодії з регіональними органами влади у зв'язку з удосконаленням державного регулювання альтернативних видів транспорту;
- інформаційний та електоральний супровід діяльності ПАТ «Українська залізниця» на регіональному рівні.

Враховуючи вище зазначене ПАТ «Українська залізниця» потребує удосконалення корпоративних механізмів взаємодії залізничного транспорту з державними та регіональними органами влади.

На регіональному рівні, перш за все, необхідним є уточнення порядку участі підрозділів апарату управління ПАТ «Українська залізниця», його виробничих та регіональних підрозділів в питаннях взаємодії із зовнішнім середовищем. Зокрема, потрібне з'ясування ролі і місця заступників начальників регіональних філій у взаємодії з регіональними органами влади. Серед інших проблем слід виділити наступне. В умовах, коли відбувається створення вертикально інтегрованих структурних підрозділів ПАТ «Українська залізниця», спостерігається зміна ситуації в раніше відпрацьованій системі довіри і співвідпорядкованості між підрозділами залізниць, органами державної та регіональної влади. Наразі представники регіональних органів влади самостійно шукають методи взаємодії з керівниками регіональних структурних підрозділів, готують власних лобістів у середовищі керівників вітчизняної залізничної компанії.

В результаті централізації прийняття рішень щодо взаємодії з регіонами окремі суспільні організації стали повністю незалежно від залізниць взаємодіяти

з органами влади, а також приймати рішення, що тягнуть серйозні іміджеві та політичні ризики для вітчизняного залізничного транспорту в цілому. Аналогічні ситуації були зафіксовані в діяльності ряду структурних підрозділів та регіональних філій ПАТ «Українська залізниця» на регіональному рівні.

Крім того, в корпорації в цілому потрібно налагодити регулярний процес інформування та обміну даними за загальнокорпоративними напрямками політики взаємодії залізничного транспорту та державних і регіональних органів влади. Слід зазначити, що в даний час загальна картина діяльності підрозділів ПАТ «Українська залізниця» в регіоні з питань, пов'язаних із зовнішнім середовищем, відстежується лише частково органами управління залізниць.

Відповіддю на дані виклики могло б стати створення системи міжрегіональних і регіональних координаційних рад ПАТ «Українська залізниця», що об'єднали б під керівництвом залізничної корпорації представників інших організацій залізничної галузі, органів державної влади, вантажовідправників, наукових і громадських організацій. І якщо на першому етапі створення зазначені координаційні ради могли бути сфокусовані в своїй більшості на питаннях координації взаємодії учасників ринку вантажних перевезень залізничним транспортом, то на другому (в міру зниження напруженості ситуації у вантажоперевезеннях) – доцільно виносити питання взаємодії з органами влади.

В подальшому також необхідно уточнити питання координації роботи між системою міжрегіональних і регіональних координаційних рад ПАТ «Українська залізниця» та вертикаллю по взаємодії з органами влади, в тому числі спектр питань, що виносяться на їх розгляд і відповідної робочої групи на рівні апарату управління.

Важливою передумовою формування і реалізації корпоративної політики по взаємодії залізничного транспорту з органами державної та регіональної влади є концентрація прийняття більшості критично важливих для регіональної політики рішень (рішення щодо відчуження майнових об'єктів, рішення щодо виділення коштів в рамках інвестиційної програми та ін.) на рівні апарату управління ПАТ «Українська залізниця».

У зв'язку з цим пропозиції щодо вдосконалення діяльності всієї залізничної компанії в рамках питань корпоративної політики по взаємодії залізничного транспорту з органами державної та регіональної влади, що не відносяться до сфери відповідальності департаменту корпоративної соціальної відповідальності, вносяться зазначеним департаментом на розгляд причетних підрозділів компанії в установленому порядку на підставі вище запропонованої політики та затверджених відповідно до неї програм стратегічних дій.

ПАРАМЕТРИ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЗА ОБІГОМ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ

Контроль як ключова функція менеджменту виступає потужним екзогенним регулятором, який здійснюється різноманітними способами на різних інституційних рівнях. У регуляторній політиці контроль розглядається як управлінський інструментарій, реалізований на рівні органів державної влади. Він стосується передачі управлінських повноважень та відповідальності за прийняті рішення на нижчий рівень, сприяє можливості децентралізованого управління. Вважаємо, що систему контролю за обігом лікарських засобів слід трактувати двоаспектно – зі спрямованістю на управлінський об’єкт (у нашому випадку – ринок лікарських засобів); зі спрямованістю на ефективність управлінських рішень профільних державних структур (рис. 1).

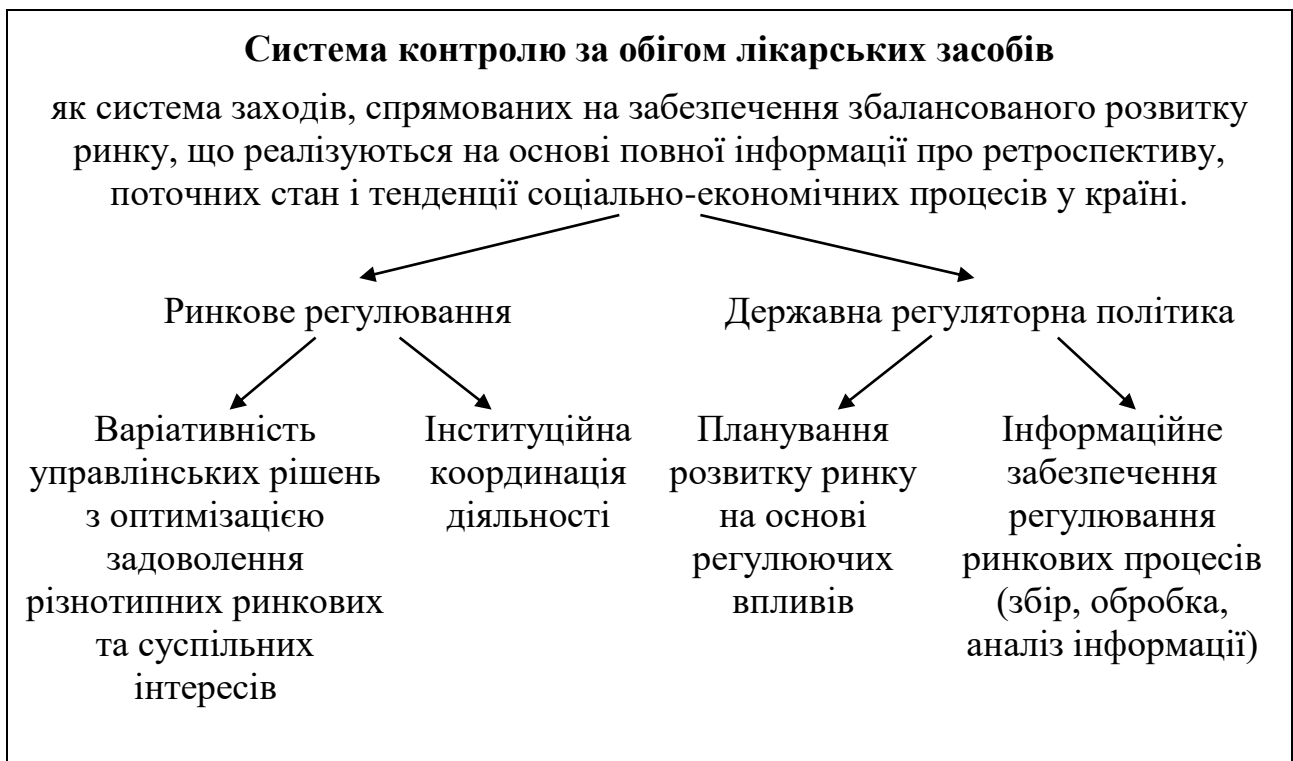


Рис. 1. Параметри системи контролю за обігом лікарських засобів

Джерело: розроблено автором

Інформаційно-координаційна парадигма системи контролю за обігом лікарських засобів з часом може трансформуватись у нову форму. Наразі її функціональна значимість відносно ринкових процесів полягає у доборі таких управлінських заходів, які б забезпечували збалансований розвиток. У ньому проявляється несуперечливість соціальних та економічних процесів, які відбуваються у ринковому й суспільному середовищах. Тобто збалансований розвиток ринку лікарських засобів означає узгодженість різнотипних процесів (економічного, соціального, інноваційного, інституційного характеру), а також оптимізацію ресурсного перерозподілу між різними видами ринків, які обслуговують конкретні сфери господарювання. Відносно сфери торгівлі лікарськими засобами контроль за їх обігом представляє собою сукупність законодавчих, адміністративних та технічних елементів, які запроваджуються для забезпечення їх ефективності, безпеки та якості, а також для надання точної і достовірної інформації лікарям та пацієнтам щодо лікарських засобів.

Державне регулювання обігу лікарських засобів спрямоване на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами та суб'єктами господарювання, лікарями, споживачами (пацієнтами), недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання регуляторного органу у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перепон для розвитку їх діяльності, що здійснюється у межах законодавства» [1].

Література:

1. Лікарські засоби. Належна регуляторна практика: Настанова СТ-Н МОЗУ 42-1.1:2013. – К.: МОЗ України, 2013. – 24 с. – (Стандарт МОЗ України).
2. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / [Геєць В.М., Шинкарук Л.В., Артёмова Т.І. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук Л.В. Шинкарук; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2011. – 696 с.
3. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська та ін.// [за ред. Я.А. Жаліла]. – К.: НІСД, 2012. – 104 с.

Хрип'юк В.І.
аспірант кафедри економіки і права
Національного університету харчових технологій
м. Київ, Україна

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА МОДЕРНІЗАЦІЯ ПАРАДИГМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Одним із пріоритетних напрямів розвитку національної економіки нашої країни в перспективі на майбутнє, згідно зі Стратегією сталого розвитку «Україна-2020» та «Єдиною комплексною стратегією розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки» є розвиток харчової промисловості України. Така особлива увага з боку держави до розвитку харчової промисловості пов'язана з виникненням ризику продовольчої безпеки країни та створенням конкурентоспроможного, експортно-орієнтованого сільського господарства та переробного виробництва, що вироблятиме харчові продукти відповідно до міжнародних стандартів безпечності та якості.

Однак, на сьогодні харчова промисловість України перебуває в дистабілізуючому стані, подолання якого вимагає реформування системи державного регулювання аграрного сектору в цілому та харчової промисловості зокрема. Очевидним є те, що система державного регулювання в Україні не здатна забезпечити потреби країни в проведенні комплексного реформування національного господарства, необхідного через її європейський вибір. Про це свідчать низькі позиції України у світових рейтингах пов'язаних з державним регулюванням та інструментами визначення економік світу.

Зокрема, згідно щорічного дослідження Індексу світової конкурентоспроможності, в 2018 р. Україна посідає 81 місце серед 137 досліджуваних країн. Індекс ґрунтується на більш ніж 320 показниках, зібраних у 4 складові факторів конкурентоспроможності: макроекономічні показники, ефективність влади, ефективність бізнесу та інфраструктура [1].

Також, згідно дослідження американського центру The Heritage Foundation визначення Індексу економічної свободи, Україна у 2018 р. посідає 150-те місце із 180 досліджуваних країн світу [2], серед країн Європейського Союзу (далі – ЄС) це найнижчий показник. Слід зазначити, що протягом історичного існування цього рейтингу (з 1995 р.) Україна ні разу не набирала більше 56 балів із 100 можливих (кількість балів визначається на підставі 12 показників згрупованих в чотири категорії: верховенство права; обмеження уряду;

регуляторна ефективність; відкритість ринків), «слабкими» сторонами залишається боротьба з корупцією, розвиток ринку капіталів, приватизація державних підприємств, вдосконалення законодавчої бази.

Такий низький рівень ефективності інститутів державного регулювання в Україні в порівнянні із світовими лідерами є результатом того, що на протязі тривалого часу у складі Радянського Союзу Україна являла собою «зону закритого економічного простору». Підприємства харчової промисловості України підпорядковувались союзно-республіканському міністерству харчової, м'ясної та молочної промисловості, рибного господарства, у складі яких були утворені аграрно-промислові та виробничі об'єднання державної власності.

Із встановленням незалежності України та початку ринкових відносин змінюється форма власності підприємств харчової промисловості з державної на приватну, що призводить до повної «перезагрузки» форм та методів їх господарювання, зміщуючи акценти у виробництві та збуті продукції, та появі первинних інститутів та нормативно-регуляторних важелів державного регулювання харчової промисловості на засадах ринкового функціонування.

Інституціональна модернізація парадигми державного регулювання харчової промисловості України формувалась на тлі роздержавлення та «шокового» процесу відходу від централізованого планування до ринково-економічного, що паралельно із становленням нового адміністративно-політичного устрою та соціально-економічної структури призводить до створення перманентних інститутів регулювання, які через неузгодженість своїх функцій створюють інституційно-регуляторні бар'єри швидкого переходу на ринковий механізм функціонування.

Базовим інститутом системи державного регулювання харчової промисловості є інститут держави, який охоплює систему органів законодавчої, виконавчої та судової влади покликаних ефективно впливати на всі складові суспільного життя. Розвиток харчо-переробного сектору економіки країни залежить від діяльності органів різних регуляторних рівнів, які функціонують взаємопов'язано і створюють єдиний механізм. Проте, інститути що генеруються державою можуть не лише сприяти ефективному розвитку харчової промисловості, а й перешкоджати йому через створення неефективної системи нормування, тобто формування в системі державного регулювання так званих «інституційних пасток» [3, с. 73].

У зв'язку з цим, можемо виокремити такі основні рівні організаційного забезпечення регулювання харчової промисловості України: міжнародний рівень, при якому регулювання здійснюється відповідно до встановлених договорів, квот, стандартів та членства у міжнародних організаціях (Продовольча та сільсько-

господарська організація ООН (FAO), Міжнародний фонд сільськогосподарського розвитку (IFAD), Міжнародна федерація органічного сільськогосподарського руху (IFOAM), система управління безпечністю харчових продуктів (HACCP); USAID, COT, тощо); загальнонаціональний рівень (Верховна рада України, Кабінет міністрів України, Міністерство аграрної політики та продовольства України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство охорони здоров'я України, Державна служба України з питань безпечності харчової продукції та захисту споживачів, та ін.); галузевий рівень (галузеві асоціації, корпорації, об'єднання в тій чи іншій галузі харчової промисловості).

Необхідно відмітити, що Державна служба України з питань безпечності харчової продукції та захисту споживачів є досить новим інститутом державного регулювання, що утворена у вересні 2014 р. на базі раніше діючих Державної ветеринарної та фітосанітарної служби, Державної інспекції з питань захисту прав споживачів і Державної санітарно-епідеміологічної служби. Створення єдиного органу регулювання безпечності виробництва харчових продуктів в Україні є результатом наближення українського законодавства до законодавства ЄС у галузі санітарних і фітосанітарних заходів після підписання Угоди про асоціацію.

Також, до інститутів відноситься Департамент продовольства (далі – Департамент), що функціонує як самостійний структурний підрозділ Міністерства аграрної політики та продовольства України та взаємодіє із 22 профільними галузевими асоціаціями. Згідно Положення [4] основні завдання Департаменту полягають в: реалізації державної політики в харчовій і переробній промисловості, заходи щодо забезпечення продовольчої безпеки держави; державній політиці у сфері виробництва та обігу органічної продукції та сировини; насичення продовольчого ринку харчовими продуктами українського виробництва; розроблення і координація виконання загальнодержавних та галузевих програм розвитку харчової промисловості; науково-технічна і технологічна політика, організація роботи з питань енергозбереження; розроблення проектів законодавчих і нормативно-правових актів, державних програм в межах компетенції.

Працівниками Департаменту виділено основні проблемні питання функціонування галузей харчової промисловості України, зокрема такі як: застаріле обладнання, що характеризує високу енергоємність виробництва та як результат низька конкурентоспроможність кінцевої готової продукції; відсутність механізму державної підтримки харчо-переробних підприємств, спрямованої на збільшення виробництва, оновлення технологічного обладнання та диверсифікацію асортименту продуктів харчування; низький експортний потенціал малих та середніх підприємств, через незначні партії продукції; значні

логістичні витрати виробників; недосконалість правового регулювання відносин у сфері інтелектуальної власності.

Для подолання зазначених вище проблем та на вимогу ЄС у 2018 р. ініційовано створення нового підрозділу – Директорату продовольства, інновацій і схем якості. До його функціоналу входять оновлені напрями координації державної політики в сфері харчової промисловості, а також забезпечення продовольчої безпеки держави. Проте, на даний момент пропозиція знаходиться в стані розробки.

Отже, можна говорити, що Україна знаходиться на шляху модернізації інститутів державного регулювання для забезпечення ефективного розвитку харчової промисловості України. Проте, враховуючи сучасні тренди розвитку сфери виробництва, постачання, реалізації харчових продуктів, а також новітні споживчі уподобання населення, доцільно чітко виділити галузі харчової промисловості, що потребують поглибленої уваги й активізації діяльності з боку державних органів, та функції такого органу, що не дублюватимуться із іншими органами державного регулювання та відповідатимуть кращим світовим практикам і досвіду провідних держав.

Література:

1. The Global Competitiveness Report 2017–2018. 2018. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018> (дата звернення: 18.10.2018).
2. Index of Economic Freedom. 2018. URL: <https://www.heritage.org/international-economies/commentary/2018-index-economic-freedom> (дата звернення: 20.10.2018).
3. Россоха В. В., Шарапа О. М. 2016. Інституційне забезпечення управління господарською діяльністю аграрних підприємств. Економіка АПК. № 10. С. 73-82.
4. Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про затвердження Положення про Департамент продовольства Міністерства аграрної політики та продовольства України» від 28.02.2018 р. № 108. URL: <http://minagro.gov.ua> (дата звернення: 19.10.2018).

НАПРЯМ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА

Аніканова Г.М.

магістрант

Запорізької державної інженерної академії

Трифонов Г.Ф.

доцент кафедри економіки підприємства

Запорізької державної інженерної академії

м. Запоріжжя, Україна

ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Дивідендна політика – це політика щодо розподілу отриманого підприємств-вом прибутку за умови, що власники підприємства мають право на отримання частини прибутку у вигляді дивідендів. Дивідендна політика включає рішення щодо виплати прибутку власникам та реінвестування його у виробничу діяльність.

Приймаючи рішення в галузі дивідендної політики, слід враховувати, що вони впливають на ряд ключових параметрів фінансово-господарської діяльності підприємства: величину самофінансування, структуру капіталу, ціну залучення фінансових ресурсів, ринковий курс корпоративних прав, ліквідність та ряд інших. Найбільш чітко вираженим є зв'язок між дивідендною політикою та самофінансуванням підприємства: чим більше прибутку виплачується у вигляді дивідендів, тим менше коштів залишається у підприємства для здійснення реінвестицій. Якщо ж приймається рішення про тезаврацію прибутку, то збільшується величина власного капіталу, а отже, змінюється загальна структура капіталу підприємства, що за певних обставин впливає на його вартість.

Тож обираючи дивідендну політику важливо аби і акціонери були задоволені і підприємство не втрачало свої позиції на ринку та розвивалося. Як приклад різноманіття дивідендної політики розглянемо основні теорії вчених Ф. Модільяні, М. Міллер, М. Гордон, Дж. Линтнер, Р. Літценбергер, К. Румасвами [1].

1. Теорія іррелевантності Міллера–Модільяні.

Між сумою сплачуваних дивідендів і ринковим курсом акцій не існує зв'язку. Самофінансування підприємства розглядається як пріоритетне джерело

фінансування. У такому разі акціонери максимізують доходи здебільшого в результаті зростання курсу акцій.

2. Теорія пріоритетності дивідендів або «синиця в руках» М. Гордона і Д. Літера.

Дрібні акціонери, віддають перевагу реальним дивідендам порівняно з майбутніми доходами від зміни курсу, зумовленими тезаврацією прибутку «краще синиця в руках, ніж журавель у небі».

3. Теорія податкових переваг.

За цією теорією акціонери приймають рішення стосовно дивідендів виходячи насамперед з критерію мінімізації податкових платежів. Якщо рівень оподаткування нерозподіленого прибутку нижче порівняно з розподіленим, то підприємство реінвестує свій прибуток. Якщо ж рівень оподаткування дивідендів є нижчим, ніж рівень нерозподіленого прибутку, то вигіднішою буде виплата дивідендів.

4. Сигнальна теорія дивідендів.

Якщо темпи зростання дивідендів перевищують очікування акціонерів, відбувається автоматичне зростання ринкової ціни акцій. Високі дивіденди сигналізують про покращання фінансового стану (і навпаки).

5. Теорія «клієнтури».

Якщо в складі акціонерів переважають дрібні інвестори, яких цікавить поточний дохід, коефіцієнт виплати повинен бути високим. Якщо переважають високодохідні акціонери, яких цікавить можливий розмір податкової економії, коефіцієнт виплати повинен бути низьким.

6. Теорія Ла Порта

Грошові виплати визначаються рівнем залежності менеджменту від власників корпоративних прав.

Якщо акціонери захищені і мають суттєві фактори впливу на подальшу долю менеджерів, вони отримують вищі грошові дивіденди. Якщо менеджери підприємств не відчувають сильного тиску з боку акціонерної меншості, вони виплачують незначні грошові дивіденди або взагалі відмовляються від їх виплати [1].

Теоретично кожен із наведених видів дивідендної політики може використовуватись підприємством протягом певного періоду діяльності заради досягнення певної мети. Вибір і практична реалізація конкретного виду дивідендної політики підприємства зумовлена рядом факторів економічного, правового, соціального й адміністративного впливу. Таким чином, періодичне застосування конкретного варіанту дивідендної політики вимагає виваженого,

економічно обґрунтованого підходу з врахуванням особливостей національної економіки, специфіки конкретного підприємства та особливостей його діяльності.

На практиці можна побачити, що в Україні за останні 4 роки самофінансування тільки зростає порівняно з іншими видами фінансування.

Таблиця 1

**Динаміка капітальних інвестицій за джерелами фінансування
в Україні за 2015–2018 рр.**

Освоєно (використано) капітальних інвестицій								
Період	2015 рік		2016 рік		2017 рік		січень-червень 2018 року	
Міра виміру	у фактичних цінах, млн.грн.	у% до загального обсягу	у фактичних цінах, млн.грн.	у% до загального обсягу	у фактичних цінах, млн.грн.	у% до загального обсягу	у фактичних цінах, млн.грн.	у% до загального обсягу
Усього	251154	100	326164	100	412813	100	206894	100
у т.ч. за рахунок								
коштів державного бюджету	6114,5	2,4	7468,9	2,3	14324,6	3,5	3208,7	1,6
коштів місцевих бюджетів	12423,2	5	23225,1	7,1	38175,9	9,2	11058,8	5,3
власних коштів підприємств та організацій	169258	67,4	226399	69,4	288644	69,9	156037	75,4
кредитів банків та інших позик	18299,5	7,3	23249,5	7,1	21826,9	5,3	15508,4	7,5
коштів іноземних інвесторів	7834,8	3,1	9416,7	2,9	5667,1	1,4	493,7	0,2
коштів населення на будівництво житла	30283,2	12	29117,9	8,9	32288,1	7,8	15106,4	7,3
інших джерел фінансування	6941,2	2,8	7286,7	2,3	11885,9	2,9	5480,2	2,7

Але, якщо проаналізувати лише першу половину 2018 рік, то можна сказати, що фінансування за рахунок власних коштів підприємства у відсотках до загального обсягу зменшилося.

Це пов'язано у першу чергу зі збільшенням фінансування за рахунок державного та місцевих бюджетів у 2 рази за 2-й квартал 2018 року. Це можуть бути державні програми по підтримці підприємництва [2].

Таблиця 2

Динаміка капітальних інвестицій за джерелами фінансування в Україні за період січень-червень 2018 року.

Освоєно (використано) капітальних інвестицій у 2018 році				
Період	січень-березень		січень-червень	
Міра виміру	у фактичних цінах, млн.грн.	у% до загального обсягу	у фактичних цінах, млн.грн.	у% до загального обсягу
Усього	88955,1	100	206893,6	100
у т.ч. за рахунок				
коштів державного бюджету	895,7	1	3208,7	1,6
коштів місцевих бюджетів	2846,9	3,2	11058,8	5,3
власних коштів підприємств та організацій	67777,8	76,2	156037,4	75,4
кредитів банків та інших позик	7494	8,4	15508,4	7,5
коштів іноземних інвесторів	262,4	0,3	493,7	0,2
коштів населення на будівництво житла	7321,3	8,2	15106,4	7,3
інших джерел фінансування	2357	2,7	5480,2	2,7

Таким чином, ні одна з теорій дивідендної політики не може надати вичерпну відповідь, як обрати оптимальну дивідендну політику, формування якої необхідно розглядати як динамічний процес. Також не можна стверджувати, що існує універсальна дивідендна політика, яка б забезпечила досягнення усіх цілей і завдань, які носять суперечливий характер. Всі типи дивідендної політики мають свої переваги та недоліки, а також обмеження щодо їх застосування. Більшість вітчизняних акціонерних товариств взагалі не розробляють власну довгострокову дивідендну політику або обмежуються сплатою мінімальних дивідендів за залишковим принципом.

Література:

1. Терещенко О.О. Навч. посіб-ник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buklib.net/books/24217/>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Васильєв О.В.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри управління та адміністрування
Навчально-наукового інституту «Каразінська школа бізнесу»
м. Харків, Україна*

Мількін І.В.

*старший викладач кафедри економіки
підприємств міського господарства
Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова
м. Харків, Україна*

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ПРАКТИЧНОГО ВИКОРИСТАННЯ ВЕНЧУРНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ

Венчурні інвестиційні фонди, які відносять до інститутів спільного інвестування – це сучасні інструменти роботи на фінансовому ринку, які дозволяють вирішувати такі інвестиційні завдання як:

- ефективний перерозподіл фінансових ресурсів;
- оптимізація оподаткування;
- довгострокове фінансування інвестиційних проектів.

Організація венчурного інвестиційного фонду (ІФ) (пайового, корпоративного) передбачає щонайтісніший взаємозв'язок його учасників. Такі учасники, вкладаючи гроші в ІФ, отримують специфічні цінні папери – інвестиційні сертифікати (акції), які, складаючи реальні активи кожної організації, можуть, за необхідності, продаватися іншим учасникам (або третім особам) за грошові кошти. У свою чергу, фонд для проведення інвестиційних операцій з учасниками повинен стати їх співвласником. При цьому обсяг корпоративних прав (акцій, часток, паїв) кожного учасника, придбаних фондом, законодавчо має становити не менше 10%.

Перерозподіл фінансових ресурсів серед учасників ІФ може передбачати такі етапи:

1. Перший етап передбачає придбання інвестиційних сертифікатів ІФ за гроші кожним учасником за номінальною вартістю (за вартістю чистих активів фонду).

2. Другий етап передбачає придбання інвестиційним фондом акцій (якщо учасник Акціонерне товариство) або часток (якщо учасник Товариство з обмеженою відповідальністю). В результаті такої операції частина грошей, раніше вкладених в ІФ, за інвестиційні сертифікати повертається учаснику в обмін на його корпоративні права.

3. Третій етап перерозподілу грошових коштів між учасниками фонду може проходити без його участі, коли один учасник продає (купує) частину інвестиційних сертифікатів другого учасника за гроші. Такі операції, як правило, проходять за сприяння Торговця цінними паперами (ТЦП). При купівлі (продажу) інвестиційних сертифікатів за ціною придбання (номінальної вартості, поточної вартості первинного розміщення) дохід не виникає. Відповідно відсутній податок на прибуток. Також варто відзначити, що податок на додану вартість (ПДВ) за операціями з цінними паперами не передбачений.

4. Четвертий етап перерозподілу грошових коштів за участю ІФ передбачає викуп фондом своїх інвестиційних сертифікатів у учасників. Кошти на викуп ІС можуть надходити в ІФ від продажу раніше акумульованих цінних паперів і корпоративних прав, а також доходів від інвестиційної діяльності. Для венчурного інвестиційного фонду викуп ІС дозволяється тільки після закінчення терміну його діяльності.

Щодо питань оптимізації оподаткування, то відповідно до підпункту 136.1.9 пункту 136.1 статті 136 Податкового кодексу України до засобів спільного інвестування віднесено кошти, залучені від інвесторів інститутів спільного інвестування, доходи від проведення операцій з активами таких інститутів та доходи, нараховані за активами зазначених інститутів.

Такі кошти не включаються до складу валового доходу і, акумульовані в ІФ, можуть використовуватися як своєрідні кредитні ресурси, доходи за якими, можуть накопичуватися в безподатковому режимі.

Так, проводячи фінансування високорентабельних проектів учасника ІФ за рахунок коштів інших учасників, можна накопичувати частину прибутку від проекту на рахунках ІФ. Фінансування проекту може оформлятися як спеціальним договором венчурної позики (за умови придбання корпоративних прав організації, що фінансується), так і шляхом придбання боргових цінних паперів, що випускаються позичальником (облігації, векселі).

Як правило, використання договорів венчурної позики передбачене при реалізації поточних короткострокових проектів.

Доходи від фінансування інвестиційних проектів учасника ІФ, акумульовані у фонді, в безподатковому режимі можуть спрямовуватися на фінансування (рефінансування) інших проектів учасників ІФ, придбання додаткових корпоративних прав, участь на ринку цінних паперів і проведення операцій з нерухомістю.

Фінансування інвестиційних проектів – це узагальнююче завдання діяльності інвестиційного фонду, оскільки метою фінансування інвестиційного проекту є залучення певних грошових коштів та оптимізація оподаткування отриманих доходів. Таке венчурне фінансування буває як короткострокове, так і довгострокове.

Залежно від термінів і обсягів інвестування, планованої рентабельності проекту, пропорції власних і позикових коштів використовуються різні фінансові інструменти.

Короткострокове фінансування недорогих проектів може здійснюватися з використанням прямих договорів позики або вільних коштів учасників за схемами, не пов'язаними з інститутами спільного інвестування.

Довгострокове фінансування передбачає використання цінних паперів (акцій, облігацій) з побудовою оптимальних графіків розміщення цінних паперів, визначенням їх перспективної прибутковості, можливим перепродажем стороннім інвесторам, оптимальним розрахунком балансу цін на вторинному ринку.

Акумульований в ІФ прибуток від короткострокового інвестиційного проекту, може бути повернутий учаснику (інвестору) до терміну закриття ІФ. Така процедура передбачає наявність у учасника фондових активів (як правило, акцій інших АТ), які викуповуються фондом за поточною ціною. З урахуванням балансу цін на акції, ІС і доходів від інвестиційного проекту досягається компроміс між пов'язаними особами.

Довгострокові інвестиційні проекти, що передбачають тривалий процес залучення коштів і тривалу процедуру отримання доходу, дозволяють планувати термін діяльності ІФ пропорційно терміну здійснення проекту.

Література:

1. Податковий кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст. 112.
2. Закон України Про інститути спільного інвестування (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 29, ст. 337.

Гарькава В.Ф.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та інформаційної безпеки
Міжнародного класичного університету
імені Пилипа Орлика*

Зворикін І.В.

*студент спеціальності
«Фінанси, банківська справа та страхування»
Міжнародного класичного університету
імені Пилипа Орлика
м. Миколаїв, Україна*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Робота присвячена вивченню необоротних активів та їх класифікуванню. При дослідженні економічної сутності необоротних активів, ми послуговуємось дефініцією Ф. Бутинця, котрий вказує, що необоротні матеріальні активи є матеріальним активами, що призначені для використання протягом періоду більше одного року (або операційного циклу, якщо він більше одного року) і які не входять до складу основних засобів. Термін використання інших необоротних активів встановлюється підприємством і зазначається в Наказі про облікову політику. Здійснена класифікація об'єктів за приналежністю до приватизації показала якісний склад об'єктів, що підлягають/ не підлягають амортизації.

Як відомо, метод амортизації на підприємстві визначається наказом про облікову політику і може переглядатися в разі зміни очікуваного способу отримання економічних переваг. Нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації. Норми встановлюються ПКУ і відображають питання переходу на нові правила нарахування амортизації, що полягають в інвентаризації ОЗ, визначення суми амортизації, встановлення об'єктів, що підлягають амортизації, а також провести порівняльний аналіз між показниками бухгалтерського та податкового обліку. Простежується: введення податкового кодексу поліпшує роботу бухгалтерів, наближаючи «податковий облік» до бухгалтерського, але в той же час залишає низку відкритих питань при розрахунку оподаткованого прибутку в перехідний період.

Згідно ПКУ, нематеріальні активи (НА) – право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності),

право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами. За визначенням ПКУ амортизація є систематичним розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

Класифікація ОЗ в податковому обліку тепер передбачає 16 груп замість звичних нам 4-х., і що мінімальний строк корисного використання будівель становить 20 років, а транспортних засобів – 5 років. Зручнішою для нас виглядає класифікація нематеріальних активів, адже їх групи відповідають субрахункам до рахунку 12 «Нематеріальні активи».

Слід зазначити, що платники податку всіх форм власності мають право проводити переоцінку об'єктів ОЗ, застосовуючи щорічну індексацію вартості ОЗ, що амортизується, та суми накопиченої амортизації на коефіцієнт індексації. Збільшення вартості об'єктів ОЗ, що амортизується, здійснюється станом на кінець року (дату балансу), за результатами якого проводиться переоцінка та використовується для розрахунку амортизації з першого дня наступного року.

Нарахування амортизації призупиняється на періоди виводу об'єкта з експлуатації – це може бути реконструкція, модернізація, добудова, дообладнання, консервація або інші причини. При цьому необхідні підтвердні документи, що засвідчують факт виведення цих об'єктів з експлуатації. Так як і раніше рішення щодо виведення ОЗ з експлуатації приймає керівник підприємства. Зміни очікуваних економічних вигод від використання ОЗ, строк експлуатації доречно переглянути, але все ж із дотриманням вимог п. 145.1 ПКУ. І вже потім нараховувати амортизацію, виходячи з нового строку, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання (це правило не діє при застосуванні виробничого методу нарахування амортизації).

Так, згідно з ПКУ основними засобами вважаються матеріальні активи, що призначаються платником податку для використання у власній господарській діяльності, вартість яких перевищує 2500 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом і очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік). п. 145.1 ПКУ передбачено розподіл основних засобів та інших необоротних матеріальних активів, як і в бухобліку, на 16 груп замість 4. При цьому замість щоквартальних норм амортизації ОЗ встановлено мінімально допустимі строки корисного використання

основних засобів у розрізі кожної з груп. Облік вартості, що амортизується, ведеться за кожним об'єктом, який входить до складу окремої групи основних засобів, у тому числі вартість ремонту, поліпшення таких засобів, отриманих безоплатно або наданих в оперативний лізинг (оренду), як окремий об'єкт амортизації (п. 146.1 ПКУ). Амортизацію аналогічно бухгалтерським правилам слід нараховувати щомісячно на кожен об'єкт основних засобів окремо впродовж строку його корисного використання (установленого підприємством) до досягнення ліквідаційної вартості такого об'єкта.

Завдання та мета дослідницької роботи були реалізовані, оскільки нам вдалося визначити основні класифікації необоротних активів на підприємстві.

Література:

1. Арене З.А. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник: переклад з англ. / З. А. Арене, Лоббек Дж. К.. – К.: «Фінанси і статистика», 2008. – 560 с.
2. Аудиторська палата України. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, Ч. I / Переклад з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К.: «МФБ і АПУ», 2010. – 841 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/index.php>.
3. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз теорія та практика: Навчальний посібник. – К.: «Центр учбової літератури», 2011. – 362 с.
4. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський і фінансовий облік: підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»: вид. 2-е, доп. і перероб. / Франц Францович Бутинець. – К.: «Кондор», 2012. – 912 с.
5. Жолнер О. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами. Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.
6. Закон України «Про аудит і аудиторську діяльність в Україні» від 22.04.1993 р. № 3125 – XII, зі змінами та доповненнями від 16.10.2012 № 5463 – VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
7. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996 – XIV, зі змінами та доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
8. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий аналіз. Підручник. – К.: «Центр учбової літератури», 2008. – 392 с.
9. Лень В.С. Стандарти бухгалтерських обліку України: Навчальний посібник. – К.: «Центр учбової літератури», 2009. – 438 с.
10. Литвин Н.Б. Фінансовий облік (у контексті МСФЗ): Підручник. – К.: «Хай-Тек Пресс», 2010. – 315 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА»

На сьогоднішній день в науковій літературі вже не має нестачі в дослідженні поняття «корпоративної культури», і інтерес до неї лише зростає.

У зв'язку із зростанням наукового інтересу, все більше зростає неможливість дійти до однієї спільної думки щодо сутності поняття «корпоративна культура». До прикладу, Томілов В.В. [1, с. 29] зазначає, що корпоративна культура – це свого роду мислення, завдяки якому можна визначити внутрішнє життя на підприємствах.

В той же час, Кулигіна І.А. [2] під культурою корпорації розуміє таку позицію, яка формується за рахунок тих чи інших цінностей. Подібної думки і Карлофф Б. [3, с. 134], який також визначає корпоративну культуру з боку певної позиції, в якій закладені основні цінності підприємств.

Інші автори акцентують більше увагу на унікальності, яку привносить сформована корпоративна культура на підприємствах. Наприклад, Голд К. [4, с. 569] вважає, що корпоративна культура – це набір таких унікальних характеристик, які дозволяють відрізнити підприємство від інших в його галузі.

Також часто можна зустріти і акцентування науковців на здібностях працівників, завдяки яким і формується успішна корпоративна культура. До прикладу, Мерсер Д. [5, с. 292] зазначає, що корпоративна культура – це максимальний розвиток талантів, професійних навичок та творчих здібностей.

Однією з найпопулярніших точок зору щодо визначення поняття «корпоративна культура» є акцент на таких речах як: вірування, уявлення, символізм, ритуали і т.д. Наприклад, Хаєта Г.Л. [6, с. 17] під корпоративною культурою розуміє систему цінностей, вірувань, символів, очікувань, які були сформовані у внутрішньому середовищі підприємств під час здійснення ними їх діяльності. Такої ж думки і Мішон С. та Штерн П. [7], які зазначають, що корпоративна культура – це сукупність символів, ритуалів, міфів, які використовуються для передачі життєвого досвіду працівникам підприємств.

Деякі автори зазначають, що корпоративна культура є ефективним інструментом для встановлення правил поведінки на підприємстві. Так, Марушак Т. [8, с. 37] стверджує, що корпоративна культура – це ні що інше як

сукупність прийнятих норм і правил поведінки. Подібної думки і Козлов В.Д. [9], який розуміє під даним поняттям систему формальних і неформальних правил, а також норм діяльності.

Слід також виділити і дуже специфічні позиції щодо трактування поняття «корпоративна культура». Так А.О. Блінов, О.В. Василевська [10], вважають, що корпоративна культура – це свого роду припущення, яке виражається в цінностях, і яке дозволяє задавати людям орієнтири в їх поведінці та діях.

Не менше цікавим є бачення Погребняка В. [11], який під корпоративною культурою розуміє особливу сферу реальності, яка включає віртуальні і матеріальні ресурси та результати праці працівників.

Зарубіжні колеги також мають специфічне бачення на дане поняття. Наприклад, Песпейл Р. та Етос Е. [12, с. 14], вважають, що корпоративна культура – це «вищі цілі» і цінності, що мають коріння з дзен-буддизму.

Тобто можна побачити, що науковці розглядають поняття «корпоративна культура» з різних сторін, але в кінцевому результаті в кожному з поглядів можна знайти спільні риси, які об'єднують їх. Ми сформуваємо підходи, зі сторони яких найчастіше розглядають поняття «корпоративна культура»: конкурентоспроможний, поведінковий, мотиваційний, оточуючий та ресурсний підходи (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи щодо визначення поняття «корпоративна культура»

№	Конкурентноспроможний підхід	
1	Науковці, яких можна віднести до даного підходу: Голд К., Морган Г., Хофстеде Г., Бобілева М.	Корпоративну культуру розглядають як спосіб виділення підприємства серед інших, завдяки унікальним і індивідуальним характеристикам, які присутні лише у внутрішньому середовищі даного підприємства і можуть призвести до підвищення конкурентоспроможності
Поведінковий підхід		
2	Науковці, яких можна віднести до даного підходу: Базаров Т., Шекшня С., Козлов В.	Акцентується увага на тому, що корпоративна культура впливає (формує, задає відповідний тон) на поведінку колективу
Мотиваційний підхід		
3	Науковці, яких можна віднести до даного підходу: Мерсер М., Одегов Ю., Журавльов П.	Під корпоративною культурою розуміють цінності, навички, які слугують зразком для інших працівників та стимулюють їх до професійного та особистісного розвитку

Оточуючий підхід		
4	Науковці, яких можна віднести до даного підходу: Шольц К., Коул М., Мескон М.	Корпоративна культура виступає свого роду оточенням (кліматом), яке природно сформувалося і духовно впливає на внутрішнє життя підприємства
Ресурсний підхід		
5	Науковці, яких можна віднести до даного підходу: Погребняк В.	Корпоративна культура – це сукупність як матеріальних, так і не матеріальних ресурсів, які дозволяють досягнути спільної мети

Складено автором

За результатами проведеного дослідження, ми сформуваємо власне бачення щодо поняття «корпоративна культура», яке включає в собі лише найкращі риси з представлених вище підходів і враховує виділені нами спільні риси, які проявляються в значній кількості трактувань даного поняття. Отже, корпоративна культура – це набір певної сукупності матеріальних і духовних елементів, що дозволяють розкривати прихований людський потенціал та стають об'єднуючою ланкою для персоналу, різних підрозділів або підприємств, які спільними зусиллями прагнуть досягнути поставленої цілі, підвищити конкурентоспроможність на ринку.

Література:

1. Томилов В. В. Культура предпринимательства: учебник / В. В. Томилов. – СПб.: Питер, 2000. – 368 с.
2. Управление персоналом: учеб. пособие / И. А. Кулыгина, Н. А. Каширин, Д. Ю. Пименов. – 2-е изд., испр. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2007. – 106 с.
3. Карлофф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлофф; пер. с англ. под науч. ред. А. В. Приписной. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
4. Gold Kenneth A. Managing for success: A comparison of the private and public sectors / Kenneth A. Gold // Public Administration Review. – 1982. – Vol. 42 (6). – Pp. 568-575.
5. Мерсер Д. ИБМ: Управление в самой преуспевающей корпорации мира. – М.: Прогресс, 1991. – 456 с., С. 292.
6. Корпоративна культура: Навчальний посібник під заг.ред. Г. Л. Хаєта.- К.: Центр навчальної літератури, 2003 р. – 403 с., С. 17.
7. Michon C., Stern P. La dynamisation sociale. – P.:Ed. d»)organisation, 1985.
8. Марущак Т. Корпоративная культура предприятий сферы услуг // Персонал. – 2001. – № 6. – С. 37-39.
9. Козлов В. Д. Управление организационной культурой / В. Д. Козлов. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 204 с.
10. Блинов А. О. Искусство управления персоналом: учеб. пособие / А. О. Блинов, О. В. Василевская. – М.: Гелан, 2001. – 411 с.

11. Погребняк В. А. Культура организации как объект регулярного управления / В. А. Погребняк // Вопросы управления предприятием. – 2005. – № 1 (13). – С. 54-59.

12. Ячменьова В. М. Корпоративна культура промислового підприємства: формування та розподіл витрат / В. М. Ячменьова, Н. В. Царенко // Міністерство освіти та науки, молоді та спорту України, Національна академія природоохоронного курортного будівництва, – 2011. – С. 14.

Дяченко О.О.

здобувач кафедри економіки

Національного транспортного університету

м. Київ, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ЗМІНАМИ НА АВІАПІДПРИЄМСТВАХ

Проведення організаційно-економічних змін є характерним в діяльності будь-якого підприємства, оскільки середовище, в якому воно існує – динамічне і мінливе. Тому авіапідприємство, яке хоче вижити в умовах постійного прогресу і бути лідером, повинне реагувати на фактори впливу стосовно свого функціонування шляхом ефективного впровадження організаційно-економічних змін. Серед низки проблем, що постають перед авіакомпаніями є необхідність модернізації рухомого складу. Значна частка авіакомпаній потребує оновлення льотного парку, оскільки їх літаки є морально застарілими та не відповідають нормам авіаційної безпеки, що є вагомим фактором зниження конкурентоспроможності авіакомпанії. Проте для модернізації парку літаків необхідно значні фінансові вкладення, що пов'язано із зростанням ціни на авіаційну техніку. Економія авіаційного палива – ще одна вагова невирішена проблема сучасних авіакомпаній.

Існує п'ять парадигм організаційних змін: процесуальна, раціональна, прагматична, парадигма хаосу, парадигма безперервного організаційного навчання. Перші три є «традиційними парадигмами» – це найбільш часто використовувані підходи до розуміння того, яким чином організації реагують на зміни в політично-ринковому доквіллі. Вони базуються на припущеннях про ієрархічну організацію, контроль і стійкість. Дві останні – базуються на фундаментально відмінних положеннях. Вони передбачають вивчення умов, необхідних для істотних і швидких змін.

Нова парадигма управління заснована на системному й ситуаційному підходах. Об'єкт управління розглядається як «відкрита» система, головні передумови успіху діяльності знаходяться поза системою, успіх пов'язаний з тим, наскільки добре вона пристосовується до зовнішнього середовища, прогнозує й розпізнає погрози, протистоїть їм, знаходить можливості, що виникають у середовищі, отримує з них максимум вигоди. Це і є головні критерії ефективності системи управління відповідно до нових завдань. Тому насущною проблемою сучасної теорії управління організаційно-економічними змінами стає розробка концептуальних підходів управління організаційно-економічними змінами для якісно нової виробничої системи.

Умови, які сформувались у світовій економіці викликали необхідність у організаційних змінах виробничих систем, що говорить про створення принципово нових організацій з іншою структурою, розмірами, відносинами, ідеологією й культурними цінностями, з новим складом елементів, системою управління й атмосферою, з новою лінією поведінки. Це сприяло створенню й організаційних можливостей для впровадження нових стратегій функціонування й випереджального розвитку виробничих систем. Виконання цих умов висуває певні вимоги до концепції й методики управління організаційно-економічними змінами на сучасних авіапідприємствах. Об'єктами здійснення організаційно-економічних змін у процесі організаційного розвитку авіапідприємств є всі матеріальні, інформаційні й соціальні елементи системи, зв'язки й відносини між ними й між елементами системи й зовнішнім середовищем.

Управління організаційно-економічними змінами – це комплексний процес, спрямований на рішення проблем, що виникають під час функціонування авіапідприємств. Він може бути представлений процедурами вивчення тенденцій, постановки цілей, формулювання проблем і можливостей, аналізу й оцінки результатів, розробки й вибору альтернатив, складання програм і бюджетів, розробки механізму реалізації й визначення методів по виконанню цілей і завдань функціонування й розвитку.

Зміст процесу організаційно-економічних змін авіапідприємств впливає з його сутності й сформованої структури еволюційного процесу змін техніки, технології, організації й управління авіапідприємством.

Ключовим фактором успіху в сучасних умовах є, на наш погляд, випередження або відповідність рівня змін у підприємницькому середовищі рівню динаміки зовнішнього середовища. Реактивна поведінка адекватна зовнішньому середовищу з невеликою швидкістю стратегічних змін. Адаптивна поведінка адекватна середовищу з більш високою швидкістю змін, які вимагають в основному оперативних і періодичних процедур прийняття рішень,

але з відповідною динамікою середовища реагування (нейтральне середовище). Превентивна поведінка об'єднує три аспекти: 1) запобіжність; 2) попередження, профілактика; 3) застереження. Вибір оптимальної поведінки дозволяє досягти максимальної ефективності витрат, але й залежить від рівня динаміки зовнішнього середовища. Активна поведінка має відповідати на швидкі зміни зовнішнього середовища, найчастіше несприятливе та катастрофічне. У цій ситуації потрібні надзвичайно оперативні й стратегічні міри реагування (комплекс оперативних, періодичних, адаптивних й активних процедур).

Таким чином, для успішного функціонування в даному зовнішньому середовищі й ефективного досягнення поставлених цілей необхідна відповідність трьох параметрів: рівня впливу зовнішнього середовища, рівня реактивності виробничої системи й рівня її ресурсодостатності. Даний підхід дозволить заздалегідь планувати майбутні організаційно-економічні зміни, тобто необхідний випереджальний розвиток виробничого й організаційного потенціалу, для підвищення його здатності реагувати на раптові зміни зовнішнього середовища, зниження ризиків функціонування, які повинні прогнозуватися в системі.

Література:

1. Гадей О.О. Управління змінами на підприємстві [Текст] / О.О. Гадей: Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 3 (19). – 71 с.
2. Грибик І.І., Гавран В.Я., Смолінська Н.В. Управління змінами на основі трансформації маркетингових систем [Текст] / Грибик І.І., Гавран В.Я., Смолінська Н.В. :Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2013. Том 3. – С. 119-122.
3. Рамперсад Х. Универсальная система показателей как достигать результатов, сохраняя целостность / Х. Рамперсад: [пер. с англ.]. – [3-е изд.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 352 с.
4. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навчальний посібник [Текст] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник; 2-ге вид., доп. і перероб. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2003. – 352 с.
5. Осовська Г.В. Основи менеджменту [Текст] / Г.В. Осовська, О.А. Осовський: Підручник. – Вид. 3-є, перероб. і доп. – К.: Кондор, 2006. – 664 с.

Петрушка Т.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»*

Ємельянов О.Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

ПРИСКОРЕННЯ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ЗРОСТАННЯ ЇХ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

На теперішній час багато видів продукції промислових підприємств України не є конкурентоспроможними на світових ринках. Одним з головних чинників, які обумовлюють низьку конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції, є значний рівень питомих витрат виробничих ресурсів на її виготовлення. Особливо високими є питомі енергетичні витрати, що обумовлює значну енергомісткість виробництва, яка у два та більше разів перевищує аналогічний показник у передових країнах світу. Внаслідок цього величина експортного потенціалу значної кількості промислових підприємств України є низькою.

Головною причиною високої ресурсомісткості продукції вітчизняних промислових підприємств є недостатній рівень їх техніко-технологічного розвитку, що відображається, насамперед, у значному фізичному та моральному зношенні основних засобів суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим, прискорення техніко-технологічного розвитку промислових підприємств необхідно розглядати як необхідну умову зростання їх експортного потенціалу.

Необхідно відзначити, що проблему забезпечення техніко-технологічного розвитку підприємств було розглянуто у багатьох наукових працях, зокрема, у [1, с. 254-261; 2, с. 80-83; 3, с. 16-22 та ін.]. Проте, потребує подальшого дослідження питання виокремлення чинників, які впливають на інтенсивність процесів впровадження на промислових підприємствах ресурсозберігаючих технологій.

Загалом чинники, які зумовлюють швидкість та масштаби впровадження на промислових підприємствах ресурсозберігаючих технологій, можуть бути поділені на низку груп, зокрема:

1) за видами ресурсів, питомі витрати яких на виробництво продукції будуть скорочені: чинники, які зумовлюють економію питомих витрат матеріальних ресурсів; чинники, які зумовлюють економію питомих витрат енергетичних ресурсів; чинники, які зумовлюють економію питомих витрат трудових ресурсів; чинники, які зумовлюють економію питомих витрат інвестиційних ресурсів; чинники, які зумовлюють одночасну економію питомих витрат кількох видів ресурсів;

2) за причинами виникнення: чинники, які зумовлені покращенням системи управління та організації виробництва на підприємстві; чинники, які зумовлені відносним покращенням техніко-технологічних параметрів виробництва продукції за новими основними засобами порівняно із діючими; чинники, які зумовлені зміною кон'юнктури ринків продукції та засобів виробництва; чинники, які зумовлені удосконаленням державної підтримки заходів з ресурсозбереження;

3) за місцем виникнення чинників: чинники, які виникають у процесі діяльності даного підприємства (наприклад, поступове зношування його основних засобів, виокремлення програм ресурсозбереження як пріоритетних у діяльності підприємства тощо); чинники, які виникають у процесі діяльності розробників та виробників елементів техніко-технологічної бази досліджуваного підприємства (наприклад, поява прогресивних ресурсозберігаючих видів обладнання); чинники, які виникають у процесі діяльності постачальників сировини (наприклад, збільшення цін на окремі види матеріальних та енергетичних ресурсів); чинники, які виникають у процесі діяльності споживачів досліджуваного підприємства (наприклад, збільшення попиту на продукцію підприємства); чинники, які виникають у процесі функціонування інших ринків (зокрема, ринків трудових та фінансових ресурсів); чинники, які виникають у процесі функціонування органів державної влади (наприклад, надання податкових пільг для підприємств, які впроваджують ресурсозберігаючі технології);

4) за впливом на рівень цін на продукцію підприємства: чинники, які зумовлюють зниження цін на продукцію (позитивні для споживачів продукції чинники); чинники, які зумовлюють збільшення цін на продукцію (негативні для споживачів продукції чинники);

5) за впливом на ефективність діяльності підприємства: чинники, які підвищують ефективність діяльності досліджуваного підприємства (позитивні чинники для цього підприємства); чинники, які знижують ефективність діяльності підприємства (негативні чинники для підприємства);

б) за наслідками впливу на оновлення основних засобів підприємств – виробників продукції: чинники, які зумовлюють впровадження ресурсозберігаючих технологій лише для виробництва додаткового обсягу продукції, що може бути, викликано, зокрема, збільшенням попиту на цю продукцію, без припинення та заміни існуючих техніки та технології; чинники, які призводять до необхідності передчасної заміни вже функціонуючих елементів техніко-технологічної бази деяких (або усіх) підприємств даної галузі.

Необхідно відмітити, що чинники, які сприяють впровадженню на промислових підприємствах ресурсозберігаючих технологій, можна класифікувати і за іншими ознаками, зокрема, за масштабом впливу, за швидкістю впливу тощо.

Слід відзначити, що заміна старої технології виготовлення продукції на новий ресурсозберігаючий технологічний процес в переважній більшості випадків передбачає заміну не усіх основних засобів підприємства, а лише їх технологічної складової. Проведене нами дослідження показало, що умову доцільності переходу підприємства на виготовлення продукції за новою ресурсозберігаючою технологією у випадку, якщо внаслідок такого переходу відбувається заміна лише технологічної складової основних засобів, можна подати так:

$$\frac{c_1 - c_2 - k_1 \cdot E_a}{k_2 \cdot \alpha} > H, \quad (1)$$

де c_1, c_2 – собівартість одиниці продукції відповідно за старою та новою технологіями, грн.; k_1 – відношення залишкової вартості технологічної складової основних засобів підприємства за старою технологією до натурального обсягу виготовлення продукції за нею, грн.; E_a – норма амортизаційних відрахувань за актуаріальним методом нарахування амортизації, частка одиниці; k_2 – питома капіталомісткість продукції за новою технологією її виготовлення, грн.; α – частка від потрібних інвестицій k_2 , яку повинен вкласти власник старої технології, якщо він бажає здійснити її заміну на нову технологію виготовлення продукції, частка одиниці; H – норма прибутковості інвестицій у дану галузь, частка одиниці.

З виразу (1) випливає, що за інших рівних умов, зокрема незмінності частки технологічної складової у вартості активів підприємств, ефективність впровадження нової технології зростає із збільшенням економічних переваг кращої технології порівняно із гіршою. Інакше кажучи, підприємство із достатньо високим рівнем технічного розвитку може бути незацікавленим у терміновій заміні своєї технології на більш досконалу, тоді як для технічно

відсталого підприємства така заміна може бути надзвичайно ефективною. При цьому, очевидно, технічно відстале підприємство може навіть випередити більш розвинуті за рівнем технічної оснащеності та ефективності ресурсного забезпечення.

Запропоновані міркування, які можуть бути екстрапольовано і на рівень національних економік, дають підстави для очікування технологічного прориву у низці секторів вітчизняної економіки. Однак, з цією метою необхідно створити сприятливі умови для здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності, за яких підприємствам стало б вигідно впроваджувати нові ресурсозберігаючі технології та реалізовувати інші заходи щодо удосконалення ресурсного забезпечення своєї господарської діяльності.

Отже, проведені дослідження показали, що ефективність заміни старої технології виготовлення продукції на нову ресурсозберігаючу технологію зростає із збільшенням економічних переваг кращої технології порівняно із гіршою. Це об'єктивно надає менш технічно розвинутим підприємствам додаткові стимули до прискорення свого техніко-технологічного розвитку та, відповідно, до зростання свого експортного потенціалу.

Література:

1. Найдюк В.С. Сутність та передумови інноваційного розвитку підприємств / В.С. Найдюк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 251-263.
2. Некрасова Л.А. Формування ресурсозберігаючої моделі розвитку підприємства / Л.А. Некрасова, А.В. Хрїстова // Економіка: реалії часу. – 2017. – № 2 (30). – С. 79-84.
3. Федулова Л.І. Інноваційний вектор розвитку промисловості України / Л.І. Федулова // Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 15-23.

Коваленко О.В.

*доктор економічних наук,
завідувач кафедри економіки підприємства
Запорізької державної інженерної академії*

Соколова А.С.

*магістрант
Запорізької державної інженерної академії
м. Запоріжжя, Україна*

10 ТРЕНДІВ КЛІЄНТСЬКОГО СЕРВІСУ, ЯКІ ПІДВИЩУЮТЬ ЕКОНОМІЧНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Зростаюча конкуренція на ринку змушує компанії переглядати сформовану практику обслуговування клієнтів. Успіх організацій в конкурентній боротьбі залежить від ефективної роботи зі споживачами. В значній мірі це досягається за допомогою вдосконалення системи аналізу роботи клієнтського сервісу та впровадження нових технологій.

Рівень клієнтського сервісу впливає на наступні дії покупця:

- Купить ще раз чи ні.
- Чи стане розповідати про компанію або забуде про неї.
- Напише онлайн-відгук чи ні.
- Розповість добре чи погане.

Вітчизняні та зарубіжні роботи в області менеджменту, маркетингу, математичного моделювання, які вивчають проблему аналізу клієнтського сервісу організації, зокрема індекс NPS, одноголосно свідчать про те, що в поточних ринкових умовах підвищення рівня клієнтського сервісу є основою зростання фінансової ефективності компанії.

Потрібно відстежувати і впроваджувати тренди для досягнення позитивного клієнтського досвіду, який формується емоціями клієнта при зустрічі з компанією в точці контакту. Точкою контакту служить все, через що компанія звертається до аудиторії.

Невдоволення клієнта, яке виникло в будь-якій точці контакту, – це емоція, яка через кілька годин перетворюється в думку. Емоція минає, а факт поганого обслуговування залишається. Через невідповідність очікувань клієнта наданому обслуговуванню лояльність може бути втрачена назавжди.

10 трендів клієнтського сервісу, які підвищують економічну ефективність підприємства:

1. Будувати роботу з клієнтами за результатами оцінки лояльності (індекс Net Promoter Score). Це один із управлінських інструментів, який використовують для оцінки лояльності споживацьких відносин. Запропонований як альтернатива більш традиційному вимірюванню споживацької задоволеності. Повідомляється, що третина компаній із списку Fortune 1000 застосовували цей показник в своїй роботі. Індекс NPS вперше представлено 2003 року Фредом Райчхелдом у журналі Harvard Business Review. Мінімальне значення індексу –100 (коли всі клієнти відмовляють користуватись продуктом компанії) і +100 (коли кожен клієнт-промоутує компанію). Якщо індекс має додатне значення – це добре, якщо досягає +50 пунктів – відмінно. Індекс підтримки споживача вимірює лояльність, що існує між компанією і споживачем. Саме компанія зацікавлена дізнатись індекс підтримки, то повинна регулярно проводити NPS-опитування.

2. Впроваджувати концепцію PEC (personal emotional connections). Емоції важливі для клієнта, тому потрібно вибудовувати особистий емоційний контакт. Це не тільки те, як компанія буде відносини з клієнтами, а те як вона розуміє потреби і запити клієнта, і навіть емоційні потреби. Лояльність – це емоційний досвід. Важливо не те, що компанія може робити зовні, важлива внутрішня практика, культура емоційного сервісу. І це питання того, щоб вийти за очікування клієнтів, зрозуміти і передбачити їх бажання. Все це створює такий досвід, який породжує історії і «супер фанатів», які емоційно залучені з брендом і розповідають про нього своїм друзям (наприклад, компанія Apple).

3. Думати про враження клієнта. Наприклад, варто зрозуміти, які дії робить покупець, коли розпаковує ваш продукт. Цей тренд вже давно підхопили світові модні бренди (Dior, Hermes, Cartier). Вони пакують свої товари у гарний мішок, який, в свою чергу, загорнутий в пакувальний папір і покладений в коробку. Її складають в фірмовий пакет і перев'язують стрічкою. Покупець відкриває упаковку, бачить всередині ще одну упаковку і тільки потім добирається до товару. Простий прийом нашарування упаковок надає покупці значимість, і покупцеві легше пояснити собі, чому він зробив вибір на користь такої дорогої речі.

4. Продовжувати будувати омніканальну комунікацію (взаємну інтеграцію розрізнених каналів комунікації в єдину систему, з метою забезпечення безшовної і безперервної комунікації з клієнтом). Компанії, перебудовані на омніканальне обслуговування, отримують зростання виручки до 24% і зниження скарг клієнтів на 55%.

5. Приділяти увагу життєвому циклу клієнта (порядку стадій, які проходить клієнт у відносинах з компанією). Усередині кожної стадії – подорож клієнта, їх може бути навіть кілька. Подорож на стадії вивчення компанії буде однією, а на

стадії пошуку відповіді на питання після двох років використання продукту – іншою. Опрацювання кожної подорожі і «прибуття» клієнта в точку задоволення потреб і навіть перевищення очікувань – ось, що потрібно для позитивного клієнтського досвіду.

6. Долати прірву між маркетингом і обслуговуванням. Клієнти залучені маркетингом переходять до відділу обслуговування. На цьому етапі вони повинні ще більше полюбити компанію, а не розчаруватися у ній. Щоб забезпечувати тривале задоволення клієнтів, відділам маркетингу, продажів і обслуговування потрібно бути пов'язаними один з одним, мати єдину мети і доступ до інформації. Якщо своєчасно не впровадити цей тренд, то в компанії може статися, наприклад, наступна негативна ситуація: відділ маркетингу влаштовує акцію зі знижками для залучення нових клієнтів, але оператори не отримали інформацію і новим клієнтам говорять про стару – високу – вартість і просять звернутися до магазину.

7. Використовувати всі онлайн-можливості. Компаніям потрібно будувати стратегію цифрової присутності в інтернеті, щоб клієнти могли за допомогою будь-якого гаджета налагодити з нею комунікацію (питання, покупка, консультація, сервісне обслуговування, оплата).

8. Перебудуватися на нову парадигму, яка полягає в тому, що клієнт є найвищою цінністю компанії. Цьому потрібно навчати весь персонал, який стикається з клієнтами, через систему психологічних тренінгів. Співробітники повинні спілкуватися з клієнтами доброзичливо і давати компетентні роз'яснення з усіх питань, замість того, щоб дивитися на клієнта зверхне, використовувати психологічні прийоми для продажу товару, грубіянити йому.

9. Впровадити «таємного покупця». Компаніям потрібні люди, які будуть під виглядом клієнтів перевіряти клієнтський сервіс і повідомляти про нього безпосередньо керівнику. Книги скарг не працюють. Відгуки в інтернеті видаляються. Тільки особистий контакт керівника і «таємного покупця» дозволить своєчасно виявити помилки в клієнтському сервісі і усунути їх.

10. Наділити співробітників, які безпосередньо працюють з клієнтами, правом приймати рішення в межах певної суми без дозволу вищого керівника. Наприклад, в мережі готелів Ritz Carlton кожен співробітник має право приймати рішення в межах 2000 доларів. Наприклад, якщо він бачить невдоволення клієнта, то в межах цієї суми без узгодження з ким-небудь може надіслати йому подарунок, вино, фрукти, зробити апгрейд номеру.

Клієнтський досвід «зчитується» з кожної точки контакту, тому якщо хоча б в одній з них людині буде незручно, неприємно, нудно, прикро, ці емоції вплинуть на ставлення до компанії в цілому. Тому потрібно впроваджувати

тренди у всіх можливих точках контакту, щоб клієнтський сервіс постійно тримався на високому рівні.

Література:

1. John Tschohl. The Customer Is Boss: A Practical Guide for Getting What You Paid for and More / Tschohl J. // Best Sellers Publishing, 2001. – 220 с.
2. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; [пер. с англ. под ред. В. Д. Щетинина]. – М.: Международные отношения, 2001. – 307 с.
3. Прескотт Дж., Миллер С. Конкурентная разведка: уроки из окопов / Прескотт Дж., Миллер С.; [пер. с англ.]. – М.: Альпина, 2004. – 336 с.

Ковшик В.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та оподаткування
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна*

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогоднішній день інформатизація бізнес-процесів є широко розповсюдженою та посідає значне місце в ряді заходів з вдосконалення діяльності підприємств. Використання сучасних технологій, таких як розподілені обчислення, «хмарні» сховища даних, мережеві прикладні програмні продукти є необхідним для успішного функціонування усіх процесів на підприємствах. Воно дозволяє зменшити витрати, спростити комунікації та забезпечити менеджерів доступом до актуальної інформації щодо поточного стану бізнесу, трендів його розвитку та потенційних змін у майбутньому [1, с. 209]. Це є запорукою ефективного управління підприємством в цілому та його окремими функціональними напрямками [2, с. 166]. Не є виключенням і управління витратами в сфері логістики – процес, який передбачає роботу з масивами даних щодо витрат за окремими складовими логістичної діяльності (транспортування, управління товарно-матеріальними запасами, пакування, інформаційна підтримка, комунікації, тощо) та етапами логістичного процесу (постачання, виробнича логістика, збутова логістика). Складність та багатокомпонентність інформації, яку мають обробляти фахівці в цій сфері,

зумовлює актуальність і невідкладність модернізації та розширення інформатизації управлінських процесів, а отже і обраної теми дослідження.

Метою дослідження є оцінка перспектив інформатизації управління логістичними витратами та розробка методичних рекомендацій щодо організації цієї діяльності з урахуванням сучасного стану інформаційних технологій та тенденцій в менеджменті. Відповідно до поставленої мети було визначено наступні завдання: виявити особливості поточного стану розвитку інформаційних технологій в області логістики, зокрема в Україні; визначити перспективні способи організації діяльності з впровадження цих технологій та відповідного інструментарію в роботу вітчизняних підприємств.

Розвиток логістики та управління логістичними витратами визначається в першу чергу ефективним забезпеченням функціонування інформаційного потоку у прямому і зворотному напрямку у ланцюзі постачання. В наш час компанії, особливо ті, що працюють з великими обсягами логістичних витрат в ході роботи з великими кількостями клієнтів, стикаються з необхідністю роботи з так званими великими даними (англ. big data) [3; 4, с. 79]. При цьому, враховуючи незначну увагу до відокремленого обліку та аналізу логістичних витрат [1, с. 209] на вітчизняних підприємствах, можна зазначити, що підприємства втрачають конкурентні переваги, пов'язані з використанням такої інформації. До цього додається низький рівень впровадження автоматизованих логістичних систем обліку та контролю.

В ході дослідження було виділено наступні ключові заходи з організації використання багатокомпонентних програмних та апаратних засобів в сфері управління логістичними витратами:

- залучення кваліфікованих фахівців не тільки з виявлення та обліку витрат, але й з роботи з великими масивами даних та базами даних [4];
- навчання персоналу, пов'язаного з обліком витрат, основам роботи з масивами інформації та розгалуженими мережевими системами її обробки, передачі та зберігання;
- використання в процесі організації управлінської діяльності результатів прогнозування показників щодо логістичної діяльності та їх витрат, включаючи результати автоматизованих систем прогнозування;
- використання елементів штучного інтелекту для прогнозування, аналізу даних та спрощення управлінських рішень;
- поступове впровадження елементів роботи з великими даними за допомогою ітеративних методологій управління проектами (в тому числі гнучкі методології, англ. agile).

Організацію інформатизації управління логістичними витратами підприємств пропонується базувати на agile-технологіях управління проектами, які дозволяють спростити поетапне впровадження нових технологій, мотивувати персонал та зменшити негативні наслідки помилок через скорочення часу на окремі кроки впровадження [5, с. 1040]. Так, методологія Scrum у застосуванні до проблеми, що розглядається, буде передбачати ітеративне вдосконалення інформації системи без перерв у роботі в процесі модернізації, а також з розбиттям всього проекту на короткі етапи звітності та залученням персоналу до управлінських процесів.

Таким чином, в результаті дослідження пропонується використання концепції послідовної інформатизації управління логістичними витратами, яка базується на поступовому впровадженні окремих елементів комп'ютерних та мережевих технологій, встановленні комунікаційних зв'язків між підрозділами підприємств та використанні ітеративних методів управління, подібних до методології управління проектами Scrum з урахуванням особливостей та структури логістики і, відповідно, управління логістичними витратами за видами діяльності.

Подальші розвідки з теми дослідження мають стосуватися визначення інформаційних взаємозв'язків між учасниками ланцюга постачання та аналітичними комп'ютеризованими системами опрацювання інформації щодо логістичних витрат, визначення перспектив використання конкретних програмних рішень в управлінській діяльності на підприємствах різних галузей.

Література:

1. Ковшик В. І. Інформаційні технології в контексті управління логістичними витратами промислових підприємств / В. І. Ковшик // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 4 (1). – С. 208-212.
2. 1. Роздобудько Є. В. Економічна ефективність інформаційних систем управління / Є. В. Роздобудько, В. В. Баранов // Наукові записки: зб. наук. пр. – 2010. – Т. 1, № 10. – С. 165-167.
3. Sanders N. R. Big Data Driven Supply Chain Management: A Framework for Implementing Analytics and Turning Information Into Intelligence / N. R. Sanders. – New Jersey: Pearson Education, 2014. – 273 p.
4. Waller M. A. Data science, predictive analytics, and big data: a revolution that will transform supply chain design and management / M. A. Waller, S. E. Fawcett // Journal of Business Logistics. – 2013. – Vol. 34, № 2. – P. 77-84.
5. Serrador P. Does Agile work?—A quantitative analysis of agile project success / P. Serrador, J. K. Pinto // International Journal of Project Management. – 2015. – Vol. 33, № 5. – P. 1040-1051.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Для будь-якого підприємства, управління – є необхідною та терміновою потребою, як мінімум для життєдіяльності підприємства. Традиційно управління розглядають як цілеспрямований вплив суб'єкта на об'єкт з метою досягнення результату. Управління оборотними коштами суб'єкта господарювання – це складний і трудомісткий процес, який охоплює майно компанії, що використовується протягом операційного циклу і забезпечує повне функціонування та максимально швидкий розвиток підприємства. Це процес, який спрямований на підвищення ефективності діяльності організацій.

Під керівництвом Н.Ф. Самсонова управління оборотними коштами розглядали як склад та розміщення, (тобто саме цим поняттям приділяли всю увагу при управлінні оборотними коштами) відзначаючи, що на склад та структуру впливають такі показники: форма власності, специфіка організації виробничого процесу, фінансового стану, взаємостосунків з покупцями та постачальниками і інші чинники. А нормування Н.Ф. Самсонов виділяє, як найважливіший елемент управління оборотними коштами, за допомогою якого визначається загальна потреба господарюючих суб'єктів у власних оборотних коштах. Правильне визначення цієї потреби мінімізує кошти, котрі необхідні для фінансової стійкості підприємства [3, с. 217].

Є.С. Стоянова та інші науковці до управління оборотними коштами підходить, як до оперативного управління поточними активами і поточними пасивами, виходячи з поняття власних оборотних коштів. Задачі, які ставляться при цьому, зводяться до перетворення поточних фінансових потреб підприємства в негативну величину, прискорення оборотності оборотних коштів підприємства і вибір найбільш відповідного для підприємства типу політики комплексного оперативного управління поточними активами і поточними пасивами [4, с. 81].

Таким чином, основною метою управління оборотними коштами є забезпечення оптимального значення всіх складових, які сприятимуть підвищенню економічної вигоди та фінансової стійкості підприємства. Для досягнення цієї мети управління оборотними коштами має ставити та вирішувати такі завдання:

- 1) формування достатнього обсягу оборотних коштів;
- 2) оптимізація обсягів всіх складових оборотних коштів;
- 3) ефективне використання всіх складових оборотних коштів;
- 4) контроль за обсягами оборотних коштів та поточних зобов'язань;
- 5) аналіз впливу обсягів оборотних коштів на фінансовий стан підприємства.

Для управління оборотними коштами менеджери використовують методи планування, контролю, обліку, оцінки, аналізу. Механізм управління оборотними коштами має свої певні принципи, але в основу них покладено загальні принципи формування організаційно-управлінських структур. Функції такого механізму (організація, нормування, планування і прогнозування, облік і розподіл, аналіз і поточний контроль, регулювання, мотивація) реалізуються з урахуванням галузевих особливостей кожного окремого підприємства та специфіки його стратегічного курсу.

Більшість авторів до принципів управління оборотними коштами відносять наступні:

1. Взаємопов'язаність. Тобто управління оборотними коштами є складовою загального управління фінансами підприємства, оскільки будь-яке управлінське рішення впливає на ефективність діяльності підприємства.

2. Своєчасність. Враховуючи цей принцип, всі управлінські рішення щодо формування та використання оборотних коштів мають прийматися своєчасно та на основі отримання оперативної достовірної інформації.

3. Координація. Згідно з цим принципом управлінцям необхідно рішення щодо управління оборотними коштами узгоджувати з рішеннями щодо поточних зобов'язань.

4. Безперервність. Даний принцип, розглядає управління оборотними коштами як постійний процес, який забезпечує прийняття ряду управлінських рішень, що впливають на ліквідність та платоспроможність підприємства.

5. Оптимальність. Виходячи з цього принципу, кожне управлінське рішення щодо визначення обсягів оборотних коштів та всіх їх складових направляється на знаходження їх оптимального розміру.

6. Раціональність. Цей принцип означає, що усі складові оборотних коштів повинні бути раціонально розміщені між стадіями відтворювального процесу підприємства [2, с. 78].

Основними функціями управління оборотними коштами є такі:

1. Контрольна (пов'язана зі створенням системи постійного контролю за обсягами оборотних коштів і, в результаті, за станом ліквідності, платоспроможності, прибутковості підприємства).

2. Стабілізуюча (зумовлює достатній рівень ліквідності та платоспроможності підприємства, що є досить важливим для стабільного його функціонування та подальшого розвитку).

3. Аналітична (забезпечує проведення постійного аналізу стану оборотних коштів, порівняння їх обсягів з поточними зобов'язаннями, дослідження їх динаміки, здійснення аналізу факторів, які впливають на стан оборотних коштів) [1, с. 42].

Більшість економістів вважають, що управління оборотними коштами, як будь-який процес управління, здійснюється в шість етапів: планування потреби в оборотних коштах та вибір стратегії їх фінансування; облік оборотних коштів; контроль за станом оборотних коштів; аналіз стану оборотних коштів; розробка ряду альтернативних рішень щодо управління оборотними коштами чи визначення одного оптимального; реалізація прийнятого рішення [5, с. 122].

Для успішної реалізації управління оборотними коштами на всіх вище наведених етапах, в першу чергу необхідне забезпечення доступності інформації для підприємства та їхніх структурних підрозділів. Також процес управління вимагає порядку та має базуватися на вимогах, щодо вимог зовнішнього законодавства (на рівні держави) та внутрішніх положень, інструкцій (на рівні підприємства).

Отже, можна зробити висновок, що на сьогоднішній день система управління оборотними коштами суб'єктів господарювання є самостійною ланкою у загальній системі менеджменту підприємства, яка являє собою сукупність методів і прийомів у прийнятті управлінських рішень щодо підвищення ефективності використання складових оборотних коштів підприємства.

Література:

1. Бондаренко О.С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств / О.С. Бондаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 4. – С. 40-44.
2. Жмінська Л.А. Економічна сутність управління оборотними коштами / Л.А. Жмінська // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2013. – № 67. – С. 75-79.
3. Самсонов Н.Ф. Финансовый менеджмент: Учебник / Н.Ф. Самсонов, Н.П. Баранникова, А.А. Володин. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 495 с.
4. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: Учебное пособие для вузов / Е.С. Стоянова.- М.: Перспектива, 2005. – 195 с.
5. Сусліков С.В. Методологічні основи управління оборотними коштами підприємства / С.В. Сусліков, Л.А. Жмінська // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип.9. – С. 121-124.

Левченко О.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Економіка, маркетинг та бізнес-адміністрування»
Державного університету інфраструктури та технологій*

Бортнік В.В.

*магістр напрямку «Бізнес-адміністрування»
Державного університету інфраструктури та технологій*

Кумейко О.О.

*магістр напрямку «Бізнес-адміністрування»
Державного університету інфраструктури та технологій
м. Київ, Україна*

СУЧАСНІ МЕТОДИ ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ

Реформа залізничного транспорту, що відбувається в Україні, активно сприяє глибокій інтеграції ПАТ «Укрзалізниця» у європейську транспортну систему. Вступ у міжнародний ринок перевезень, створення транспортних коридорів обумовили необхідність зміни або відмови від багатьох традиційних методів керівництва та управління залізничним транспортом України. Стратегічний розвиток ПАТ «Укрзалізниця» вимагає формування нової концептуальної бази планування та оцінки діяльності транспортних підприємств, що враховує досягнення у сфері прогнозування менеджменту за кордоном.

Залізничний транспорт України, являє собою єдиний виробничо-технологічний комплекс з великими державними ресурсами, вимагає особливо ретельного та об'єктивного планування та ефективного управління перевізним процесом.

За обсягом вантажних перевезень та його питомої ваги у загальному вантажообороті країни ПАТ «Укрзалізниця» не має рівних серед європейських залізничних систем та перевершує сумарні показники трьох європейських залізничних компаній таких країн, як Франція, Австрія та Польща. ПАТ «Укрзалізниця» володіє активами в 11,2 млрд дол. США. Щорічно мережею залізниць України перевозиться понад 350,0 млн т вантажів и 430,0 млн пасажирів, що забезпечує стабільно високі фінансові потоки, річні доходи Компанії перевищують 2,9 млрд дол. США.

У своїй місії ПАТ «Укрзалізниця» спирається на світові тенденції глобалізації економіки та принципи сприяння формування єдиної європейської транспортної системи, соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством та

забезпечення фінансової прозорості, маючи на увазі при цьому максимально важливе значення залізниць для розвитку України та її інтеграції у світове економічне суспільство.

Передбачення економічної ситуації є невід'ємною частиною комерційного успіху у ринковій економіці. Проте розрахунок обґрунтованих прогнозів у такій технологічно складній галузі як залізнична, неможливий без визначення та оцінки взаємозв'язків різних макро- та мікроекономічних акторів та базових показників господарської діяльності залізниць. Тому, в мовах кон'юнктури транспортного ринку ПАТ «Укрзалізниця», що постійно змінюється, для прийняття ефективних рішень необхідно безперервно аналізувати та моніторити зміни, що відбуваються, для забезпечення, в першу чергу, ефективного управління активної частини основних виробничих фондів до яких відноситься рухомий склад.

У теорії планування та прогнозування економічних параметрів відомі два шляхи розрахунку значень шуканих показників. Перший базується на спробі передбачити майбутнє, досліджуючи закономірності зміни часового ряду показників ізольовано від впливу будь-яких факторів з використанням показників лінійного росту та сезонності. Другий – має на увазі формування економіко-математичної моделі, що формалізує причинно-наслідковий механізм поведінки показника методами регресивного та кореляційного аналізу або іншими статистичними методами дослідження факторних залежностей.

Використовуючи принципи другого методу розрахунку, для оцінки можливості виконання прогнозних обсягів перевезень на 2018 рік Департаментом економіки, планування та бюджетування ПАТ «Укрзалізниця» була побудована оптимізаційна економіко-математична модель лінійного програмування, яка дозволила вирішити задачу визначення оптимальної кількості вантажних вагонів кожного типу для перевезення певних видів вантажу та потреб у локомотивах, що забезпечує досягнення планового рівня перевезень на 2018 рік.

Актуальність та необхідність побудови оптимізаційної економіко-математичної моделі лінійного програмування, яка визначає оптимальну кількість вагонів кожного типу для перевезення певних видів вантажу та потреб у локомотивах, окремо електровозів та тепловозів (надалі модель) не викликає сумнівів. Крім того, запропонована модель наближає управління вагонними парками і тяговими ресурсами ПАТ «Укрзалізниця» до сучасних умов планування та прогнозування в такій технологічно складній і специфічній галузі економіки як залізничний транспорт.

При розробці оптимального алгоритму розрахунку ця економіко-математична модель лінійного програмування дозволить визначити перспективу розробки бізнес-планів закупівель вагонів і локомотивів.

За результатом проведеного аналізу цієї роботи можна зробити висновок, що запропонована модель лінійного програмування дозволить змінити методичні підходи до управління вагонними і локомотивними парками, дати оцінку в їх потребі для виконання планових обсягів з перевезення вантажів і оптимізувати використання ремонтної бази і ресурси галузевих структурних підрозділів. Таким чином, актуальність і практичне значення цієї роботи визначається необхідністю удосконалення колійного програмування у залізничній галузі.

Нездойминов С.Г.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри туристичного і готельно-ресторанного бізнесу

Одеського національного економічного університету

Феофанова О.Г.

студентка магістратури

Одеського національного економічного університету

г. Одеса, Україна

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ УСЛУГ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Стремление Украины интегрироваться в европейские и мировые экономические структуры требует имплементации международных норм и правил, которые связаны с обслуживанием иностранных и отечественных потребителей гостиничных услуг. Мировой опыт свидетельствует, что предприятия гостиничного бизнеса, которые направляют усилия на достижение все более высокого качества услуг при относительном уменьшении своих расходов, обеспечивают себе не только стабильное рыночное положение, но и высокую рентабельность хозяйственной деятельности. Сфера гостиничных услуг является важным сектором национальной и региональной экономики. Так, поступления от уплаты туристического сбора в Украине в 2016 году увеличились на 45,7% в сравнении с 2015 годом и составили 54,1 млн гривен. По данным Министерства экономического развития и торговли, наибольшая

доля уплаченного туристического сбора в 2016 году пришлась на гостиницы и объекты размещения города Киева – 27,2%, на втором месте – Львовская область с 15,6%, на третьем – Одесская с 13,6%. Суммарный объем налоговых платежей от субъектов хозяйствования в сфере туризма и курортов в 2016 году вырос на 45,5% в сравнении с 2015 годом и составил 2.496 млрд грн [1].

В тоже время, можно констатировать, что на отечественных предприятиях сферы гостеприимства отсутствует комплексный подход к оценке уровня качества предоставляемых услуг. Требования национальных и международных стандартов недостаточно интегрированы в практику управления качеством гостиничных услуг. Однако, возрастающая конкуренция на региональных рынках, вынуждает руководителей предприятий гостиничного бизнеса создавать или совершенствовать существующую систему управления качеством гостиничных услуг.

Понятие «качество» означает совокупность свойств и характеристик услуги, соответствующих определенным стандартам и удовлетворяющие требованиям потребителей [2, с. 16]. Качество услуг представляет собой совокупность свойств и характеристик результата взаимосвязи процессов и процедур, которая характеризуется жестким соблюдением определенных правил и требований потребителей. Отметим, что целью управления качеством гостиничных услуг является совершенствование форм и методов процесса управления, направленного на улучшение качества и обеспечение устойчивого конкурентного статуса предприятия.

Анализ научной литературы, позволяет выделить основные принципы формирования системы управления качеством гостиничных услуг:

- ответственность руководства за формирование политики в области качества услуг и обеспечение удовлетворения потребностей потребителей;
- в процессе внедрения системы качества и выполнении определенных задач в области качества, руководство должно обеспечить необходимые ресурсы (квалифицированные трудовые и материально-технические ресурсы);
- администрация гостиничного предприятия для осуществления процесса предоставления качественных услуг должна разработать, документально оформить, внедрить и обеспечить действенность системы качества;
- между потребителями гостиничных услуг и сотрудниками должна быть налажена система эффективного взаимодействия, ориентированная на процесс управления качеством услуг.

Процесс управления качеством услуг гостиничного предприятия охватывает стратегию качества обслуживания, определяет основные направления и цели предприятия в сфере качества. Отметим, что в соответствии с международным стандартом ИСО 9000:2015, система управления качеством

(система менеджмента качества – СМК), определяется как система, которая устанавливает политику качества, цели качества и способы достижения этих целей. Идеология стандартов ИСО серии 9000:2000 основана не на бизнес-функциях (элементах качества), как это было в стандартах версии 1994 года, а на бизнес-процессах гостиничного предприятия. Международный стандарт ИСО 9000:2015 поощряет применение процессного подхода в управлении организацией и ее процессами, а так же рассматривает его как способ быстрого выявления и реализации возможностей для улучшения [3].

В настоящее время, соответствие категории своих услуг подтвердили 183 гостиницы, что составляет 12% от их общего количества в Украине. Анализ исследуемых показателей свидетельствует о том, что доля гостиниц, которые не получили подтверждения соответствия предоставляемых услуг требованиям категоризации в стране, составляет более 80%. Это говорит о недооценке их руководством роли унифицированной гостиничной марки, как одного из маркетинговых инструментов в позиционировании стандартизированных услуг определенного уровня качества гостиниц на туристических рынках [4, с. 101].

В Украине усиливается влияние менеджмента крупных международных гостиничных цепей на рынке гостиничных услуг, что неизбежно отразится на предложениях качественного гостиничного продукта. В 2014 году на столичный гостиничный рынок вышел отель «Hilton», в 2013 г. – «Radisson Blu Podil», в 2012 г. – «Ramada Encore» и «Fairmont», а с 2015 г. – сеть AccorHotels, развивает свои бренды Ibis и Ibis Styles в Киеве и Львове. Например, доля номерного фонда гостиниц под управлением международных операторов составляет 29% совокупного номерного фонда города Киева [5]. Трансферт международных гостиничных технологий в сфере качества обслуживания, удержание целевого рынка потребителей делает необходимым формирование системы управления качеством своих услуг на предприятиях гостиничного бизнеса Украины.

Таким образом, формирование политики гостиничного предприятия в сфере качества может быть осуществлено путем последовательной реализации краткосрочной или долгосрочной цели и предусматривать: улучшение экономических показателей функционирования гостиницы, достижение высокого уровня качества основных услуг, ориентированных на удовлетворение потребностей определенных категорий потребителей или сегментов рынка, развитие и повышение качества дополнительных услуг. Для того, чтобы сформировать систему управления качеством в гостиничном предприятии, необходимо внедрить эффективное маркетинговое управление гостиницей; разработать стандарты предприятия; механизм организации бизнес-процессов, унификации производственных процессов; сформировать корпоративную

культуру; розробити професійні стандарти і кваліфікаційні вимоги до персоналу готельного підприємства; впровадити систему нормування праці працівників; розробити методику оцінювання якості послуг і систему оцінки і мотивації персоналу готельного підприємства.

Література:

1. Надходження від туристичних зборів зросло на 45% [Електронний ресурс]. <https://www.epravda.com.ua/news/2017/04/18/623985/>.
2. Тебекин А.В. Управление качеством: Учебник для бакалавров / под ред. М.П. Кочкина. М.: ООО «Издательство Юрайт», 2011. 372с.
3. ДСТУ ISO 9000:2015 Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів (ISO 9000:2015, IDT) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page?id_doc=64030.
4. Нездойминов С. Г. Готельний бізнес України в умовах ринкових реформ // *Ars Administrandi*. – 2016. – № 3. – С. 97-106.
5. Готельний ринок: експерти розповіли про ситуацію в Києві [Електронний ресурс]. – http://www.kansas.ua/overview_hotel/page_view/Gostinichniy-rynok-eksperty-rasskazali-o-situatsii-14-08-2018/.

Сенчук І.В.

студентка факультету фінансів, підприємництва та обліку

Чернівецького національного університету

імені Юрія Федьковича

*Науковий керівник: **Винятинська Л.В.***

кандидат економічних наук,

асистент кафедри обліку і оподаткування

Чернівецького національного університету

імені Юрія Федьковича

м. Чернівці, Україна

НОРМАТИВНО-ПРАВОВА ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

В сучасних умовах господарювання значно зростає роль нормативно-правового регулювання методичних засад щодо ведення бухгалтерського обліку діяльності суб'єктів малого підприємництва. В процесі здійснення діяльності суб'єкту малого підприємництва стикаються з рядом проблем: недосконалість

законодавча та нормативно-правова база; великий податковий тиск; високий рівень тінізації підприємництва, корупції та бюрократії; недостатнє фінансове забезпечення програм підтримки малого підприємництва.

В сучасні Україні на розвиток малого підприємства регламентують та безпосередньо впливають певні правові передумови, що базуються на законодавстві, нормативних актах, що розроблені та впровадженні у діяльність суб'єктів малого підприємництва. Вони мають створити для всіх учасників ринку однакові «правила гри», тобто суб'єкти малого бізнесу можуть діяти самостійно та вільно, але в межах норм законодавства.

Поняття «суб'єкт малого підприємництва» в Україні представлено та обґрунтовано у Господарському кодексі України. Згідно якого, у статті 55 визначено, що «суб'єкт малого підприємництва – це фізичні особи-підприємці та юридичні особи, з середньообліковою чисельністю працюючих за рік до 50 осіб та обсягом річного доходу до 10 млн. євро» [1]. Згідно чинного законодавства суб'єкти малого підприємства здійснюють ведення обліку на основі спрощеної форми. Спрощена форма бухгалтерського обліку передбачає узагальнення інформації про господарські операції у регістрах бухгалтерського обліку, а саме: використання відомостей 1-м – 5-м, побудова яких відповідає застосуванню спрощеного Плану рахунків обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та формуванню звітності відповідно до П(С)БО 25 [2].

Нормативно-правове забезпеченні формування бухгалтерського обліку суб'єктів малого підприємництва в Україні можна умовно поділити на п'ять рівнів, їх види та обґрунтування представлено на рис. 1.

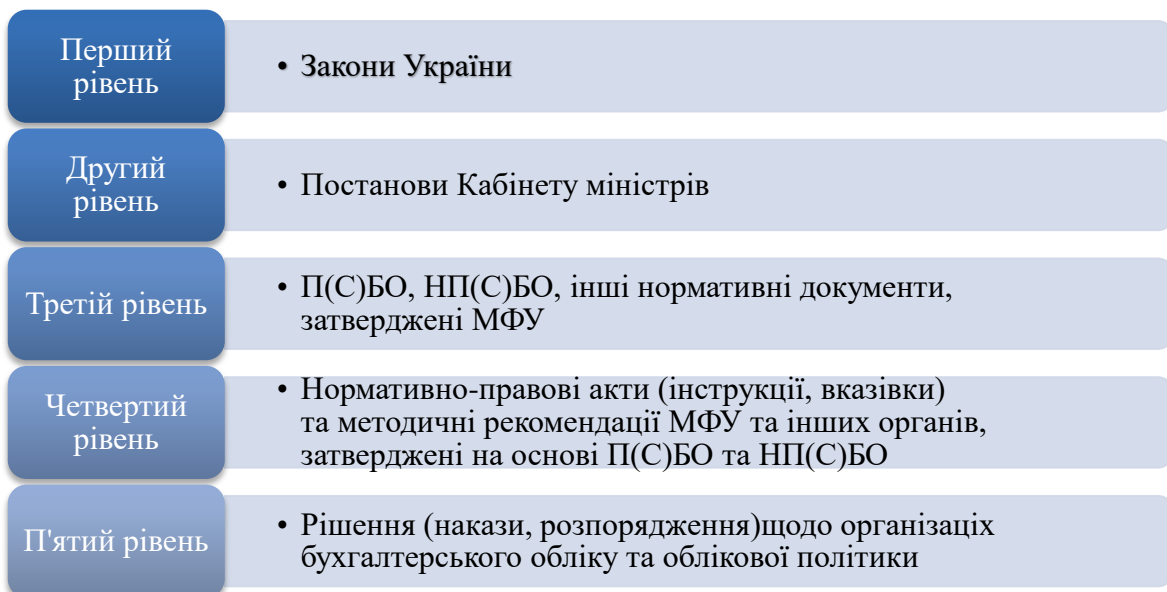


Рис. 1. Рівні нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку суб'єктів малого підприємництва в Україні

Особливістю сучасного нормативно-правового забезпечення ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності малими підприємствами в Україні полягає у її двох варіантності. З одної сторони, основними документами, які регламентують систему бухгалтерського обліку в Україні, є:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996.

2. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (Н(С)БО) та Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО).

3. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ).

4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та розроблена до нього Інструкція по застосуванню від 30.11.1999 р. № 291 (загальний План рахунків).

5. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку від 29.12.2000 р. № 356 (МР № 356).

6. Порядок подання фінансової звітності від 28.02.2000 р. № 419.

Зазначені документи є основними у системі бухгалтерського обліку і визначають концептуальні основи, напрями, принципи та методи, згідно яких повинні вести облік всі підприємства, не зважаючи на їх виз за розміром. З іншої сторони, на сьогодні прийняті нормативно-правові документи, які визначають порядок ведення обліку тільки суб'єктів малого підприємництва. До них відносять:

1. П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» від 22.02.2000 р. № 39 (П (С)БО 25).

2. Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих і середніх підприємств (МСФЗ для МСП).

3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва від 19.04.2001 р. № 186 (спрощений План рахунків).

4. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами від 15.06.2011 р. № 720 (МР № 720).

Як бачимо, на законодавчому рівні в Україні, з одного боку, передбачено єдине нормативно-правове регулювання для всіх підприємств, а з іншого боку, відбувається певний його поділ відповідно до розмірів підприємства. На нашу думку, основним аргументом щодо єдиного регулювання обліку підприємства, яке не залежить від його розмірів, є можливість порівняння кінцевих результатів діяльності, які визначені на основі єдиних засад відображення облікової інформації. Проте, такий підхід має значний недолік – збільшення навантаження

на ведення обліку суб'єктів малого підприємництва у вигляді загальних уніфікованих правил обліку.

Можливість вибору малими підприємствами одного з двох варіантів пакету нормативного забезпечення щодо ведення обліку стало основним чинником утворення двох його систем: загальної та спрощеної. Тобто, якщо при веденні обліку керуються нормами, передбаченими для малих підприємств, то мале підприємство використовує спрощену систему обліку та звітності, у протилежному випадку – загальну [5, с. 1052].

Законодавство в сфері обліку й оподаткування суб'єктів малого підприємництва, що передбачає спрощення процедури ведення обліку і складання фінансової звітності, сплату єдиного податку та подання податкової звітності. Проте, слід зазначити, що постійні зміни в існуючих нормативних актах та прийняття нових призвело до їх неузгодженості між собою, що негативно відображається на функціонуванні облікової системи малого підприємництва.

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки країни основними завданнями державної політики в сфері розвитку суб'єктів малого підприємництва мають бути:

- створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва,
- для підвищення рівня їх конкурентоспроможності; стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого підприємництва;
- сприяння діяльності суб'єктів малого підприємництва щодо просування товарів, які вони виробляють, на внутрішній та зовнішній ринки;
- забезпечення зайнятості населення шляхом підтримки підприємницької ініціативи громадян [6].

Отже, суб'єкт малого підприємства самостійно визначає, виходячи з суми отриманого доходу, яку форму ведення обліку йому використовувати: спрощену чи загальну, цим самим визначає яким блоком нормативних документів йому керуватися у здійсненні своєї діяльності. Поряд з тим, розвиток малого підприємництва можливий лише за умов раціонального поєднання ефективних методів та засобів державного регулювання та підтримки.

Література:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. ПСБО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» від 22.02.2000 р. № 39. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

4. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 р. № 4618-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
5. Хоча Н. В. Нормативно-правове забезпечення облікової системи малих підприємств. Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв, 2015. Вип. 5. С. 1048-1053.
6. Гаєвська Л. М. Розвиток малого підприємництва в контексті державної регуляторної політики. Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. 2012. № 6 (32). С. 294-298.
7. Юніна Н. О. Діяльність суб'єктів підприємництва України: статистичний аспект. Вісник економічної науки України. 2016. №1. С. 182-187.

Sylkin O.S.

*Postgraduate of the Department of Financial
and Economic Security, accounting and taxation
Ukrainian Academy of Printing*

Nahirna O.V.

*Lecturer of the Department of Finance and Accounting
Lviv State University of Internal Affairs*

Vysotska I.B.

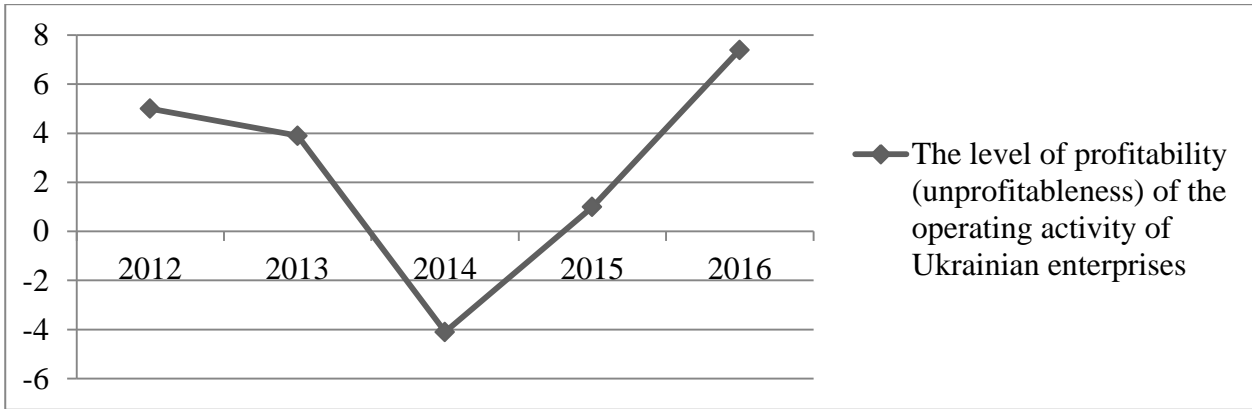
*Lecturer of the Department of Finance and Accounting
Lviv State University of Internal Affairs
Lviv, Ukraine*

DETERMINATION OF THE MAIN FACTORS INFLUENCING THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISES IN UKRAINE

The issue of ensuring economic security has always been a concern for domestic scientists. The reason for such attention is the unstable external environment in which today domestic enterprises operate. Due to this, a significant number of key indicators of activity of Ukrainian enterprises tend to decrease.

The indicators of profitability can be attributed to one of the most important relative indicators of the activity of any enterprise.

According to the results of our analysis, one can see (Graph 1) that the level of profitability of domestic enterprises in the period 2012–2016 demonstrates unsustainable results, since it has been falling since 2013, and from the year 2015 on the contrary, it is growing. Between this period, a significant decrease in the indicator can be observed.

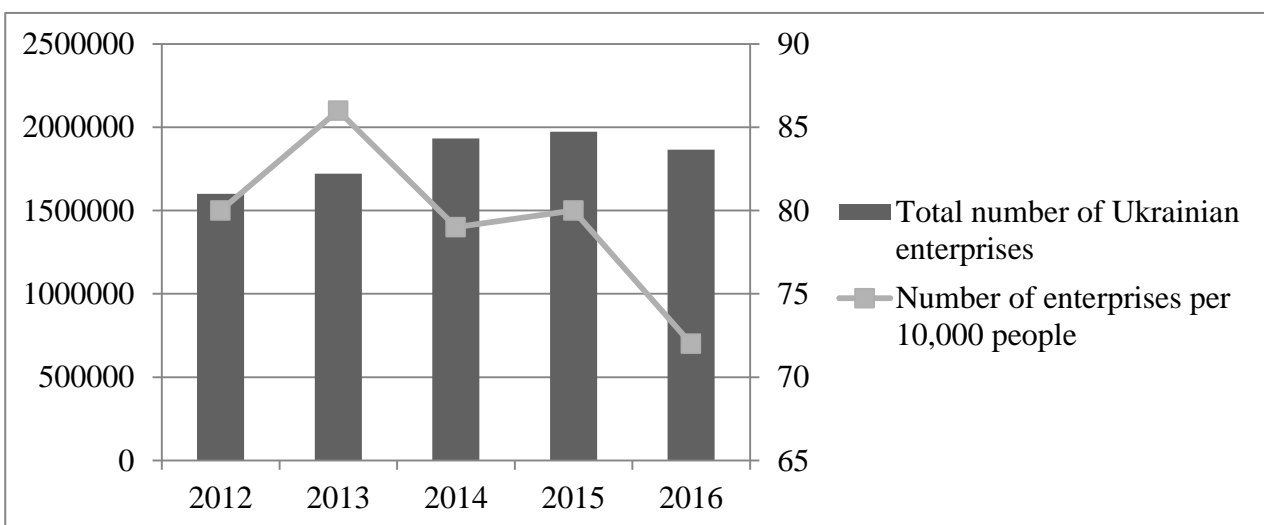


Graph. 1. Dynamics of the level of profitability (unprofitableness) of the operating activity of Ukrainian enterprises for the period 2012–2016, %

Formed according to the source [1]

We believe that such a sharp drop can be explained by the fact that through the military situation in Ukraine, domestic enterprises lose the main market, namely the market of the Russian Federation. This market has never set strict conditions for our products.

The instability of profitability and the negative balance (according to the State Statistics Service of Ukraine, a negative balance is observed during 2014–2015) testifies to the unsatisfactory financial performance of a significant number of enterprises in Ukraine. In addition, not all domestic enterprises in general «survived» and were able to adapt to the existing political instability in our country. Evidence of this can be considered a decline in the total number of enterprises in Ukraine since 2015 (Graph 2).

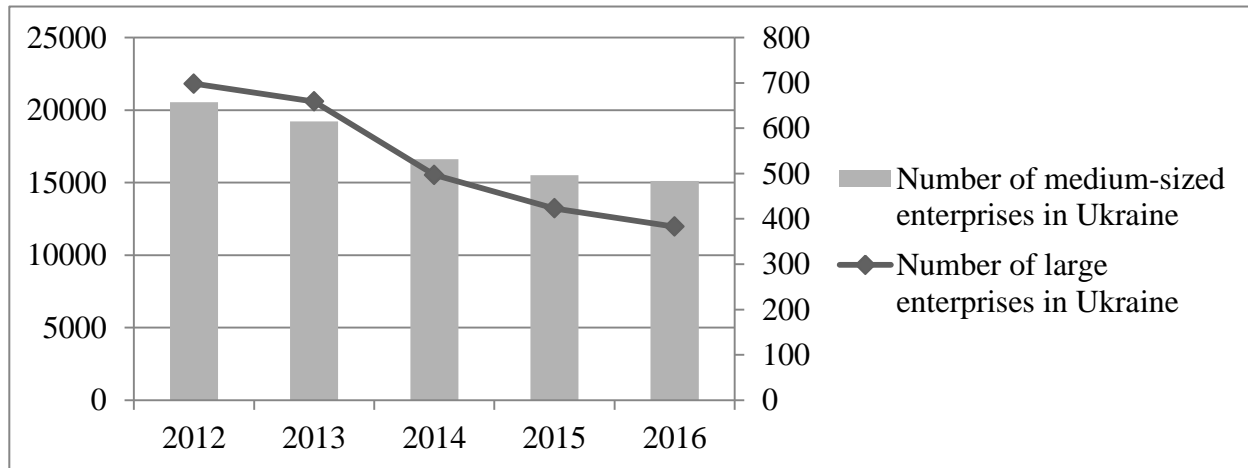


Graph. 2. Dynamics of the total number of Ukrainian enterprises for the period 2012–2016, numbers

Formed according to the source [1]

Confirmation of the thesis of the negative situation can also be seen through such relative indicators as the number of enterprises per 10,000 people of the population.

In addition, it is important to emphasize that the number of large and medium-sized domestic enterprises is decreasing, which are the main source of filling the state and local budgets (Graph 3).



Graph 3. Dynamics of the number of large and medium-sized enterprises in Ukraine for the period 2012–2016, numbers

Formed according to the source [1]

A confirmation of the thesis about the deterioration of the level of protection of Ukrainian enterprises is also the fact that the number of employed workers has been declining since 2014. This is due to the growth of labor migration of the population of Ukraine and the visa-free regime adopted in 2017 only strengthens it. Also, we can talk about the insufficient level of motivation on the part of domestic enterprises.

In our opinion, the following factors should be highlighted that have a negative impact on the economic security of domestic enterprises: protectionist measures of importing countries, in particular the Russian Federation; growth of labor migration; low system of motivation of labor potential; growth of inflationary processes.

Summing up, it should be noted that today the key problem remains the formation of an effective system of economic security for domestic enterprises, but this cannot be done without an appropriate theoretical and methodological basis. Therefore, in the future it is necessary to pay attention to the study of the essence of the concept of «economic security of an enterprise».

Reference:

1. Official publication of the State Statistics Service of Ukraine. Activity of business entities. Statistical collection. Kiev. – 2017. – 588 p.

Скорнякова Ю.Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Запорізького національного університету*

Полуфакіна О.О.

*студентка магістратури
Запорізького національного університету
м. Запоріжжя, Україна*

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Праця є ключовим фактором виробництва, адже саме завдяки праці людей створюються споживчі блага та нова вартість. Діяльність підприємств в сучасних умовах забезпечується найманими працівниками. Відповідно трудові відносини є невід'ємною складовою функціонування будь-якого сучасного підприємства. Залучаючи працю найманих працівників, роботодавець має зважати на нормативні документи, що законодавчо регулюють трудові відносини, тобто дотримуватися норм трудового законодавства та забезпечувати реалізацію передбачених трудових прав найманих працівників.

Трудове законодавство належить до тих нормативних документів, що насамперед визначають умови ведення бізнесу в країні, адже переважна більшість підприємницьких структур організує свою діяльність саме завдяки праці найманих працівників. Питання трудового законодавства є конфліктними, адже з одного боку таке законодавство встановлює права та обов'язки роботодавців, а з іншого – права та обов'язки найманих працівників. Знайти баланс на практиці може бути практично мистецтвом, але в будь-якому випадку варто намагатися підтримувати здорову конкуренцію на ринку праці, а також стимулювати розвиток підприємництва, адже саме бізнес насамперед забезпечує наявність робочих місць в країні.

В той же час критичне дослідження багатьох норм вітчизняного трудового законодавства дозволяє зробити висновок про те, що ці законодавчі норми навпаки викривлюють трудові відносини і не забезпечують функціонування механізму здорової конкуренції на ринку праці. Як наслідок в Україні значна частина трудових відносин є нелегальною, суттєва частина роботодавців грубо порушує трудове законодавство, а підприємці та підприємства, які намагаються дотримуватися чинного трудового законодавства, знаходяться у гіршому

становищі, ніж їх конкуренти, які це трудове законодавство порушують, тобто наявна недоброякісна конкуренція.

У якості приклада реального викривлення трудових відносин в наслідок їх неадекватного законодавчого регулювання варто навести регулювання праці неповнолітніх. Так, Кодекс Законів про працю надає перелік додаткових істотних трудових гарантій працівникам, які не досягли 18-річного віку. Насамперед, варто згадати, що відповідно до ст. 51 КЗпП для працівників віком від 16 до 18 років встановлюється скорочена тривалість робочого часу – 36 годин на тиждень, а ст. 194 КЗпП передбачено, що «заробітна плата працівникам молодше вісімнадцяти років при скороченій тривалості щоденної роботи виплачується в такому ж розмірі, як працівникам відповідних категорій при повній тривалості щоденної роботи» [1]. Теоретично, такий соціальний захист може бути визнаний слушним, але реально на практиці це призводить до того, що роботодавці не приймають на роботу таких працівників на умовах офіційного працевлаштування; переважна більшість неповнолітніх або не може знайти роботи, хоча її потребує, або працює без офіційного працевлаштування, а такі працівники позбавлені жодних трудових гарантій.

Іншим прикладом фактичного порушення здорової конкуренції на ринку праці можуть бути наведені додаткові соціальні відпустки працівникам, які мають дітей. Так, відповідно до норм ст. 182¹ КЗпП «жінці, яка працює і має двох або більше дітей віком до 15 років, або дитину з інвалідністю, або яка усиновила дитину, матері особи з інвалідністю з дитинства підгрупи А І групи, одинокій матері, батьку дитини або особи з інвалідністю з дитинства підгрупи А І групи, який виховує їх без матері (у тому числі у разі тривалого перебування матері в лікувальному закладі), а також особі, яка взяла під опіку дитину або особу з інвалідністю з дитинства підгрупи А І групи, надається щорічно додаткова оплачувана відпустка тривалістю 10 календарних днів За наявності декількох підстав для надання цієї відпустки її загальна тривалість не може перевищувати 17 календарних днів» [1]. Аналогічні гарантії таким працівникам передбачені ст. 19 Закону України від 15.11.1996. № 504/96-ВР «Про відпустки» [2]. Оплачуються такі додаткові соціальні відпустки за рахунок коштів роботодавця, який відповідно несе додаткові витрати, а тому коли постає питання якого із кандидатів на вільне робоче місце обрати, за інших однакових умов роботодавець обере того працівника, який не буде потребувати додаткових витрат на оплату такої соціальної відпустки. Як наслідок працівник, який має дітей і потребує роботи, частково втрачає конкурентні переваги на ринку праці в наслідок такої державної соціальної «підтримки». Безумовно, особи, що виховують дітей заслуговують на державну підтримку, але здійснювати її

доцільніше за рахунок коштів бюджету, а не за рахунок роботодавців, які природно будуть намагатися мінімізувати витрати, уникаючи таких працівників.

Проблемна ситуація також має місце із додатковими відпустками у зв'язку з навчанням, які передбачені ст. 211, ст. 213 і ст. 216 КЗпП [1], а також ст. 13-15 Закону України «Про відпустки» [2]. Теоретично працівники, які навчаються без відриву від виробництва, мають право на оплачувану роботодавцем відпустку на час навчання, але на практиці останнім часом такі відпустки практично не надаються – стандартна причина – роботодавець не зацікавлений у навчанні працівника і не вважає за потрібне нести додаткові витрати.

Перелік таких прикладів може бути продовжений. Суть їх у тому, що трудові соціальні гарантії, що передбачені чинним трудовим законодавством, або залишаються на папері, або реалізуються дуже фрагментарно і фактично погіршують конкурентні переваги на ринку праці тих працівників, для яких вони передбачені.

Іншою принциповою проблемою вітчизняного ринку праці є, на нашу думку, відсутність реального системного контролю з боку органів державної влади щодо офіційного оформлення трудових відносин. Так, з одного боку, за використання найманої праці без відповідного офіційного оформлення чинним законодавством передбачені істотні штрафні санкції. А саме, відповідно до ст. 265 КЗпП «юридичні та фізичні особи – підприємці, які використовують найману працю, несуть відповідальність у вигляді штрафу у разі: фактичного допуску працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту) ... та виплати заробітної плати (винагороди) без нарахування та сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та податків – у тридцятикратному розмірі мінімальної заробітної плати, встановленої законом на момент виявлення порушення, за кожного працівника, щодо якого скоєне порушення» [1]. У 2018 році такі штрафні санкції становлять 111690 грн. Окрім того, відповідно до ст. 41 Кодексу України про адміністративні правопорушення «фактичний допуск працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту) тягне за собою накладення штрафу на посадових осіб підприємств, установ і організацій незалежно від форми власності, фізичних осіб – підприємців, які використовують найману працю, від п'ятисот до однієї тисячі неоподатковуваних мінімумів доходів громадян» [3], тобто від 8500 до 17000 грн. Але в той же час активний системний державний контроль практично відсутній, адже за даними, наведеними у статті Д. Лисик, В. Савчук, «усього протягом січня–жовтня 2017 року Держпраці виявлено 1605 працівників, які були допущені до роботи без належного оформлення трудових відносин» [4, с. 19].

Варто також звернути увагу на те, що наявна ситуація щодо системного використання праці найманих працівників без належного офіційного працевлаштування, окрім інших проблем, порушує конкурентну ситуацію на різноманітних ринках на користь порушників трудового законодавства. Законотворці вимушені нести більші витрати на оплату праці, ніж ті, які порушують трудове законодавство, а це погіршує конкурентні переваги законотворців. Вони мають менше ресурсів для розвитку, і як наслідок випадки залучення праці найманих працівників без належного офіційного оформлення лише поширюються.

Підсумовуючи розглянуті проблемні аспекти законодавчого регулювання трудових відносин в Україні, варто зазначити, що вітчизняне трудове законодавство потребує негайного реформування. Держава має реально, а не на папері гарантувати найманим працівникам дотримання їх трудових прав. Трудове законодавство, на нашу думку, має уникати додаткових трудових гарантій окремим категоріям найманих працівників, адже це у підсумку погіршує їх конкурентні можливості на ринку праці. Окрім того, державний контроль має забезпечувати здорову конкуренцію у підприємницькому середовищі, реально вимагаючи від усіх роботодавців офіційного працевлаштування всіх найманих працівників і сплати єдиного соціального внеску, а також податків, що утримуються із заробітної плати.

Література:

1. Кодекс Законів про працю від 10.12.1971. № 322-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
2. Про відпустки: Закон України від 15.11.1996. № 504/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504/96>.
3. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984. № 8073-X [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>.
4. Лисик Д. Перевірки Державної служби України з питань праці у 2017 році / Д. Лисик, В. Савчук // Юрист&Закон. – 2017. – № 49. – С. 18-22.

Тунік Т.І.
магістрант
Запорізької державної інженерної академії
Голомб В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
Запорізької державної інженерної академії
м. Запоріжжя, Україна

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Промисловий сектор відіграє ключову роль в економіці України, тому питання щодо ефективності його діяльності, в тому числі і управління дебіторською заборгованістю саме на промислових підприємствах на сьогодні є вкрай актуальними. Промисловий сектор зазвичай включає в себе всі ті галузі, які виробляють готову продукцію, матеріальні товари (на відміну від сектора послуг).

Невід'ємною складовою в діяльності промислових підприємств є виникнення дебіторської заборгованості у наслідок несвоєчасного розрахунку контрагентів за отриману продукцію. Дебіторська заборгованість відіграє важливе значення у функціонуванні підприємства, оскільки впливають на рівень його ліквідності та платоспроможності, займають значну частину в структурі балансу суб'єкта господарювання. Несвоєчасне повернення заборгованості, неповне виконання підприємством власних зобов'язань є результатом неефективного управління його дебіторською заборгованістю. Неефективне управління може спричинити кризове становище підприємства, а ефективність формування і безпосередньо використання – визначає наскільки є результативною його господарська діяльність.

Дебіторська заборгованість – сума боргів, належних підприємству, фірмі, з боку інших підприємств, фірм, а також громадян, які є їх боржниками (дебіторами) [1, с. 946].

Оскільки дебіторська заборгованість являє собою іммобілізацію власних оборотних коштів, тобто в принципі вона не вигідна підприємству, з очевидністю напрошується висновок про її максимально можливе скорочення. Теоретично дебіторська заборгованість може бути зведена до мінімуму, проте, цього не відбувається з багатьох причин, в тому числі і через конкуренцію [2, с. 487].

Для ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємство перш за все повинно постійно здійснювати контроль стану розрахунків за

простроченими заборгованостями відповідно за кожним контрагентом та по можливості орієнтуватися на збільшення кількості споживачів продукції з метою зменшення ризику несплати за отриману продукцію монопольним замовником.

Існують наступні способи управління коштами в розрахунках з дебіторами:

- не надавати відстрочку платежу без попередньої перевірки фінансового стану покупця;
- продати рахунки дебіторів факторингової компанії або факторингового відділу банку;
- застрахувати кошти в розрахунках з дебіторами від збитків за безнадійними боргами;
- постійно контролювати рахунки дебіторів;
- оцінювати реальний стан дебіторської заборгованості та її співвідношення з кредиторською заборгованістю;
- розробити систему договорів із гнучкими умовами форм і термінів оплати;
- застосовувати штрафні санкції у випадках недотримання термінів і суми оплати рахунків [1, с. 947].

Для зменшення дебіторської заборгованості має бути створена група взаємозаліків і група по роботі з дебіторською заборгованістю, які б вели контроль несвоєчасної оплати за отриману продукцію, так само простежувати причини і вишукувати можливість погашення дебіторської заборгованості. Робота таких груп має бути спрямована на організацію претензійної роботи, надсилання письмових попереджень, простежування виконання гарантійних листів від підприємств і організацій в яких вони зобов'язуються погасити свою заборгованість з наданням графіка погашення. При великій тривалій дебіторській заборгованості необхідно застосовувати бартерні операції, що забезпечують потреби всіх підрозділів промислового підприємства в матеріалах, комплектуючих та ін.

Робота по зниженню невиправданої дебіторської заборгованості є стратегічним напрямком фінансової діяльності будь-якого підприємства, тому щодня повинна проводитися робота по скороченню дебіторської заборгованості з контрагентами, які не справили в термін і в повному обсязі оплату за рахунками за надані товари, виконані роботи, надані послуги [3, с. 124].

Отже, вдосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю надасть можливість вибору її оптимального розміру для кожного окремого підприємства, максимально уникати прострочення термінів її погашення, оптимізації контингенту покупців та замовників, ураховуючи їх плато-

спроможність, що, своєю чергою, вплине на зменшення обсягів сумнівних боргів, безнадійної заборгованості, а також удосконалення управлінського аспекту стосовно витрат та доходів кожного окремого підприємства.

Література:

1. Одношевна О.О. Шляхи вдосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю / О.О. Одношевна // Глобальні та національні проблеми економіки. – Вип. 10. – 2016. – С. 946-949.
2. Бланк І.А. Управління фінансовими ресурсами / І.А. Бланк. – Львів: Омега-Л, 2015. – 768 с.
3. Гридичина М.В. Фінансовий менеджмент: 3-е изд. – К: МАУП, 2012. – 162 с.

Тютюнник Ю.В.

магістрант

Запорізької державної інженерної академії

Дробишева О.О.

доцент кафедри економіки підприємства

Запорізької державної інженерної академії

м. Запоріжжя, Україна

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах сьогодення неефективне використання людських ресурсів, від яких значною мірою залежить піднесення вітчизняної економіки, підвищення добробуту та якості життя громадян призводить до зниження продуктивності праці.

Мотивація співробітників займає одне з центральних місць в управлінні персоналом, оскільки вона виступає безпосередньою причиною їхньої поведінки. Орієнтація працівників на досягнення цілей організації, по суті, є головним завданням керівництва персоналом. При ефективній організаційній структурі, сучасному устаткуванні (оргтехніці, засобах збору й обробки інформації), але без мотивації праці працівників підприємству домогтися бажаних результатів неможливо: члени трудового колективу не будуть справлятися зі своїми службовими обов'язками. Низький рівень мотивації праці не сприяє зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці. У сучасних умовах основними проблемами можна визначити:

недосконалість мотивації на підприємствах, недостатнє фінансування заходів, спрямованих на вдосконалення мотивації персоналу, а також те, що на підприємствах не приділяють належної уваги мотивації загалом [1].

Побудова ефективної системи мотивації на підприємстві є важливим стратегічним завданням. Вона безпосередньо впливає на продуктивність виконання праці, а отже, і на конкурентоспроможність підприємства в умовах ринку. Крім того мотивація – найважливіший фактор залучення робочої сили вищої якості, збереження найцінніших кадрів, розвитку персоналу організацій в умовах оновлення виробництва та швидких змін зовнішнього середовища.

Суть мотивації полягає в розробці такої системи стимулювання, яка б забезпечила виробництво високоякісної продукції і прибутковість своєї роботи, але для цього, перш за все, треба зацікавити кожного конкретного працівника в результативній, високопродуктивній праці. Дана система включає в себе оплату праці, створення нормальних умов для відтворення трудової енергії, робочої сили, тобто забезпечення працівника житлом, послугами охорони здоров'я, освіти та іншого. Ефективне управління виробничо-господарською діяльністю підприємств значною мірою залежить від використання вміло налагодженого мотиваційного механізму [2, с. 90].

Система мотивації управлінського персоналу підприємства повинна відповідати таким принципам [3, с. 216]:

- гнучкості (здатність до оперативного реагування на зміну зовнішніх і внутрішніх умов функціонування);
- системності (повне відображення індивідуального вкладу людини в досягнення кінцевих результатів підприємства через ланцюги «людина-посада-робота» і «особа-група-колектив»);
- відповідності (встановлення такого рівня мотивації персоналу, який відповідає кількості, якості та вагомості затраченої праці);
- структурованості (характеризує поділ заробітної плати на частини, кожна з яких є відображенням особистого вкладу працівника в досягнення поточних, кінцевих і віддалених результатів діяльності підприємства);
- відкритості системи мотивації персоналу (прозорість та інформаційна доступність для кожного працівника).

Потреби постійно змінюються, тому не можна розраховувати, що мотивація, яка спрацювала один раз, знову буде ефективною. З розвитком особистості розширюються і можливості, потреби у самовираженні. Таким чином, процес мотивації шляхом задоволення потреб нескінченний.

Основними методами мотивування персоналу в сучасних умовах є:

- грошові виплати за виконання поставлених цілей;

- покарання – це недопущення дій з боку працівника, які можуть принести шкоду підприємству (фірмі);
- соціальна політика, пов'язана з наданням працівникам додаткових пільг, послуг і виплат соціального характеру;
- нематеріальні стимули (винагороди-вдячності, письмова подяка керівництва та навіть компліменти);
- «побудова» (підсвідомий вплив на людину) – дає можливість пробуджувати у співрозмовника поважне ставлення і прагнення брати приклад з мовця;
- професійне навчання – можливість розвитку особистісних якостей і отримання спеціальних знань, які відкривають широкі перспективи;
- кар'єрне зростання – стимул працювати старанно, виконувати свої обов'язки якісно та оперативно;
- зворотній зв'язок, який можна забезпечити за допомогою внутрішньої пошти або внутрішнього сайту компанії, організувавши для цього спеціальну рубрику [4].

Отже, без добре підготовленого та мотивованого персоналу високої ефективності роботи досягнути неможливо. Сучасний керівник повинен враховувати всі фактори, щоб забезпечити успішну роботу підприємства. При формуванні оптимальної системи мотивації сучасним керівникам підприємств необхідно використовувати класичні теорії мотивації і враховувати менталітет народу.

Література:

1. Шафранська Т. Ю. Основні види мотивації працівників / Т. Ю. Шафранська, О. В. Коломієць / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_DN_2013/Economics/10_133226.doc.htm.
2. Коваленко О. В. Дослідження впливу стимулювання персоналу підприємства на продуктивність праці / О. В. Коваленко // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії: зб. наук. праць. – Вип. 2 (02). – Запоріжжя: ЗДІА, 2016. – С. 84-91.
3. Тімашкова О. А. Мотивація праці та її роль у підвищенні ефективності діяльності підприємств // Вчені записки Інституту економіки та права «КРОК». – 2008. – Т. 2. – № 18. – С. 216-221.
4. Лукашевич Ю. Стимулювання персоналу як підтримка стратегічного розвитку підприємства / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2010_14/Lukashevich%20UL.pdf.

Тюхтій М.П.

*доктор економічних наук,
професор кафедри економіки підприємства
Запорізької державної інженерної академії*

Єременко Т.В.

*магістрант
Запорізької державної інженерної академії
м. Запоріжжя, Україна*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В РЕГІОНІ

Малий бізнес – це особлива форма економічної активності, що передбачає: орієнтацію на досягнення комерційного успіху, інноваційний та ризиковий характер діяльності, перспективність, спрямування на подальший розвиток, розширення масштабів і сфери діяльності; майнова відповідальність підприємця за результатом господарювання; свободу та самостійність суб'єктів у прийнятті управлінських рішень та здійсненні бізнесу; постійний характер господарської діяльності, укладання регулярних, а не одноразових угод (бізнес-операцій), тощо.

Ключовим напрямом державної політики на сьогодні – розвиток малого бізнесу на регіональному рівні. Реалізація цієї діяльності здійснюється через регіональні та місцеві програми підтримки малого бізнесу. Тому слід дуже чітко розрізняти, які саме заходи можуть здійснюватись у рамках регіональних та місцевих програм підтримки розвитку малого підприємництва, а які можуть бути предметом Національної програми. Це значною мірою залежить від того, якими інструментами для підтримки малого підприємництва найефективніше можуть користуватися органи влади місцевого рівня, а якими – органи влади центрального рівня.

До ефективних інструментів органів влади місцевого рівня щодо сприяння розвитку малого бізнесу належать:

- усунення адміністративних бар'єрів шляхом спрощення процедур надання приміщень в оренду; впорядкування процедури реєстрації документів, необхідних для започаткування підприємницької діяльності; встановлення прозорого та справедливого порядку одержання дозволу на розміщення малих архітектурних форм;

- встановлення пільг щодо оренди комунального майна;

- зниження ставок місцевих податків і зборів; створення місцевих фондів гарантування кредитів; доступ до інформації про комунальне майно, що може

здаватися в оренду та тендери на виконання замовлень місцевої влади; гарантія залучення малих підприємств до участі у тендерах на виконання замовлень місцевої влади; сприяння місцевою владою розвитку інфраструктури малого бізнесу.

З метою ефективного використання трудового потенціалу Запорізької області, кадрового забезпечення розвитку малого бізнесу пропонуються наступні заходи: організація підготовки кадрів через мережу центрів підготовки, курсів підвищення кваліфікації, стажування, організацію навчання основам підприємництва у сфері державної освіти; сприяння розробленню навчальних планів, програм, методичних посібників з підприємницької діяльності, диференційованих за рівнем підготовки та термінами навчання; стимулювання організації проведення наукових досліджень, пов'язаних з проблемами розвитку малого підприємництва.

Систему підготовки і перепідготовки кадрів для роботи у сфері малого бізнесу доцільно здійснювати шляхом налагодження ділових контактів з навчальними закладами, використання можливостей залучення міжнародних організацій та фондів з урахуванням передового досвіду іноземних держав з питань розвитку підприємництва.

Податкова система країни є одним із найважливіших важелів державного регулювання економіки, основним фактором впливу на підприємницьку активність та інвестиційний клімат. Існуюча податкова система в Україні не є сприятливою для розвитку малого бізнесу. Антистимулююча роль вітчизняного оподаткування проявляється не тільки у розмірах сплачених податків і зборів, а й у безпрецедентній практиці постійного внесення змін у податкове законодавство, нечіткості викладу інструктивного матеріалу, у складностях оскарження дій податкових органів. Для того, щоб показати на скільки сьогодні діюча система оподаткування підприємств малого бізнесу є доцільною і об'єктивною, доцільно проводити дослідження, аналізуючи активність переходу малих підприємств на спрощену систему оподаткування при застосуванні різних ставок оподаткування.

Однією з важливих проблем малого бізнесу є пошук інвестиційних ресурсів. У державі достатніх коштів на це немає. Отже, основним джерелом тут можуть бути кошти приватних інвесторів. Але проблема полягає в тому, що малий бізнес є ризикований для вкладення капіталу. Для зменшення підприємницького ризику в ході інвестування ми пропонуємо створити банк даних по підприємствах різних форм власності з метою оцінки рівня привабливості інвестицій. Основою банку даних повинна стати бізнес-карта, яка буде джерелом інформації про наявні можливості і умови інвестування для

створення нових підприємницьких структур в кожному районі, про невикористані виробничі потужності, об'єкти незавершеного будівництва, про транспортну інфраструктуру, вільні трудові і сировинні ресурси.

Для створення сприятливого клімату у Запорізькій області необхідно організувати взаємодію та об'єднати зусилля всіх кіл, зацікавленим у реальному впровадженні економічних реформ. Це, по-перше, органи місцевої влади, по-друге – підприємці малого бізнесу, які можуть бути об'єднані шляхом створення регіонального центру сприяння розвитку підприємництва.

Основна ідея підтримки та розвитку малого підприємництва в області може бути реалізована шляхом організації та взаємодії трьох сторін: «місцева влада – центр розвитку – профспілка». При цьому забезпечується взаємодія в організаційному, консультативно-освітньому, соціальному, фінансово-інвестиційному та аналітичному напрямках.

Отже, державна підтримка особливо необхідна малому підприємству в сьогоденних умовах, так як дозволить активізувати його діяльність, забезпечити зайнятість населення в регіоні та пом'якшить негативний вплив кризи на економіку України в цілому.

Література:

1. Про підприємство: Закон України № 698-12 від 07.02.1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/698-12>.
2. Цегелик Г.Г. Державна підтримка розвитку малого підприємства в Україні [Текст] / Г.Г. Цегелик, М.Я. Квик // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. Т. 2. – № 1. – С. 84-89.
3. Про державну підтримку малого підприємства: Закон України № 2063-III від 19.10.2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2063-14>.

Чепіжко О.В.

*аспірант кафедри «Організація
виробництва і управління персоналом»
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна*

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Трансформація економічних відносин в Україні, яка є наслідком зміни орієнтації вітчизняної економіки у напрямку активної інтеграції до європейського економічного простору, докорінно змінює умови функціонування підприємств машинобудівної галузі, що оказує великий вплив на ефективність функціонування всіх сфер економічної діяльності країни. Така ситуація актуалізує дослідження сучасних тенденцій розвитку і оцінку перспектив підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств машинобудування на внутрішньому та міжнародному ринках, а також виявлення причин, які цьому перешкоджають.

Проблематика розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємств машинобудування у сучасних умовах господарювання представлена у наукових дослідженнях таких науковців як: Б. Данилишин, В. Дікань, Л. Довгань, О. Кузьміна, О. Курчук, Є. Літвінов, Д. Малащук, О. Мельник, П. Перерва, Н. Тарасова, О. Романенко, Л. Сопільник, І. Яновський та ін., які розглядають поточні тенденції та чинники забезпечення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств.

Проведений аналіз рівня розвитку машинобудування в Україні показав, що, незважаючи на деяку позитивну динаміку по галузі за останні 2016–2017 роки, в цілому, тенденції розвитку машинобудування немає підстави вважати однозначно оптимістичними (рис. 1).

Так, у період з 2010 року по 2015 рік можна відмітити поступове скорочення обсягів промислового виробництва. Найбільше скорочення обсягів виробництва машинобудівної галузі було відзначено в таких видах діяльності як: виробництво машин та устаткування для сільського та лісового господарства – на 32,9%, виробництво електророзподільної та контрольної апаратури – на 28,2%, виробництво автомобілів – на 25%, виробництво апаратури для радіо, телебачення та зв'язку – на 23,5%, виробництво автомобілів, причепів і напівпричепів – на 20,2% [1]. Також, відзначимо поступове зниження питомої ваги машинобудування в обсягах промислового виробництва, з 10,3% у

2013 році до 6,1% в 2016 році [2]. У більшості ж розвинених країн світу (наприклад, Німеччина, Японія, Англія, Італія) машинобудування є пріоритетною галуззю розвитку промисловості, і його частка в структурі промислового виробництва досягає 30-50% [3, с. 160].



Рис. 1. Індекси обсягів виробництва промисловості та машинобудування України, % [2]

У 2016-2017 роках спостерігається значне зростання як обсягів виробництва у промисловості в цілому, так і обсягів машинобудування. Так, в 2016 році індекс виробництва продукції склав 102,8% і 102,0% в промисловості і в машинобудуванні відповідно, що є позитивною тенденцією. У 2017 можна відзначити продовження позитивної динаміки зростання індексів виробництва продукції (100,4% і 107,9% в промисловості і в машинобудуванні відповідно) і збільшення питомої ваги машинобудування в обсягах промислового виробництва до 6,4%. Обсяги реалізованої продукції підприємств всієї промисловості і машинобудуванні наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за 2011–2017 рр., млн. грн [2]

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Промисловість	1305308,0	1367925,5	1322408,4	1428839,1	1776603,7	2158030,0	2625862,7
Машинобудування	130847,9	140539,3	113926,6	101924,7	115261,7	131351,8	168281,9

Дані таблиці 1 свідчать, що за період 2011-2017 рр. обсяг реалізованої промислової продукції збільшився на 1320554,7 млн. грн., що становить 100,7%, проте обсяг реалізованої продукції підприємств машинобудування в 2017 році у порівнянні з 2011 зріс лише на 37434,0 млн. грн., або на 28,6%. Такі тенденції зумовлені насамперед зміною кон'юнктури ринків збуту та інфляційними процесами.

Також, незважаючи на позитивну динаміку зростання експорту машинобудівної продукції на 17,6% у 2017 році проти показників 2016 року, питома вага продукції машинобудування продовжує знижуватися і становить 11,3% у структурі експорту продукції (рис. 2). Поряд зі скороченням питомої ваги експорту продукції машинобудування у структурі виробленої продукції, питома вага імпорту машинобудівної продукції має тенденцію до зростання, що негативно впливає на торговельний баланс та збільшує його негативне сальдо (у 2017 році становить – \$ 6,34 млрд. дол.), що свідчить про поступове витіснення вітчизняних виробників з внутрішнього ринку.



Рис. 2. Питома вага експорту та імпорту продукції машинобудування в загальних обсягах українського експорту та імпорту

Скорочення обсягу промислового виробництва обумовлено низкою факторів, основними з яких вчені вважають: нестійкий економічний розвиток і тривалу внутрішню політичну кризу; військовий конфлікт на сході України; відсутність інноваційних розробок; значну ресурсо-, матеріало- і енергоємність виробництва при невідповідній якості продукції вимогам світового ринку; недостатній технічний рівень виробництва; недостатні обсяги інвестування та інші [4-6].

Таким чином, дослідження стану та тенденцій розвитку галузі машинобудування дозволяє відзначити певну стабілізацію функціонування машинобудівних підприємств, але брак міцного макроекономічного підґрунтя зберігає невизначеність подальших прогнозів. На даний час продукція вітчизняних підприємств машинобудування має низьку конкурентоспроможність на зовнішніх ринках. Забезпечення виходу підприємств машинобудування України на траєкторію сталого розвитку в нинішніх умовах можливо за умови активної державної підтримки розвитку галузі; технологічному оновленню машинобудівних фондів; активній інноваційній політики; відновленні інвестиційної привабливості галузі; вдосконаленні цільових систем менеджменту підприємств на основі міжнародних стандартів, впровадженні на підприємствах моделей діловій досконалості.

Література:

1. Сектор машинобудування в Україні: стратегічні альтернативи і короткострокові заходи з огляду на припинення торгівлі з Росією /Д. Саха, Р. Джуччі, Д. Науменко, А. Ковальчук // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Німецька консультативна група, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/PP_02_2014_ukr.pdf.
2. Статистична інформація. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Вецепура Н.В. Питання відновлення машинобудівного комплексу України в умовах розвитку коопераційних зв'язків / Н.В. Вецепура, С.В. Прокоф'єва // Економічний вісник Донбасу. 2016. № 3(45). С. 158-162.
4. Мариненко Н.Ю. Тенденції розвитку промислових підприємств України в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Н.Ю. Мариненко // Ефективна економіка. – 2016. – № 1. – Режим доступу: <http://www.economy. nauka.com.ua/?op=1&z=4724>.
5. Тютюнник І. В. Аналіз сучасного стану машинобудівної галузі України / І.В. Тютюнник, В.А. Міщенко // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Серія: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 28 (1137). – С. 109-113.
6. Мандзіновська Х.О. Комплексний підхід до аналізу та оцінки фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування / Х.О. Мандзіновська // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2. – С. 156-161.

Юрій Е.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХІВ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

В сучасних економічних умовах підприємства будь-яких форм власності мають на меті забезпечити стабільний, безперебійний виробничо-збутовий процес із високим рівнем рентабельності та своєчасним виконанням взятих зобов'язань перед партнерами, кредиторами, державою та найманими працівниками. Досягнення такого результату можливе лише за регулярної оцінки фінансового стану підприємства, з метою своєчасного реагування на зміни в зовнішньому середовищі, адже швидкість адаптації підприємства до мінливості ринку є істотною перевагою в конкурентній боротьбі. Також визначальною умовою для підтримки фінансового стану суб'єкта господарювання на належному рівні є дотримання одного з основних принципів комерційного розрахунку: отримання максимального прибутку при здійсненні мінімальних витрат. Отже, актуальності набуває проблема повноцінної та своєчасної оцінки фінансового стану з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Аналіз представлених в економічній літературі визначень фінансового стану підприємства дало змогу сформулювати власне трактування даного поняття: фінансовий стан підприємства – це комплексна характеристика фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання в певному періоді, що визначає ступінь забезпечення підприємства фінансовими ресурсами та ефективність їх використання, його прибутковість, рівень фінансових ризиків та своєчасність проведення розрахунків за своїми зобов'язаннями.

Фінансовий стан характеризує конкурентоспроможність підприємства на ринку, його потенціал у діловому співробітництві, аналізує, наскільки гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів у фінансових та інших відносинах. Завдання аналізу фінансового стану підприємства змінюються залежно від зацікавленості різних груп користувачів аналітичним матеріалом. Всі користувачі на основі результатів аналізу роблять висновки щодо напрямків своєї діяльності та доцільності співпраці з

досліджуваним підприємством, ґрунтуючись на його фінансовій звітності [3, с. 48]. Особливо велику цінність становить інформація для органів державного управління та місцевого самоврядування, оскільки, спираючись на неї, вони мають обґрунтовувати рішення у сфері інвестиційної, грошово-кредитної, бюджетної, податкової, а також в інших важливих галузях життєдіяльності держави та суспільства. Обґрунтування управлінських рішень в економічній сфері неможливе без широкого використання інформації про фінансовий стан підприємств, які є основними суб'єктами економічних відносин. Водночас у контексті реалізації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки України стає актуальним завдання комплексного підходу до оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання [4, с. 69].

Тому аналіз фінансового стану підприємства повинен здійснюватися за допомогою розрахунку комплексу показників, що характеризують всі складові діяльності суб'єкта господарювання. Адже фінансовий стан залежить від результатів фінансово-господарської, виробничої та комерційної діяльності і в свою чергу пошук резервів для його відновлення буде здійснюватися по всіх цих ланках діяльності. До основних таких показників належать: показники ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності підприємства [1, с. 13].

Зумовити виникнення кризових явищ на підприємстві та навіть призвести до його банкрутства та ліквідації або навпаки вплинути на отримання суб'єктом господарювання додаткових вигод можуть різні чинники середовища підприємства. До основних таких, належать: зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності підприємства) та внутрішні, або ендогенні (що залежать від підприємства).

Дослідивши систему факторів впливу на фінансовий стан підприємства, можна сказати, що найбільшу увагу в процесі його управління необхідно звертати на чинники внутрішнього впливу, адже саме цими елементами суб'єкт господарювання може управляти. А саме, здійснювати ефективний менеджмент та маркетинг з метою управління ринками збуту, контролю за діяльністю конкурентів та своєчасного реагування на виникнення нових можливостей для підприємства.

Також важливим внутрішнім чинником впливу на фінансовий стан підприємства є наявність стратегії розвитку. Стратегія підприємства повинна сприяти покращенню та розвитку діяльності суб'єкта господарювання, формуванню резервів, ефективному використанню наявних фінансових ресурсів та підвищенню потенціалу підприємства в умовах коливання кон'юнктури ринку.

В умовах світової фінансової кризи проблема фінансової нестабільності та загрози банкрутства є дуже актуальною. Як показує практика, за умов економічної нестабільності, зростання темпів інфляції, частих змін законодавчої бази та високих цін на енергоресурси, у багатьох підприємств виникають проблеми з платоспроможністю, що у разі невжиття заходів може призвести до банкрутства. За останній період в Україні спостерігається тенденція до збільшення кількості порушених справ про банкрутство. Тому дуже важливо забезпечити своєчасне виявлення та вирішення проблем фінансового стану підприємства [5, с. 151].

Для забезпечення ефективного управління та покращення фінансового стану на кожному підприємстві необхідними є розроблення й забезпечення реалізації основних напрямів вдосконалення фінансового стану. Ці шляхи мають бути адаптованими до особливостей та цілей функціонування, фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, аспектів функціонування цього підприємства на ринку, мети збутової політики, особливостей та якості менеджменту, завдань його стратегії розвитку і фінансової ментальності власників.

Розглянувши напрями вдосконалення фінансового стану підприємств можна сказати, що основними заходами є дії щодо збільшення вхідних грошових потоків, а саме сприяння зростанню виручки від реалізації продукції. Проте, щоб досягти збільшення виручки потрібно звернути увагу на обсяги виробництва або постачання, обсяги реалізації та ціну одиниці продукції, що реалізується.

Також головним внутрішнім резервом збільшення вхідних грошових потоків підприємства є зниження собівартості продукції та витрат. Основним напрямком зниження собівартості продукції може стати зменшення виробничих витрат та пошук сировини та матеріалів за вигіднішими цінами. Також доцільно звернути увагу на зниження трудомісткості, що можна досягти шляхом механізації та автоматизації виробництва, застосуванням прогресивних технологічних новинок, заміною або модернізацією застарілого обладнання.

Наступним напрямком збільшення вхідних грошових потоків може бути рефінансування дебіторської заборгованості. Основними формами рефінансування є факторинг, форфейтинг та облік векселів. До заходів рефінансування дебіторської заборгованості відноситься також комплекс процедур примусового стягнення заборгованості, зокрема й за позовом до господарського суду [2, с. 187]. Проте, перед тим як застосовувати вищезазначені методи рефінансування необхідно, перш за все, вжити заходів щодо оптимізації обсягів

дебіторської заборгованості. Необхідно обрати найбільш вигідні форми оплати та строки розрахунків зі споживачами.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що основна мета дослідження фінансового стану підприємства, це оперативне прийняття управлінських рішень з метою уникнення фінансової кризи на підприємстві, швидкого реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, здійснення заходів спрямованих на відновлення та зростання платоспроможності підприємства, його прибутковості при належному рівні ліквідності та фінансової стійкості.

Література:

1. Богацька Н.М. Фінансовий стан підприємства та шляхи його покращення в бізнес-процесах підприємства / Н.М. Богацька, О.В. Галюк // Молодий вчений. – 2013. – № 2(02). – С. 12-16.
2. Ладунка І.С. Шляхи покращення фінансового стану підприємств в сучасних економічних умовах / І.С. Ладунка // Економіка і суспільство: зб. наук.праць Мукачівського державного університету. – № 5. – Мукачево, 2016. – С. 185-188.
3. Сарапіна О. А. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення / О. А. Сарапіна // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2012. – Вип. 2. – С. 47-58.
4. Юрій Е.О. Вдосконалення методики оцінки фінансового стану підприємств в контексті регулювання їх економічної поведінки у мінливому середовищі / Е.О. Юрій, В.В. Прядко, В.К. Євдокименко // Регіональна економіка. – 2012. – №1. – С. 69-80.
5. Юрій Е.О. Рейтингування підприємств в системі методів діагностики банкрутства / Е.О. Юрій // Наукові праці Національного університету харчових технологій. Економічні науки. – К.: НУХТ, 2010. – Вип. 36. – С. 151-155.

НАПРЯМ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Іванов С.В.

*доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент*

Національної академії наук України

Ляшенко В.І.

*доктор економічних наук, професор,
керівник відділення Інституту економіки та прогнозування*

Національної академії наук України

м. Дніпро, Україна

ПРО НЕОБХІДНІСТЬ РОЗРОБКИ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ДОНЕЦЬКОГО ТА ПРИДНІПРОВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНИХ РАЙОНІВ З МЕТОЮ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛОЖЕНЬ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС

Сучасні виклики глобальної економіки, створення передумов цифрової економіки передбачають нові наукові підходи. При цьому Україна перебуває в стані модернізації економіки, країна проголосила ціллю – вступ до Європейського Союзу, ситуація загострюється внаслідок кризового стану та військових дій, втрати ринків збуту у зв'язку із розривом зв'язків з Росією, необхідністю вирішення нових економічних завдань як на державному, так і на регіональному рівні. В Придніпровському регіоні (Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська області) формуванням та розвитком наукового потенціалу займаються установи Придніпровського наукового центру НАН та МОН України, аналогічні функції в Донецькому економічному районі (підконтрольні Україні території Донецької та Луганської областей) – Донецький науковий центр НАН та МОН України. У зв'язку з необхідністю активізації наукового потенціалу та розвитку промислового потенціалу виникає необхідність розширити коло завдань центру та створити під їх керівництвом нову Концепцію стратегічного розвитку Придніпровського та Донецького економічних районів.

Мета концепції – трансформація ролі та місця Донецького та Придніпровського наукових центрів НАН та МОН України як лідерів у розробці Стратегічної Концепції у відповідності до викликів сучасної глобальної економіки та стратегічним умовам економічного розвитку. Об'єднані зусилля академічної та університетської науки мають бути націлені на науково-методичне забезпечення та супровід:

- ефективного використання промислових, природних та трудових ресурсів регіону, створення сучасної моделі збалансованого сталого розвитку шляхом задіяння «невичерпних резервів» неформальної складової економіки в умовах децентралізації;

- виявлення та реалізації логістичних конкурентних переваг регіональної інфраструктури (шляхом створення відповідного кластеру);

- формування регіональної інноваційної системи Придніпровського регіону з метою подальшої інтеграції в науково-освітній простір ЄС в умовах реалізації Угоди про Асоціацію.

Можна виділити 3 великі блоки завдань, які сформулюють відповідні наукові напрямки діяльності центру:

1. Науково-методичне забезпечення та супровід Стратегії формування Регіональної інноваційної системи Донецького економічного району та інтеграція її в Європейський науково-освітній простір:

- формування «Інноваційного офшору – Донбас» шляхом створення спеціальних стимулюючих режимів (податкового, кредитного, митного, валютного курсу). для реалізації інвестиційних та інноваційних проектів на території Донецької та Луганської областей;

- імплементація Стратегії смарт-спеціалізації Європейської Комісії (англ. Smart Specialisation Strategy, далі – S3), гармонізація підходів щодо визначення «розумних» спеціалізацій регіонів;

- обґрунтування створення територій пріоритетного розвитку у регіоні на яких розміщуються переважно стратегічно важливі інноваційні підприємства (стартапи), а залучаються до роботи висококваліфіковані фахівці;

- оцінка інноваційного потенціалу регіону, визначення пріоритетних напрямів розвитку економіки та залучення інвестицій;

- створення мережі наукових парків у вузах регіону та залучення наукового потенціалу для створення та розвитку мережі індустріальних парків,

- науково-методичне забезпечення реалізації концепції інтеграції в Європейський освітній простір «Інноваційний ліфт «від школи до Європи»»;

– проведення маркетингового аналізу привабливості зовнішніх ринків для експортерів регіону; надання консалтингових послуг та супроводження експортерів на зовнішні ринки;

– розробка пропозицій щодо удосконалення митної інфраструктури регіону, створення найбільш сприятливих умов для підприємців;

– здійснення оцінки та маркетингове дослідження ринків збуту для підприємств-експортерів Придніпровського регіону;

– аналіз інструментів торговельного захисту СОТ, розробка рекомендацій та надання консультацій підприємствам регіону щодо ефективності їх використання (антидемпінгові розслідування тощо);

– розробка експортної стратегії Донецько-Придніпровського регіону;

– розробка пропозицій щодо цифровізації економіки регіону.

2. Науково-методичне забезпечення та супровід Стратегії випереджаючого, збалансованого сталого (соціо-, економіко-, екологічного) розвитку Донецького економічного району у складі в напрямку пост- або неоіндустріального:

– діагностика та на її основі обґрунтоване корегування обласних та розробка Концепції загальної для Донбасу Стратегій збалансованого сталого розвитку, які будуть використовувати можливості розумної (smart) спеціалізації територій та неформальної складової економіки регіонів як невичерпний резерв її модернізації в пост- та неоіндустріальному напрямку:

– формування мережі Корпорацій випереджаючого розвитку: Корпорація випереджаючого розвитку Донецького економічного району, Корпорація випереджаючого розвитку Донецької області, Корпорація випереджаючого розвитку Луганської області, корпорацій розвитку міст, корпорацій розвитку сільських районів та ОТГ;

– створення при корпораціях регіонального розвитку мережі Фондів регіонального розвитку:

Фондів розвитку виробництва – для фінансування проектів в індустріальних парках, регіональних та місцевих кластерів та «точок зростання», формування фінансової інфраструктури;

Фондів інновацій та науково-технічного розвитку – для фінансування для фінансування проектів в бізнес-інкубаторах, наукових парках, технопарках, НДДКР пріоритетних середньострокових науково-технічних напрямів регіонів, міст, районів, громад;

Фондів соціального розвитку – для фінансування проектів розвитку освіти (середньої, вищої, спеціальної, освітнього простору «від школи до Європи»), охорони здоров'я, рекреації, туризму, житлово-комунального господарства;

– оцінка трудового потенціалу регіону, міграційних потоків, можливість залучення трудових ресурсів із віддалених регіонів та переселенців для розвитку промислового потенціалу;

– оцінка економічної безпеки регіону та її підприємств, визначення ризиків та загроз;

– аналіз ринку праці та створення умов для ефективної зайнятості безробітних у сфері промисловості регіону та залучення їх для модернізації промисловості;

– надання консультативної допомоги територіальним громадам у визначенні проблем, їх опису, визначення шляхів їх вирішення та розробки Стратегій розвитку;

– формування та розробка пропозицій з удосконалення інституційного середовища регіону в умовах децентралізації (законодавчих та нормативних актів).

3. Науково-методичне забезпечення та супровід Стратегії розвитку регіональної логістики та виробничої інфраструктури (транспорт, будівництво, фінанси):

– діагностика та аналіз виробничої інфраструктури регіону (зокрема її логістичної складової);

– розробка проєктів щодо оптимізації транспортної інфраструктури, визначення пріоритетних напрямів її вдосконалення;

– аналіз та оцінка банківського сектору регіону з метою визначення надійних джерел кредитних ресурсів, надання консультативних послуг щодо фінансової грамотності підприємців;

– аналіз стану та надання пропозицій щодо розвитку транспортної та туристичної інфраструктури;

– енергоаудит промислових підприємств регіону;

– розробка системи навчання на курсах підвищення кваліфікації з питань «Управління енергоефективністю», «Енергетичного менеджменту та енергоаудиту», для держслужбовців, які пов'язані з програмами енергозбереження, розробка стратегії енергозбереження;

– моделювання та оптимізація систем ЖКГ;

– імплементацію міжнародних стандартів у галузі автоматизації промислового виробництва та застосування інформаційних технологій у промисловості;

– аудит інфраструктури для розвитку Індустрії 4.0 з метою оцінки головних факторів конкурентоздатності та можливості долучення до Індустрії 4.0;

– популяризацію та просування технологій Індустрії 4.0 як обов'язкового фактору підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств на міжнародних ринках;

– залучення промислових компаній до фінансування розвитку Індустрії 4.0 за рахунок фондів ЄС (зокрема, за програмою Horizon 2020);

– сприяння інтеграції існуючих промислових кластерів України з Європейською платформою співпраці кластерів (The European Cluster Collaboration Platform) з метою зміцнення вітчизняних кластерів, імплементації найкращих практик, запроваджених в ЄС, отримання доступу вітчизняних кластерів до програм підтримки ЄС (COSME, Horizon 2020 тощо);

– створення сприятливих умов для розвитку кластерів, зокрема, аналіз функціонування кластерів з точки зору чинного законодавства та вирішення питання щодо необхідності врегулювання організаційно-правової форми кластерів, правил їх створення і діяльності, гармонізація критеріїв визначення кластерів згідно найкращих практик, запроваджених в ЄС;

– підвищення рівня поінформованості та проведення навчання представників промислових та інфраструктурних підприємств щодо моделі утворення кластерних ініціатив та можливостей, що відкриваються для їхніх учасників.

Кадрове забезпечення. ГО «Академія економічних наук України», недержавний університет, наприклад «Донецький університет економіки та права», недержавні підприємницькі структури створюють Громадську спілку «Центр Стратегії відновлення Донбасу» при Донецькому науковому центрі НАН та МОН України. Підприємницькі структури забезпечують фінансування науково-дослідної теми, яка має відповідну державну реєстрацію та виконується за сумісництвом співробітниками Інституту економіки промисловості НАН України та зацікавлених Університетів та вишів (Науковий директор (0,5 ставки за сумісництвом), учений секретар (0,5 ставки за сумісництвом) та 3-4 ставки – головного (д.е.н.), провідного (д.е.н., к.е.н.), наукового (к.е.н., без ступеня) співробітників для залучення за сумісництвом на кожну виділену ставку 4 працівників по 0,25 ставки).

Література:

1. Lyashenko, V., Osadcha, N., Galyasovskaya, O., & Knyshek, O. (2017). Marketing prospects of small developed African countries assessment for traditional Ukrainian exports. *Economic Annals-XXI*, 166 (7-8), 20-25, <http://soskin.info/userfiles/file/Economic-Annals-pdf/DOI/ea-V166-04.pdf>.

2. Ляшенко В.І. Регіональні наукові центри НАН України та МОН України як ядро розбудови регіональних інноваційних систем в умовах децентралізації / В.І. Ляшенко, І.Ю. Підоричева // Економічний вісник Донбасу. 2017. № 1 (47). С. 13-20.

3. Амоша А.И., Дубнина М.В., Кацура С.Н., Ляшенко В.И., Марченко В.Н. Регионы Украины: оценка конкурентоспособности // Экономист. 2005. № 12. С. 62-74.

Передерій А.А.

магістр

Запорізького національного технічного університету

м. Запоріжжя, Україна

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

Запорізька область є одним з регіонів України, що найбільш динамічно розвивається протягом останніх років. Запорізька область є провідним центром вітчизняного авіаційного двигунобудування, виробництва народного автомобіля, металургійного виробництва, виготовлювачем широкої гами трансформаторів та іншої високотехнологічної продукції, яка стала брендом регіону [1]. Тому актуальним питанням є визначення особливостей її зовнішньо-торгівельної діяльності у порівнянні з іншими регіонами України (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Показники зовнішньої торгівлі у регіонах України за 2015 р., млн дол. США

З/п	Регіон	Експорт послуг	Імпорт послуг	Сальдо послуг	Експорт товарів	Імпорт товарів	Сальдо товарів
1	Вінницька	62,6	11,8	50,8	846,9	266,6	580,3
2	Волинська	51,5	15,4	36,1	631,7	622,0	9,7
3	Дніпропетровська	283,3	385,0	-101,7	6399,0	3210,6	3188,4
4	Донецька	377,4	210,2	167,2	3697,3	1202,6	2494,7
5	Житомирська	32,1	9,2	22,9	441,3	246,4	194,9
6	Закарпатська	172,9	20,8	152,1	1094,4	1011,7	82,7
7	Запорізька	135,0	60,8	74,2	2933,3	1084,1	1849,2
8	Івано-Франківська	45,4	13,2	32,2	373,0	296,2	76,8
9	Київська	222,6	132,5	90,1	1691,2	2586,1	-894,9
10	Кіровоградська	27,3	22,5	4,8	406,6	105,4	301,2
11	Луганська	14,1	96,5	-82,4	257,8	318,4	-60,6
12	Львівська	366,1	49,9	316,2	1206,4	1448,3	-241,9
13	Миколаївська	441,3	50,8	390,5	1603,1	573,0	1030,1

Закінчення таблиці 1.1

14	Одеська	878,6	128,8	749,8	1727,5	966,2	761,3
15	Полтавська	56,2	144,9	-88,7	1481,0	813,8	667,2
16	Рівненська	21,9	14,8	7,1	378,3	202,2	176,1
17	Сумська	37,2	66,3	-29,1	606,6	403,5	203,1
18	Тернопільська	42,7	10,0	32,7	291,0	259,6	31,4
19	Харківська	260,6	102,4	158,2	1311,7	1283,5	28,2
20	Херсонська	25,7	7,6	18,1	239,3	140,7	98,6
21	Хмельницька	22,1	9,1	13,0	401,6	259,3	142,3
22	Черкаська	19,9	18,2	1,7	434,2	228,1	206,1
23	Чернівецька	19,1	1,8	17,3	108,3	78,4	29,9
24	Чернігівська	17,3	14,3	3,0	551,6	378,5	173,1
25	м. Київ	2695,1	2222,7	472,4	8744,3	14492,8	-5748,5

Складено автором за [3]

Як бачимо з таблиці 1.1, за показником результативності, а саме сальдо зовнішньої торгівлі, Запорізька область має додатне сальдо, як по товарам, так і послугам. Зовнішня торгівля послугами має значно менші обсяги, порівняно з товарами.

У 2015 році регіони зони зростання успішніше адаптувалися й до кон'юнктури світового ринку [2].

У 2016 році на Південному Сході спостерігався значно глибший обвал: Дніпропетровська область позбулася 40% експортної виручки, Запорізька – 47,7%, Донецька – 74,2%, Луганська – 87%. Різким спад експорту виявився також на Черкащині (– 45,8%), Івано-Франківщині (– 45,2%), Херсонщині (– 32,3%) та Сумщині (– 25,6%). Це стало наслідком спеціалізації експорту зазначених регіонів на продукції металургії та хімії, а також залежного від російського ринку важкого машинобудування. Навіть досить динамічне зростання агропромислового сектору та експорту його продуктів не змогло компенсувати означених втрат. Натомість у низці регіонів зони зростання спостерігалось стрімке (у 1,5–2,5 рази) нарощення експорту: з Тернопільщини він збільшився на 156,3%, Вінниччини – на 108,9%, Київщини – на 96,5%, Львівщини – на 57,3%, Миколаївщини – на 52,5%, Одещини 51,2%.

Регіони України вкрай нерівномірно і якісно по-різному беруть участь у зовнішньоекономічних зв'язках, що знаходить висвітлення як в об'ємних, так і в структурних показниках їх економічного розвитку: таким чином контури диференціації територій відображають характер включення України у процеси глобалізації і регіоналізації. Зовнішньоекономічна орієнтація промислово розвинених регіонів очевидна через те, що вони володіють значимим у сучасних умовах експортним потенціалом, займають вигідне географічне положення, мають інфраструктуру, яка забезпечує їх функціонування, мають диверсифіковану виробничу структуру. Зовнішньоекономічні зв'язки здійснюються в

основному через великі міста, які виконують функції адміністративно-політичних центрів; у великих містах діють, як правило, більшість всіх розміщених у регіоні підприємств з іноземними інвестиціями, концентруються зовнішньоторговельні функції, залучені в регіоні іноземні кредити, обслуговуючі і супутні види діяльності; в той же час велика частина периферійних територій знаходиться поза процесами інтернаціоналізації економіки [4].

Регіони можуть демонструвати певний рівень залежності від міжнародної торгівлі, який визначається як відношення половини вартості міжнародної торгівлі (експорт та імпорт) до валового внутрішнього продукту, а на рівні регіону – до валового регіонального продукту [5, с. 51]. Відповідно до градації Світового банку високим рівнем залежності від міжнародної торгівлі вважається показник рівня від 45% до 93%, середнім – 14%-44%, низьким – 2,7%-13%.

Розрахуємо рівень залежності від міжнародної торгівлі для всіх регіонів України, використовуючи дані таблиці 1.1. Оскільки показники зовнішньої торгівлі подано в млн дол., а валовий регіональний продукт в млн грн., то при розрахунках врахуємо середньорічний курс гривні до долару в 2015 році.

В результаті обчислення рівня залежності від міжнародної торгівлі для всіх регіонів України, маємо, що Запорізьку область можна віднести до областей із високим рівнем залежності від міжнародної торгівлі, оскільки вона займає лідируюче місце у 2015 році (рис. 1.2).

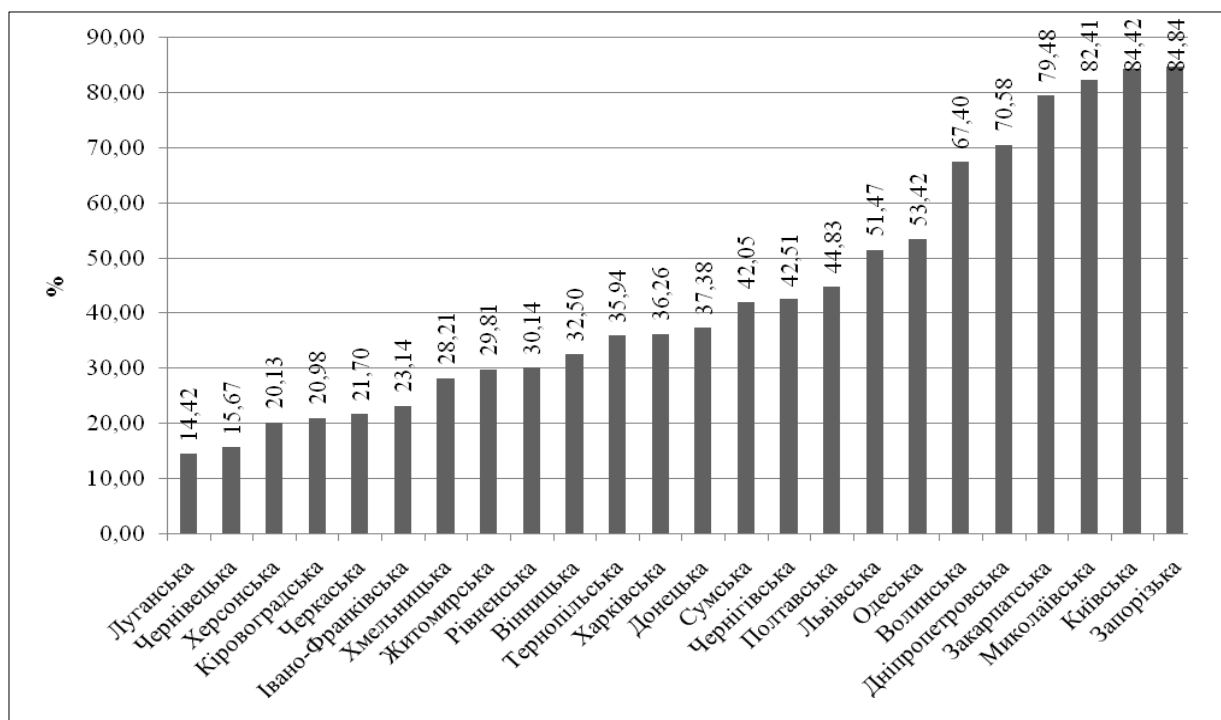


Рис. 1.2. Рівень залежності від міжнародної торгівлі для всіх регіонів України у 2015 році

Розраховано автором за [3; 6]

Використовуючи метод групування сформуємо три групи регіонів: сильно залежні, середньо залежні, низько залежні. В таблиці 1.2 подано результати групування.

Таблиця 1.2

Розподіл регіонів України за групами відповідно до рівня залежності від міжнародної торгівлі

Назва групи та діапазон залежності	Області України
сильнозалежні (61,38%-84,84%)	Волинська, Дніпропетровська, Закарпатська, Миколаївська, Київська, Запорізька
середньозалежні (37,91%-61,37%)	Сумська, Чернігівська, Полтавська, Львівська, Одеська
низькозалежні (0%-37,89%)	Луганська, Чернівецька, Херсонська, Кіровоградська, Черкаська, Івано-Франківська, Хмельницька, Житомирська, Рівненська, Вінницька, Тернопільська, Харківська, Донецька

Розраховано автором за [3; 6]

Запорізька область – розвинутий промисловий регіон не тільки в Україні, але і в східній Європі, відіграє важливу роль в розвитку економіки України.

Діапазон товарів, що випускаються в області складають: промислові трансформатори, жатки, авіадвигуни, легкові автомобілі, продукція чорної та кольорової металургії, харчової промисловості та інші.

Література:

1. Пуліна, Т.В. Визначення потенціалу кластеризації провідних галузей промисловості Запорізького регіону [Текст] / Т.В. Пуліна // Економічний простір. – 2014. – № 90. – С. 197-206.
2. Нова економічна мапа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Economics/166506>
3. Регіони України 2016 [Текст]: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К.: 2016. – Ч. 2. – 681 с.
4. Губіна, В. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків регіону в умовах зростання відкритості національної економіки [Електронний ресурс] / В. Губіна. – Режим доступу: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2009/05/5.pdf>.
5. Міжнародна економіка [Текст]: підруч. для студентів. вищ. навч. закл. / Ю.Г. Козак, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон та ін.; за ред. Ю.Г. Козака, Д.Г. Лук'яненка, Ю.В. Макогона. – вид. 3-тє. – К.: ЦУЛ, 2009. – 560 с.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Передерій А.А.

магістр

Запорізького національного технічного університету

м. Запоріжжя, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

Запорізький регіон відноситься до найбільш привабливих регіонів України щодо інвестування завдяки великому промислому потенціалу, наявності природних багатств, власним енергоресурсам, високому науково-технічному потенціалу, розвиненій транспортній інфраструктурі, розвиненій банківській системі та доступності до ринків України, держав СНД, Європи та Азії. Інвестиційна карта регіону подана на рисунку 1.

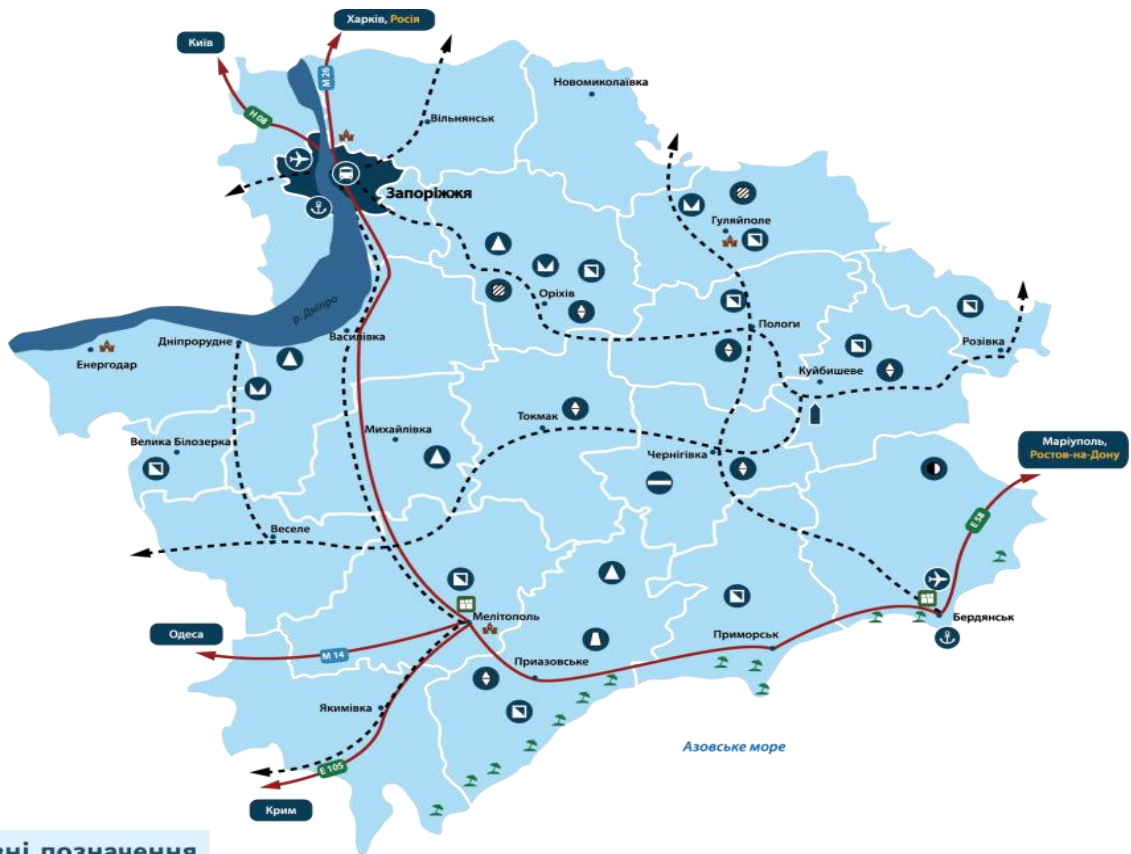
Розглянемо кількісні показники розвитку інвестиційного співробітництва області.

Протягом 2015 року в економіку області іноземними інвесторами вкладено 21,7 млн. дол. США прямих інвестицій. Обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку області з початку інвестування, на 31 грудня 2015 року склав 931,7 млн. дол. США, що на 5,25% більше обсягів інвестицій ніж на початок 2015 року та в розрахунку на одну особу становив 529,7 дол. США [1].

У 2015 році за обсягом прямих іноземних інвестицій Запорізька область посідала дев'яте місце серед регіонів України. В економіці області працює 2,1% вкладеного в Україну прямого іноземного капіталу.

Іноземні інвестиції вкладені у 411 підприємства області. Прямі інвестиції в область залучені із 49 країн світу. З країн ЄС з початку інвестування внесено 714,7 млн. дол. США інвестицій (76,7% загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 217,0 млн. дол. США (23,3%) [2].

До десяти основних країн-інвесторів, на які припадає 95,0% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 436,0 млн. дол. США. Швеція – 169,9 млн. дол. США, Корея, Республіка – 150,0 млн. дол. США, Естонія – 31,2 млн. дол. США, Ірландія – 29,7 млн. дол. США, Панама – 20,7 млн. дол. США, Словаччина – 19,1 млн. дол. США, Швейцарія – 12,2 млн. дол. США, Бермудські Острови – 9,7 млн. дол. США, Нідерланди – 6,4 млн. дол. США. В таблиці 1 подано динаміку прямих іноземних інвестицій Запорізької області.



Умовні позначення

- Автомобільні шляхи
- - - - - Залізниця
- ✈️ Аеропорт
- ⚓ Порт
- 🏡 Земельні ділянки, придатні для створення індустріальних парків
- 🏰 Історико-культурні місця і пам'ятники
- 🌳 Курорти
- 📍 Корисні копалини
- 🏠 Каолін
- ⚡ Буре вугілля
- ⬆️ Природний газ
- ⬆️ Залізна руда
- ⬆️ Марганцева руда
- ⬆️ Золото
- ⬆️ Апатити
- ⬆️ Граніт
- ⬆️ Графіт

Рис. 1. Інвестиційна карта Запорізької області

Складено за [3]

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції з країн світу в економіці області (млн дол. США)

	Обсяг прямих інвестицій на 1 січня							31 грудня 2016
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Усього	866,1	902,8	937,5	1027,6	1075,3	843,4	682,7	650,0
у тому числі								
Кіпр	266,8	299,8	346,4	421,4	466,0	316,6	226,9	196,5
Швеція	... ²	... ²	... ²	... ²	... ²	... ²	... ²	... ²
Естонія	34,5	34,6	34,9	34,7	34,7	31,8	30,3	30,1
Словаччина	21,2	21,2	21,2	21,2	21,3	19,7	19,1	19,0
Інші країни світу	158,8	154,2	141,7	136,0	104,8	82,4	47,4	43,3

Складено за [2]

З таблиці 1 видно, що основними інвестиційними партнерами ЄС є Кіпр, Швеція, Естонія, Словаччина. За видами діяльності прямі іноземні інвестиції подано в таблиці 2.

Наочно відображають приклади успішного інвестування в нашій області ряд потужних підприємств з іноземним капіталом, серед яких ПАТ «Пиво-безалкогольний комбінат «Славутич», ЗАТ «Запоріжжкран», ПАТ «ДТЕК» «Вінд Пауер», ЗТМК, «ЕВРОФРУТ КОМПАНІ», «Токмак Солар Енерджі» [3]. Але на території регіону працюють представники таких європейських брендів як фінляндська компанія «Koncranes» (Конекрейнс), французька «Compagny national du Ron» (Компанії національ дю Рон), австрійська компанія «Activ Solar» (Актив Солар), данська компанії «Carlsberg» (Карлсберг), італійська «IVECO» (Івеко).

Пріоритетними для інвестиційного співробітництва в області визначено такі напрями [3]:

- машинобудування;
- альтернативна енергетика;
- сільське господарство;
- чорна металургія;
- радіоелектроніка та інші високотехнологічні галузі.

В Запорізькій області розташовано 357 промислових підприємств, 875 малих промислових підприємств. В структурі реалізації промислової продукції переважають такі види економічної діяльності: металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, машинобудування, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води, виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, виробництво коксу та про дуктів нафто перероблення, що разом складає 88,1% до всієї реалізованої продукції.

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції з країн світу¹ в області за видами економічної діяльності (тис. дол. США)

	Код за КВЕД-2010	Обсяги інвестицій на	
		01.01.2016	01.10.2016
Кіпр		423290,4	398850,4
Фінансова та страхова діяльність	К	196407,3	195292,9
Промисловість	В+С+D+E	167341,6	160139,8
у тому числі			
переробна промисловість	С	118092,7	114512,5
з неї			

Закінчення таблиці 2

	Код за КВЕД-2010	Обсяги інвестицій на	
		01.01.2016	01.10.2016
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування	24, 25	84813,3	84014,3
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	10-12	19276,4	17854,6
машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування	26-30	12512,9	10881,5
постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	49248,9	45627,3
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	25502,2	16938,0
Операції з нерухомим майном	L	17448,2	15985,5
Швеція		... ²	... ²
Промисловість	B+C+D+E	... ²	... ²
переробна промисловість	C	... ²	... ²
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	10-12	... ²	... ²
Естонія		30333,9	30197,0
Промисловість	B+C+D+E	30290,2	30155,9
переробна промисловість	C	30290,2	30155,9
з неї			
машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування	26-30	30283,6	30149,1
Словаччина		19118,8	19034,8
Промисловість	B+C+D+E	19035,3	18957,4
добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	19035,3	18957,4

¹ Перелік країн визначено, зважаючи на найбільші обсяги інвестицій, що здійснені в область.

² Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації.

Складено за [4]

Покращення інвестиційного клімату та розвиток інвестиційної діяльності в Запорізькому регіоні є одним з 3-х пріоритетних завдань обласної влади в рамках затвердженої Стратегії регіонального розвитку Запорізької області на період до 2020 року. Задля досягнення цієї стратегії в Запорізькій області здійснюються такі заходи:

– реалізація «Програми розвитку міжнародної діяльності та залучення інвестицій в економіку Запорізької області на 2016-2018 роки»;

- організація та проведення щорічного Міжнародного інвестиційного форуму в Запорізькій області;
- постійне оновлення Банку інвестиційних проектів підприємств Запорізької області (106 проектів загальною вартістю 1805,9933 млн. дол. США.);
- оновлення Реєстру вільних земельних ділянок для іноземного інвестування;
- оновлення Базу інвестиційних паспортів районів та міст Запорізької області;
- підтримка спеціалізованого веб-порталу «Запорізька область – регіон можливостей», в рамках сайту працює інтерактивна Інвестиційна карта області.
- підготовка ділянок для створення мережі промислових зон.

Література:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Запорізької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua>.
3. Інвестиційний паспорт Запорізької області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/images/article/original/000067/67590/zaporizhzhya-region-investment-overview.pdf>.
4. Ходорович, О.С. Розвиток зовнішньоекономічних операцій та шляхи її удосконалення [Електронний ресурс] / О.С. Ходорович. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/25_WP_2010/Economics/71141.doc.htm.

Подлігаєва А.В.

магістр

Запорізького національного технічного університету

м. Запоріжжя, Україна

СЛАНЦЕВИЙ ГАЗ ТА СТВОРЕННЯ ХАБІВ ЯК ГОЛОВНІ ФАКТОРИ УТВОРЕННЯ РИНКОВОЇ ЦІНИ НА ГАЗ

Відносно ринку газу для довгострокових контрактів найбільшого поширення набули дві цінові концепції. Перша з них передбачає, що ціна газу визначається з урахуванням вартості заміщення його іншим альтернативним енергоносієм. За такого підходу споживачі платять за газ приблизно таку ж ціну, як і за інші альтернативні види палива. Концепція ціноутворення за принципом заміщення (netback) отримала назву «Гронінгенської» і була розроблена Урядом

Нідерландів спільно з компаніями «Shell» та «Esso» на перших етапах розробки родовища Гронінген (Нідерланди) у 1960-х роках [1]. Відповідно до Гронінгенської концепції принцип заміщення у ціноутворенні доповнювався іншим, не менш важливим принципом, який передбачав довгостроковий характер експортних контрактів. Такий підхід дозволяв максимізувати ресурсну ренту, мінімізувати ризики експортерів та імпортерів газу, забезпечував фінансову стабільність учасників ринку, гарантував окупність інвестицій, пов'язаних із розробкою родовища та будівництвом транспортних мереж. На цих же принципах на початку 1970-х років здійснювалися масштабні проекти щодо будівництва магістральних газопроводів із Західного Сибіру до Європи, реалізація яких розтяглася на десятиліття. Прив'язка ціни газу до цін на нафту і нафтопродукти, а також контракування відповідних обсягів газу на довготривалій період були вигідні як Радянському Союзу, так і європейським споживачам газу [2]. Друга концепція ціноутворення у довгострокових контрактах сформована на основі методу «витрати плюс», за якого ціна включає витрати виробника та надбавку з метою компенсації постійних витрат. Дана концепція базується на Рікардіанському підході до економічного використання обмежених (вичерпних) ресурсів [2]. Зауважимо, що у світовій торгівлі природним газом на основі довгострокових контрактів найбільшого поширення набула саме перша концепція, що ґрунтується на використанні принципу заміщення. Окрім того, в процесі чинної практики укладання довгострокових контрактів, було вироблено ряд обов'язкових базових умов, основними з яких стали: 1) зобов'язання продавця щодо постачання обумовлених контрактом обсягів газу у визначені терміни та на довготривалій період із забезпечення потужностей для транспортування газу до кордону країни-споживача; 2) зобов'язання покупця оплачувати мінімальні законтраковані обсяги газу у визначені терміни, незалежно від того, чи здійснювався фактичний відбір газу за принципом «take or pay» (бери або плати); 3) встановлення ціни газу на основі концепції заміщення періодичним її коригування (найчастіше щоквартально) для врахування зміни цін на альтернативні енергоресурси. Відповідно в довгострокових контрактах став застосовуватися, так званий, формульний підхід, сутність якого полягає у встановленні взаємозв'язку між ціною газу та цінами на альтернативні енергоресурси

Торгівля газом на основі короткострокових контрактів стала можливою в умовах лібералізації газових ринків та формування конкурентного середовища. В міру еволюції конкурентного газового ринку розвиваються та удосконалюються форми короткострокової торгівлі. Для прикладу у Великобританії короткострокова торгівля природним газом розпочалась

у 1989-1990 роках як двосторонній ринок, де продавці і покупці домовлялися про умови постачання газу шляхом двосторонніх переговорів.

Формування спотових ринків газу стає можливим за умов достатньої лібералізації газових ринків, наявності великої кількості видобувних компаній та продавців і покупців газу, розвинутих газотранспортних і розподільних мереж із запасом надлишкових потужностей. На основі обробки даних методом статистичної регресії встановлено тісний кореляційний зв'язок між цінами на нафту і газ в умовах короткострокової торгівлі впродовж червня 2008 – червня 2009 року (рис. 1) [1]. Наявність такої залежності підтверджується працями багатьох зарубіжних авторів, в окремих випадках наводяться і конкретні розрахункові формули для різних часових періодів. Отримані нами дані свідчать, що тісний кореляційний зв'язок між цінами нафти і газу при короткостроковій торгівлі зберігається і в умовах пікових коливань цін, які змінювалися впродовж аналізованого періоду у 3-4 рази. Можна констатувати і той факт, що при короткостроковій торгівлі часовий розрив між зміною цін на нафту і газ мінімальний, а за довгострокової торгівлі становить від одного до дев'яти місяців залежно від умов конкретних контрактів. Наявність тісного кореляційного зв'язку між цінами нафти і газу і та обставина, що саме ціна нафти є первинною, а ціна газу – похідною, дозволяють прогнозувати рівень цін на газ, виходячи з прогнозів нафтових цін.

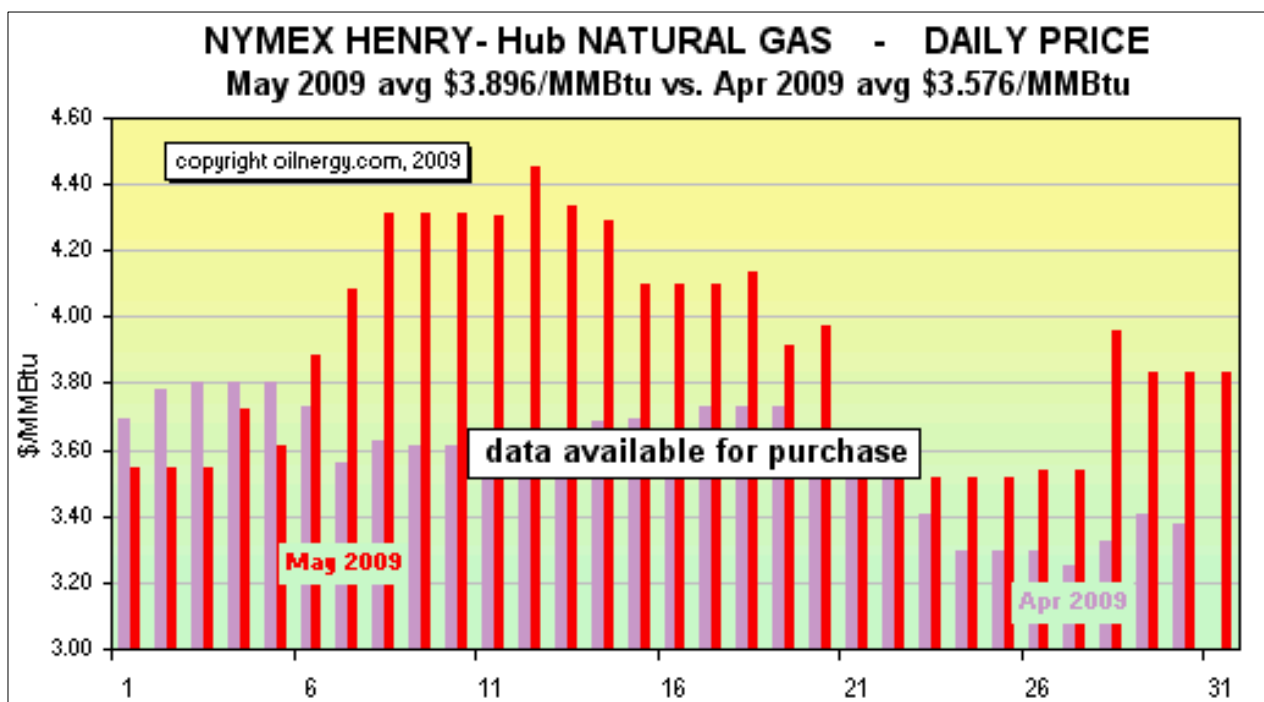


Рис. 1. Динаміка зміни цін на газ на Нью-Йоркській торговій біржі у квітні-травні 2009 року

Складено за [3]

Система ціноутворення в нафтовому секторі, як і в інших видобувних галузях, ґрунтується на існуванні категорії ренти. Основну роль при цьому відіграє відносна (диференційна) рента, яка виникає як наслідок того, що видобута за різних умов нафта продається за однаковою ціною, яка визначається умовами видобування на гірших родовищах. Впливають на рівень диференційної ренти і інші чинники, зокрема віддаленість родовищ від основних регіонів споживання.

Щодо європейського ринку газу, то він десь на третину залежить від російського природного газу. Його частка у газопостачанні ЄС – приблизно 27%, а у газовому імпорті – 40%, за даними Eurogas. Європейський ринок представлено трьома великими покупцями, це – Німеччина, Італія та Польща. Найбільша частка у цій трійці приходить на Німеччину – 33%. Газ використовується, головним чином, для опалення та виробництва електроенергії. За даними Європейської комісії викиди у секторі електроенергетики до 2050 року повинні бути зменшені до 93-99%. Залежність від російського газу буде подолана за рахунок скрапленого газу з терміналів. У Європі вже побудовано 22 регазифікаційних терміналів, номінальна потужність яких сягає 198,6 млрд. кубічних метрів на рік. Більш того, йде будівництво ще 5 нових терміналів у Польщі, Литві, Іспанії, Італії, Франції, анонсовано будівництво ще 10 терміналів в Албанії, Греції, Німеччині, Ірландії та інших країнах Європи. Все це свідчить про тенденції щодо диверсифікації газопостачання до ЄС та намагання отримати енергетичну незалежність від одного партнера. У 2014 році «Газпром» зменшив експорт газу до Європи на 13,8%, тобто до 121,3 млрд. кубів, повторивши найгірший результат 2010 року. До того ж зняття енергетичного ембарго з Ірану привело до появи нового гравця на ринку нафти та газу. Іран це четверта країна світу за обсягами доведених запасів нафти і друга у світі за запасами газу. На теперішній час Іран добуває приблизно 3113000 барелей нафти у день та експортує її близько 1300000 барелей у день. Після виходу з ембарго він готовий був продавати свою нафту навіть по 7 доларів за барель, щоби поповнити свій бюджет. Для того, щоби досягти обсягів видобування Російської Федерації йому необхідно видобувати нафти у тричі більше, а газу у шестеро раз більше. Для цього в країну необхідно залучити інвестиції у обсязі приблизно 185 млрд. доларів. Для цієї мети вже визначені 50 нафтогазових проєктів на території країни. Сума узгоджених проєктів становить 2 млрд. доларів. Іран, в даний час, експортує близько 10 млрд. кубометрів газу на рік. Якщо Іран збільшить видобуток газу до 200-250 млрд. кубометрів, тобто до російських обсягів, то Європа значно диверсифікує газопостачання на свій внутрішній ринок і значною мірою скоротить свою залежність від російського

газу. Не слід також забувати і про туркменський газ, основна частина якого проходить поки що через Росію. Туркменія має великий інтерес до створення Транс анатолійського газопроводу, який повинен пройти через Азербайджан, Грузію, Туреччину і Грецію. Це десь приблизно 10 млрд. кубометрів газу на рік.

У США, із-за сланцевої революції, обсяги видобутку нафти та газу зросли настільки, що країна із імпортера перетворилась у експортера. Покупців на нафту та скраплений газ США може знайти і у Європі [4]. Виробництва з видобування скрапленого газу вже працюють. Наприклад, такий завод як Sabine Pass запрацює на повну потужність лише у 2018–2019 році. Обсяги постачання мають сягати, по всій вірогідності, близько 50 млрд. куб м, тобто половину російського експорту до Європи.

Література:

1. Дзьоба О.Г. Особливості ціноутворення на регіональних ринках природного газу/ О.Г. Дзьоба // Науковий вісник ІФНТУНГ. – 2009. – № 4(22). – С. 14-21.
2. Заика А. Формульний підхід. Спосіб доступу: <http://www.business.ua/i816/a24577>.
3. OILENERGY: natural gas price (NYMEX Henry-hub), 11.06.09. Спосіб доступу: <http://energy.com/1gnymex.htm>.
4. Конопляник А.А. Мировой рынок нефти: возврат эпохи низких цен? / А.А. Конопляник; РАН; Институт народнохозяйственного прогнозирования. – М.: Изд-во ИНП, 2000.

Подлігаєва А.В.

магістр

Запорізького національного технічного університету

м. Запоріжжя, Україна

ВПЛИВ ФІНАНСОВИХ ДЕРИВАТИВІВ НА ФОРМУВАННЯ ЦІНИ МІЖНАРОДНИХ НАФТОГАЗОВИХ КОНТРАКТІВ

Якщо торкнуться сучасної системи ціноутворення на світових ринках нафти та газу, то тут можливо виявити деякі особливості. Слід відзначити, що сучасна система ціноутворення у найповнішій мірі відповідає особливостям світового ринку нафти та газу з урахуванням численних ризиків, існуючих на цих ринках. Біржові нафтові ціни, які віддзеркалюють кон'юнктуру ринка, є базовою основою у наш час для визначення ціни при підписанні будь-якого контракту на постачання нафти. Біржове ціноутворення на нафту надбало свого розвитку на основі таких строкових інструментів, як ф'ючерсні та форвардні контракти,

нафтові свопи та опціони. В результаті сформувалася світова система торгівлі нафтою, а за нею і газом, яка обслуговується біржовими центрами у Нью-Йорку, Лондоні і Сінгапурі. Проте поряд із біржами на світовому нафтогазовому ринку існує також ОПЕК – потужний консолідований інститут, котрий відіграє важливу роль на ринку реальної нафти. Поряд з ОПЕК існують нафтовидобувні країни, які не входять до цього картелю, навіть конкурують з ним чи іноді узгоджують свої ціни з цінами ОПЕК. Динаміка цін на природній газ має майже повне спів падіння с динамікою цін на нафту. Це визначається частковим спів падінням сфер використання наданих ресурсів і відповідно схожими факторами їх ціноутворення.

На основі аналізу специфіки ціноутворення можна виділити особливе значення фінансового фактору формування світових цін на нафту на товарних біржах, який засновується на різкому зростанні обсягів ф'ючерсних та опціонних контрактів під впливом значного зростання ліквідності у світовій економіці.

В період, який передував глобальній кризі дуже великих масштабів досягли операції з нафтою на ф'ючерсному ринку. В таких операціях активну участь приймали банки, хедж-фонди, пайові та пенсійні фонди, інвестиційні компанії. У результаті цього проявився фінансовий фактор котирування ціноутворення на нафту. Динаміка котирування нафти на ф'ючерсному ринку стала орієнтиром для змін на ринку спот. С 2001 по 2008 р. частка ф'ючерсних контрактів, які не завершилися фізичною поставкою нафти зросла до 70%. Перетворення ф'ючерсних нафтових контрактів у фінансовий актив з особливими факторами ціноутворення привело до послаблення такого методу регулювання ціни як скорочення обсягів видобування. Підвищення світової ціни до 140 доларів у 2008 році привело до різкого падіння світових цін на нафту і послідуючого виводу активів з нафтового ф'ючерсного ринку і до появи факторів реального попиту та пропозиції. Отже відбулося відновлення часткового впливу ОПЕК, яка у змозі була впливати на світову ціни нафти за рахунок зниження нафтовидобування.

Накачування світової економіки грошима, які не забезпечені матеріальними активами, посилювалося, коли у 1999 р. адміністрація США зняла обмеження на заборону банкам, венчурним, пенсійним та іншим фондам займатися інвестиціями, випуском іпотечних паперів, грою на валютних біржах і фондових ринках, іншими високоризикованими, але надприбутковими (спекулятивними) операціями. Задумані як спосіб страхування ризиків при купівлі-продажу реальних товарів, а також інвестицій, деривативи швидко перетворилися на самостійний вид біржової торгівлі, обсяги угод за якими багатократно

перевищили обсяг товарних поставок. Цінові індекси продовжували повільно зростати, головним чином через спекулятивні операції на глобальних фінансових і товарно-сировинних ринках (коливання курсу американської валюти вважається одним з найважливіших факторів на світовому ринку нафти). Зростаючі ризики призвели до збільшення частки спотових угод та нафтових деривативів, товарний ринок нафти поступово трансформувався у паперовий ринок, де основними стали спекулятивні операції.

Нафта стала унікальним товаром, оскільки дев'ять з десяти угод за нею фактично є купівлею і продажем паперових угод – сировинних ф'ючерсів. Хоча загальносвітовий попит на нафту становить приблизно 86 млн бар./добу, щоденних ф'ючерсів продається на 1 млрд бар./добу.

На початок нинішнього століття глобальний ринок фізичної нафти оцінювався у розмірі 570 млрд дол. США (за середньою ціною нафти у 20,5 дол. США/бар. на біржі WTI та середньому попиту у розмірі 76-77 млн бар./добу) [1]. За оцінками експертів [2], обсяг ринку фізичної нафти у 2010 р. становила вже близько 2,4 трлн дол. США, тоді як ринок нафтових деривативів – 28 трлн дол. США, з яких 2,5 трлн обертаються на спотовому (позабіржовому) ринку. Виходить, лише 8% контрактів, що укладаються на біржах, можуть завершитися «фізичною» поставкою, інші – чиста спекуляція. Особливо бурхливим було зростання цих нематеріальних активів останніми роками, після введення електронних торгів, коли на ринку фігурували навіть не «паперові», а так звані «електронні гроші», обсяг використання яких взагалі не мав ніяких обмежень. По суті, нинішня вартість реальної нафти визначається балансом попиту і пропозиції на «паперовому» (фіктивному) ринку нафти.

Однією з ключових ланок переміщення біржової торгівлі з товарного на фінансовий ринок є ринок нафтових ф'ючерсів, ціна яких повинна була стати індикатором вартості нафтових угод. На початку 2008 р. обсяг ф'ючерсних угод на світовому ринку майже в 1,5 тис. разів перевищував обсяг товарних операцій з нафтою. І пояснюється це тим, що вільні гроші з валютного ринку, а слідом за ними – гроші різних досить потужних пенсійних, інвестиційних, хедж-фондів були спрямовані на ринок нафтових ф'ючерсів. Усе це спричинило «повінь» капіталу, яка формувалася значною мірою також за рахунок кредитних ресурсів. Отже, на природну тенденцію зростання світових цін на нафту стали накладатися досить істотні перетоки вільного капіталу між нафтовим та іншими сегментами загального фінансового ринку. Проте фінансовий фактор ціноутворення на світовому ринку нафти зостається і у майбутньому. Це означає, що посилення фінансового фактору у перспективі може привести до

загальної нестабільності глобального фінансового ринку, до нестійких його зв'язків з реальним сектором.

До початку світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. у промислово розвинених країнах, а також з випереджаючими темпами – у нових «азійських тиграх» спостерігалось стійке зростання попиту на капітал та ресурси, ціни на товари та послуги також зростали, що на певній стадії призвело до кризи неплатежів за банківськими кредитами, яка почалася у США і закономірно стрімко призвела до рецесії світової економіки. І хоча чинником світової фінансово-економічної кризи вважається криза іпотечних кредитів, зауважимо, що фінансові спекулянти на біржовому ринку нафти також використовували кредитні ресурси в значних обсягах.

Різке зменшення попиту на нафту призвело до обвалу цін на ринку, що змусило країни ОПЕК декілька разів вдаватися до скорочення квот на видобуток. Серед аналітиків ринку досі не має згоди про чинники, які мотивували ОПЕК змінити квоти. Так чи інакше, але з цього часу фактично почався процес розпаду найбільш відомого та потужного картельного утворення за всю історію світової економіки, хоча країни ОПЕК через різноманітні внутрішні проблеми і раніше не відзначалися суворою картельною дисципліною. Принагідно зазначимо, що відновлення ділової активності після 2009 р. знову підштовхнуло зростання цін, яке у 2013 р. досягло докризового рівня. Вартість нафти наприкінці 2010 р., коли світова економіка поступово почала виходити з кризи, була значно вищою, ніж це було обумовлено факторами попиту та пропозиції. Відносно низький попит на енергетичний еквівалент пояснюється нестабільністю посткризового стану світової економіки. Обсяги пропозиції нафти на світовому ринку стабільно перевищували попит. Як очікувалося, після виходу світової економіки на докризові темпи економічного зростання, подальший баланс залежатиме від можливостей збільшення поставок нафти країнами ОПЕК.

Безумовно, важливим, якщо не вирішальним, фактором, що наразі впливає на кон'юнктуру нафтового ринку, є суміжні ринки, насамперед сланцевих нафти та газу, які з початком нинішнього століття набули глобального характеру, особливо через поширення екологічно спірної крекінг-технології (гідророзривів пластів). В наш час у динаміці світових цін на сировину нафту та природний газ найчастіше усього використовується наступні механізми:

1. З прив'язкою до нафти, коли торгівля природним газом базується на довгострокових контрактах, а формула розрахунків за газ визначається, виходячи з ціни сировини нафти чи нафтопродуктів. Подібні контракти є вигідними

для покупців та продавців, тому що зменшують цінові ризики, які вони беруть на себе, інвестуючи у великі проекти.

2. Регулююче ціноутворення, коли держава установлює ціни, які віддзеркалюють виробничі витрати. Такий механізм передбачає субсидії для споживачів природного газу.

3. Конку rentне ринкове ціноутворення за рахунок торгових майданчиків – hubs – у регіонах, де проводиться торгівля газом. Конку ренція між постачальниками та споживачами формує відповідні ціни.

Література:

1. Газові ринки ЄС і України: проблеми розвитку та інтеграції. Аналітична доповідь // Національна безпека і оборона. – 2008. – №8. – С. 2-39.

2. Електронний ресурс. Цены на нефть и рост мировой экономики Project Syndicate, USA. – Доступний з: <http://24news.com.ua/6765-ceny-na-neft-i-rost-mirovoj-ekonomiki/>.

НАПРЯМ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Севастьянов Р.В.

*доцент кафедри економіки підприємства
Запорізької державної інженерної академії
м. Запоріжжя, Україна*

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТУ МІСТА ЗАПОРІЖЖЯ

Питання екологізації економіки як фактору сталого розвитку міста Запоріжжя є актуальним в сучасних умовах. Високий рівень забруднення продуктами згорання двигунів внутрішнього згорання и дизельних двигунів є шкідливим екологічним фактором. Переобладнання громадського транспорту на електротягу є важливим напрямом забезпечення сталого розвитку м. Запоріжжя.

Раціональне та економне використання природних ресурсів, скорочення шкідливих викидів в атмосферу та ефективне використання електричної енергії є актуальними в сучасних умовах.

Дослідження проблем розвитку транспортної системи міста Запоріжжя дозволило виявити низку інших недоліків її функціонування, зокрема:

- перевантаженість транспортної мережі і транспортних вузлів;
- неефективність організації транспортного руху в місті;
- відсутність достатньої кількості місць паркування транспортних засобів;
- погіршення роботи міського пасажирського транспорту внаслідок неефективного використання та старіння основних фондів транспорту;
- низький технологічний рівень об'єктів транспортної інфраструктури.

Необхідно приділити величезну увагу зменшенню негативного впливу транспорту, тому можна виділити такі основні заходи:

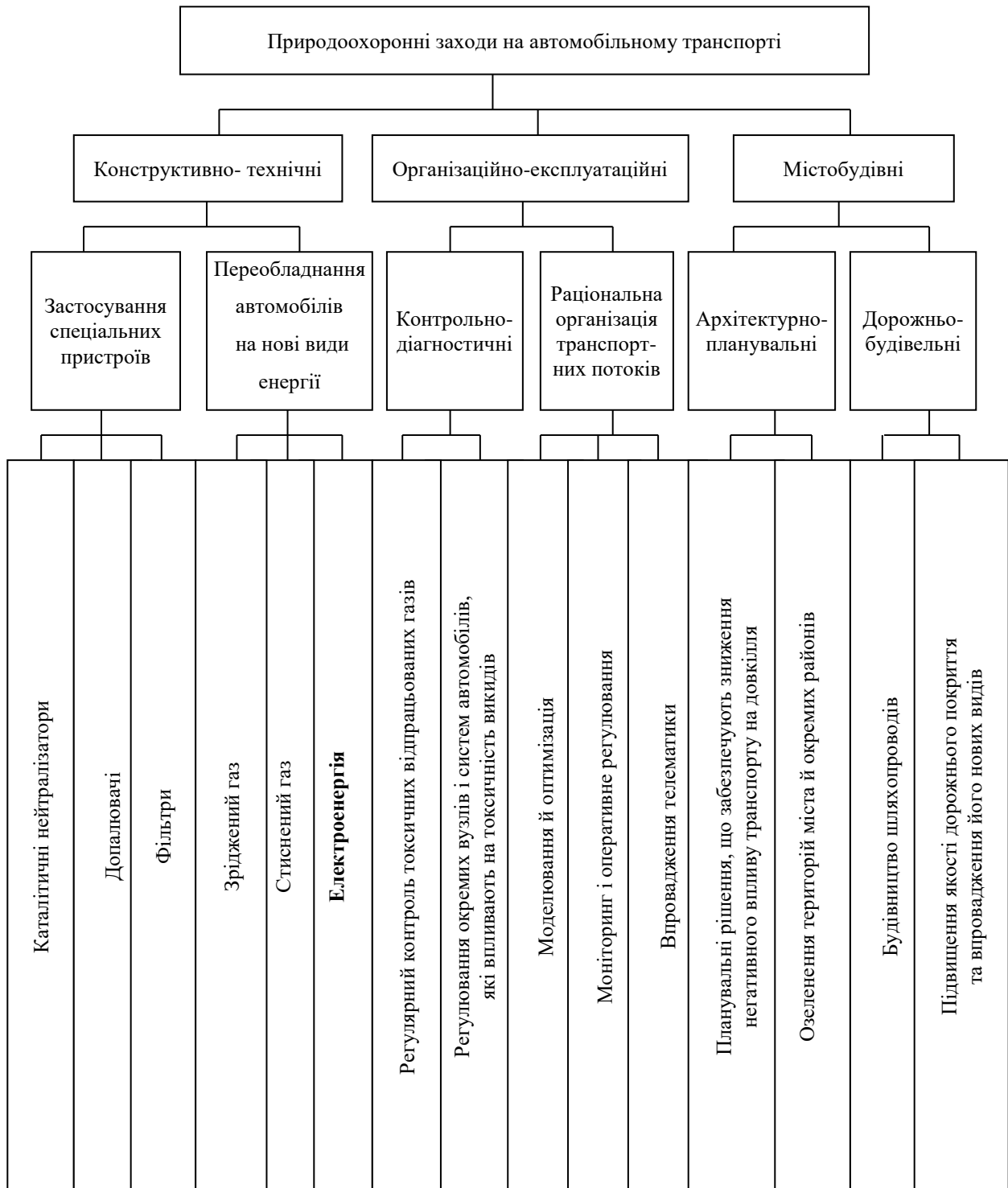
- заміну на автотранспорт і палива нафтового походження екологічно чистим, передусім у системі комунального транспорту;
- забезпечення максимально можливого перевезення пасажирів на електротранспорті.

Явища зміни клімату та посилення заходів протидії їм також зумовлюють потужні техніко-структурні зрушення в секторах енергетики (особливо паливній промисловості), інфраструктурі (особливо транспортній галузі), машино-

будуванні та металообробці, хімічній промисловості. Крім того, посилення екологічних загроз і ризиків від зміни клімату та глобального потепління, зростання витрат на заходи протидії значно активізують і збільшують фінансові потоки в галузі страхування.

Таблиця 1

Класифікаційна схема природоохоронних заходів на автомобільному транспорті



Таким чином, реалізація заходів національної політики щодо протидії зміні клімату може мати значний позитивний ефект від активного структурного і технологічного оновлення економіки України на основі новітніх світових стандартів, використання громадського транспорту на енергоощадних технологіях.

Згідно з численними дослідженнями, зміна клімату зумовлює найбільший вплив на продуктивність тих секторів економіки, що залежать від викопних ресурсів, стану та функцій екосистем, наявності води і погодних умов – таких, наприклад, як добувна промисловість, сільське, лісове, водне господарство, рибна, харчова промисловість, рекреаційна, туристична галузь.

В роботі розглянуто взаємозв'язок екології та економіки. Принцип, що їх поєднує – принцип сталого розвитку має на увазі економічний прогрес без негативних наслідків для майбутніх поколінь як з економічного, соціального, так і з екологічного боку. Щороку зі збільшенням потреб людини зростає і споживання енергії, добування якої здебільшого припадає на вичерпні паливні ресурси.

В таблиці 1 наведена класифікаційна схема можливих науково-обґрунтованих природоохоронних заходів для економіки міста Запоріжжя.

Одним з найбільших джерел викидів є транспорт, а саме автомобілі з ДВС. В роботі розглянуто сучасні екологічні та економічні проблеми міського транспорту у світі, в Україні, та у Запоріжжі зокрема. Проведене дослідження дозволило виявити ключові проблеми розвитку транспортної системи міста Запоріжжя. До них можна віднести забруднення довкілля та інфраструктурні проблеми.

Література:

1. Закон України «Про охорону атмосферного повітря». – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2707-12>.
2. «Концепція національної екологічної політики України на період до 2020 року». Розпорядження від 17 жовтня 2007 р. N 880-р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/880-2007-p>.
3. Офіційний сайт ООН в Україні. Цілі сталого розвитку в Україні: національна доповідь 2017». – Режим доступу. – http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf.
4. Зюзюн В.І., Сабибіна В.С., «До еколого-економічної ефективності удосконалення пасажироперевезень на міському маршруті» // Економіка та управління на транспорті. – 2016. – Вип. 2. – С. 63-70. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eut_2016_2_13.

НАПРЯМ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Базецька Г.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії*

*Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
м. Харків, Україна*

Кусик Н.Л.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і оподаткування*

*Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Фінансування освітніх послуг в Україні здійснюється з різних джерел. Залежно від форми власності навчального закладу джерелом фінансування може бути Державний бюджет України, кошти місцевих бюджетів, приватні інвестиції, кошти підприємств, благодійних фондів та ін. Однак для закладів вищої освіти (далі – ЗВО) України основним джерелом фінансування є державний бюджет, тому що переважна більшість ЗВО країни – державні. Ситуація, що склалася з системою фінансування закладів вищої освіти, на жаль, не дає можливість підвищувати ефективність їх функціонування. Це доводять статистичні дані, що характеризують освітню сферу України в останні роки. Наведемо динаміку обсягів видатків Державного бюджету України, кількості ЗВО та кількості споживачів освітніх послуг в 2014–2017 рр. (рис. 1) [1; 2]. Наведені дані свідчать про те, що в 2014–2017 рр. частка витрат на вищу освіту в загальній структурі бюджетних витрат збільшилася, як і кількість закладів вищої освіти III–IV рівня акредитації. Незважаючи на це, кількість осіб, які були прийняті до ЗВО, та осіб, які закінчили освіту, скорочується в періоді, що розглядається. Аналогічна ситуація простежується і в науковій діяльності ЗВО: кількість аспірантів і докторантів зменшилася на 10,3 та 6,4% відповідно. Отже, необхідно розглядати альтернативні системи фінансування освітньої діяльності в системі вищої освіти України.

У розвинених країнах обсяг державного фінансування у витратах на вищу освіту може досягати 90% (наприклад, Австрія). Проте ці країни, як правило, відрізняються не тільки високим культурним рівнем населення, але і високим рівнем оподаткування доходів громадян та підприємств, що дозволяє державі формувати цільові фонди і розподіляти доходи бюджету на освіту, медицину, культуру і т.д. Однак, як зазначають вітчизняні фахівці [3], показники якості освіти в Україні досить низькі, спостерігається слабкий взаємозв'язок між освітніми закладами та бізнесом, мала кількість впроваджень інноваційних технологій у виробництво, а досягнення академічних, зокрема гуманітарних, наук в країні знаходиться на низьких позиціях в рейтингах глобальної конкурентоспроможності.

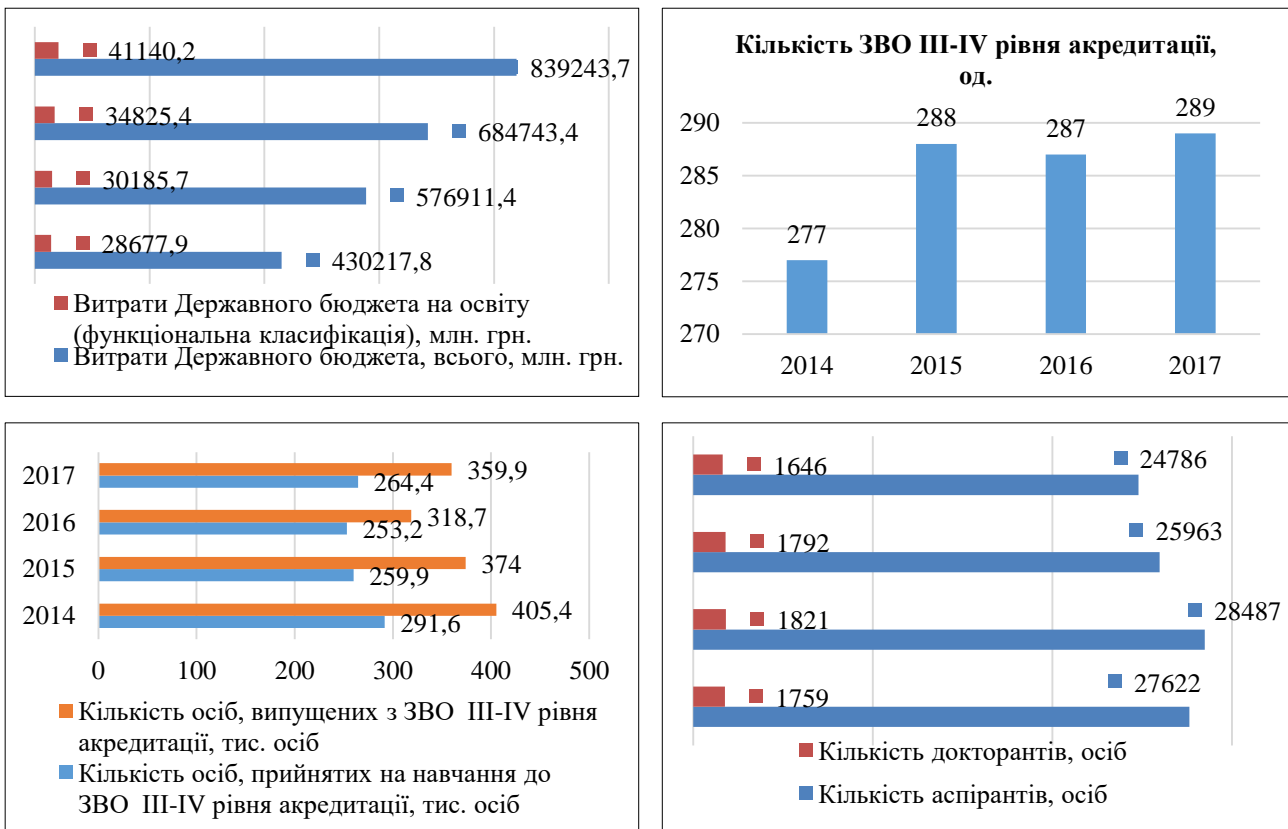


Рис. 1. Динаміка основних показників, що характеризують систему вищої освіти України

На попит на освітні послуги в країні впливають різні фактори зовнішнього середовища. До факторів прямого впливу, в даному випадку, віднесемо такі як: політика освіти і законодавство в цій сфері; рівень фінансування освіти з бюджету; кількість так званих «контрактників» (рівень купівельної спроможності населення); ступінь глобалізації освіти. До факторів непрямого

впливу віднесемо: політкультурне виховання; культурний розвиток; демографічну ситуацію; рівень міграції населення; тенденції на ринку праці.

Для розуміння проблем фінансування освітніх послуг, що надаються закладів вищої освіти України, необхідно, в першу чергу розуміти, що ЗВО є системою [4, с. 197-199], що має «вхід», «трансформаційний блок» і «вихід». Тому, від того, як трансформуються ресурси, що входять в систему (в освітню послугу), з урахуванням наведених вище факторів, буде залежати ступінь впливу освіти на соціально-економічні процеси в країні, а також форми і методи фінансування даної сфери.

В якості «входу» системи вищої освіти розглядається сукупність фінансових, людських і матеріальних ресурсів. На даному етапі важливим аспектом фінансування системи вищої освіти є оплата навчання за рахунок із різних джерел. Останнім часом загальне число абітурієнтів, які вступили до ЗВО на навчання за контрактом, значно зростає. Це обумовлено скороченням бюджетних місць практично на всіх спеціальностях, збільшенням числа іноземних студентів, підвищенням попиту на перекваліфікацію (перепідготовку) кадрів, а також підвищенням кваліфікації (отримання освітнього рівня «магістр»). Тому, даний етап характеризується отриманням фінансування від приватних (фізичних) осіб та підприємств. Частка видатків Державного бюджету України на цьому етапі незначна. Однак, в цей же час, на Державний бюджет України покладається функція забезпечення виплат заробітної плати працівникам державних закладів вищої освіти, утримання їх матеріально-технічної бази, фінансування ремонту і т.д. Незважаючи на використання ЗВО спецфондів для фінансування власних потреб, частка бюджетних витрат залишається значною.

Наступним блоком системи вищої освіти є «трансформація», тобто перетворення отриманих на «вході» ресурсів в необхідну освітню послугу. Тут важливо розуміти, що фінансові витрати даного блоку повинні поділитися між собою державний бюджет, місцеві бюджети і, частково, підприємства, зацікавлені в підготовлених фахівцях. Крім того, ресурси ЗВО, що одержуються як власні надходження, повинні направлятися на фінансування таких етапів, як організація навчального процесу та контроль за його виконанням.

«Виходом» системи вищої освіти є надання освітньої послуги і випуск фахівців певної кваліфікації. Саме від «виходу», а точніше, від його якості, буде залежати формування подальшої системи фінансування ЗВО. І в цій області необхідно розглядати різні підходи до фінансування. Так, підвищення ефективності системи вищої освіти має сприяти збільшенню частки фінансування витрат закладів вищої освіти за рахунок приватних інвестицій. В даний час існує декілька галузей національної економіки, які мають потребу у висококваліфікованих фахівцях, а саме це: ІТ, медицина, фармакологія,

банківська сфера, небанківський сектор і т.д. Надання в даних сферах підприємствам фахівців високої кваліфікації може дати можливість профілюючого ЗВО вимагати від них фінансування частини своїх витрат.

Збільшення ж бюджетного фінансування має здійснюватися тільки при виконанні наступних умов: підвищення результативності вищої освіти (збільшення вкладу вищої освіти в економічне зростання країни) – в рамках даної умови повинне виконуватися загальне зростання освітнього рівня населення і збільшуватися внесок НТП в економічне зростання країни; виконання ЗВО цільових комплексних програм як розвитку, так і навчання; пошук самим ЗВО нових схем фінансування (комбінування коштів державного та місцевих бюджетів, фізичних осіб та підприємств); стимулювання ЗВО формування замовлень на фахівців з боку підприємств; формування різних фондів всередині ЗВО як джерел фінансування діяльності.

Однією з важливих проблем фінансування системи вищої освіти є і те, що в Україні мала частка приватних ЗВО. Найчастіше, дипломи даних закладів вищої освіти значно нижче котуються на ринку праці, ніж дипломи державних освітніх установ. Тому, доцільно введення тендерів на фінансування освітньої діяльності закладів вищої освіти всіх форм власності засобами бюджетів на основі виконання наступних умов: спостерігається зростання ефективності розподілу отриманих в рамках фінансування коштів; спостерігається залучення ЗВО коштів з місцевих бюджетів за рахунок надання студентам послуг місцевим адміністраціям; спостерігається високий ранг ЗВО за ступенем ефективності. Ранжування необхідно здійснювати за такими елементами: кількість укладених з випускниками контрактів на роботу (рівень працевлаштування за фахом); кількість виграних студентами грантів; кількість патентів на винаходи студентів. Відзначимо також, що в якості стимулюючої дії можна надавати кошти з бюджету приватним ЗВО і скорочувати фінансування державних, якщо перші показують кращі результати за «виходом» освітніх послуг.

На жаль, в даний час в Україні спостерігається зниження як ефективності ринку освітніх послуг в системі вищої освіти, так і зниження попиту на дані послуги. Держава виробляє єдині підходи і вимоги до якості послуг такого роду, до атестації освітніх установ, намагається створити єдиний освітній простір. Однак, вже давно, вичерпало себе «державне замовлення» на підготовку фахівців, рівень заробітних плат в соціально значущих сферах діяльності досить низький, промисловість і сільське господарство перебувають у занепаді, наука розвивається вкрай повільними темпами. Тому, існуюча система фінансування освітніх послуг у системі вищої освіти в Україні, на жаль, є неефективною і вимагає застосування заходів щодо свого вдосконалення.

Література:

1. Державна служба статистики України: Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрану. – (дата звернення 08.10.2018).
2. Міністерство фінансів України: Офіційний сайт. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/finance/budget/gov/expense/2017>. – Назва з екрану. – (дата звернення 08.10.2018).
3. Башко В. Финансирование образования: сколько, кому и как? / В. Башко // Зеркало недели. Украина. – Выпуск № 28 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zn.ua/finances/finansirovanie-obrazovaniya-skolko-komu-i-kak-.html> (дата обращения 09.10.2018).
4. Звонкова С.А. Внешняя среда образовательного учреждения как объект стратегического управления / С.А. Звонкова, Н.Е. Попова // Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. – № 2. – Самара, 2015. – С. 197-199.

Сланська Н.О.

студентка

Донецького національного технічного університету

м. Покровськ, Донецька область, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ЗАХИСНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ СОЦІАЛЬНИХ СИСТЕМ

Постановка проблеми. Останнім часом досить популярною стала тема безпеки соціальних систем на різних рівнях – від держави до невеликого підприємства. Дивно, що у вітчизняній науці небагато приділялося уваги для вивчення цієї теми на науковому рівні. У суспільстві склалася усталена точка зору про суспільство, що питання з безпеки стосується тільки державних органів, які зобов'язані були її забезпечувати, а також були їх монопольною прерогативою. Сама така точка зору була і на багатьох підприємствах, які вважали, що при сплаті податків в державну казну можуть розраховувати на захист з боку держави і при цьому більше не про що не піклуватись.

У даний час суспільство знаходиться на такому рівні розвитку, коли питанню «безпеки» надають більш широку властивість. Тоді зробили висновок, що система безпеки не може складатися тільки з державного сектора. Саме тому виникла необхідність у фахівцях в даній галузі людської діяльності.

Питанням дослідження властивостей соціальних систем займалися такі вчені, як Т. Парсонс, К. Девіс, Ф. Саттон, М. Леві, Е. Шілз, Е. Дюркгейм та інші.

Метою публікації є сучасне визначення структури та розробка класифікації захисних властивостей соціальної системи.

Багато людей цікавить питання про процеси навколишнього середовища. У більшості існуючої вітчизняної та зарубіжної навчальної літератури неможливо знайти відповіді на ці питання. Вважається, що абсолютної безпеки немає існує. Ці питання супроводжують життя кожної людини, існування будь-якого суспільства і держави. Проблема забезпечення безпеки належить до однієї з найдавніших проблем людства, і зазвичай їй приділялося чимало уваги.

Безпека соціальної системи – це захист від небезпек на соціальному рівні. Тому соціальна система має свої захисні властивості, які поділяються на 3 головні складові: життєздатність, життєстійкість та життєорганізованість.

Життєздатність – це здатність системи виконувати цільові завдання в заданих умовах різними способами.

Вона характеризується кількістю можливих способів (варіантів), якими система може вирішити поставлену задачу. Чим більше у системи можливих способів (варіантів) успішного вирішення завдання, тим вище її життєздатність. Поділяється на такі складові:

- Рухливість, яка характеризується максимальним значенням швидкості пересування;
- Навантаженість характеризується максимальною масою і габаритами корисного навантаження;
- Автономність, основною характерною рисою є цикл функціонування без відновлення запасів;
- Потужність, яка характеризується обсягом виконання роботи в одиницю часу при правильному виборі і застосуванні коштів.

Життєстійкість – здатність системи протистояти дії різних джерел небезпеки в заданих умовах функціонування при фіксованому управлінні. Життєстійкість характеризується можливістю (ймовірністю) припинення існування (загибелі) системи в заданих умовах при реалізації одного (заданого) варіанту управління. До складових життєстійкості відносяться:

- Живучість – імовірність продовження функціонування при зовнішніх і внутрішніх впливах на соціальну систему;
- Помітність – імовірність виявлення захисних властивостей соціальної системи;
- Відновлюваність – час відновлення втрачених функцій властивостей соціальної системи.

Життєорганізованість – це здатність системи виробляти і реалізовувати в заданих умовах найкращі способи (варіанти) успішного вирішення цільової

завдання. Жізнеорганізованність характеризується якістю управління і оцінюється близькістю виробляється варіанти управління на краще (найменш небезпечного) варіанту. Чим вище якість управління, тим вища безпека системи і тим повніше використовуються закладені в ній можливості. Та поділяється на:

- Інформованість – своєчасна повнота і точність формування образу ситуацій;
- Інтелектуальність – ступінь близькості обраних способів (варіантів) рішення задачі до найбільш безпечних з можливих;
- Перенацілюваність – граничні значення ймовірності розв’язання задачі і загібельності системи;
- Керованість – час і точність реалізації управління соціальною системою;
- Комунікабельність – час і повнота обміну інформації по каналах управління соціальною системою.

Всі властивості системи взаємопов’язані і мають в максимальному ступені використовуватися в процесі її функціонування в інтересах вирішення цільових завдань і виживання системи.

Класифікація захисних властивостей соціальної системи приведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Класифікація соціальних систем

Основа класифікації систем	Класи та підкласи систем	Характеристика
За матеріалом, з якого створені	Матеріальні.	Системи, які утворюються засобами матеріального світу. Системи неживої природи (молекули, астрономічні об’єкти, хімічні сполуки та системи, створені людиною), системи живої природи (біологічні організми, популяції, екосистеми) та соціальні системи (етнос, нація, держава, партії та ін.)
	Ідеальні (абстрактні)	Системи, які створені нашим мисленням, продукти розумової діяльності. До них належать мови, знакові системи, наукові й релігійні теорії тощо.
За походженням	Штучні.	Системи, створені людьми
	Природні.	Системи, створені самою природою, існують у природі незалежно від свідомості людини, від її діяльності
	Змішані	Системи створені людиною, але в них важливу роль відіграє природна частина.

За характером зв'язку з навколишнім середовищем	Відкриті.	Системи, які в процесі своєї діяльності обмінюються із середовищем матерією, енергією, інформацією
	Закриті	Системи, в яких процеси обміну з навколишнім середовищем відсутні.
За складністю	Структурна	Складність полягає у наявності великої кількості елементів і їх взаємозв'язку.
	Функціональна	Виражається в наявності багатьох взаємозв'язків і взаємозалежностей.
За принципами поведінки	Матеріальні.	Поведінка системи зумовлена тільки законами фізики, законами збереження енергії, маси, рівнянням неперервності тощо. Дії цих законів підлягають усі системи матеріального світу.
Основа класифікації систем	Класи та підкласи систем	Характеристика
	Гомеостатичі.	Поведінка системи направлена на підтримання стабільності свого складу та функціональних властивостей, здатність системи повертатись у стан рівноваги. Цей принцип характерний поведінці систем живої природи.
	Вирішувальні (без передбачення).	Поведінка систем обмежується не тільки підтриманням рівноваги у системі, але система має можливість вибирати одну із декількох альтернатив своєї роботи, чи поведінки.
	Здатні передбачувати.	Системи, здатні організувати свою поведінку з урахуванням минулого досвіду на основі припущення, що майбутній розвиток суттєво не відрізнятиметься від минулого.
	Рефлексивні	Система організує свою поведінку з урахуванням не тільки минулого досвіду, але й можливої дії іншої системи, з якою вона взаємодіє.
За ступенем організованості	Добре організовані	Відносимо ті системи, поведінка яких жорстко детермінована, у системі встановлені чіткі взаємозв'язки між складовими частинами, що забезпечують дію системи в цілому.
	Погано організовані	Взаємодія частин не детермінована однозначно, має випадковий характер.
	Самоорганізуючі	Відносяться системи, що мають механізм регулювання
	Саморегульовальні	Механічні системи зі зворотним зв'язком

	Самонавчальні.	Системи, що мають здатність засвоювати й запам'ятовувати минулий досвід і змінювати свою поведінку відповідно до набутих знань.
	Самонастроювальні.	Характерною особливістю таких систем є можливість використання результатів самонастроювання системи в даному циклі її роботи
	Самовідновлювальні.	Системи здатні відновлюватись повністю або частково.
	Самовідтворювальні	Системи, які можуть відтворювати подібні до себе системи, породжувати нові системи аналогічні собі.
За ступенем ресурсної забезпеченості	Малі	Системи, які не потребують значних матеріальних затрат
	Великі	Системи для створення моделі яких наявних матеріальних ресурсів недостатньо або потрібні більші ресурси, ніж є в наявності
	Прості	Ознакою простоти системи є достатність інформації для успішного керування нею
Основа класифікації систем	Класи та підкласи систем	Характеристика
	Складні	Наявна інформація не дозволяє успішно здійснювати керування системою
	Звичайні	Не потребує значних енергетичних ресурсів,
	Енергокритичні	потрібні значні витрати енергії
За характером цілей	Призначені для певної мети	Системи, які мають певну ціль свого існування, створені для певної цілі і функціонують завжди так, щоб виконати цю ціль
	Здатні обирати мету і прагнути до неї	Самостійно обирають ціль і прагнуть до неї
За описом змінних	Якісний опис	Вхідні й вихідні величини описуються якісно
	Кількісний опис.	Функціонування повністю відоме і можна кількісно встановити значення змінних,
	Змішаний опис	Системи, в яких деякі змінні приймають числові значення, які можна виміряти й виразити числом, а інші описані тільки якісно
За способом керування	Керування зовні	Блок керування відсутній і існує тільки зовнішнє керування
	Самокеровані	Мають власний блок керування,
	Із комбінованим керуванням	Системи, в яких є блок керування у самій системі, за допомогою якого здійснюється керування певними параметрами, але система підлягає також зовнішньому керуванню

За типом операторів системи	Чорний ящик (S невідомо).	Системи, в яких внутрішні процеси зовсім невідомі і оператори явно не можуть бути записані
	Непараметризований клас (S відомо частково).	Системи, в яких частково відомі процеси перетворення вхідних величин у вихідні, оператори системи можуть бути записані у вигляді певних правил
	Параметризований клас (S відомо до параметра).	Системи, для яких співвідношення між вхідними й вихідними величинами повністю відомі, можуть бути записані у явному вигляді з точністю до певних числових параметрів
	Білий ящик (S відомо повністю).	Співвідношення між вхідними й вихідними величинами можуть бути описані в операторній формі

Отже, для того щоб на новому етапі розвитку людини, суспільства, цивілізації гарантовано забезпечувати необхідний рівень безпеки (виживання) соціальних систем, необхідно, щоб ці системи мали певним комплексом захисних властивостей. Класифікація, яка була розглянута в даній публікації, може використовуватися для обґрунтування напрямків вдосконалення різних систем з метою посилення їх захисних характеристик.

Література:

1. Теорія управління захисту соціальних систем (організацій) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vabb.com.ua/assets/files/teor-upr-book.pdf>.
2. Теорія управління безпекою соціальних систем: навчальний посібник/ І. П. Отенко, Н. О. Москаленко, Г. Ф. Азаренков. –Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 220 с.
3. Поняття та зміст загальної теорії національної безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vabb.com.ua/assets/files/Tema_1_ONB.pdf.
4. Франчук В. І. Теорія безпеки соціальних систем: підручник / В. І. Франчук. – Львів: ЛьвДУВС, 2016. – 216 с.

Соколова Я.А.

студент

Академії адвокатури України

Науковий керівник: Грузінова Л.П.

доцент кафедри цивільного, господарського права та процесу

Академії адвокатури України

м. Київ, Україна

СЕЗОННА ПРАЦЯ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

В умовах сьогодення роботодавці України здійснюють працевлаштування робітників, як правило, на постійній основі, однак сезонна праця не є виключенням та представляє собою предмет дослідження з точки зору особливостей його правового регулювання. Отже, що таке сезонна праця або сезонні роботи? Відповідно до ст. 1 Указу № 310-09, сезонними вважаються роботи, які внаслідок природних і кліматичних умов виконуються не цілий рік, а протягом певного періоду (сезону), що не перевищує шести місяців [6]. Законодавчо визначений перелік сезонних робіт і сезонних галузей наведено у Списку № 278 [7]. Разом з тим, Указ № 310-09 не розкриває саме визначення поняття «сезонний працівник», як це робить, наприклад, ст. 299 Трудового Кодексу Республіки Білорусь, в якій зазначено, що сезонними визнаються працівники, зайняті на роботах, які в силу природних і кліматичних умов виконуються не цілий рік, а протягом певного періоду (сезону), що не перевищує шести місяців [5]. Враховуюче вищенаведене, можна зробити висновок, що сезонний працівник – це особа, яка виконує роботи, що законодавчо закріплені у Списку сезонних робіт і сезонних галузей, затверджені Постановою КМУ № 278 [7], тривалість яких не перевищує шести місяців. Варто відмітити, що одночасно повинні виконуватись саме дві умови, за яких працівник може вважатися «сезонним» це: виконання робіт, наведених у Списку № 278 та їх тривалість – до шести місяців. Якщо, наприклад, працівник буде виконувати роботи, що не містяться в зазначеному переліку до шести місяців – він не може вважатися сезонним або ж якщо працівник після закінчення сезонної роботи продовжуватиме працювати або тривалість такої роботи перевищить шість місяців, трудовий договір із цим працівником буде вважатися таким, що укладений на не визначений строк [11].

Оформлення сезонного робітника на роботу здійснюється за письмовою заявою про прийняття на роботу, у випадках передбачених законодавством України, укладанням трудового договору та виданням наказу про прийняття на

роботу. Статтею 7 КЗпП України передбачено, що особливості регулювання праці сезонних працівників встановлюються законодавством, а тому відповідно до п. 3 Указу № 310-09, осіб, яких приймають на сезонні роботи, має бути попереджено про це при укладенні трудового договору. В наказі (розпорядженні) про прийняття на роботу має бути зазначено, що даний працівник приймається на сезонну роботу. Не буде зайвим при написанні заяви про прийняття на роботу, якщо сезонний працівник зазначить бажану посаду (професію), вид сезонної роботи та період, на який він працевлаштовується.

Пп. 2, 3 п. 1 ст. 23 КЗПП України передбачено, що трудовий договір може бути укладеним на визначений строк, встановлений за погодженням сторін або таким, що укладається на час виконання певної роботи та п. 2 ст. 23 КЗПП України зазначається, що строковий трудовий договір укладається у випадках, коли трудові відносини не можуть бути встановлені на невизначений строку з урахуванням характеру наступної роботи, або умов її виконання, або інтересів та в інших випадках, передбачених законодавчими актами [1]. Виходячи з наведених норм КЗпП України, трудові договори з сезонними працівниками є строковими та відповідно до п. 4 Указу № 310-09 трудовий договір на сезонні роботи може бути укладено на строк, який не перевищує тривалості сезону. Також, при прийманні на сезонні роботи випробування з метою перевірки відповідності робітника або службовця доручуваний йому роботі не встановлюється (п. 5 Указу № 310-09) [6].

На думку науковця Гаращенко Л.П. й виходячи з аналізу діючого трудового законодавства, КЗпП України не врегульовано укладення трудового договору з сезонними працівниками. Правове регулювання трудового договору здійснюється на підставі підзаконних нормативно-правових актів України [9]. В проекті Трудового кодексу України від 24.07.2017 р. в Книзі четвертій «Особливості регулювання трудових відносин за участю окремих категорій працівників і роботодавців» передбачено три категорії працівників: 1) працівники із сімейними обов'язками; 2) працівники – неповнолітні особи; 3) працівники за трудовим договором з роботодавцем – фізичною особою [2]. З метою удосконалення правового регулювання укладення трудового договору та нормативного закріплення його особливостей в проекті Трудового кодексу України в окремих його статтях мають бути визначені особливості такої категорій суб'єктів трудових правовідносин, як сезонні працівники.

На всіх працівників, які працюють на підприємстві, в установі, організації, в тому числі й на сезонних працівників. Усі записи в трудовій книжці про прийняття на роботу, звільнення вносяться власником або уповноваженим ним органом після видання наказу (розпорядження), але не пізніше тижневого

строку, а в разі звільнення – у день звільнення і повинні точно відповідати тексту наказу (розпорядження) (пп. 2.4. п. 2 Інструкції № 58) [8].

Загальний порядок звільнення сезонних працівників відбувається з підстав, передбачених пп.2 п. 1 ст. 36 КЗпП України [1], – закінчення строку трудового договору. Заява від працівника в такому разі не потрібна [12] та з інших підстав, передбачених трудовим законодавством України (ст. 40, 41 КЗпП України).

Також, дуже важливо правильно обчислити строк трудового договору. По-перше, слід пам'ятати, що трудовий договір під час прийняття на сезонні роботи може бути укладено на строк, який не перевищує тривалості сезону (п. 4 Указу № 310-09) і є не більшим шести місяців. По-друге, потрібно правильно визначити останній день роботи, тобто дату звільнення. Керуватися слід нормами п. 3 ст. 241-1 КЗпП України, згідно з якою строк, обчислюваний місяцями, закінчується у відповідне число останнього місяця строку [10].

В додаткових випадках трудовий договір може бути розірваний достроково, як зі сторони сезонного працівника, так і зі сторони роботодавця. Так, робітники і службовці, зайняті на сезонних роботах, мають право розірвати трудовий договір, попередивши про це адміністрацію письмово за три дні (п. 6 Указу № 310-09). Підставою для звільнення в такому разі буде ст. 39 КЗпП України [1]. На власника або уповноважений ним орган покладається обов'язок щодо видавання відповідного наказу (розпорядження) про звільнення працівника [12]. Окремими випадками дострокового розірвання трудового договору з ініціативи роботодавця з робітниками, зайнятими на сезонних роботах може бути (п. 7 Указу № 310-09): а) припинення робіт на підприємстві, в установі, організації на строк більше двох тижнів з причин виробничого характеру або скорочення робіт в них; б) нез'явлення на роботу безперервно протягом більше одного місяця внаслідок тимчасової непрацездатності [6].

Згідно з п. 1 ст. 21 КЗпП України працівник зобов'язується виконувати роботу, визначену трудовим договором з підляганням внутрішньому трудовому розпорядкові та відповідно до п. 1 ст. 142 КЗпП України, трудовий розпорядок на підприємствах, в установах, організаціях визначається правилами внутрішнього трудового розпорядку, які затверджуються трудовими колективами за поданням власника або уповноваженого ним органу та виборним органом первинної профспілкової організації (профспілковим представником) на основі типових правил [1]. Виходячи з наведеної норми, як на постійних, так і на сезонних працівників розповсюджуються рівні умови й положення, передбачені правилами внутрішнього трудового розпорядку та колективного договору, що діють на підприємстві.

Аналізуючи міжнародні угоди й договори в рамках обраного предмета дослідження, вагомий внесок у досягнення кращого балансу між «гнучкістю робочого часу та безпеки для працівників» викладено в Директиві Ради 1999/70/ЄС від 28 червня 1999 року щодо рамкової угоди про роботу на визначений строк, укладений ETUC, UNICE та CEEP (Європейською асоціацією профспілок, Союзом конфедерацій промисловців та підприємців Європи та Європейським центром підприємств із державною участю) [3]. Ця угода викладає загальні принципи та мінімальні вимоги, що стосуються роботи на визначений термін, визнаючи, що їх детальне застосування повинно враховувати фактори певних національних, секторних та сезонних ситуацій. Пункт 3 даної угоди трактує термін «працівник з визначеним робочим терміном», а саме означає особу, що має трудовий договір або відносини, в які вступають безпосередньо підприємець та працівник, де кінець трудового договору або відносин визначений об'єктивними умовами, такими як досягнення певної дати, закінчення певного завдання чи виникнення певного випадку [3]. Метою даної структурної угоди відповідно до п.1 є: а) поліпшення якості роботи з визначеним терміном, забезпечуючи застосування принципу недискримінації, тобто працівники з визначеним терміном роботи не повинні роздивлятися у менш сприятливий спосіб, ніж порівняні постійні працівники, тільки тому, що вони мають трудовий договір або відносини з визначеним терміном, якщо тільки різний розгляд не виправданий об'єктивними обставинами (п. 4); б) встановлення структури для запобігання зловживанню, яке є результатом використання послідовних трудових договорів або відносин на визначений термін. Сфера цієї угоди застосовується до працівників з визначеним терміном роботи, які мають трудовий договір чи трудові відносини, як визначено у законі, колективних угодах або у практиці кожної Держави-члена. Впровадження даної Директиви в національне законодавство може стати ваговим внеском у розвиток трудового права України та прискорити його адаптацію до трудового права ЄС.

Отже, проаналізувавши окремі положення законодавчого регулювання сезонної праці в Україні, можна зробити висновок, що сезонні працівники мають переважно такі ж права та гарантії при виконанні покладених на них трудових обов'язків, що й постійні працівники підприємства. Головною відмінністю сезонних працівників від постійно зайнятих працівників підприємства є виконання саме видів робіт, передбачених Списком № 278 та їх тривалість – до 6 місяців. Норми робочого часу і відпочинку, оплата праці, матеріальне стимулювання, умови й охорона праці тощо, передбачені правилами внутрішнього трудового розпорядку та колективним договором, що діють на підприємстві

розповсюджуються, як на постійних, так і на сезонних працівників на рівних умовах з урахуванням вимог, визначених діючим законодавством України.

Література:

1. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 р. № 322-VIII (далі – КЗпП).
2. Текст законопроекту до другого читання Трудового кодексу України від 24.07.2017. Інтернет-ресурс: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=53221.
3. Директива ради 1999/70/ЄС від 28 червня 1999 року щодо рамкової угоди про роботу на визначений строк, укладеної ETUC, UNICE та CEEP. Інтернет-ресурс: <http://www.rac.org.ua/uploads/content/203/files/socialdimeuuacompendium.pdf>.
4. Закон України «Про відпустки» від 15 листопада 1996 р. № № 504/96-ВР.
5. Трудовий кодекс Республіки Білорусь від 26 липня 1999 р. № 296-3.
6. Указ Президії Верховної Ради СРСР «Про умови праці робітників і службовців, зайнятих на сезонних роботах» від 24 вересня 1974 р. № 310-09.
7. Список сезонних робіт і сезонних галузей, затверджений постановою КМУ від 28 березня 1997 р. № 278.
8. Інструкція про порядок ведення трудових книжок працівників, затверджена наказом Міністерства праці України, Міністерства юстиції України, Міністерства соціального захисту населення України від 29 липня 1993 р. № 58.
9. Гаращенко Л.П. Особливості трудового договору з окремими категоріями працівників. Інтернет-ресурс: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=Npnau_2012_3_19.
10. Красовська І. Тимчасові та сезонні працівники: прийняття на роботу й оплата праці. Інтернет-ресурс: <https://prohr.rabota.ua/timchasovi-ta-sezonni-pratsivniki-priynnyattya-na-robotu-y-oplata-pratsi/>.
11. Огойко Л. Особливості законодавчого регулювання праці сезонних працівників. Інтернет-ресурс: <http://km.dsp.gov.ua/news/101-osoblivost-zakonodavchogo-regulyuvannya-prac-sezonnih-pracvnikv.html>.
12. Биць І. Тимчасові і сезонні трудові договори: подібності та відмінності. Інтернет-ресурс: <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=16995>.

НАПРЯМ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Коноваленко Д.В.

*аспірант, науковий співробітник
відділу економіко-математичного моделювання
та інформаційно аналітичного забезпечення
фінансово-економічних досліджень
ДННУ «Академія фінансового управління»
м. Київ, Україна*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ДЕФІЦИТУ СЕКТОРА ЗАГАЛЬНОГО ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Економіко-правовими механізмами регулювання дефіциту сектора загального державного управління (ЗДУ), що дістали значного поширення у міжнародній практиці, є фіскальні правила. Формування чітких інституційних рамок для бюджетної політики та запровадження нових фіскальних правил як у розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються, є однією з найбільш помітних тенденцій міжнародних фінансів останніх років.

Фіскальні правила запроваджуються та модифікуються все в більшій кількості країн світу. Основним мотивом модифікації і запровадження нових фіскальних правил було створення надійних середньострокових орієнтирів у галузі бюджетної політики та підвищення ступеня довіри економічних суб'єктів до державної політики. Прийняття фіскальних правил стало важливим елементом у системі заходів із подолання фіскальних дисбалансів і досягнення підтримки громадськості при впровадженні програм бюджетної консолідації.

Так, фіскальні правила – це законодавчі або нормативні обмеження довгострокового характеру на бюджетно-податкову політику у формі кількісних лімітів на основні фіскальних агрегатів. Такі кількісні ліміти відображаються у національному законодавстві чи міжнародних договорах і є обов'язковими для виконання органами державної влади. Тобто простір для фіскальної політики обмежується жорсткими рамками, які не можуть часто змінюватися [1, с. 130-131].

Основні види фіскальних правил, які застосовуються у міжнародній практиці [2, с. 7]:

- боргові правила;
- правила фіскального балансу;

- ліміти на видатки сектора ЗДУ;
- граничні показники доходів.

Правила фіскального балансу – безпосередньо встановлюють обмеження рівня дефіцит сектора ЗДУ (в тому числі фактичний, структурний та циклічно скоригований дефіцити).

Боргові правила, в свою чергу, встановлюють чіткий ліміт або цільовий рівень державного боргу щодо ВВП. Ліміти державних видатків обмежують обсяг загальних, первинних, або поточних видатків сектора ЗДУ. Такі ліміти набувають форми абсолютних величин або темпів приросту (у деяких випадках, як співвідношення з ВВП), і поширюються на часовий проміжок від 3 до 5 років. Граничні показники доходів – це законодавчо визначений максимально можливий чи мінімально допустимий рівень бюджетних доходів, який має гарантувати прийнятний стан податкового навантаження або навпаки збільшення обсягу надходжень до бюджету, але як показує практика, в країнах світу таке обмеження зустрічається не так часто як інші фіскальні правила [2, с. 7-10].

Такі показники перебувають у сфері безпосереднього впливу уряду і змінюють рівень дефіциту сектора ЗДУ, тому їх розгляд в питаннях регулювання дефіциту сектора ЗДУ є обов'язковим.

Фіскальним пактом у ЄС [3] було запроваджено нові фіскальні правила на національному рівні та встановлено жорсткіші умови контролю за дотриманням визначених правил. Встановлені Фіскальним пактом фіскальні прийняті країнами-членами ЄС у 2014 р. Серед них [3, с. 14]:

1) лімітування структурного балансу бюджету: щорічний структурний дефіцит бюджету не повинен перевищувати 0,5% ВВП, а у країнах з рівнем боргового навантаження до 60% ВВП і низькими ризиками порушення фіскальної стійкості – 1% ВВП;

2) жорстка система впровадження фіскальних правил: країни-члени на національному рівні повинні розробити механізми автоматичного коригування, які вступатимуть в дію при порушенні визначених лімітів (Європейський суд справедливості перевіряє, на скільки правило щодо обмеження структурного дефіциту бюджету закріплене у рамках законодавства);

3) зобов'язання постійного зниження боргового навантаження до рівня 60% ВВП, щорічне скорочення розміру державного боргу не повинно бути нижчим 1/20 відхилення фактичного рівня боргу від цільового, починаючи з моменту спливання трирічного періоду після виходу з процедури регулювання надмірного дефіциту бюджету (*excessive deficit procedure – EDP*);

4) нові цільові показники видатків на наднаціональному рівні: щорічний темп зростання первинних видатків бюджету (за винятком видатків на

обслуговування державного боргу) без урахування допомоги по безробіттю не повинен перевищувати довгострокових темпів зростання номінального ВВП; це правило діє лише для країн, де дефіцит бюджету не перевищує 3% ВВП;

5) ширші критерії для включення до процедур регулювання надмірного дефіциту бюджету (EDP): країни, які порушують борговий ліміт, рішенням кваліфікованої більшості членів Комітету ECOFIN в обов'язковому порядку мають пройти процедури регулювання надмірного дефіциту бюджету (EDP).

Також слід зауважити, відповідно до даних МВФ станом на 2017 рік, законодавчо впроваджено хоча б одне фіскальне правило на національному або наднаціональному рівні у 96 країнах світу [4].

З відповідних даних МВФ [4], можна зробити висновок, що у міжнародній практиці найчастіше застосовуються боргові ліміти і правила фіскальних балансів. Так, фіскальні правила боргових лімітів застосовуються у 72% представлених країнах світу (або 76 країнах світу) з яких вони пропорційно розподілені по розвинутим країнам світу (у 24 країнах), країнах світу з економікою, що розвивається (у 26 країнах) та малорозвинених країнах (у 26 країнах).

Схожою є ситуацією з впровадженням правила фіскальних балансів, які майже пропорційно розподілені по групам країн світу (у розвинуті країни світу – 30 країн, в яких впроваджено правила фіскальних балансів; в країнах світу з економікою, що розвивається та малорозвинених країнах світу – по 24 країни)

Також досить поширеними є ліміти на видатки сектора ЗДУ (переважно у розвинутих країнах – у 57% країн з числа 96), тоді як граничні показники доходів відіграють значно меншу роль у регулюванні дефіциту сектора ЗДУ та переважно не застосовуються у міжнародній практиці (лише у 14 країнах світу) (рис. 1).

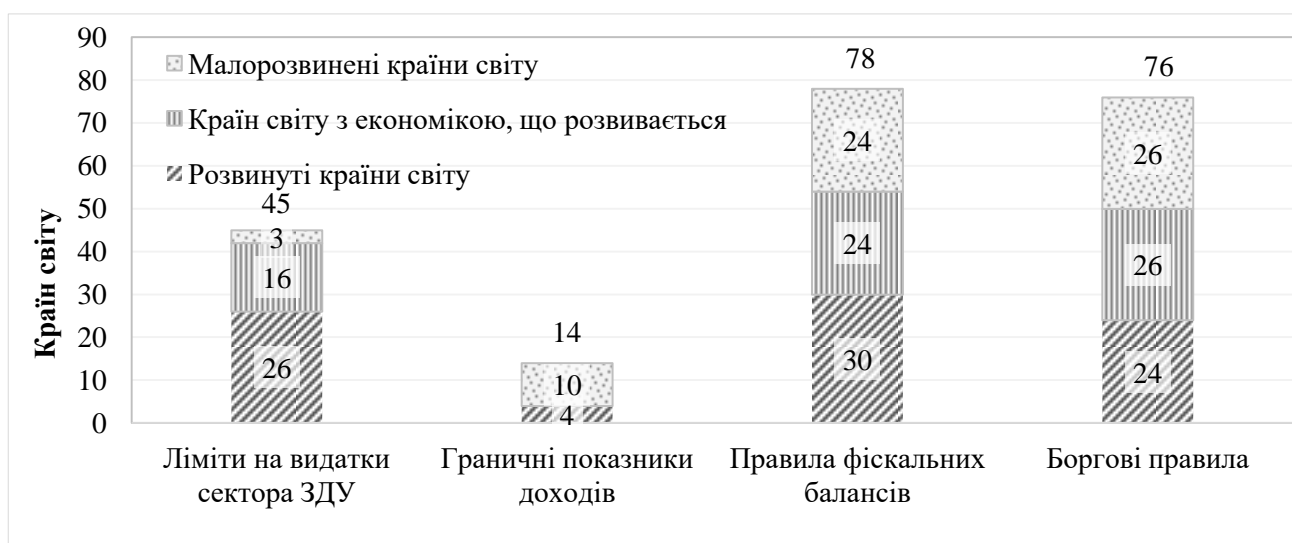


Рис. 1. Фіскальні правила країн світу

Побудовано автором на основі даних [4; 5; 6]

Дослідивши встановлені фіскальні обмеження в Україні, можна зробити висновки, що у відповідності до міжнародних стандартів, такі обмеження не можна назвати «фіскальними правилами» оскільки в Україні вони набувають форм рекомендаційного характеру та не мають жорстких меж та обмежень (у разі очікуваного перевищення таких граничних величин Уряд може отримати дозвіл від Верховної Ради України на таке перевищення граничного значення). Так, наприклад, Уряд може звернутися до ВРУ, для перевищення граничного значення боргу, поряд з чим, він подає для схвалення план заходів з приведення загального обсягу державного боргу та гарантованого державою боргу до встановлених вимог [7].

Але, як показує практика, хоч номінально в Україні не порушується правило граничного значення державного боргу, у 2015-2017 рр. спостерігається середній рівень загального боргу на рівні майже 66% від ВВП, що на 6% більше ніж встановлені ліміти у країнах ЄС. Тому можна стверджувати про те, що наразі, в Україні відсутні передумови до запровадження жорстких фіскальних правил у відповідності з міжнародним досвідом регулювання дефіциту сектора ЗДУ, в яких зазначається що простір для фіскальної політики має обмежуватись жорсткими рамками, які не можуть часто змінюватися.

Література:

1. Боргова стійкість державних фінансів / за ред. Т. І. Єфименко, С. А. Єрохіна, Т. П. Богдан; ДННУ «Акад. фін. упр.». – К., 2014. – 712 с.
2. Schaechter A. Fiscal Rules in Response to the Crisis-Toward the «Next-Generation» Rules. A New Dataset / Schaechter A., Kinda T., Budina N., Weber A. // IMF Working Paper – 2012. – 49 р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12187.pdf>.
3. Vade Mecum on the Stability and Growth Pact / European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/info/publications/economy-finance/vade-mecum-stability-and-growth-pact-2018-edition_en.
4. Data.Fiscal Rules Dataset / IMF Fiscal Affairs Department – March, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.imf.org/external/datamapper/fiscalrules/fiscal_rule_database.zip
5. Fiscal Rules at a Glance / IMF – March, 2017 – 82 р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/datamapper/FiscalRules/Fiscal%20Rules%20at%20a%20Glance%20-%20Background%20Paper.pdf>.
6. Rules Characteristics/ Fiscal Rules Dataset. IMF Fiscal Affairs Department – March, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/datamapper/FiscalRules/other/char.htm>.
7. Бюджетний кодекс України: від 08.07.2010 р. № 2456-VI (зі змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради. – 2010. – № 50-51. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

Мещеряков А.А.
*професор кафедри грошового обігу та банківської справи
Університету митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна*

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Характерною ознакою сучасного етапу світового розвитку є глобалізація економічних і політичних процесів у всіх країнах, що суттєво впливає на розвиток національних банківських систем. При цьому цей вплив має як позитивні, так і негативні наслідки.

Термін «глобалізація» був запропонований Т. Левітом у 1983 р. На його думку, глобалізація – це об'єднання ринків окремих товарів, що виробляються транснаціональними корпораціями.

Зазначається, що вищою стадією інтернаціоналізації є глобалізація – процес перетворення всесвітнього господарства в єдиний ринок товарів, послуг, факторів виробництва [1, с. 6]

Інтернаціоналізація банківського капіталу розпочалася в середині минулого сторіччя і відбувалася в декілька етапів.

Визначаються наступні етапи зазначеного процесу: 60-ті роки – традиційні види діяльності: фінансування експортно-імпортних операцій, валютні операції, іноземні позики; 70-80-ті роки – нові види діяльності: розвиток ринку євровалют, синдиговані кредити, торгова банківська діяльність; 80-90-ті роки – інноваційна діяльність: інноваційне фінансування, світовий грошовий ринок, кредитування країн, що розвиваються, приватна банківська справа [2, с. 403].

Початок сучасного етапу глобалізаційних процесів у банківській сфері позначений 1997 р., коли країни – члени СОТ підписали угоду про зняття з 1999 р. бар'єрів на ринках позикових капіталів і вільний доступ іноземних конкурентів до національних банківських, страхових і фінансових сфер.

До чинників, які визначають розвиток банківського бізнесу в епоху глобалізації можна віднести:

1. Збільшення потреб в банківському обслуговуванні ТНК і їх мережі.
2. Визначення стратегічних напрямків розвитку банків та управління ризиками не тільки на національному рівні, а з врахуванням змін в економічній ситуації у світі.
3. Зростання конкуренції банківського, пара-банківського та нефінансового секторів при діяльності на внутрішньому і світовому ринках.

4. Збільшення експансії банків на світовому фондовому ринку, яка впливає на грошову політику держави.

5. Збільшення строків повернення кредитів у зв'язку з розвитком наукоємних галузей.

6. Конкурентоспроможність на ринку банківських послуг пов'язується із можливістю збільшення кількості і якості інформаційних послуг, що надаються клієнтам.

Інтеграція національної банківської системи у світову відбувається за такими напрямками:

1. Наявність іноземного капіталу в національній банківській системі і національного – в банківських системах інших країн.

2. Встановлення прямих кореспондентських відносин з іноземними банками.

3. Участь національних банків в міжнародних банківських організаціях і платіжних системах.

4. Співпраця з міжнародними фінансовими організаціями.

Процеси глобалізації фінансової сфери призвели до вільного переміщення грошей через національні кордони та до зміни функцій грошей в світовій економіці.

Ще в середині 80-х років П. Дракер відзначав, що фінансовий ринок почав відігравати роль незалежну від ринку товарів і послуг. Гроші перетворилися на товар, а спекуляція на зміні курсу валют – в найбільш вигідну ринкову операцію.

До позитивних чинників впливу глобалізованих фінансових ринків на національні банківські системи можна віднести: високі стандарти якості послуг, інформаційної діяльності і звітності; додаткове фінансування; додаткові ринки, продукти і потоки капіталу; незалежність від внутрішніх ринків; високий ступінь диверсифікації; висока ліквідність; наявність можливостей для ефективнішого розміщення капіталу; професійне управління ризиками [3, с. 2-12].

Позитивний вплив глобалізації характеризується також розвитком інновацій у фінансовій сфері; запобіганням кризам; розширенням масштабів фінансових ресурсів, прямих іноземних інвестицій; активізацією концентрації капіталу; створенням глобальних транснаціональних корпорацій для вирішення глобальних завдань у бізнесі

Негативна дія глобалізації на банківську систему зумовлює такі явища як: втрата банками своєї індивідуальності в результаті стирання граней між комерційними банками, брокерами, страховими компаніями, інвестиційними фондами; послаблення зв'язку «банк-клієнт»; «анонімізація» ринку; відтік найбільш надійних національних клієнтів з внутрішнього фінансового ринку; надзорства

конкуренція; збільшення відмінностей між макроекономічними показниками розвинених країн та країн, що розвиваються в результаті нерівномірного розподілу результатів глобалізації; посилення диференціації доходів різних груп населення усередині багатьох національних господарств; швидке переміщення величезних обсягів капіталу та його вплив на національні економіки.

Розвиток банківської системи відображає концепція економічної глобалізації відома під назвою «модель Центр-Периферія».

Характерною рисою фінансової глобалізації є домінування невеликої групи країн-донорів, їх фактична монополія на фінансові ресурси і контроль над світовими фінансовими потоками.

Фінансові системи розвинених країн все більше об'єднуються в рамках «першого світу». Розвиток світової фінансової сфери – це перш за все збільшення дуже обмеженої кількості відомих національних ринків, на яких діють корпоративні суб'єкти з високо розвинутих країн.

Фінансові кризи останніх років, нестабільність крупних фондових бірж, уповільнення зростання і загроза економічного спаду свідчать про нестійкість економічних систем в епоху глобалізації і необхідність змін економічного устрою світу.

Головна проблема, пов'язана з глобалізацією полягає не в тому, щоб зупинити експансію глобальних ринків. Головне завдання полягає в тому, щоб знайти норми та інститути, які б забезпечили ефективне управління на місцевому, національному, регіональному і глобальному рівнях, для того, щоб зберегти переваги глобальних ринків і конкуренції, але залишити достатньо місця для людини, общини і ресурсів навколишнього середовища, щоб глобалізація служила інтересам людини, а не тільки збільшенню прибутків [4, с. 13].

Література:

1. Макогон Ю.В., Булатова Е.В. Международный банковский бизнес / Макогон Ю.В., Булатова Е.В. – К.: Атика, – 2003.
2. Васильченко З.М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація / З.М. Васильченко – К.: Кондор, 2004. – 528 с.
3. Козьменко С.Н. Финансовая глобализация и перспективы банковских структур / С.Н. Козьменко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. праць. – Т. 6. – Суми: ВВП «Мрія – 1» Лтд, 2002.
4. Хоминич И.П. Финансовая глобализация / И.П. Хоминич // Банковские услуги. – 2002. – № 8. – С. 2-12.

Рудкевич В.І.

студент

Львівського навчально-наукового інституту

Університету банківської справи

м. Львів, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ФОРМУВАННЯ ДОХОДНОЇ БАЗИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Доходи місцевих бюджетів – це економічні відносини, які виникають у процесі формування фінансових ресурсів на регіональному рівні та призначені для реалізації функцій і завдань органів місцевого самоврядування.

За рахунок доходів місцевих бюджетів фінансуються найбільш значні заходи держави в галузі освіти, охорони здоров'я, соціального захисту.

Відповідно до ст. 9 Бюджетного кодексу України, доходи бюджету класифікуються за відповідними розділами [1]:

1. Податкові надходження – встановлені законом України про оподаткування загальнодержавні податки і збори та місцеві податки і збори.

2. Неподаткові надходження – визначаються: доходи від власності та підприємницької діяльності; адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності; інші неподаткові надходження.

3. Доходи від операцій з капіталом – доходи бюджету, що мобілізуються неподатковим методом. Вони включають три групи надходжень: надходження від продажу основного капіталу; надходження від реалізації державних запасів товарів; надходження від продажу землі і нематеріальних активів.

4. Трансферти – кошти, одержані від інших органів державної влади, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній основі та безповоротній основі.

Аналізуючи сучасний стан формування доходної бази місцевих бюджетів, ми дійшли висновку, що в минулому році збереглося зростання місцевих бюджетів, а також частки місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України та динаміка збільшення обсягів надання державної фінансової підтримки на розвиток громад та розбудову інфраструктури.

Протягом січня-грудня 2017 року надходження до загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) склали 192,0 млрд грн, що більше від прогнозних показників Мінфіну на 21,3 млрд грн. А у порівнянні з 2016 роком надходження зросли на 45,4 млрд грн або на +31% (рис. 1).

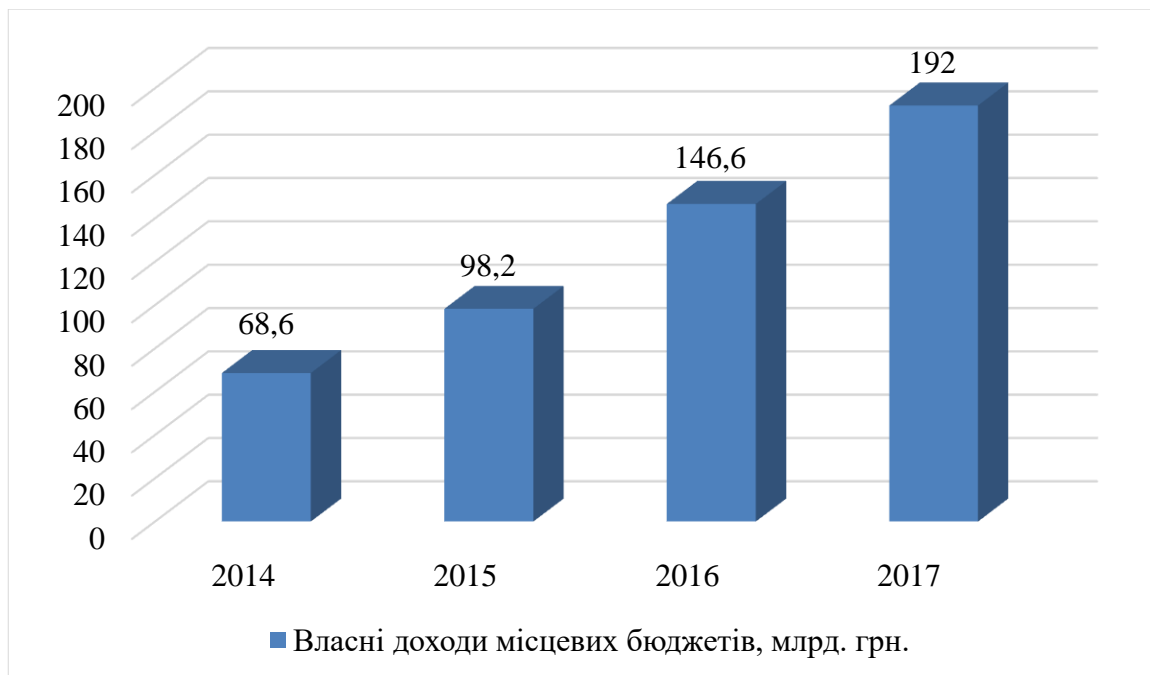


Рис. 1. Динаміка власних доходів місцевих бюджетів протягом 2014–2017 рр., млрд. грн [2]

Це свідчить про підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів, реалізації заходів щодо пошуку резервів їх наповнення та підвищення ефективності адміністрування податків і зборів.

Частка фінансових ресурсів, які отримують місцеві бюджети з державного бюджету досягає 50%, тобто органи місцевої влади володіють половиною фінансових ресурсів зведеного бюджету.

Частка місцевих бюджетів в зведеному бюджеті досягає 50%, тобто органи місцевої влади мають у своєму розпорядженні вагомий фінансовий ресурс, щоб ним ефективно управляти та спрямовувати на розвиток громад (у відносинах з державою – 50/50).

Окремо – про досягнення реформи місцевого самоврядування у частині результатів ефективності управління бюджетними ресурсами об'єднаними територіальними громадами (ОТГ).

Показники моніторингу свідчать, що ОТГ демонструють кращі темпи зростання власних доходів, ніж вони становлять по всіх інших рівнях місцевих бюджетів України, навіть більше, ніж по бюджетах міст обласного значення.

Надходження власних доходів місцевих бюджетів 366 ОТГ за січень-грудень 2017 року зросли на 87,0% та склали 9,3 млрд грн (+4,3 млрд грн).

Враховуючи те, що нові 207 ОТГ, у яких перші місцеві вибори були проведені в 2016 році, тільки в 2017 році отримали 60% надходжень від податку

на доходи фізичних осіб до свої місцевих бюджетів, то їх власні ресурси у порівнянні з аналогічним періодом минулого року зросли в 2,9 рази та склали 4,9 млрд грн (+3,2 млрд грн) [2].

Необхідно зазначити, що темп зростання власних доходів 159 ОТГ, які вже у 2016 році отримували зарахування 60% ПДФО до своїх бюджетів, становить +34,2% (+1,1 млрд грн). Це більше, ніж на 3% від середнього показника по Україні (темп зростання власних доходів по місцевих бюджетах України – 31%).

Такі темпи зростання власних доходів місцевих бюджетів зумовлені діями Уряду, спрямованими на фінансову децентралізацію. Нові умови підвищили зацікавленість органів місцевого самоврядування збільшувати надходження до місцевих бюджетів, вживати заходи з пошуку резервів їхнього наповнення та підвищувати ефективність адміністрування податків і зборів [3, с. 1029].

Крім того, сьогодні місцеве самоврядування поступово відходить від притаманної раніше споживацької позиції. Очікування дотацій вони сьогодні замінюють активними діями у створенні ефективного управлінського апарату, спрямовують кошти на розвиток громад, здійснюють аналіз витрачання бюджетних коштів та запобігають випадкам неефективного, нерационального їх використання.

У доходах місцевих бюджетів найбільшу питому вагу займають надходження від сплати податку на доходи фізичних осіб – 110,0 млрд грн або 57,3% від загальної суми доходів місцевих бюджетів. У порівнянні з 2016 роком, надходження цього податку збільшилися на 31,1 млрд грн або на 39,9%.

Вагомим джерелом доходів місцевих бюджетів є плата за землю, що відноситься до податку на майно і є складовою місцевих податків. У звітному періоді місцевими бюджетами було отримано плати за землю 26,4 млрд грн, що на 13,0% (на 3,0 млрд грн) більше від надходжень за 2016 рік. У структурі доходів плата за землю займає 13,7%.

Серед рівнів місцевих бюджетів найвищий показник приросту доходів по відношенню до минулого року спостерігається по бюджетах ОТГ – +20% (середній показник приросту надходжень від плати за землю в цілому по Україні складає 13,0%).

З огляду на зміни до податкового законодавства та розвиток підприємницької діяльності, значний приріст надходжень зафіксовано по єдиному податку. Його сума склала 23,3 млрд грн, що на 6,1 млрд грн (+ 35,7%) перевищує надходження 2016 року [2].

Слід звернути увагу на динамічне зростання доходів від сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Упродовж січня-грудня надходження склали 2,4 млрд грн, що перевищує минулорічний показник на 70,9%.

Серед рівнів місцевих бюджетів показники приросту доходів є найвищим по бюджетах ОТГ – +72,5%. По бюджетах міст обласного значення приріст становить – 69,3%.

Високий приріст надходжень свідчить про зацікавленість органів місцевого самоврядування у мобілізації коштів до своїх бюджетів та наявність резервів для подальшого зміцнення фінансової спроможності громад.

До місцевих бюджетів надійшло 2,9 млрд грн плати за надання адміністративних послуг, що на 844,4 млн грн більше (+40,1%) від надходжень за минулий рік. По бюджетах міст обласного значення доходи від плати за надання адмінпослуг зросли на 72,6%.

Станом на 01 січня 2018 року місцеві бюджети одержали 272,9 млрд грн, у тому числі: базову дотацію – 5,8 млрд грн; субвенцію на соціальний захист населення – 124,7 млрд грн; освітню субвенцію – 51,5 млрд грн; медичну субвенцію – 56,2 млрд грн; субвенцію на формування інфраструктури ОТГ – 1,5 млрд грн; субвенцію на соціально-економічний розвиток окремих територій – 6,2 млрд грн [2].

Варто зазначити, що показники виконання бюджетів відображають загальний соціально-економічний стан відповідної території та її потенціал до подальшого розвитку. Наявність достатніх ресурсів у місцевих бюджетах є запорукою того, що територіальна громада має можливість надавати більш якісні та більш різноманітні послуги своїм жителям, реалізовувати соціальні та інфраструктурні проекти, створювати умови для розвитку підприємництва та залучення інвестиційного капіталу, розробляти програми місцевого розвитку та фінансувати інші заходи для всебічного покращання умов проживання жителів громади. Сьогодні є всі підстави стверджувати про те, що реформа децентралізації виконує поставлені завдання щодо створення належного життєвого середовища для мешканців громад.

Література:

1. Бюджетний кодекс України Документ 2456-VI, чинний, поточна редакція – Редакція від 01.01.2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Місцеві бюджети: експерти підбили перші підсумки 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/8053>.
3. Рошило В.І. Доходи місцевих бюджетів як основа фінансового забезпечення місцевих органів влади / В.І. Рошило // Економіка і суспільство, 2018 – № 9. – С. 1029-1035.

НАПРЯМ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Штогринець Н.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Буковинського університету*

Дикусар Х.О.

*магістр
Буковинського університету
м. Чернівці, Україна*

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

В умовах становлення ринкових відносин в Україні якісно трансформується роль фінансової звітності підприємств. Сьогодні вона є елементом інфраструктури ринкової економіки, реальним засобом комунікації, з допомогою якого формується стратегія і тактика розвитку підприємства. Саме на підставі даних фінансової звітності можна оцінити майновий стан, результати діяльності та економічний потенціал суб'єкта господарювання, прогнозувати майбутні грошові потоки та визначати вектори його розвитку, приймати ефективні управлінські рішення. Сьогодні фінансова звітність стає настільки суспільно значущою, що без неї не може ефективно функціонувати економіка інформаційного суспільства [1, с. 35].

У процесі планування дані фінансової звітності використовуються для обґрунтування цілей і напрямів роботи, формування базових та моделювання планових показників фінансово-господарської діяльності підприємства. На стадії організації роботи вона впливає на процес збору первинних даних про факти господарського життя, методи й процедури їх обробки у системі фінансового обліку. Відбувається деталізація завдань, процесів, окреслення інформаційних вимог на виробничому рівні і щодо функцій працівників облікової служби. Також фінансова звітність є засобом стимулювання і обмеження фінансової політики менеджменту. З її використанням здійснюють моніторинг, контроль, аналіз й оцінку досягнутих результатів та адекватні коригувальні дії.

Суттєве значення фінансова звітність також має для зовнішніх користувачів. На її основі інвестори приймають рішення щодо вкладання коштів в активи і цінні папери підприємства, кредитори – щодо фінансування його господарської діяльності, надання позик. На загальнодержавному рівні фінансова звітність є інформаційною базою формування показників макроекономічної ефективності, статистичних спостережень, управління розвитком галузей і регіонів. Певна річ, вона використовується і фіскальними органами [2, с. 12].

У ринковій економіці фінансова звітність слугує засобом регулювання ринку цінних паперів, переливу капіталів із менш привабливих сфер діяльності у більш привабливі, що сприяє економічному оздоровленню через розподіл фінансових ресурсів. Її можна вважати одним із інститутів суспільства, який забезпечує функціонування економіки країни.

Суб'єктами фінансової звітності виступають укладачі (облікові працівники і менеджери), користувачі (власники, інвестори, кредитори, контрагенти, держава, громадськість та ін.) та регулятори (органи державної влади, професійні організації, які регулюють облік і звітність). Кожен з них має свої інтереси, які поділяються на три категорії: особисті, загально організаційні, суспільні [3, с. 112].

Під інтересом суб'єктів фінансової звітності варто розуміти реальну причину соціально-економічних дій, усвідомлену потребу, яку можна виразити і задовольняти через механізм фінансової звітності. У процесі формування й аналітичної оцінки показників фінансової звітності між її суб'єктами виникає комплекс специфічних відносин. Існує суттєвий розрив між інформацією у розпорядженні менеджменту підприємства і інформацією, доступною зовнішнім користувачам. Тому обсяг і надійність фінансової звітності значною мірою залежить від менеджменту та його інтелектуальної чесності щодо користувачів. Суб'єкти фінансової звітності взаємодіють в умовах постійного конфлікту інтересів.

Існують декілька класифікацій груп суб'єктів-користувачів фінансової звітності. Кожна група користувачів, переслідуючи певні інтереси, має свої інтереси. Слід відзначити, що інтереси цих користувачів іноді можуть бути протилежними.

Фінансова звітність підприємства формується наприкінці звітного періоду – календарного року. В останній день звітного року складається баланс підприємства. Перед тим як скласти фінансову звітність в кінці року, необхідно провести на підприємстві інвентаризацію активів, зобов'язань та власного капіталу підприємства [4, с. 42].

Фінансова звітність підприємства є відкритою, окрім ситуацій, передбачених законодавством. Згідно НП(С)БО 1, підприємство складає наступні форми фінансової звітності:

- 1) баланс;
- 2) звіт про фінансові результати;
- 3) звіт про рух грошових коштів;
- 4) звіт про власний капітал;
- 5) примітки до звітів.

Інші звіти (звернення ради директорів до акціонерів, звіт керівництва компанії, звіт аудитора тощо), які включені до звітності підприємства, не є фінансовою звітністю [5, с. 22].

Фінансова звітність на підприємстві складається для надання користувачам інформації про фінансово-майновий стан підприємства, рух грошових коштів та результати діяльності, задля прийняття правильних управлінських рішень.

Фінансова звітність забезпечує інформаційні потреби користувачів щодо:

- придбання, продажу та володіння цінними паперами;
- участі в капіталі підприємства;
- оцінки якості управління;
- оцінки здатності підприємства вчасно здійснювати свої зобов'язання;
- забезпеченості зобов'язань підприємства;
- визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу;
- регулювання діяльності підприємства;
- інших рішень [3, с. 286].

Фінансова звітність є комплексною моделлю відображення оптимізованої комбінації інтересів суб'єктів ринку, яка динамічно розвивається і модифікується під впливом змін навколишнього середовища. Вона одночасно виступає предметом конфлікту між її укладачами та користувачами та засобом його врегулювання.

Література:

1. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика: навч. практ. посібник / Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило, С.Б. Ільїна, В.І. Кисла. – К.: Центр учб. л-ри, 2016. – 536 с.
2. Бухгалтерський фінансовий та податковий облік: навч. посіб. / Є.Ю. Шара, О.О. Бідюк, І.Є. Соколовська-Гонтаренко. – К.: Центр учб. л-ри, 2015. – 424 с.
3. Верига Ю.А. Фінансовий облік: навч. посібник / Ю.А. Верига, Т.В. Гладких, М.М. Орищенко. – К.: Центр учб. л-ри, 2014. – 438 с.
4. Гоголь М.М. Особливості формування звітності за умов розвитку МСФЗ та її вплив на процес організації обліку аграрних підприємств / М.М. Гоголь // АгроСвіт. – 2015. – № 20. – С. 41-45.
5. Дерев'яно С.І. Баланс як спосіб узагальнення даних про активи і пасиви підприємства та форма звітності: розмежування понять / С.І. Дерев'яно, В.А. Рубейкін, І.В. Ступич // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2014. – № 7. – С. 20-23.

НАПРЯМ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Ліщук М.В.

студентка

Київського національного університету

імені Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

ГЕОІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК

У сучасному світі геоінформаційні системи є потужним інструментом, що застосовується у різних сферах діяльності підприємств. Сьогодні важко уявити функціонування логістичних компаній без застосування таких систем й технологій в управлінні інформаційно-товарними потоками та ланцюгами поставок.

Геоінформаційна система – це автоматизована інформаційна система, яка призначена для збору, зберігання, обробки, доступу, відображення та поширення просторово-часових даних; це розширена форма бази даних, де кожен об'єкт крім традиційних атрибутів характеризується своїм географічним положенням [1].

На сьогоднішній день ГІС зарекомендували себе як ефективний засіб вирішення різних завдань в багатьох галузях діяльності, при цьому сфери їх застосування можна згрупувати наступним чином: логістика, лісове та сільське господарство, кадастр, екологія, наукова сфера та інше [2]. Спектр розв'язуваних ГІС завдань значно ширше, ніж допомога у побудові маршрутів або ж відображення на карті поточного місця розташування транспортних засобів. Просторовий аналіз, моделювання, ведення єдиної географічної бази даних різних об'єктів з усіма їхніми атрибутами й інші можливості ГІС дозволяють домогтися істотного зниження витрат, скоротити час доставки, оптимально використовувати наявні ресурси і підвищити якість обслуговування клієнтів [5].

Принципи використання технологій ГІС у сфері логістики дуже різноманітні. Зокрема, ГІС дозволяють створювати нові дані, пов'язувати їх з просторовою інформацією, для виявлення особливостей і взаємозв'язків, які не видно з таблиць, діаграм і графіків.

Варто виділити наступні завдання та функції, які можна виконувати із застосуванням ГІС на логістичних підприємствах при управлінні ланцюгами поставок:

1. ГІС для демографічного аналізу (ArcGIS, MapInfo, ArcMap).

Демографічний аналіз є основою для прийняття рішень в різних завданнях бізнесу:

- надання послуг клієнтам;
- підбір місць для будівництва і розміщення промислових і торгових об'єктів;
- маркетингові дослідження та рекламні компанії. Основною інформацією для рішень поставлених завдань є прив'язані до карти дані про спосіб життя, переваги при покупках, доходи на душу населення та інші важливі критерії.

ГІС дозволяє створити карти з відповідною інформацією на основі даних, одержаних при опитуванні і анкетуванні покупців у магазинах і подальшої прив'язки зібраних даних до адрес. При цьому можна виявити взаємозв'язки, що не очевидні при простому перегляді електронних таблиць, що містять ці дані. Допомогу у проведенні демографічного аналізу можуть також надати компанії, що спеціалізуються на подібних дослідженнях.

2. ГІС для доставки товарів і маршрутизації (Яндекс.Карты, продукти ESRI, такі як модуль ArcView Network Analyst, ArcView Tracking Analyst і ArcLogistics Route).

Маршрутизація доставки товару – процес визначення в комунікаційній мережі (найкращого) шляху, по якому товар може досягнути адресата.

ГІС можуть допомогти при вирішенні таких завдань:

- 1) аналіз розташування основних точок збуту, розташування складів.;
- 2) збір інформації про маршрути транспортування товару;
- 3) розрахунок оптимальних маршрутів доставки, можливість подальшої роботи з записаними маршрутами;
- 4) відображення пунктів доставки і маршрутів на карті;
- 5) створення маршрутних листів з докладним описом пунктів повороту і доставки, із зазначенням протяжності і часу проїзду по ділянках і в цілому.

3. ГІС для вибору та аналізу місцезнаходжень.

ГІС надає зручні засоби пошуку відповідного місця для нового магазину, складу або сервісного центру. Вона дозволяє зіставити інформацію по клієнтах з даними перепису населення, щоб з'ясувати ступінь проникнення товарів даного виду на ринок, частку фірми на цьому ринку і в даному регіоні. При зміні кон'юнктури ГІС допоможе скласти плани безпечного виходу з даного ринку з урахуванням розпродажу власності, що вам належить.

4. ГІС для маркетингового аналізу і планування.

ГІС може бути інструментом для аналізу ринку при визначенні, які продукти і послуги найкращим чином відповідають образу життя і доходам жителів конкретної місцевості. На підставі отриманих даних можна побудувати багатовимірний зріз місцевого ринку для оптимального планування торгових площ, прогнозу обсягів продажів, проведення маркетингових заходів і багато чого іншого.

ГІС-технології стоять на порозі масового застосування. Про це говорить те, що по-перше останнім часом ГІС-модулем оснащуються широко поширені офісні пакети (Excel, Lotus 1-2-3, Corel Draw тощо), по-друге, різні фірми та виробники постачають нові моделі ноутбуків в стандартній конфігурації приймачем GPS, а значить, і програмами відобразити розташування на карті (наприклад, фірма DELL). Таким чином, дані технології стають все більш доступними для широких мас [3].

Застосування ГІС може призвести до наступних ефектів:

1. Повнота і достовірність даних про рух і стан віддалених об'єктів, готовність цих даних до візуального відображенню і автоматичної обробки.
2. Підвищення швидкості і точності роботи диспетчера. Зручне і наочне уявлення місцеположення і даних про об'єкт в прив'язці до супутникової карти спрощує і полегшує процес контролю.
3. Зниження рівня фінансових втрат підприємства за рахунок припинення можливостей крадіжки товарів і нецільового використання транспорту.
4. Поліпшення обслуговування клієнтів підприємства та взаємовідносин з партнерами за рахунок оптимізації роботи транспортної складової.
5. Припинення спроб викрадення транспортних засобів і скорочення часу, необхідного на усунення наслідків ДТП.
6. Зниження витрат пального, запчастин при збереженні і збільшенні обсягу перевезених вантажів.
7. Можливість проведення достовірного оперативного аналізу ефективності перевезень в будь-який момент часу.
8. Повнота і достовірність даних; можливість отримання інформації в обсязі, достатньому для проведення будь-якого аналізу.
9. Автоматизація контролю та моніторингу транспортних засобів і співробітників підприємства.
10. Підвищення рівня дисципліни персоналу.
11. Збільшення ступеня прогнозованості розвитку підприємства та достовірності економічного планування.
12. Забезпечення безпеки перевезень.

13. Зниження сум страхових внесків.

14. Мінімізація впливу людського фактора на систему контролю та управління в цілому.

На сьогоднішній день системи ГІС моніторингу широко використовуються в роботі логістичних підприємств з відносно великим автопарком і більш-менш масштабною транспортною діяльністю. Вони дозволяють істотно скоротити витрати на обслуговування рухомого складу, витрати від простоїв, а також підвищити ефективність функціонування ланцюга поставок [4].

Література:

1. Возможности gps-технологий в транспортной логистике. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.transmap.ru/articles/view/406/page2/>.
2. Геоінформаційні системи в логістиці. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.rusnauka.com/19_NNM_2007/Economics/23226.doc.htm.
3. Геоинформационные системы и системы глобального позиционирования в логистике. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://helpiks.org/3-9346.html>.
4. Геоинформационные системы и системы глобального позиционирования в логистике. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studopedia.ru/7_104169_elektronnaya-kommertsiya.html.
5. Как ГИС помогает оптимизировать логистику. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pcweek.ru/idea/article/detail.php?ID=167806>.

Наукове видання

**СУЧАСНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
ТА ЗОВНІШНЬОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ:
ЕКОНОМІЧНІ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ
АСПЕКТИ**

МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

27 жовтня 2018 року

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами, не обов'язково відображають позицію редакції.

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Адреса редакції: просп. Соборний, 226, м. Запоріжжя, Україна, 69006.
Запорізька державна інженерна академія,
кафедра економіки підприємства

Підписано до друку 29.11.2018 р. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Цифровий друк. Ум.-друк. ар. 10,70.
Наклад 100 прим. Замовлення № 1118-224.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.