

**Матеріали V міжнародної науково-практичної конференції
«Економіка та менеджмент у кризовий період»**

м. Краматорськ
8 квітня 2017 року

**Материалы V международной научно-практической конференции
«Экономика и менеджмент в кризисный период»**

г. Краматорск
8 апреля 2017 года

**Proceedings of V International scientific conference
“Economics and management in crisis period”**

Kramatorsk
April 8, 2017

ББК 65.00

УДК 33

М34

М34 Матеріали V міжнародної науково-практичної конференції «Економіка та менеджмент у кризовий період». – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. – 150 с.

Збірник матеріалів матеріалів V міжнародної науково-практичної конференції «Економіка та менеджмент у кризовий період». Представлені результати робіт з економічних дисциплін.

Роботи подаються мовою оригіналу. Відповідальність за зміст робіт несуть автори та наукові керівники.

ББК 65.00

УДК 33

Наукова ініціатива «Універсум»

84301, а/с 65, м. Краматорськ, Україна

Тел.: +380671187401

E-mail: mail@iscience.me

Web: www.iscience.me

© Автори робіт, 2017

© Наукова ініціатива «Універсум», 2017

© ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017

Зміст

<i>Artemova A.V.</i> ANALYSIS OF ENTERPRISES EXTERNAL ECONOMIC ACTIVITY	5
<i>Belski A.</i> THE SPECIFICS OF THE COORDINATION CENTER FOR INTERNET MARKETING (ON THE EXAMPLE OF MOGILEV CITY ORGANIZATION "BELAYA RUS")	8
<i>Bondarevska O.A.</i> ПРОБЛЕМА ГАРМОНІЙНОГО СПІВВІДНОШЕННЯ ЕКОНОМІКИ ТА СУСПІЛЬСТВА	10
<i>Boyko Y.M.</i> SCALES OF SHADOW SECTOR IN UKRAINE	12
<i>Chabaniuk O.M.</i> OMPETENCE EXPERTS ACCOUNTING AND TAXATION IN SKCHASNYH BUSINESS CONDITIONS	15
<i>Dorozshkin S.Y.</i> ACTUAL PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF ITALIAN INDUSTRIAL DISCTRICTS	17
<i>Dubyk O.I.</i> ВПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	21
<i>Dutkevych V.Y.</i> CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF LIFE INSURANCE IN UKRAINE	24
<i>Feklistova I.S.</i> THE ECONOMIC JUSTIFICATION OF THE PROJECT ON THE PROVISION OF SERVICES TOPPING FLOORING	27
<i>Garaschenko V.O.</i> THE ANALYSIS OF STRUCTURE OF WAGE FUND	32
<i>Girman A.P.</i> THE ISSUE OF SECURITY OF EMPLOYMENT IN THE LABOUR MARKET	34
<i>Hapak N.M.</i> PRICE FACTOR IN MEASURING OF GDP	37
<i>Hluckhan M.B.</i> CURRENT STATUS AND PROSPECTS OF LIFE INSURANCE MARKET IN UKRAINE	41
<i>Hryniuk I.</i> THE DEFINITION OF SYSTEM-ORIENTED MANAGEMENT OF CURRENT CAPITAL	44
<i>Karpiak M.O.</i> MARKET OF CREATIVE SPACES IN UKRAINE: THE CONTENT, ROLE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT	46
<i>Kirilieva L.O., Shekhovtsova D.D.</i> THE RESEARCHING NATURE OF MANAGERIAL ACCOUNTING INFORMATIONAL FUNCTION	49
<i>Konyushok O.Y.</i> ANALYSIS OF ACTIVE PRACTICES OF USING THE SYSTEM OF NATIONAL ACCOUNTS IN THE REPUBLIC OF BELARUS	52
<i>Kot M.V.</i> MOTIVATION OF EMPLOYEES AS METHOD OF INCREASING LABOUR PRODUCTIVITY AND STRENGTHENING THE POSITION OF ENTERPRISE ON THE MARKET	56
<i>Kuten N.R.</i> ACCIDENT INSURANCE IN MANUFACTURE IN UKRAINE	59
<i>Levandivskyy B.N.</i> MEDICAL INSURANCE IN UKRAINE	63
<i>Lutova A.M., Lavrova O.O.</i> MODERN PROBLEMS OF ACCOUNTING INNOVATION ACTIVITY	66
<i>Lysenko Y.R.</i> ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ЧИННИКИ ВПЛИВУ	69
<i>Medvedeva V.Y.</i> PRODUCTION FUNCTIONS	74
<i>Mishyna I.O.</i> ANALYSIS AND PREDICTION OF THE VOLUME OF SALES OF THE PUBLIC COMPANY "VINNYTSAKHLIB"	77
<i>Nahaylo M.L.</i> THE PROBLEM OF INSURANCE FRAUD	81

<i>Naumov O.V.</i> TRENDS OF INFORMATIONINTELLIGENT SYSTEMS IN ECONOMICS	84
<i>Odnorog M.A.</i> INSTITUTIONAL STRUCTURE OF INNOVATION ECONOMY	86
<i>Pakulin S.L.</i> A COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE LEVEL OF FINANCIAL MANAGEMENT OF BUSINESS	88
<i>Pakulin S.L.</i> BUILDING AN ADAPTIVE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE REGION	92
<i>Pakulina H.S.</i> THE DEVELOPMENT OF THE MARKET OF SOCIAL SERVICES IN THE CONTEXT OF THE EUROPEAN INTEGRATION VECTOR OF UKRAINE'S DEVELOPMENT	96
<i>Pasternak O.I.</i> CROSS-BORDER COOPERATION DEVELOPMENT IN UKRAINE THROUGH IMPLEMENTATION OF CROSS-BORDER COOPERATION PROGRAMS UNDER THE EUROPEAN NEIGHBOURHOOD INSTRUMENT	100
<i>Pavliv Y.I.</i> VOLUNTARY PENSION INSURANCE IN UKRAINE	105
<i>Pavlovych V.A.</i> АНАЛІЗ ВНЕШНЕТОРГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕСПУБЛІКИ БЕЛАРУСЬ С ТУРКМЕНИСТАНОМ	109
<i>Pokalyuk N.I.</i> THE CONTENT OF THE MARKETING POLICY OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS	113
<i>Polukhin A.V.</i> FEATURES OF OPTIMIZING THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE OPERATING AT UKRAINIAN WHOLESALE ELECTRICITY MARKET	116
<i>Popadynets N.M.</i> SCIENTIFIC APPROACHES TO DETERMINATION OF THE ESSENCE OF INNOVATION DEVELOPMENT PROJECTS OF TRADE ENTERPRISES'	118
<i>Rapekta A.I.</i> ANALYSIS OF THE COMPOSITION, STRUCTURE AND DYNAMICS OF REVENUES AND EXPENDITURES OF THE CONSOLIDATED BUDGET OF THE REPUBLIC OF BELARUS	122
<i>Savchuk S.V.</i> IMPROVE THE MANAGEMENT OF RISK AS TO THE EFFECTIVE MANAGEMENT OF CHANGES ENTERPRISES ENERGY SECTOR	126
<i>Sheputa M.M., Teplinsky G.V.</i> WAYS TO INCREASE STAFF LOYALTY OF THE ORGANIZATION	129
<i>Smovzhenko V.M.</i> THE STATE DEBT OF UKRAINE DURING THE ECONOMIC CRISIS	131
<i>Ternovskaya K.E., Griga K.I.</i> FEATURES AND EFFICIENCY OF JAPANESE MANAGEMENT	133
<i>Usenko J.A.</i> PROBLEMS BANKRUPTCY BANKS OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS	137
<i>Verbytska H.L.</i> УРАХУВАННЯ РИЗИКУ ІНВЕСТИВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	139
<i>Voronetskaya L.G.</i> DETERMINATION OF PERSONNEL POTENTIAL AND ITS PLACE IN SYSTEM OF ECONOMIC CATEGORIES	141
<i>Zamiatina V.O.</i> THE REASONS OF REVISION NEED OF A CONSUMER BASKET IN UKRAINE	144
<i>Zyamko E.G., Tonkikh I.A.</i> RULES OF MAKING EFFECTIVE MARKETING BUDGET	147

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Артёмовна Алина Вадимовна

канд. техн. наук, доцент

кафедра экономики и маркетинга

факультет экономики и менеджмента

Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского «ХАИ»

г. Харьков, Украина

Основным законодательным актом, который закрепляет правовые основы осуществления внешнеэкономической деятельности отечественными субъектами хозяйствования, является Закон Украины от 16 апреля 1991 года "О внешнеэкономической деятельности". Настоящий Закон определяет основные правовые и организационные основы осуществления ВЭД в Украине и направлен на совершенствование правового регулирования всех видов ВЭД, включая внешнюю торговлю, экономическое, научно-техническое сотрудничество, предоставлении услуг в соответствии с общепризнанными принципами, принципов, норм и правил международной торговли и зобов'язань, взятых Украиной в рамках международных соглашений. В Хозяйственном кодексе Украины от 16 января 2003 года общим положением о внешнеэкономической деятельности посвящена Глава 37.

Внешеэкономическая деятельность — это деятельность субъектов хозяйственной деятельности Украины и иностранных субъектов хозяйственной деятельности, построенная на взаимоотношениях между ними, имеющая место как на территории Украины, так и за ее пределами.

Признаки ВЭД:

а) по своей сути она является хозяйственной деятельностью, то есть "деятельностью субъектов хозяйствования в сфере общественного производства, направленной на изготовление и реализацию продукции, выполнение работ или предоставление услуг стоимостного характера, имеющих ценовую определенность" (ч. 1 ст. С ГК);

б) эта деятельность построена на отношениях между субъектами хозяйствования, находящимися под юрисдикцией разных государств;

в) она может осуществляться как на территории Украины, так и за ее пределами, как с пересечением таможенной границы Украины, так и без такого пересечения.

Однако последнему противоречит определению ВЭД в т.ч. и в. 377 ГК - "ВЭД - хозяйственная деятельность, в процессе ее осуществления требует пересечение таможенной границы имуществом и/или рабочей силой. При этом квалифицирующим признаком ВЭД является пересечение таможенной границы.

Субъектами внешнеэкономической деятельности в Украине являются:

- физические лица — граждане Украины, иностранные граждане и лица без гражданства, обладающие гражданской правоспособностью и дееспособность согласно законам Украины и постоянно проживают на территории Украины; {Абзац второй части первой статьи 3 с изменениями, внесенными согласно Закону N 2157-IV от 04.11.2004}

- юридические лица, зарегистрированные как такие в Украине и имеющие постоянное местонахождение на территории Украины (предприятия, организации и объединения всех видов, включая акционерные и другие виды хозяйственных обществ, ассоциации, союзы, концерны, консорциумы, торговые дома, посреднические и консультационные фирмы, кооперативы, кредитно-финансовые учреждения, международные объединения, организации и другие), в том числе юридические лица, имущество и/или капитал которых находится полностью в собственности иностранных субъектов хозяйственной деятельности;

- объединение физических, юридических, физических и юридических лиц, которые не являются юридическими лицами согласно законам Украины, но которые имеют постоянное местонахождение на территории Украины и которым гражданско-правовыми законами Украины не запрещено осуществлять хозяйственной деятельности;

- структурные единицы иностранных субъектов хозяйственной деятельности, не являющиеся юридическими лицами согласно законам Украины (Филиалы, отделения и т.п.), но имеют постоянное местонахождение на территории Украины; {Абзац пятый части первой статьи 3 с изменениями, внесенными согласно Закону N 2157-IV от 04.11.2004}

- совместные предприятия с участием субъектов хозяйственной деятельности Украины и иностранных субъектов хозяйственной деятельности, зарегистрированные как такие в Украине и имеющие постоянное местонахождение на территории Украины;

- другие субъекты хозяйственной деятельности, предусмотренные законами Украины.

Украина в лице ее органов, местные органы власти и управления в лице созданных ими внешнеэкономических организаций, участвуют во внешнеэкономической деятельности, а также другие государства, участвующие в хозяйственной деятельности на территории Украина, действуют как юридические лица согласно части четвертой статьи 2 настоящего Закона и законами Украины.

Правовой формой реализации ВЭД является внешнеэкономический договор (контракт). В международных договорах, как единственный критерий для определения международного характера договора используют критерий местонахождения коммерческих предприятий сторон на территориях разных государств. Это является доказательством того, что пересечение таможенной границы является не обязательным условием внешнеэкономического договора.

ВЭД присущи общие признаки хозяйственной деятельности (производство продукции, выполнение работ, оказание услуг; деятельность осуществляется на профессиональной основе; получения прибыли). Принадлежность внешнеэкономических отношений в хозяйственных определяет и методологию регулирования этих отношений.

Методы:

а) метод автономных решений субъектов (добровольно вступать во внешнеэкономические связи; осуществлять любые виды ВЭД и внешнеэкономические операции, кроме запрещенных законом; заключать внешнеэкономические договоры и определять обязательства по ним в рамках законодательства и т.п.);

б) метод властных предписаний, согласно которому деятельность субъектов подчиняется обязательным моделям правоотношения, определенным законодательством (необходимость получения экспортных или импортных лицензий; соблюдение порядка расчета в иностранной валюте; соблюдение порядка и сроков проведения отдельных видов внешнеэкономических операций);

в) метод рекомендаций, согласно которым государство регулирует поведение субъектов хозяйственных отношений путем рекомендованных моделей соответствующих правоотношений.

Принципы внешнеэкономической деятельности — это руководящие начала, определяющие направленность правового регулирования внешнеэкономических отношений.

Ориентировочный перечень видов ВЭД, которые могут осуществляться субъектами этой деятельности в Украине, закрепляет ст. 4 ЗУ "О ВЭД":

- экспорт и импорт товаров, капиталов и рабочей силы. Экспорт — это продажа товаров украинскими субъектами ВЭД иностранным субъектам хозяйствования с вывозом или без вывоза этих товаров через таможенную границу Украины.

- реэкспорт — продажа иностранным субъектам хозяйствования и вывоз за пределы Украины товаров, ранее импортированных на территорию Украины. Импорт — это покупка украинскими субъектами ВЭД в иностранных субъектов хозяйствования товаров с ввозом или без ввоза этих товаров на территорию Украины;

- предоставление субъектами ВЭД Украины услуг иностранным субъектам хозяйствования, предоставление услуг иностранными субъектами хозяйствования субъектам ВЭД Украины;

- научная, производственная, учебная и иная кооперация с иностранными субъектами хозяйствования; обучение и подготовка специалистов на коммерческой основе;

- международные финансовые операции и операции с ценными бумагами; кредитные и расчетные операции между субъектами ВЭД и иностранными субъектами хозяйствования;

- совместная предпринимательская деятельность между субъектами ВЭД и иностранными субъектами хозяйствования (создание совместных предприятий);

- предпринимательская деятельность на территории Украины, связанная с предоставлением объектов интеллектуальной собственности со стороны иностранных субъектов хозяйствования;

- организация и осуществление деятельности в области проведения выставок, аукционов, торгов, конференций, симпозиумов, осуществляемых на коммерческой основе с участием субъектов ВЭД;

- товарообменные (бартерные) операции между субъектами ВЭД. арендные, лизинговые операции между субъектами ВЭД;

- работы на контрактной основе физических лиц Украины с иностранными субъектами хозяйствования как на территории Украины, так и за ее пределами.

Существуют различные классификации видов внешнеэкономической деятельности, поскольку в разных случаях могут использоваться различные критерии. Так, внешняя торговля может рассматриваться с позиций направления ВЭД (импорт и экспорт), а также с позиций предмета (товары, услуги) или региональных

особенностей (приграничная торговля) и средства расчетов (бартерные операции) и др.

В число основных видов ВЭД можно включить:

- международную торговлю;
- международный лизинг;
- использование активов из-за рубежа;
- контрактные формы ВЭД;
- международные инвестиции.

При проведении международного бизнеса компании должны выбирать одну из разнообразных форм хозяйственных операций. Выбирая, стоит внимательно рассмотреть собственные цели и оценить ресурсы, а также условия осуществления своей деятельности.

СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КООРДИНАЦИОННОГО ЦЕНТРА ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА (НА ПРИМЕРЕ МОГИЛЕВСКОЙ ГОРОДСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РОО «БЕЛАЯ РУСЬ»

Бельский Александр Михайлович

студент

кафедра политологии и социологии

факультет экономики и права

Могилевский государственный университет имени А.А. Кулешова

г. Могилев, Беларусь

Ключевым фактором развития управленческих механизмов в современных общественных объединениях является расширенное использование информационно-коммуникационных технологий и сети Интернет. Данные технологии вывели на новый уровень коммуникацию как между сотрудниками общественного объединения, так и между объединением и его членами. Переосмысление управленческой структуры и должностных обязанностей, в сложившихся условиях, ведет к анализу феномена интернет-маркетинга, который рассматривается как практика использования всех аспектов традиционного маркетинга в Интернете с генеральной целью получения максимального эффекта от потенциальной аудитории [1, с. 113], в данном случае, в рамках медиа-продвижения общественного объединения.

Согласно действующему Уставу [2], Республиканское общественное объединение «Белая Русь» (далее — РОО «Белая Русь») создано в результате реорганизации Брестского областного патриотического общественного объединения «Белая Русь», Витебского областного общественного объединения «Белая Русь», Гомельского областного патриотического общественного объединения «Белая Русь», Гродненского областного общественного объединения «Белая Русь», Минского областного общественного объединения «Белая Русь», Могилевской областной общественной организации «Белая Русь», Минского городского общественного объединения «Белая Русь» путем их слияния и является правопреемником по всем правам и обязанностям каждого из них. Целью деятельности РОО «Белая Русь»

является содействие объединению прогрессивных сил общества, заинтересованных в построении сильной и процветающей Беларуси, социально справедливого общества, основанного на патриотических и духовно-нравственных ценностях белорусского народа. РОО «Белая Русь» имеет статус республиканского общественного объединения, деятельность которого распространяется на всю территорию Республики Беларусь.

По данным РОО «Белая Русь», основной задачей Координационного центра интернет-маркетинга Могилевской городской организации РОО «Белая Русь» является продвижение объединения в социальных сетях. Имеется Руководитель Центра, а также Администраторы Интернет-ресурсов. В начале 2015 г. зарегистрирована группа «БЕЛАЯ РУСЬ в Могилеве» в социальной сети «ВКонтакте», а также группа «БЕЛАЯ РУСЬ в Могилеве» в социальной сети «Одноклассники». В группах зарегистрировано 655 и 442 участников. Прирост по сравнению с 2015 годом составил 24% «ВКонтакте» и 38% в «Одноклассники». В группах «БЕЛАЯ РУСЬ в Могилеве» публикуется информация о проводимых акциях и мероприятиях организационных структур Могилевской городской организации РОО «Белая Русь», интересные события из жизни города. За 2016 г. опубликовано 334 записи «ВКонтакте» (по кварталам: 69, 163, 54, 48) и 343 записи в «Одноклассники» (по кварталам: 54, 178, 69, 42). У каждой из представленных групп имеются свои администраторы (модераторы)

Наиболее активно информацию о своей работе для размещения в социальных сетях предоставляют первичные организации могилевского региона, представленные в таблице 1. Одной из форм привлечения участников сообществ «БЕЛАЯ РУСЬ в Могилеве» является проведение конкурсов. 15-30 марта проведен Интернет-конкурс фоторабот «Мисс-Весна Могилев 2016», с 15 марта по 2 мая проведен конкурс «Золотое перо Белой Руси 2016». В эти периоды наблюдался значительный рост числа участников групп и количество просмотров.

Таблица 1. Активность медиа-продвижения ПО РОО «Белая Русь»

№ п/п	Наименование первичной организации	Количество записей	
		ВКонтакте	Одноклассники
1	Могилевский университет продовольствия	12	15
2	Белорусско-Российский университет	9	9
3	ЦС государственных библиотек г. Могилева	4	5
4	Могилевхимволокно	6	11
5	Бабушкина крынка	1	2
6	ОАО «БЕЛАЗ»	2	-
7	Могилевский университет имени А.А. Кулешова	2	-
8	Могилевский домостроительный комбинат	2	-

За 2016 год количество просмотров сообществ «БЕЛАЯ РУСЬ в Могилеве» составило более 24 тысяч «ВКонтакте» и более 81 тысячи в «Одноклассники». Наибольшей популярностью пользуются фото (71,5%), темы (26,5%). Чаще всего группы просматривают с компьютеров — 80,57%. Среди участников сообществ «БЕЛАЯ РУСЬ в Могилеве» преобладают женщины. В «ВКонтакте» возраст

участников групп значительно ниже, чем в «ОдноКлассники». Группы посещают и пользователи из других стран: Россия (9,53%), Украина (3,31%), США (0,53%), Казахстан (0,45%).

Сообщества «БЕЛАЯ РУСЬ в Могилеве» в социальных сетях «ВКонтакте» и «ОдноКлассники» — развивающийся проект по продвижении организационных структур Могилевской городской организации РОО «Белая Русь». Однако стоит отметить в некоторой степени слабовыраженную обратную связь в созданных сообществах (низкое количество репостов пользователями и комментариев), а также относительно невысокую частоту обновления контента, что делает актуальным вопрос оптимизации медиа-продвижения общественного объединения с целью действительно эффективной популяризации организации.

Литература:

1. Миннивалеев, Ф.М. Интернет-маркетинг как современное средство коммуникации / Ф.М. Миннивалеев // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. – №3 (19). – С. 112-115.
2. Устав Республиканского общественного объединения «Белая Русь» [Электронный ресурс]: портал. – Минск, 2017. – Режим доступа. – <http://www.belayarus.by/today/rule/>. – Дата доступа: 29.03.2017.

ПРОБЛЕМА ГАРМОНІЙНОГО СПІВВІДНОШЕННЯ ЕКОНОМІКИ ТА СУСПІЛЬСТВА

Бондаревська Олександра Антонівна

студентка

кафедра міжнародної економіки, природних ресурсів і економічної теорії

економічний факультет

Запорізький національний університет

м. Запоріжжя, Україна

Науковий керівник – проф. Безрукова О.А.

Економічна соціологія, досліджуючи проблему раціонального співвідношення економіки та суспільства, звертається до поняття «сумісність» як необхідної умови гармонійного «співіснування» економічної та неекономічної сфер. Забезпечення їх погодженості, сумісності становить складну проблему.

Завданням соціологічної науки стає спроба подолання так званої «комуникативної самодостатності», що стає однією із системних якостей економіки. Подолання порога взаєморозуміння між економічною та неекономічною сферами не має завдавати шкоди іншим підсистемам, і в той самий час воно повинно гарантувати збереження автономності економіки як підсистеми.

Якщо погодженість не буде досягнута, то посилюється ризик порушення всієї соціальної структури. Виникають конфлікти, які зачіпають глибинні основи життя суспільства, що можуть призвести до появи серйозних проблем, які важко вирішувати.

У господарському житті людина керується певними мотивами, правилами і принципами. Найбільш поширеними є принципи індивідуалізму та солідарності.

Основним принципом економіки є принцип індивідуалізму, тобто конкуренція з іншими суб'єктами господарювання за досягнення успіху, зміцнення позиції на ринку та витіснення суперників. Він суперечить принципу солідарності та взаємодопомоги, зі споконвічними цінностями християнської цивілізації [1]. Байдушність багатьох людей до турбот і потреб навколишніх, занедбаність і самотність осіб похилого віку, почуття відчуження та «ізоляції» жителів великих міст — це теж прояви неподоланної несумісності індивідуалізму та солідарності.

Потреба економіки зберігати конкурентоспроможність у міжнародному суперництві вступає в колізію з принципом соціальної держави, що покладає на підприємства тягар витрат на соціальні цілі, які обслуговують потреби населення в галузі охорони здоров'я, навколишнього середовища та в інших сферах. Якщо соціальна держава збільшить ці витрати на суму, що перевищує рівень, який склався в інших країнах у процесі міжнародної економічної конкуренції, то це може завдати шкоди функціонуванню економіки даної держави [2]. Зростаючий тягар соціальних витрат здатен спричинити уповільнення господарського зростання, до погіршення умов праці та життя населення країни. І в цьому випадку відсутність сумісності економічних і соціальних потреб призводить до негативних результатів.

Таким чином, якщо розглядати проблеми сучасного суспільства з погляду теорії систем, то проблеми сумісності окремих його частин, особливо економічної та неекономічної сфер, важко піддаються позитивному вирішенню. Навпаки, чим більше економіка диференціюється та все глибше спеціалізується у виконанні власних функцій, тим більш очевидними стають конфлікти між економічною та неекономічною сферами.

В економічній соціології існують два підходи в дослідженні економіки: підхід з позиції теорії дії (розглядає економіку як інтегровану складову частину суспільства) та системно-теоретичний підхід.

Другому підходу властиві такі особливості:

1. При вивченні економіки як окремої соціальної підсистеми особливу увагу слід приділяти проявам економічного раціоналізму, диференціації економіки та суспільства, особливому стилю в господарському житті й специфіці функцій економіки.

2. Основною (центральною) тезою в системній теорії є гіпотеза про те, що сучасна економіка у своєму історичному розвитку набуває все більшої самостійності, формує власні цілі, норми і принципи та виробляє специфічні функції, що знаходять застосування тільки в економічній сфері, але не можуть бути застосовані в інших сферах життя суспільства.

3. Економіка, що перебуває на ранніх стадіях розвитку, на відміну від сучасної економіки, не диференційована від суспільства. Економічні й соціальні функції тут не відділені одна від одної. Економічна діяльність завжди одночасно є вираженням суспільних зв'язків і зобов'язань, що впливають з них.

4. Відмітними ознаками сучасних ринків є: «нейтралізація» суспільних відносин, раціональна логіка в прийнятті рішень, узаконена деперсоніфікація учасників ринку і товарів, емоційно нейтральний стиль спілкування, специфічні

механізми добору суб'єктів господарської діяльності та надання грошам статусу універсального засобу обміну.

5. Економіка високорозвинутого індустріального суспільства відносно автономна. Це означає, що економіка спеціалізується на виконанні певних функцій і не допускає втручання у вирішення власних завдань з боку інших, неекономічних підсистем суспільства.

6. Із зростанням диференціації економіки та суспільства загострюються проблеми їх взаємної погодженості й сумісності [1]. Досягнення погодженості між економічними та соціальними функціями стає все більш складним. Виникає ряд осередків напруженості й конфліктів, що стосуються відносин між потребами, пов'язаними з виконанням економічних функцій, з одного боку, та ідеалами соціальної держави, гуманітарними проблемами і вимогами охорони навколишнього середовища — з іншого.

Література:

1. Верхній В.Л. Економічна соціологія / В.Л. Верхній. – К.: Українські енциклопедичні знання, 2008. – 370 с.
2. Хворостенко О.Г. Соціологія / під ред. К.Л. Коваленко, П.І. Макарського. – К.: Наука, 2009. – 281 с.

МАСШТАБИ ТІНЬОВОГО СЕКТОРА В УКРАЇНІ

Бойко Ярослав Миколайович

к.е.н., доцент

кафедра економіки підприємства

економічний факультет

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

м. Ужгород, Україна

Як номінальний, так і реальний ВВП, можуть не завжди коректно відображати фактичні обсяги виробництва в країні через існування, так званої, тіньової економіки. Тіньова економіка має об'єктивний характер та існує у всіх країнах, відрізняючись лише обсягами, формами та засобами контролю. У високорозвинутих країнах, за різними оцінками, вона становить близько 17% ВВП, у країнах із перехідною економікою — більше 20% ВВП, а в країнах, що розвиваються (країни третього світу), — більше 40% ВВП [1].

До структури тіньової економіки входять:

1. Неофіційна економіка. Сюди належать всі легально дозволені види економічної діяльності, у рамках яких має місце невраховане офіційною статистикою виробництво товарів і послуг, приховування цієї діяльності від оподаткування. Чим вищий рівень інфляції і більші податки, що зменшують реальні доходи населення, тим сильніші стимули до отримання доходу у формах, які не так легко виявити, наприклад, у вигляді готівки або бартеру.

2. Нелегальна (фіктивна) економіка. Економічна діяльність господарюючих суб'єктів, яка приховується з метою ухиляння від сплати податків або здійснюється

без відповідних дозволів та ліцензій: крадіжки, спекулятивні угоди, хабарництво і всілякі шахрайства, пов'язані з отриманням і передачею грошей.

3. Підпільна (кримінальна) економіка. Вона охоплює заборонені законом види економічної діяльності, спрямована на створення антиблаг та є прямою загрозою безпеці людини, суспільства, держави. Є підстави вважати, що підпільна економіка зростає швидше, ніж легальна. І навіть із занепадом останньої підпільна економіка процвітає.

Окремі дослідження засвідчують, що ефекти детінізації економіки можуть бути неоднозначними. Очевидно, що руйнування тіньових схем ухилення від оподаткування сприятиме формуванню умов для чесної конкуренції, легально працевлаштовані люди не вимагатимуть соціальну допомогу від держави та матимуть соціальні гарантії, скоротяться корупційні ризики. Інші дослідження вказують на те, що тіньова економіка може як стримувати, так і стимулювати економічне зростання. Кількісні оцінки австрійського економіста Ф. Шнайдера для окремих країн доводять, що 2/3 доданої вартості, створеної в тіньовій економіці, роблять внесок у споживання, тим самим стимулюючи економічне зростання. Низка експертів вважає, що додатково до ВВП, який обраховує офіційна статистика, в тіньовій економіці створюється "тіньовий ВВП", який складає від 40-60% від його офіційного обсягу [2].

Показники, які пов'язують з рівнем тіньової економіки в Україні, розраховують Державна служба статистики, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України та проф. Ф. Шнайдер. Оцінка Держстату (близько 17% ВВП) відображає обсяг економіки, яка безпосередньо не спостерігається. За даними Ф. Шнайдера, тіньова економіка в Україні знаходиться в діапазоні 46-53% ВВП. У своїх методологічних поясненнях експерт вказує, що його методологія концентрується на двох видах тіньової економіки — незаконна зайнятість та виробництво товарів та послуг домашніми господарствами [2].

За різними методами оцінки Мінекономрозвитку ("витрати населення — роздрібний товарообіг", фінансовий, монетарний, електричний методи та метод збитковості), які, згідно Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки, затверджених наказом Мінекономіки від 18.02.2009 № 123, воно використовує у своїх розрахунках, тіньова економіка в Україні у 2016 році складала від 27 до 53% ВВП. Так званий, інтегрований показник рівня тіньової економіки, за даними Мінекономрозвитку, у I кварталі 2016р. складав 38% ВВП (рис. 3). Це на 4% менше порівняно з показником відповідного періоду 2015 року. Незважаючи на деяке зниження рівня тінізації економіки України у 2016р., її значення все ще гранично межує з рівнем для країн третього світу.

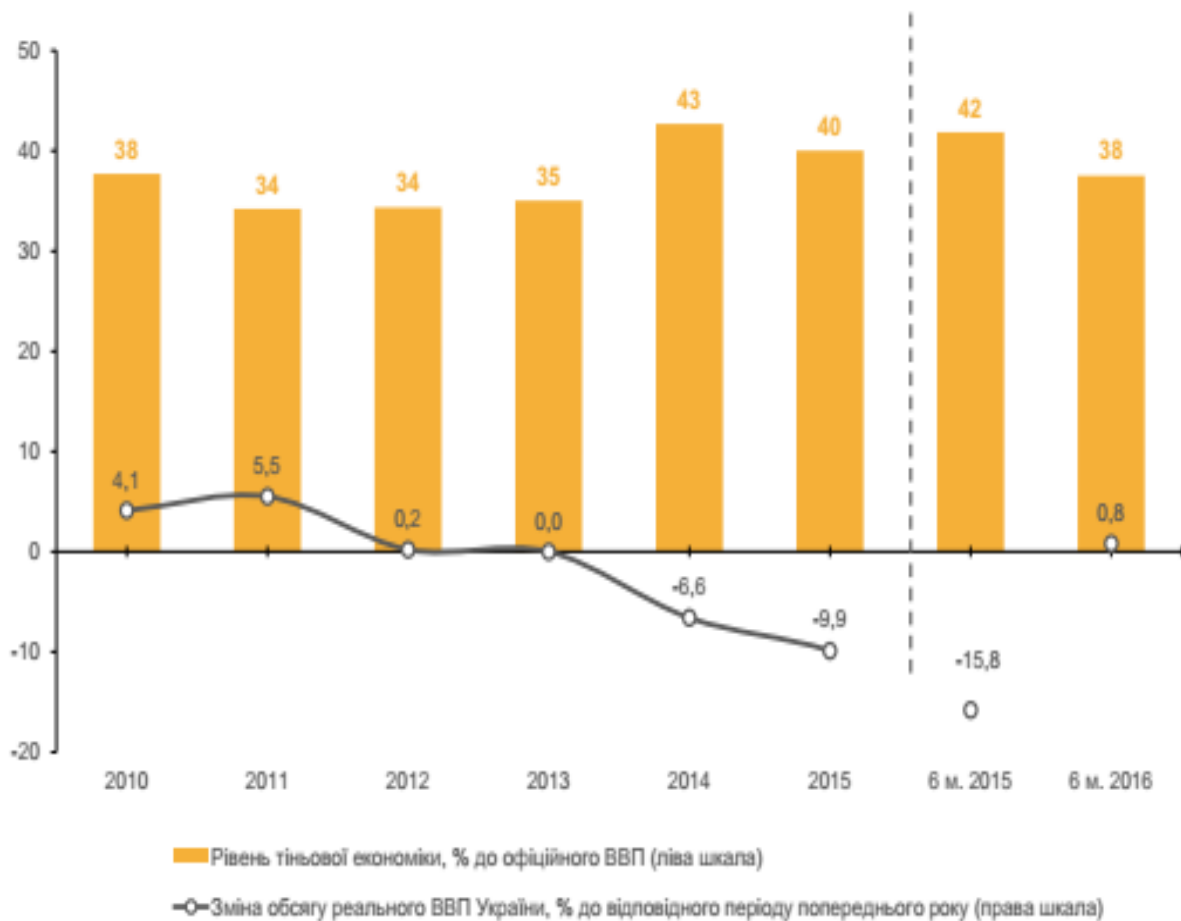


Рис. 1 Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні (% від обсягу офіційного ВВП) і темпи приросту/зниження рівня реального ВВП (у % до відповідного періоду попереднього року) [3]

Разом з тим, тіньова економіка робить значний внесок в економічне зростання в Україні: з використанням нелегальних схем та операцій створюється майже половина ВВП.

Література:

1. Шнайдер Ф., Энсте Д. Рост теневой экономики во всём мире // Экономическая теория преступлений и наказаний. – №2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/2/n2-18.shtml#1>
2. Тищук Т. Міф та реальність: тіньова економіка в Україні / Обозреватель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.obozrevatel.com/finance/business-and-finance/95617-mif-ta-realnist-tinova-ekonomika-v-ukraini.htm>
3. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання / Міжнародний центр перспективних досліджень, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf

КОМПЕТЕНЦІЇ ФАХІВЦІВ З ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ В СКЧАСНИХ УМОВАХ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

Чабанюк Одарка Михайлівна

Кандидат економічних наук, доцент

кафедра бухгалтерського обліку

Інститут економіки та фінансів

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів, Україна

Відповідно до Закону України «Про вищу освіту» компетентність — динамічна комбінація знань, вмінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, яка визначає здатність особи успішно здійснювати професійну та подальшу навчальну діяльність і є результатом навчання на певному рівні вищої освіти [1].

Кваліфікація — офіційний результат оцінювання і визнання, який отримано, коли уповноважена установа встановила, що особа досягла компетентностей (результатів навчання) відповідно до стандартів вищої освіти, що засвідчується відповідним документом про вищу освіту.

Фахівці з обліку та оподаткування повинні мати спеціальні (фахові) компетенції [2].

Організаційні здатності. Компетентності переговорів, консультацій, зближення позицій, досягнення спільних домовленостей та прийняття узгоджувальних рішень у системі міжособистісних, міжгрупових та міжорганізаційних соціально відповідальних економічних відносин; раціонального підходу до формування структури потенціалу та розвитку системи управління господарською (науковою, освітньою) діяльністю. Компетентності з організації бухгалтерського обліку, аналізу, зовнішнього і внутрішнього аудиту, контролю економічних, технічних, технологічних, бухгалтерських і ревізійно-аудиторських служб підприємства, організації, установ.

Аналітичні фахові здатності з інформаційного забезпечення аналізу, оцінки діяльності суб'єктів господарювання, методики і техніки аналізу і обґрунтування управлінських рішень. Компетентності системного фінансового, стратегічного та економетричного аналізу, співставлення результатів, діагностування тенденцій та вмілого формування висновків про характер розвитку економічних процесів; об'єктивного визначення рівня впливу середовища на діяльність суб'єкта економіки та розроблення стратегічних програм підвищення конкурентоспроможності, адаптації і розвитку.

Здатності планувати, прогнозувати, моделювати, здійснювати облік, формувати та інтерпретувати інформацію звітності. Компетентності стратегічного моделювання трансформаційних перетворень, наведення дієвих і обґрунтованих прогнозних припущень, модифікацій та достовірного виявлення майбутніх потреб у системі економічних відносин. Здатність проводити самостійні дослідження на основі використаних методів економіко-математичного моделювання. Здатність вести облік і формувати та інтерпретувати звітність, моделювати облікові системи в управлінні, при здійсненні обліку зовнішньоекономічної діяльності, здатності використовувати

основні принципи обліку і звітності за міжнародними стандартами, Здатність використовувати моделювання при вирішенні обліково-аналітичних та контрольних завдань.

Здатності контролювати. Компетентності управлінського контролю та аудиту, забезпечення досягнення цілей, співвіднесення їх з очікуваними результатами, спостереження за керованими об'єктами, розроблення заходів із удосконалення економічних процесів та забезпечення економічної безпеки. Здатність ухвалювати і контролювати управлінські рішення, готовність нести за них відповідальність.

Менеджерські здатності. Компетентності ефективного проектування, впровадження та реалізації заходів реформування системи економічних відносин; розроблення та реалізації програм активізації облікової, аналітичної та контрольної діяльності суб'єктів господарювання; обґрунтування управлінських рішень щодо розвитку підприємства та його потенціалу. Здатність керувати бухгалтерськими, аналітичними, контрольними та аудиторськими службами і підрозділами на підприємствах.

В умовах науково-технічного прогресу постійно підвищуються вимоги до кадрів. Некваліфіковані кадри не в змозі використовувати не тільки досягнення науково-технічної революції, а й використати переваги ринкової економіки.

Кадри повинні мати певні знання, навички та вміння. Знання залежать від загальної та спеціальної освіти, навички та вміння від стажу роботи і віку. Вміння — це здатність виконувати необхідні операції в умовах, що змінюються. Необхідність певної кількості знань, навичок та вмінь впливає з закону відповідності кваліфікації робочої сили рівню використовуваних в процесі виробництва засобів виробництва і, в першу чергу, засобів праці. Тому кваліфікація працівника — це здатність виконувати певну конкретну роботу.

На практиці кваліфікація працівника не завжди точно відповідає складності та кваліфікації праці. Якщо кваліфікація працівника нижча за кваліфікацію роботи, яку він повинен виконати, то виробляється неякісний продукт, гальмується удосконалення техніки і технології, організації праці. Якщо ж кваліфікація працівника вище кваліфікації роботи, з'являється можливість удосконалення техніки, технології і організації праці, поліпшується якість виробленого продукту.

Суттєвою мірою ефективна робота бухгалтерії залежить від належного підбору та розстановки кадрів. В основу підбору кадрів повинні покладатись: їх ділова активність; професійна компетентність; відношення до дорученої справи; вміння працювати командою. Професіоналізм, швидкість і якість роботи (прийняття рішень) являють собою основну проблему ефективної роботи бухгалтерської служби підприємства.

Отже, серед компетенції, вмінь та навичок фахівців з обліку та оподаткування слід визначити спеціальні (фахові) компетенції: організаційні здатності; аналітичні фахові здатності з інформаційного забезпечення аналізу, оцінки діяльності суб'єктів господарювання, методики і техніки аналізу і обґрунтування управлінських рішень; здатності планувати, прогнозувати, моделювати, здійснювати облік, формувати та інтерпретувати інформацію звітності; здатності контролювати; менеджерські здатності.

Література:

1. Про вищу освіту: закон України [Електронний ресурс]: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (15.10.2014).
2. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників: наказ Міністерства праці та соціальної політики України від 29.12.2004 р. № 336 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN11827.html
3. Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти: Постанова КМУ від 29.04.2015 р. № 266 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/266-2015-%D0%BF>

ACTUAL PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF ITALIAN INDUSTRIAL DISTRICTS

Dorozhkin Sergei Yurievich

Head of sector of the development of entrepreneurship and public-private partnership

Institute of Economics

National Academy of Sciences of Belarus

Minsk, Belarus

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИТАЛЬЯНСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ

Дорожкин Сергей Юрьевич

Заведующий

сектором развития предпринимательства и государственно-частного партнерства

Институт экономики НАН Беларуси

г. Минск, Беларусь

Одной из существенных отличий экономики Италии является значительная роль, которую в ней играют малые и средние предприятия (МСП). На начало 2016 г. в Италии, по данным Европейской комиссии, число занятых в этом секторе составляло 79,3% от всех занятых в нефинансовом деловом секторе экономики включающем: промышленность, строительство, торговлю и услуги (за исключением таких преимущественно нерыночных отраслей как образование и здравоохранение) и соответственно 68% от ВВП в целом по стране. Это значительно выше, чем в среднем по Европейскому союзу — 66,8% занятых и 57,4% ВВП [1]. Другая особенность Италии — важная роль микропредприятий, на которых занято 47% работающих в нефинансовом секторе. Численное преобладание малых предприятий является логическим обоснованием поддержки модели промышленных районов — одной из разновидностей кластеров.

До начала 70-ых гг. XX века процесс индустриализации в Италии следовал по пути, пройденному к тому времени другими промышленно развитыми странами, резкого увеличения среднего размера фирм, роста доли рабочих занятых в крупных компаниях и одновременно снижению числа занятых в малом бизнесе. В 70-ые годы наблюдается изменение тренда предыдущих десятилетий; крупные компании теряют значительное число работников, количество малых фирм растет, одновременно возрастает и число занятых на них. Затянувшийся энергетический кризис в сочетании с трудовыми конфликтами 1969-1972 гг. (т.н. «горячей осенью») привел к резкому росту стоимости труда и снижению гибкости рынка труда. Низкие заработные платы были одним из факторов, сделавших возможным итальянский экономический бум начала 50-ых-начала 70-ых годов, поэтому увеличение их размеров и изменения в трудовом законодательстве создало большие проблемы для крупных компаний придерживавшихся модели организации производства Форда-Тейлора. Большой бизнес для увеличения гибкости производства и уменьшения влияния профсоюзов стал наращивать инвестиции в ресурсосберегающие технологии. По сравнению с другими странами, оказавшимися в подобной ситуации, процесс реструктуризации экономики в Италии проходил очень бурно. Параллельно, все производственные операции, которые можно было без ущерба для основных производственных процессов передать на аутсорсинг, были отданы субподрядчикам. Это способствовало децентрализации производства, что сопровождалось широкомасштабным возрождением надомного труда. Следствием стал рост теневой экономики и связанное с этим расширение сектора МСП, которым проще обходить коллективные трудовые соглашения, игнорировать устанавливаемый ими уровень заработной платы и права членов профсоюзов, минимизировать пенсионные отчисления и, в конечном счете, недоплачивать работникам и уклоняться от налогов.

Сравнение данных итальянских переписей 1971 г. и 1981 г. показывает падение на 20% занятости в крупных компаниях одновременно резкий рост малых (+66%) и микро- фирм (+41%). За период 1971-1981 гг. число занятых в среднем на одной фирме уменьшилось с 10,6 ед. до 9 ед. [2].

В начале 70-ых годов итальянские экономисты, социологи и географы обратили внимание на локализованные системы производства, первоначально возникших в ряде регионов Центральной Италии (названных позже третьей Италией). В них малые фирмы стали играть иную роль, чем та, что традиционно им отводилась в итальянской экономике. Локализованная система производства обычно соответствует зоне, в которой население может найти работу без переезда в другой город или район. Эта система функционирует как сеть взаимозависимых производительных единиц (производственных или сервисных предприятий, исследовательских центров, образовательных учреждений), занимающихся схожей или взаимодополняющей деятельностью и между которыми осуществляется разделение труда. В итальянской экономической литературе они стали фигурировать как промышленные районы, позже этот термин стал использоваться и за рубежом. Концепция промышленных районов была впервые предложена выдающимся английским экономистом А. Маршаллом еще в 1879 г. и получила развернутое обоснование в его фундаментальном труде «Принципы экономической науки» (первое издание 1890 г.). В 70-ых годах в Италии она была модифицирована Д. Бекаттини и применена для анализа процессов кластеризации. Основное различие

между концепциями Маршалла и Бекаттини состоит в том, что согласно Бекаттини в итальянском промышленном районе все его участники (производители, субподрядчики, финансовые посредники и т.д.) сознательно кооперируются и прочно укоренены в данной агломерации.

По Д. Бьянки промышленный район это: территориальная агломерация малых фирм, обычно специализирующихся на одном продукте, части продукта или этапе производства, связанных межличностными отношениями, общей социальной культурой рабочих, предпринимателей и политиков, действующих в производственной среде, способствующей распространению инноваций. Здесь отражена важная характеристика данной агломерации. Так как в основном кластер это производство в рамках одной и той же отрасли, то при наличии нескольких территориально близких предприятий, осуществляющих однотипные операции можно углубить разделение труда и повысить их эффективность. Конкурентоспособность промышленных районов во многом базируется на обслуживании клиентов, высоком качестве продукции, её дифференциации, создании новых продуктов.

С начала 70-ых годов промышленные районы стали одним из двигателей экономического роста, они не только стимулировали региональное развитие, предпринимательскую активность, но и помогли превратить Италию в одну из ведущих стран-экспортеров. Эти успехи породили большое количество посвященной им экономической литературы, которая послужила одним из источников теории кластеров М. Портера. В 1991 г. в Италии был принят Закон о промышленных районах, за которым последовало ряд законодательных актов в его развитие.

Тем не менее, со второй половины 90-ых годов в их деятельности наметился спад. Среди причин: на крупных предприятиях началась новая волна автоматизации, что позволило им повысить эффективность и гибкость производства; выросли затраты МСП на оплату труда, обострилась конкуренция со стороны развивающихся экономик. Подписание в 1992 г. Маастрихтского договора, положившего начало Европейскому союзу и последующее введение евро как европейской валюты сделало невозможным осуществление периодических девальваций итальянской лиры, которые в прошлом значительно способствовали конкурентоспособности экспортируемых Италией товаров.

Промышленные районы постоянно адаптировали свои индустриальные стратегии и продукцию к требованиям международных рынков. Но в 90-ые годы стали наблюдаться явления, угрожающие жизнеспособности всей системы. Процессы слияний, приобретений, покупки акций привели к появлению лидеров рынка и возникновению групп формально самостоятельных МСП, но фактически контролируемых одним советом директоров. В результате, вырос средний размер компаний, а кластеры приобрели иерархический характер. Наиболее успешные фирмы вышли на внешние рынки и установили коммерческие отношения с поставщиками, субподрядчиками и клиентами за пределами кластеров. Следующим шагом стало создание совместных предприятий с иностранными партнерами и частичное или полное перемещение производственных процессов в развивающиеся страны, оставляя в первоначальном районе только головной менеджмент. Одновременно рост издержек подталкивает малый бизнес использовать труд иммигрантов, что ведет к ослаблению социальных связей и местной идентичности.

В Италии в 1999-2004 гг. в промышленности наблюдалось уменьшение количества микро- (-2,9%) и малых предприятий (-5,5%) и одновременно увеличение средних и крупных предприятий (соответственно +2,0% и +2,5%). Число занятых снизилось на микро- (-0,6%) и малых предприятиях (-3,2%), на средних выросло на 1,6% и уменьшилось на крупных предприятиях на 9,1% [2].

Такое развитие событий послужило обоснованием тезиса, что МСП, как в составе промышленных районов, так и в целом по стране, стали наиболее слабым звеном итальянской экономики. Было предложено ряд причин сложившегося положения:

а) растущая конкуренция со стороны стран имевших сходную с Италией траекторию развития, использовавших её опыт и сумевших в итоге дешевле производить товары аналогичного качества;

б) обусловленная малым размером фирм низкая доходность порождает тенденцию к уменьшению инвестиций в НИОКР и обучение персонала;

в) очевидная финансовая слабость и недостаточная капитализация малого бизнеса;

г) преимущественно семейная природа итальянского бизнеса (93% всех предприятий) и боязнь владельцев фирм потерять над ними контроль, ведущая к отказу от внешних источников финансирования и становящаяся основным препятствием для увеличения размеров фирм.

Начавшийся в 2008 году кризис серьёзно повлиял на промышленные районы. За период 2007-2013 гг. число действующих в них предприятий уменьшилось на 6,6% с 226 тыс. до 211 тыс. Экспорт в 2009 г. упал по сравнению с предыдущим годом на 20,3%, хотя это меньше чем его падение в среднем по Италии, в ФРГ и Великобритании (-24%). В 2010-2011 вырос соответственно на 10,5% и 11,5%, но в 2012 только на 1,9%. В 2007-2011 гг. занятость снизилась на 15 процентов. В 2012 г. 31% фирм сократили число работников и только 12, 8% увеличили [3].

С другой стороны, кризис, как это не раз бывало в прошлом, дал импульс к совершенствованию организационных структур и рыночных стратегий. Несмотря на все сложности, промышленные районы остаются важнейшим элементом экономического развития и производят 27,2% ВВП Италии.

Ряд исследований показали, что в настоящее время основными конкурентными преимуществами районов являются: производство высококачественных товаров при низких издержках; успешный маркетинг; высокая степень интернационализации.

К недостаткам относятся: малая доля внутреннего рынка; слабые навыки создания сетей и стратегических альянсов; пробелы в законодательстве; слабость итальянской финансовой системы; малые инвестиции в НИОКР и инновации; высокая стоимость энергии; недостаточное развитие инфраструктуры; слабые навыки борьбы с недобросовестной конкуренцией, особенно со стороны Китая [3].

Опыт функционирования промышленных районов Италии представляет значительный интерес и показывает, что при анализе кластеров нельзя забывать о макроэкономических факторах. Чтобы оставаться конкурентоспособными промышленные районы должны инвестировать в НИОКР и инновации, уделять больше внимание международному маркетингу и не забывать о внутреннем рынке.

Литература:

1. SBA Fact Sheet 2016 // European Commission. Режим доступа: Europa.eu.ec.europa.eu/DocsRoom/documents/21188/.../native
2. Bottazzi G. // Torn between Breaks and Continuity: Small Enterprises and Italian Development // Режим доступа: www.iila.org/images/.../docs/marina_5ottobre.PDF
3. Bisceglia R. // Local Economies in times of crisis: Italian Industrial Districts experience // ILS LEDA paper n 22. Режим доступа: ww.ilsleda.org/.../papers/paper_n_22_ital_724613.pdf

ВПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Дубик О.І.

*студентка кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

Науковий керівник — к.е.н., доц. Рудик О.Р.

Постановка проблеми. Медичне страхування в Україні на сьогоднішній день перебуває на стадії розвитку. Через недостатнє фінансування, для ефективного функціонування з боку держави, сучасний стан медицини в країні є на низькому рівні порівнюючи з іншими розвинутими країнами. Життя та здоров'я людини виступають найбільшими цінностями, тому розвиток сфери охорони здоров'я є надзвичайно важливим для держави. Підвищення якості медицини в нашій країні, її відповідність загальносвітовим стандартам в умовах обмеженості бюджетного фінансування можливе за рахунок джерел позабюджетного фінансування медичних послуг. Джерелом такого фінансування, з досвіду зарубіжних країн із розвинутими системами охорони здоров'я, є система загальнообов'язкового медичного страхування.

Мета. Визначення можливих шляхів впровадження системи обов'язкового медичного страхування та перспективи його розвитку.

Актуальність теми. В умовах нестабільної економічної ситуації сфера охорони здоров'я зазнає погіршення якості медичного обслуговування, сьогоднішня економічна криза призводить лише до поглиблення проблем у цій галузі. У роботі проаналізовано сучасний стан та перспективи розвитку впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу. У ст. 49 конституції України зазначено: «...кожен має право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування. Охорона здоров'я забезпечується державним фінансуванням відповідних соціально-економічних, медико-санітарних і оздоровчо-профілактичних програм. Держава створює умови для ефективного і доступного для всіх громадян медичного обслуговування. У державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно» [1]. Проте сучасний стан системи охорони здоров'я України не дозволяє у повній мірі забезпечити право громадян на медичну допомогу на рівні, передбаченому міжнародними стандартами та законодавством України. Стан

здоров'я населення в нашій державі оцінюється як незадовільний. Для прикладу, у 2016 році середня тривалість життя в Україні жінок була — 76,4 років, чоловіків — 66,2 років у той час, як у Польщі середня тривалість життя становила для жінок 81,5 років, для чоловіків — 73,53 років [7]. Якщо розглянути співвідношення загальних витрат на охорону здоров'я до ВВП в Україні, то станом на 2016 рік даний показник склав 6,5%, для порівняння видатки на охорону здоров'я у відсотках від ВВП у Німеччині склали 11,3%. Це свідчить про необхідність проведення реформ системи охорони здоров'я в Україні.

Щоб вирішити цю проблему, можна запропонувати введення обов'язкового медичного страхування в якості альтернативного джерела фінансування галузі. На сьогоднішній день Україна активно готується до впровадження обов'язкового медичного страхування: тільки з 2000 року було підготовлено 22 законопроекти щодо обов'язкового медичного страхування, але жоден не був втілений у життя. На сьогодні в Україні існує добровільне медичне страхування, проте воно не є поширеним. Лише 4% громадян України користуються добровільним медичним страхуванням, яке є одним з видів особистого страхування. Це пов'язано з високим розміром страхових внесків на медичні послуги та низькою довірою до страхових компаній. Добровільного страхування для покращення сьогоденного стану охорони здоров'я в Україні є недостатньо, тому є необхідність впровадження обов'язкового медичного страхування.

Основною ціллю обов'язкового медичного страхування є капіталізація страхових внесків і надання за рахунок акумульованих коштів медичної допомоги всім категоріям громадян на законодавчо встановлених умовах та в гарантованих обсягах. Воно є найважливішим елементом системи соціального захисту населення в частині охорони здоров'я. На жаль, механізм обов'язкового медичного страхування в Україні на сьогодні законодавчо не врегульований [2].

Перевагами обов'язкового медичного страхування є незалежність коштів від держави, залучення додаткових позабюджетних джерел фінансування, цільовий характер, вирівнювання обсягу та якості медичної допомоги громадянам по всій території країни.

Серед недоліків можна виділити необхідність створення відповідних регуляторних органів, що потребує додаткових фінансових ресурсів, підвищення вартості робочої сили, залежність від темпів економічного зростання.

Обов'язкова форма медичного страхування координується державними органами. Страхові внески, які сплачують фізичні та юридичні особи, мають форму податку. Держава контролює витрачання коштів і якість медичних послуг. Страхові платежі зосереджуються в страховому фонді, яким керує держава.

Впровадження загальнообов'язкового медичного страхування збільшить фінансові доходи в секторі охорони здоров'я в рамках існуючої нормативно — правової бази, оптимізує їх використання, забезпечить гарантування якісної медичної допомоги кожному громадянину, а також подальший розвиток добровільного медичного страхування.

Важливим питанням залишається узгодження політики, спрямованої на вироблення загальної стратегії для здійснення медичного страхування. Держава повинна забезпечити належне законодавство для захисту інтересів усіх суб'єктів ринку медичного страхування, а також необхідно розробити систему підготовки

відповідних фахівців, запланувати у бюджеті витрати на підвищення заробітної плати медичним працівникам. Страхові компанії в свою чергу можуть докласти зусиль у інформуванні населення про медичне страхування.

Для запровадження обов'язкового медичного страхування як дієвого механізму фінансування охорони здоров'я населення слід вжити наступні заходи:

1) розробка та впровадження бази даних для планування системи організації та оплати медичних послуг, та як наслідок, єдиного реєстру застрахованих осіб;

2) розробки прогресивної системи ставок внесків до фонду обов'язкового медичного страхування, а також визначення їх нижньої межі для вразливих категорій громадян, за яких внески сплачуватиме держава (універсальність охоплення медичними послугами, в такому випадку, не буде порушена);

3) визначення розподілу ставок внесків до обов'язкового фонду медичного страхування між роботодавцем та працівником;

4) пошук додаткових джерел фінансування витрат на охорону здоров'я, наприклад, збільшення ставок акцизних платежів та спрямування цих коштів на охорону здоров'я, проведення благодійних акцій, пожертвування релігійних та громадських благодійних організацій тощо;

5) розробка стратегії зменшення тінізації економіки.

В Україні при введенні обов'язкового медичного страхування найбільш дієвою буде комбінація стратегії управління витрат на основі попиту з конкретним обмеженим обсягом фінансових ресурсів та стимулювання населення до догляду за власним здоров'ям і профілактики захворювань. Потрібно враховувати особливості соціально — економічного розвитку України та запровадити у вітчизняній практиці свою власну модель обов'язкового медичного страхування, засновану на найкращому світовому досвіді.

Висновки. Найкращим шляхом вирішення існуючих проблем в Україні у сфері охорони здоров'я є впровадження обов'язкового медичного страхування. Обов'язкове медичне страхування для нашої держави є єдиним вирішенням соціальної та економічної кризи. Україна має розробити свою власну модель обов'язкового медичного страхування на основі міжнародного досвіду та з врахуванням тенденцій і особливостей соціально-економічного розвитку. Крім того, неможливо ввести обов'язкове медичне страхування без попередньої підготовки і реформування галузі охорони здоров'я, оскільки за існуючої ситуації даний вид страхування не буде ефективно функціонувати. Перед впровадженням обов'язкового медичного страхування слід прийняти відповідні законодавчі зміни, провести реструктуризацію державних та комунальних закладів охорони здоров'я, визначити перелік безкоштовних медичних послуг, що надаються за рахунок держави, та тих, що підлягають страховому покриттю, розробити систему пільг. Впровадження обов'язкового медичного страхування сприятиме розвитку медичної галузі України, поліпшенню стану здоров'я і рівня життя кожного громадянина країни.

Література:

1. Конституція України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>
2. Плиса В.Й. Страхування / В.Й. Плиса // Підручник. – 2010. – с. 198 – 204

3. Понамаренко К.А., Марченко О.В. Сучасний стан та перспективи медичного страхування в Україні / К.А. Понамаренко, О.В. Марченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 5 Том 1. – с. 326 – 321
4. Зінькова І. Впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua>
5. Кочнова І.В. Розвиток медичного страхування в Україні / І.В. Кочнова // ISSN 1814-1161. Держава та регіони. – 2014. - № 6 (81). – с. 26 – 30
6. Мороз М. У 2030 році очікувана тривалість життя вперше перевищить 90 років [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.expres.ua>

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Дуткевич Василина Ярославівна
студентка

кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівський національний університет ім. Івана Франка
м. Львів, Україна

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. Рудик О.Р.

Актуальність проблеми. Проблема формування та подальшого розвитку ринку страхування життя для країн, в яких відбуваються кардинальні зміни в економічній системі є досить актуальною. До таких країн відноситься й Україна. Формування ринку страхування життя має інституціональне значення в розвитку економіки. Страхування життя виконує функцію накопичення коштів і тим самим акумулює внутрішні інвестиційні ресурси суспільства, і сприяє поліпшенню економічного стану країни. Таке значення страхування життя визначає необхідність розвитку цього ринку і в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідженням особливостей розвитку страхового ринку та ринку страхування життя присвячено багато наукових праць як зарубіжних вчених, так і українських, зокрема таких як: В.Д. Базилевич, Н.М. Внукова, О.Д. Заруба, А.М. Єрмошенко, М.В. Мних, С.С. Осадець, В.Й. Плиса, М.В. Римар, К.В. Шелехов, Я.П. Шумелда, Б.С. Юровський. В даних працях розглянуто тенденції розвитку ринку страхування та роль страхування в стабілізації національної економіки і забезпеченні соціального захисту громадян. Та все ж, незважаючи на це, особливості страхування життя в країні потребують подальшого дослідження.

Основним завданням є проведення аналізу ступеня розвитку страхового ринку України на основі ряду показників, а зокрема ринку страхування життя, а також визначення факторів що стримують розвиток страхового ринку.

Виклад основного матеріалу. В усіх країнах з ринковою економікою страхування життя є універсальним інструментом для вирішення багатьох соціальних завдань, а також для задоволення потреб фізичних осіб в забезпеченні стійких гарантій захисту їх економічних інтересів, пов'язаних із здійсненням різних видів господарської діяльності, збереженням визначеного рівня добробуту і здоров'я [2].

Страховання життя — це вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування у разі смерті застрахованої особи, а також якщо це передбачено договором страхування у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та (або) досягнення застрахованою особою визначеного договором віку (згідно зі ст. 6 Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування») [1].

Протягом всього часу розбудови незалежної України ця галузь залишалася поза увагою бізнесменів та уряду. На сьогоднішній день ситуація поступово змінюється на краще, держава посилює свій контроль в цій галузі, але цих заходів недостатньо. Потрібно вживати законодавчих заходів для створення умов розвитку цього виду страхування в Україні вітчизняними страховиками. [2]

Статистика діяльності страхових компаній в Україні за надходженням страхових премій за останні 3 роки свідчить про те, що страхові премії компаній з кожним роком збільшувалися, а це означає, що все-таки страхування життя набирає попиту у населення, можливо не швидкими темпами, але поступово Україна у цій сфері розвивається. Валові страхові платежі (премії, внески) при страхуванні життя за 9 місяців 2016 року становили 1 987,2 млн. грн., що на 32,2% більше, ніж за 9 місяців 2015 року (станом на 30.09.2015 — 1 503,3 млн. грн.). Структура валових надходжень страхових платежів (премій, внесків) станом на 30.09.2016 має такий вигляд:

1 894,8 млн. грн. (або 95,4%) — що надійшли від фізичних осіб;

92,4 млн. грн. (або 4,6%) — що надійшли від юридичних осіб.

Станом на 30.09.2016 року зменшилась кількість застрахованих фізичних осіб на 13,7% або на 653 765 осіб (станом на 30.09.2015 застраховано 4 765 558 фізичних осіб, станом на 30.09.2016 — 4 111 793 фізичні особи). Протягом 9 місяців 2016 року застраховано 1 236 917 фізичні особи, що на 22,1% або на 223 793 особи більше проти відповідного періоду 2015 року (за 9 місяців 2015 року застраховано 1 013 124 фізичних осіб).

Обсяг валових страхових виплат із страхування життя станом на 30.09.2016 становив 299,1 млн. грн. 3, що на 20,4% менше в порівнянні з відповідним періодом 2015 року (станом на 30.09.2015 — 375,6 млн. грн.) (рис. 1) [3].



Рис. 1 Динаміка страхових премій та страхових виплат із страхування життя за 2013-2015 рр., 9 місяців 2016 р. (млн. грн.)

Джерело: [3]

Як бачимо, в Україні існує можливість досягнути тих успіхів, що і зарубіжні країни в галузі страхування життя. Тільки для цього обов'язково необхідно врахувати ряд негативних чинників, які потребують вирішення. До них належать: відсутність платоспроможного попиту на страхові послуги внаслідок низького рівня життя населення, обмеженості корпоративних фінансів, нестійкості податкової системи, відсутності економічних стимулів для розвитку страхування. Для поступового розвитку цієї галузі у вітчизняній економіці необхідно: підвищити добробут громадян; законодавчо унормувати визначення фінансових ризиків; розвивати класичні види довгострокового і накопичувального особистого страхування; освоїти нові види страхування життя та поліпшити якість послуг; підвищити рівень капіталізації страхових компаній, їх фінансову стійкість, платоспроможність і конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість; розвивати сучасну інфраструктуру ринку страхування життя; підвищити якість підготовки і перепідготовки кадрів страхового бізнесу; підвищити прозорість страхового ринку, створити єдину базу даних; організувати роботу бюро страхових історій; впроваджувати в практику роботи страхових компаній новітні Інтернет технології; підвищити страхову культуру населення і його довіру до страхових компаній [2].

Отже, незважаючи на те, що частка страхування життя на страховому ринку України постійно зростає, цей показник ще далекий від рівня економічно розвинутих країн. Тому, ураховуючи, що страхування життя є потужним джерелом довгострокових інвестицій в економіку країни, створення умов для більш стрімкого його розвитку є важливою складовою політики держави [4].

Література:

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» від 04.10.2001 № 2745-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: rada.gov.ua.
2. Зіненко А. Сучасний стан та перспективи розвитку страхування життя в Україні: Чернігівський державний технологічний університет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/26_SSN_2010/Economics/71565.doc.htm
3. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/stat>
4. Копитіна І.В., Яценко В.М. Страхування життя в Україні: аналітичний огляд і перспективи розвитку // Науковий Вісник МДУ імені В.О. Сухомлинського. – Вип. 5.2 (101). Економічні науки

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРОЕКТА ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ УСЛУГ ТОПИНГА НАПОЛЬНОГО ПОКРЫТИЯ

Феклистова Инесса Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент

доцент кафедры политологии и государственной политики

*факультет государственного и муниципального управления и экономики
народного хозяйства*

*Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская
академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»
г. Орел, Россия*

Повышение эффективности хозяйственной деятельности предприятий и субъектов предпринимательской деятельности, обеспечение их выживаемости в условиях антироссийских экономических санкций предопределяют необходимость постоянного поиска новых видов оказываемых услуг. Эффективное функционирование предприятий и субъектов предпринимательской деятельности невозможно без научно обоснованного инвестиционного процесса. Оценка эффективности инвестиционных проектов — один из основных элементов инвестиционного анализа. Ошибки или игнорирование оценки эффективности инвестиций способны вызывать значительные финансовые риски и потери. Чтобы возвести их к минимуму, необходимо выбрать наиболее объективные, простые в применении и понятные методы определения эффективности инвестиций. В связи с этим поиск и анализ таких методов оценки эффективности инвестиций для предпринимателей приобретают особенную актуальность.

Проблемы оценки, разработки и анализа инвестиционных проектов находятся в центре внимания ученых, исследования которых легли в основу нашего исследования. Однако методы, которые используются в современной практике, основаны на расчете ожидаемых денежных потоков и слабо учитывают фазы инвестиционного проекта, конечные результаты и расходы каждой фазы, условия сравнимости вариантов (кроме фактора времени). В довольно сложных для понимания практических работников небольших строительных фирм и субъектов

предпринимательской деятельности расчетах основное внимание уделено периоду возвращения инвестиций за счет денежного потока или прибыли. При этом срок окупаемости и период возвращения инвестиций рассматриваются в отрыве один от другого, нарушаются основные принципы оценки эффективности, результаты заменяются расходами, а вместо потребляемых инвестиций используются примененные. Актуальность проблемы, ее практическое значение и недостаточность публикаций, понятных практическим работникам небольших строительных фирм и субъектам предпринимательской деятельности обусловили выбор темы статьи.

Под инвестициями нами понимается вложение капитальных средств (материальных, технических, финансовых, интеллектуальных ценностей) в объекты разных видов экономической деятельности с целью получения дохода или социального эффекта в будущем. Критический обзор методов, используемых для экономического обоснования инвестиционных проектов, свидетельствует, что проблема нуждается в дополнительных публикациях, представляющих интерес для практических работников небольших строительных фирм и субъектов предпринимательской деятельности. Для совершенствования методов экономического обоснования инвестиционных проектов необходимо: сформировать основополагающие принципы, на которых будут базироваться показатели эффективности; учесть фазы инвестиционного процесса; рассмотреть виды и особенности расчета потребляемых, примененных и кумулятивных инвестиций; рассмотреть виды результатов инвестиционного проекта; предложить методы расчета показателей абсолютной и сравнительной эффективности проектов; усовершенствовать методы соблюдения условий сравнимости вариантов; усовершенствовать методы расчета срока окупаемости инвестиций; рассчитать период возвращения кредитных инвестиций.

Инвестиционный процесс предлагается разбить на подготовительную, строительную и эксплуатационную фазы. В табл. 1 представлены целевые установки и взаимосвязи входа (расходов) и выхода (результатов) на каждой фазе инвестиционного проекта.

Таблица 1. Целевые установки и взаимосвязи расходов и результатов на различных фазах инвестиционного проекта

Фаза инвестиционного проекта	Цели	Вход (расходы, руб.)	Выход (результаты)
Фаза подготовки и обеспечения финансирования	Подготовка предварительного информационного меморандума	Расходы на подготовку предварительного информационного меморандума и открытие финансирования	Стоимость предварительного информационного меморандума
Фаза проектирования	Подготовка проектной документации	Расходы на подготовку проектной документации	Стоимость проектной документации

Фаза строительства	Выполнение строительных, монтажных, пусконаладочных работ	Расходы (авансированные инвестиции) на строительство, монтаж и пусконаладочные работы	Рыночная стоимость объекта строительства или оказания услуг
Фаза эксплуатации	Выпуск продукции (выполнение работ, услуг), которая удовлетворяет требованиям рынка	Расходы (потребляемые или примененные инвестиции) на выпуск продукции или оказание услуг	Объем продукции или оказания услуг в натуральном или стоимостном выражении

Для того, чтобы правильно и без проблем выбрать напольное покрытие для производственного помещения, необходимо выучить и знать его прямое назначение. К производственным помещениям можно отнести такие площадки, как цех, склад, холодильная камера, территории, где осуществляется производство какой-то продукции или хранится оборудование. Также при выборе стоит определить степень осуществляемой нагрузки, оценить то, в каком состоянии находится бетонная основа пола, марку состава бетонного основания. Необходимо заранее определиться с тем, будут ли какие-то дополнительные требования к покрытию (антистатическое или обладающее высокими показателями химической стойкости). Затем определяется сам вид напольного покрытия, каким оно будет: рулонным, плиточным или полимерным. Все подобные вопросы способна решить небольшая строительная компания, коллектив которой занимается не только установкой или заливкой полов в производственных помещениях, но также оценивает состояние основания и подбирает оптимальный вариант покрытия для того или другого помещения. Бюджетным вариантом является укрепление бетонного пола. Стандартные бетонные полы в настоящее время практически не используют. Как минимум, поверхность пола укрепляют топпингом, чтобы продлить срок его эксплуатации. Топпинг улучшает эксплуатационные качества пола, его износостойкость и термостойкость. К преимуществам технологии стоит отнести ее экономичность и минимальное время выполнения [1]. Расчет стоимости произведенных работ из топпингу пола приведен в табл. 2.

Таблица 2. Расчет стоимости работ по предоставлению услуг топпинга

Показатели	Ед. изм.	Количество	Цена, руб.	Общая стоимость, руб.
1 Монтаж армокаркаса Д10	м.кв	300	60	18000
2 Работы по топпингу бетонных полов с укрепленным верхним слоем	м.кв	300	260	78000
Всего по работам	-	-	-	96000

Материалы:				
1 Бетон М300 (с доставкой)	м.куб	30	4360	130800
2 Сухой упрочнитель бетона «Durostone»	кг	1200	56	67200
3 Лак для бетонных поверхностей «Duroseal»	л	30	740	22200
4 Краска полипропиленовая для бетона	кг	27	384	10368
5 Арматура Д10	т	2,10	42000	88200
6 Герметики для швов (0,6 кг)	шт.	10	660	6600
7 Праймер для швов	л	0,50	1060	530
8 Лента для швов	м. пог.	100	6,40	640
9 Пленка полиэтиленовая	м.кв	660	15,2	10032
10 Фиксатор-настил Р 30-40	шт.	600	7,6	4560
Всего материалов	руб.	-	-	341130
Другие расходы: накладные, транспортные расходы и расходный материал	руб.	300	-	36000
Общая стоимость	руб.	300	-	473130

Для выполнения работ необходимые инвестиции для приобретения стационарного бетононасоса НВТS80Е стоимостью 2460 тис. руб. Годовая выручка от предоставления услуг топпинга с использованием стационарного бетононасоса НВТS80Е составит:

$100 \text{ заказов} \times 300 \text{ кв.м (минимальный заказ)} \times 1577 \text{ руб.} = 47310 \text{ тис. руб.}$

Текущие расходы за год от предоставления услуг топпинга с помощью стационарного бетононасоса НВТS80Е составляют 60% от общей выручки:

$47310 \times 0,6 = 28386 \text{ тис. руб.}$

Наиболее целесообразным видом финансирования данного проекта является использование только собственных средств. Проект рассчитан на 5 лет.

Результаты расчетов финансирования проекта по предоставлению услуг топпинга пола с использованием стационарного бетононасоса НВТS80Е за счет собственного капитала приведены в табл. 3.

Таблица 3. Финансирование проекта по предоставлению услуг топпинга

Показатель	Годы						Всего
	0	2017	2018	2019	2020	2021	
Инвестиции, тис. руб.	2460						2460
собственный капитал	2460						2460

ссудный капитал	0						0
Налог на прибыль, %		20	20	20	20	20	
Ставка дисконта		25	25	25	25	25	
Выручка от реализации, тыс. руб.		47310	47310	47310	47310	47310	
Расходы, тыс. руб.		28386	28386	28386	28386	28386	
в т. ч. амортизация		492	492	492	492	492	
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.		18924	18924	18924	18924	18924	
Налог на прибыль, тыс. руб.		3785	3785	3785	3785	3785	
Чистая прибыль, тыс. руб.		15139	15139	15139	15139	15139	75695
Сумма денежных поступлений, тыс. руб.		15631	15631	15631	15631	15631	78155

Амортизация стационарного бетононасоса НВТS80Е нами рассчитана прямолинейным методом. Она составляет: $2460 / 5 \text{ лет} = 492 \text{ тыс. руб. за год}$.

Найдем чистый дисконтированный доход (ЧДД) по проекту:

$$NPV = 15631 / 1,25 + 15631 / 1,25^2 + 15631 / 1,25^3 + 15631 / 1,25^4 + 15631 / 1,25^5 - 2460 = 42036,2 - 2460 = 39576,2 \text{ тыс. руб.}$$

Величина чистого дисконтированного дохода составляет $39576,2 > 0$. Проект выгоден для строительного предприятия. Его можно принять к внедрению.

Срок окупаемости (T_{OK}) по данному мероприятию составит:

$$T_{OK} = 2460 / (42036,2 / 5) = 0,3 \text{ года или } 3,6 \text{ месяца.}$$

Индекс прибыльности ($I_{П}$) составит:

$$I_{П} = 42036,2 / 2460 = 17,09 \text{ или } 1709 \%.$$

Таким образом, в итоге экономический эффект от внедрения проекта по предоставлению услуг топпинга напольного покрытия составит 39576,2 тыс. руб., срок окупаемости — 3,6 месяца.

Выводы. 1. На фазе строительства общие расходы должны учитывать расходы на подготовку информационного меморандума и проектной документации, затраты на строительство, монтаж и пусконаладочные работы. Эти расходы должны учитывать убытки от замораживания инвестиций. Критерием выбора проекта является условие, что инвестор должен извлечь экономическую выгоду, которая покрывает уровень инфляции, компенсирует риск. Учет фактора времени дает возможность обосновать рыночную стоимость объекта строительства. Она должна превышать нормативные расходы инвестора.

2. В ходе проведенного исследования нами предложен и апробирован подход к экономическому обоснованию конкретного инвестиционного проекта по предоставлению услуг топпинга, который является простым для понимания практическими работниками небольших строительных фирм и субъектов предпринимательской деятельности. Проект выгоден для строительного предприятия.

Его целесообразно принять к внедрению. А предложенный подход к экономическому обоснованию конкретного инвестиционного проекта по предоставления услуг топпинга, в силу его простоты для понимания целесообразно использовать в практической деятельности.

Литература:

1. Современные технологии упрочнения бетонных полов: топпинг и пропитки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nastilaem.com/uprochnenie-betonnogo-pola.html#ixzz4SztNzVWw> (дата обращения: 19.03.2017 г.).

АНАЛІЗ СКЛАДУ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Гаращенко Владислав Олександрович

студент

кафедра економіки підприємства, обліку і аудиту

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

м. Черкаси, Україна

Науковий керівник - канд. екон. наук Бутко Н.В.

Заробітна плата виступає головним джерелом доходів населення, а відповідно визначає умови життєдіяльності працівника та його родини. В умовах ринкової економіки відбулися помітні зміни в оплаті праці, яка залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства. Тому аналіз складу фонду оплати праці є досить актуальним.

Фонд оплати праці — це основний економічний показник з оплати праці, що широко використовується у господарській практиці, статистичній звітності, економічному аналізі. Він охоплює [1, с. 273]: фонд основної заробітної плати; фонд додаткової заробітної плати персоналу підприємства; інші заохочувальні та компенсаційні виплати, крім тих які законодавчо не належать до фонду оплати праці (наприклад, допомога з тимчасової непрацездатності тощо).

До фонду основної заробітної плати включаються: заробітна плата, нарахована за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці за відрядними розцінками, тарифними ставками робітників та посадовими окладами; суми процентних або комісійних нарахувань залежно від обсягу доходів, отриманих від реалізації продукції (робіт, послуг), якщо вони є основною заробітною платою; суми авторського гонорару працівникам підприємств і (або) оплата їх праці, що здійснюються за ставками (розцінками) авторської винагороди, нарахованої на даному підприємстві [2, с. 142].

До фонду додаткової заробітної плати входять надбавки та доплати до тарифних ставок та посадових окладів у розмірах, передбачених чинним законодавством.

До інших заохочувальних та компенсаційних виплат належать: оплата простоїв не з вини працівника; суми, що виплачуються працівникам, які перебувають у відпустці з ініціативи адміністрації з частковим збереженням заробітної плати; суми,

що виплачуються працівникам, які брали участь у страйках; винагороди за вислугу років, стаж роботи; винагороди за відкриття, винаходи і раціоналізаторські пропозиції та інші виплати.

Аналіз складу фонду оплати праці та інших виплат ДП «Черкаський консервний комбінат», представлений в табл. 1.

Таблиця 1. Аналіз складу фонду оплати праці та інших виплат на ДП «Черкаський консервний комбінат», тис. грн.

Показники	2013р.	2014р.	Абсолютне відхилення 2014 від 2013 р., тис. грн.	2015р.	Абсолютне відхилення 2015 від 2014 р., тис. грн.	Відносне відхилення, %	
						2014 від 2013	2015 від 2014
Фонд оплати праці штатних працівників, усього	373,8	273,1	-100,7	280,1	7,0	73,06	102,56
Фонд основної заробітної плати	303,9	208,9	-95	182,8	-26,1	68,74	87,51
Фонд додатко-вої заробітної плати	62,9	59,0	-3,9	94,8	35,8	93,78	160,68
Надбавки та доплати до тарифних ставок	32,6	31,9	-0,7	22,3	-9,6	97,85	69,91
Заохочувальні та компенсаційні виплати	7,0	5,2	-1,8	2,5	-2,7	74,28	48,08
Оплата за невідпрацьований час	30,3	27,1	-3,2	25,5	-1,6	89,44	94,10

Джерело: статистична звітність ДП «Черкаський консервний комбінат» за 2013-2015 рр.

Фонд оплати праці штатних працівників в 2013 р. становив 373,8 тис. грн., а в 2014 р. — 273,1 тис. грн., тобто абсолютне відхилення складає -100,7 тис. грн. В 2015 р. фонд оплати праці штатних працівників склав 280,1 тис. грн., а відносне відхилення останнього досліджуваного року від 2014 р. складає 102,56 %.

Розмір фонду основної заробітної плати 2013 р. складає 303,9 тис. грн., а відносне відхилення 2014 р. від 2013 дорівнює 68,74 %. Абсолютне відхилення фонду основної заробітної плати 2015 від 2014 р. складає 26,1 тис. грн.

Фонд додаткової заробітної плати в ДП «Черкаський консервний комбінат» в 2015 р. становив 94,8 тис. грн., в 2014 р. — 59,0 тис. грн., а в 2013 р. — 62,9 тис. грн., а відносне відхилення 2014 року від 2013 дорівнює 93,78%. В 2015 році фонд додаткової заробітної плати складає 94,8 тис. грн., а абсолютне відхилення 2015 року від 2014 становить 35,8 тис. грн.

Розмір надбавок та доплат до тарифних ставок в ДП «Черкаський консервний комбінат» має тенденцію до зниження і в 2015 р. становив лише 22,3 тис. грн. Розмір заохочувальних та компенсаційних виплат аналогічно попередньому показнику зменшується протягом досліджуваного періоду.

Оплата за невідпрацьований час в 2013 р. складала 30,3 тис. грн., а її абсолютне відхилення 2014 р. від 2013 р. становить -3,2 тис. грн. В 2015 р. цей показник становив 25,5 тис. грн., а відносне відхилення 2015 р. від 2014 р. складає 94,1%.

Отже, в процесі аналізу складу фонду оплати праці та інших виплат вивчаються найбільш суттєві елементи, які складають основу фонду оплати праці підприємства.

Література:

1. Іляш О.І. Економіка праці та соціально-трудова відносина : навч. посібн. / О.І. Іляш, С.С. Гринкевич. – К.: "Ліра-К". – 2010. – 476с.
2. Бараник З.П. Статистика праці: навч. посібн. / З.П. Бараник. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.

IONS OF SAFETY OF EMPLOYMENT ARE AT THE MARKET OF

Alla Girman

PhD in Political Science, Associate Professor

Associate Professor of the Department of Economics and Social Relations

The University of Customs and Finance

Dnepr, Ukraine

ДЕЯКІ ПИТАННЯ БЕЗПЕКИ ЗАЙНЯТОСТІ НА РИНКУ ПРАЦІ

Гірман Алла Павлівна

к.політ.н., доцент

кафедри економіки та соціально-трудова відносин

Університету митної справи та фінансів

м. Дніпро, Україна

На сьогодні ринок праці та зайнятість населення посідають особливе місце в системі ринкових відносин. Більшість економічних, соціальних, демографічних явищ, щось відбуваються в ринковій економіці, прямо чи опосередковано, повністю чи частково відображають процеси, щось відбуваються над ринку праці. Адже сучасний стан ринку праці в Україні формується під впливом економічної ситуації, яка

характеризується триваючим спадом виробництва, фінансовою розбалансованістю економіки, недостатнім реформуванням господарського механізму.

В сучасних умовах проблема зайнятості набуває нового звучання як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Вирішення її означає створення ефективної економіки, здатної забезпечити соціальний прогрес суспільства. Проте, до цього часу залишається недостатньо опрацьованою недосконалість системи, яка стосується впливу нових форм із видів зайнятості над управління людським потенціалом в організації, а також регулювання соціально-трудова відносин при застосуванні нестандартних форм зайнятості, відсутності ефективної системи захисту інтересів усіх учасників соціально-трудова відносин.

На сьогодні все різноманіття підходів до трактування ринку праці в вітчизняній літературі можна звести до двох напрямків. Прихильники першого напряму обмежують пропозицію ринку праці працездатним населенням, яке перебуває в пошуку іншої роботи, вперше вступає над ринок праці або шукає зайнятість після перерви в роботі. Хоча такий підхід правомірний як інструмент оперативного вирішення проблем зайнятості, він звужує проблему зайнятості із виводить зі сфери ринку праці інші, крім пошуку робочого місця, аспекти, такі як стабільність робочого місця, досягнення максимальної відповідності роботи і працівника, питання винагороди праці, участі праці у створенні із розподілі національного доходу тощо.

Наразі проблема безробіття потребує негайного вирішення і глибокого наукового аналізу так вироблення на цій основі практичних рекомендацій, які можуть використовуватися для розробки із реалізації ефективної соціально-економічної політики, направленої на забезпечення продуктивної зайнятості активного населення країни, зменшення рівня безробіття до мінімального соціально-допустимого рівня. Найбільш гострою проблемою у цій сфері є формування цивілізованого ринку праці, заснованого над різноманітті форм власності, свободі підприємницької діяльності, трудової активності й свободі праці.

Тенденція до зростання числа безробітних свідчать про потребу прийняття термінових заходів, необхідних для вирішення проблеми зайнятості так створення робочих місць. Варто звернути увагу, що до складу безробітних не включаються близько 2 млн. селян, які живуть лише із присадибного господарства, особи, котрі працюють на «чверть ставки» із ті, хто мають тимчасові підробітки. Та ще близько 7 млн. наших співвітчизників через відсутність роботи виїхали за кордон на заробітки. То ж реальна картина є ще більш вражаючою.

Ускладнює ситуацію відсутність комплексного системного підходу до потреб кадрового забезпечення виробничої сфери як на загальнодержавному, такі із на регіональному рівні, щось призвело до зростання невідповідності між потребою у кваліфікованих кадрах і фактичною професійно-кваліфікаційною структурою пропозиції робочої сили. На сьогодні від України наявна тенденція невідповідності професійної структури безробітних, зареєстрованих у державній службі зайнятості потребам у робочій силі.

Переважає частина сучасного ринку праці прив'язана до стабільних робочих місць над підприємстві. Але глобальні технологічні так економічні тенденції останніх років сприяють розмивання цієї традиційної моделі зайнятості, якась передбачає конкретного роботодавця, безстроковий трудовий договір, зайнятість протягом повного робочого дня, чітко окреслені професійні позиції із перспективи кар'єрного

просування. Поступово над зміну ключовим поняттям, пов'язаним із зайнятістю в постіндустріальному суспільстві (трудова біографія, трудовий договір, місце роботи, робочий час), приходять нові категорії: мобільне робоче місце, гнучкий графік, строковий трудовий договір. З'явилися нові форми взаємодії суб'єктів ринку праці – гнучкі (нестійкі) форми зайнятості.

Наразі існує чимало різних варіантів зайнятості, пов'язаної зі нестандартними формами, зокрема такі як: повна зайнятість за умов гнучких форм організації робочого часу; неповна зайнятість; тимчасові працівники; зайнятість над засадах вторинної зайнятості; зайнятість над основі договорів цивільно-правового характеру; надомна праця; праця за викликом; дистанційна зайнятість; позикова праця (лізинг персоналу, аутстафінг персоналу, аутсорсинг персоналу); неформальна зайнятість.

Тобто на ринку праці є можливість вибору різних аут-технологій в залежності від стратегічних цілей підприємств. Проте ідентифікація можливостей та потенційних ризиків, зі якими пов'язані гнучкі форми зайнятості, має вирішальне значення у ході прийняття рішення про доцільність входження в систему позикової праці для обох сторін трудових відносин. Так, можливості та ризики роботодавця можуть бути різноманітними (рис. 1):

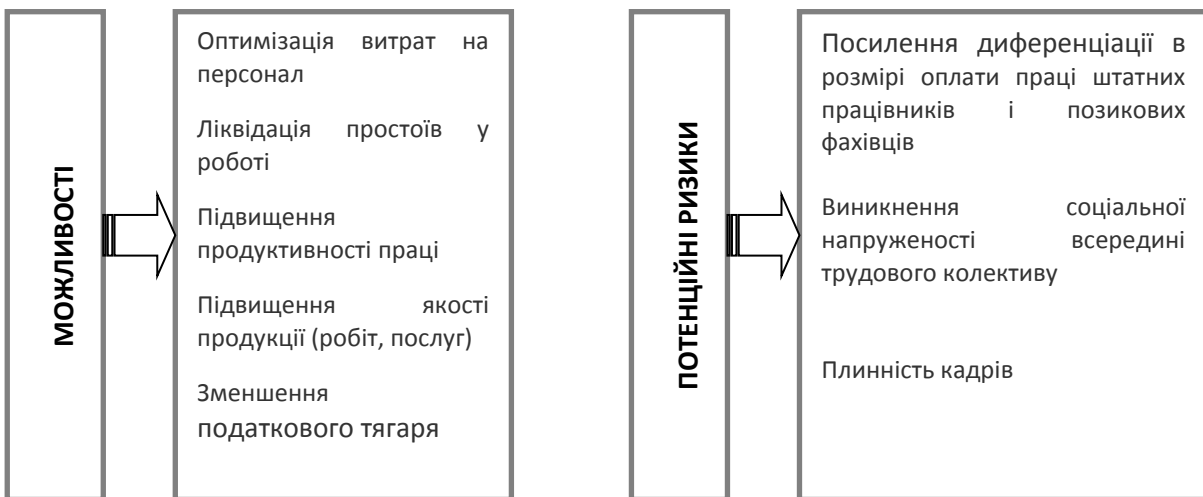


Рис.1. Переваги та недоліки застосування гнучких форм зайнятості (з позиції роботодавця)

Джерело: розроблено автором

Розроблення методики оцінки соціально-економічної ефективності позикової праці зі позицій роботодавця із працівника, розширить інформаційно-аналітичне забезпечення управлінських рішень, пов'язаних зі стимулюванням, продуктивністю, умовами цього виду праці, конкурентоспроможністю його суб'єктів.

У свою чергу, для працівника за допомогою можливостей, що відкриваються при використанні гнучкої зайнятості, спрощується проблема працевлаштування, оскільки з'являється новий спосіб співпраці зі роботодавцем. У розвинутих країнах дистанційна зайнятість зайняла чільне місце серед інших видів зайнятості працездатного населення. В Україні ж широке впровадження нестандартних форм зайнятості від умовах кризового стану економіки може стати визначальним кроком до соціально-економічної безпеки індивіда, адже для більшості людей робота є

практично єдиною можливістю забезпечити себе засобами до існування, основною формою реалізації себе як особистості.

Підсумовуючи викладене, слід підкреслити — вирішення назрілих проблем ринку праці в Україні можливе шляхом більш активного застосування нестандартних форм зайнятості. На сьогодні гнучкий ринок праці являє собою інститут надання будь-яких форм реалізації економічної (трудової) активності, щось передбачає вихід за межі нормальної тривалості робочого дня (тижня) із цілорічної зайнятості, підписання тимчасових (зокрема, короткотермінових) трудових контрактів тощо. Разом зі тим, поява таких форм не викликана виключно прагненням запобігання масовому безробіттю, аж має більш глибокі причини. Над думку сучасних економістів, гнучкий ринок праці як запобігання масовому безробіттю дає можливість: скоротити загальну чисельність незайнятого населення, надаючи роботу на умовах, прийнятних для окремих категорій громадян (жінок, молоді, людей похилого віку тощо); збільшити (чи принаймні зберегти при скороченні обсягів виробництва) кількість зайнятих за рахунок розділу їхні між працюючими і скорочення робочого часу; розширити можливості працевлаштування безробітних так зайнятості за нестандартними організаційними формами (нестандартний робочий день або тиждень, строкові контракти та ін.).

Український ринок зайнятості поступово переймає зарубіжний досвід у різних аспектах, у тому числі запроваджується гнучка зайнятість над офіційному рівні. Для її розвитку потрібно сформувати умови правового забезпечення із регулювання відносин такої роботи.

Література:

1. Adecco исследовала «гибкие формы занятости» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hrpuls.ru/2011/05/adecco-issledovala-gibkie-formyi-zanyatosti>.
2. Про зайнятість населення: Закони України від 05.07.2012 р. № 5067-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main>

ЦІНОВИЙ ФАКТОР У ВИМІРЮВАННІ ВВП

Гапак Наталія Мирославівна

к.е.н., доцент

кафедра економіки підприємства

економічний факультет

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

м. Ужгород, Україна

Усі макроекономічні показники обчислюються в поточних цінах, які, як правило, змінюються порівняно з цінами попереднього періоду. Тому на рівень макроекономічних показників впливають як реальні зміни в економіці — в обсягах виробництва, так і зміни цін.

Номінальний ВВП (ВВП_н) — це обсяг виробництва, що обчислюється в поточних цінах, тобто в цінах того періоду, який аналізується, в цінах, що існують на

момент виробництва. На величину номінального ВВП впливають зміни обсягу виробництва і рівня цін.

$$\text{ВВП}_H = \sum_{i=1}^n P_i^t \times Q_i^t \quad (1)$$

де P_i^t — ціна i -го товару у поточному році;
 Q_i^t — обсяг виробництва i -го товару у поточному році.

Реальний ВВП (ВВП_P) обчислюється у постійних (незмінних) цінах. На величину цього показника впливає лише зміна обсягів виробництва.

$$\text{ВВП}_P = \sum_{i=1}^n P_i^o \times Q_i^t \quad (2)$$

де P_i^o — ціна i -го товару у базисному році.

Реальний ВВП можна також розрахувати шляхом коригування номінального ВВП на індекс цін:

$$\text{ВВП}_P = \frac{\text{ВВП}_H}{I_{\text{ц}}} \quad (3)$$

Індекс цін — відносний економічний показник, який характеризує зміну сукупного (середнього) рівня цін.

Для проведення відповідних коригувань використовуються цінові індекси Ласпейреса, Пааше та Фішера.

Індекс Ласпейреса показує, як змінюються ціни за два порівнювані періоди, якщо структура виробленого ВВП залишається незмінною. Зрозуміло, що при цьому зміни у виробництві та споживанні, пов'язані з НТП, не враховуватимуться:

$$I_{\text{ц}}^L = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i^o \times P_i^t}{\sum_{i=1}^n Q_i^o \times P_i^o} \quad (4)$$

де Q_i^o — обсяг виробництва i -го товару у базисному році.

Цей індекс дещо завищує темпи зростання рівня цін, тому що в процесі його розрахунків нехтують тим фактом, що зі зміною цін відбуваються зміни в структурі споживчих товарів. При цьому не враховується можливість заміни дорожчих благ дешевшими, розширення вибору споживача унаслідок появи на ринку нових продуктів, підвищення якості товарів і послуг.

Індекс Ласпейреса, розрахований для споживчого кошика (набір товарів і послуг, необхідних для задоволення першочергових потреб, згідно Постанови КМУ від 11 жовтня 2016 № 780 [1] станом на 2017 рік споживчий кошик українця, складається з 296 найменувань товарів і послуг), називається індексом споживчих цін. Він показує, у скільки разів змінився рівень цін фіксованого кошика споживчих

товарів і послуг. Індекс споживчих цін розраховується щомісяця і є оперативним та найпоширенішим показником рівня інфляції.

Можливе також обчислення індексу цін виробників промислової продукції, індексу цін реалізації сільськогосподарської продукції тощо. Перший з них відображає зміну цін, що їх встановлюють виробники для продажу товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках. При цьому ціни виробників не враховують ПДВ та акцизного збору.

Індекс Пааше частково усуває обмеженість індексу Ласпейреса, тому що враховує товарну структуру виробництва поточного періоду:

$$I_{ц}^{п} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i^t \times P_i^t}{\sum_{i=1}^n Q_i^t \times P_i^o} \quad (5)$$

Даний індекс дещо занижує зростання рівня цін в економіці, так як не враховує динаміку структури ВВП, тоді як структурні зрушення у ВВП частково компенсують підвищення цін на окремі товари.

Індекс Пааше, розрахований для сукупності товарів і послуг, що входять до складу ВВП, називається дефлятором ВВП. Дефлятор ВВП враховує ціни не лише на споживчі товари та послуги, але й ціни інвестиційних товарів, товарів та послуг придбаних державою, а також товарів світового ринку.

Звісно, що індекс споживчих цін і дефлятор ВВП дають різну характеристику зміни рівня цін, оскільки між ними існують такі суттєві відмінності:

- дефлятор ВВП відображає зміну цін на всі вироблені товари, а індекс споживчих цін — тільки на ті товари, що входять до споживчого кошика;
- дефлятор ВВП не відображає зміни цін на імпортні товари, тому що імпорт не входить до складу ВВП. Однак до складу споживчого кошика можуть входити імпортні товари, тому в індексі споживчих цін знаходять своє відображення зміни цін на ці товари;
- дефлятор ВВП є поточно зваженим (індекс Пааше), а індекс споживчих цін є базисно зваженим (індекс Ласпейреса).

На практиці ж відмінність між цими індексами незначна, і вони обидва досить добре відображають тенденцію та швидкість зміни цін.

Індекс Фішера, як середнє геометричне значення індексів Ласпейреса і Пааше, усуває їхню обмеженість:

$$I_{ц}^{\phi} = \sqrt{I_{ц}^l \times I_{ц}^п} \quad (6)$$

Індекси цін, розраховані для окремих категорій товарів, робіт і послуг в українській економіці, подані у таблиці 1:

Таблиця 1. Динаміка цін в Україні, % (з червня 2014р. — без врахування тимчасово окупованої території АРК, з 2015р. — без врахування тимчасово окупованої території АРК та частини Донецької і Луганської областей)

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Індекс споживчих цін	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4
Індекс цін виробників промислової продукції	120,9	119	103,7	101,8*	117,1	136	120,5
Індекс цін реалізації с/г продукції***	130	113,6	106,8	97,1	124,3	154,4	109,3**
Індекс цін на будівельно-монтажні роботи	115,8	119,4	112,6	105,6	109,5	127,1	109,2

*грудень у % до грудня попереднього року

**за січень-листопад 2016 року до відповідного періоду 2015 року

***сільськогосподарські підприємства, крім малих

Сформовано на основі даних [2]

Найменші показники індексів були наявні у 2013 році, коли по деяким позиціям навіть є зниження відповідного рівня цін — індекс споживчих цін та індекс цін сільськогосподарської продукції. Найвищі показники по усім представленим основним індексам цін спостерігались у 2015 році. Слід зазначити, що тенденції зміни індексів (їх збільшення чи зменшення) є спільними для усіх розглядуваних груп, що чітко видно з наступного рисунку.

Дані щодо такого індексу цін, як дефлятора ВВП, а також щодо відповідних рівнів ВВП України у фактичних (поточних) та порівняльних (постійних) цінах представлено у наступній таблиці:

Таблиця 2. Динаміка ВВП України (без врахування тимчасово окупованої території АРК, з 2014р. — без врахування тимчасово окупованої території АРК та частини Донецької і Луганської областей)

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП, факт.ціни, млн. грн. (номінальний ВВП)	1 079 346	1 299 991	1 404 669	1 465 198	1 586 915	1 988 544
ВВП, ціни попереднього року, млн. грн. (реальний ВВП)	949 619	1 138 338	1 303 094	1 404 293	1 369 190	1 431 826
Індекс фізичного обсягу ВВП, % до попер. року,	104,1	105,5	100,2	100	93,4	90,2
Дефлятор ВВП, % до попер. року	113,7	114,2	107,8	104,3	115,9	138,9

Сформовано на основі даних [2]

З 2010 до 2013 року обсяг реального ВВП мав тенденцію щорічного зростання. Крім цього, індекси фізичного обсягу за ці роки нижче 100% не знижувалися, а отже, обсяг реального ВВП кожного наступного року дорівнював або перевищував обсяг номінального ВВП попереднього року і, відповідно, реально не був меншим за номінальний ВВП 2010 року. Така позитивна динаміка вказувала про незначне, але все ж таки зростання економіки України в загальному розумінні.

У 2014 році зростання обсягу номінального ВВП у порівнянні з 2013 роком сягнуло 121,717 млрд. грн., або 108,3%, у той самий час обсяг реального ВВП у 2014 році впав на 35,103 млрд. грн., або до 97,5%. Такі значні перепади, коли номінальний ВВП зростає, а реальний падає, відбувається під час інфляції у зв'язку зі зростанням цін на товари та послуги з одночасним скороченням обсягів виробництва, споживання (надання) цих товарів (послуг). У підсумку скорочується купівельна спроможність населення та спостерігається падіння рівня життя.

Збільшення номінального ВВП у 2015 році склало 401,629 млрд. грн., або 125,3%, тоді як збільшення реального ВВП у цінах 2014 року становить лише 62,636 млрд. грн., або 104,6%. Разом з тим, зменшення реального ВВП у цінах 2010 року склало 104,7 млрд. грн., або 90,2%. Отож, зростання реального ВВП у цінах 2014 року зумовлене не фактичним збільшенням фізичного обсягу виробництва товарів і послуг, а значним перевищенням індексу цін (рівня інфляції) у 2014 році порівняно з 2015 роком.

Література:

1. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення: Постанова КМУ від 11 жовтня 2016р. №780 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.buhoblik.org.ua/rizni/spozhivkoshik/postanova-780.html>
2. Державна служба статистики України / офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ УКРАЇНИ

Глухан Марта Богданівна

студентка

кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту

економічний факультет

Львівський національний університет ім. Івана Франка

м. Львів, Україна

Науковий керівник — канд. екон. наук, доц. Рудик О.Р.

Страховання життя належить до стратегічно важливої складової страхового захисту населення країни. Воно забезпечує значну частину довгострокових інвестицій в національну економіку та сприяє підвищенню її конкурентоспроможності. Тому ринок страхування життя є своєрідним індикатором розвитку економіки, інвестиційного ринку держави. Створення сприятливих умов для функціонування

ринку страхування життя в Україні є надзвичайно важливим питанням, що вимагає глибокого наукового вивчення та послідовних практичних дій з боку держави, страховиків та суспільства в цілому.

Дослідженню теоретико-методологічних засад зі страхування життя, присвячені праці вітчизняних та закордонних науковців: Т. Артюх, Є. Андрієвський, В. Базилевич, Н. Внукова, О. Гаманкова, О. Залетов, В. Командовська, В. Серебровський, Л. Лондар, М. Мних, Т. Татаріна, Н. Ткаченко, Я. Шумелда, Т. Яворська, М. Туган-Барановський, А. Манес, О. Фарат, Ф. Хенке, В. Шахов та ін.

Страхування життя — це вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування у разі смерті застрахованої особи, а також, якщо це передбачено договором страхування, у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та (або) досягнення застрахованою особою визначеного договором віку [2].

На відміну від розвинених країн, в яких страхування життя — це, в першу чергу, інвестиційний інструмент, який має значну популярність. В Україні страхування життя ще не набуло значного розвитку.

Галузь страхування життя в Україні останніми роками демонструє певне зростання. Мають місце процеси збільшення обсягів страхових премій, залучених за договорами страхування життя, збільшення кількості застрахованих осіб, розширення лінійки страхових послуг.

За даними Ліги страхових організацій України в нашій державі станом на 30.09.2016 р. кількість осіб, що уклали договори страхування життя становила 4,1 млн. осіб, що становить близько 9% населення країни. Для порівняння кількість застрахованих осіб у Західній Європі становить 85-90% усього населення [3].

Аналізуючи основні показники розвитку вітчизняного страхового ринку можемо спостерігати тенденцію до зменшення кількості страхових компаній, зокрема тих, що займаються страхуванням життя. Станом на 30.09.2016 р. кількість страхових компаній, що займаються страхуванням життя становила 43 компанії, при цьому станом на 30.09.2015 року кількість таких компаній становила 50. Тобто за рік їх кількість зменшилась на 7 компаній, або на 14% [1]. Це пов'язано, в основному, з нестабільною політично-економічною ситуацією в нашій країні.

В Україні найбільшими страховиками, що займаються страхуванням життя, є ПрАТ «Мет Лайф» та ПрАТ «ТАС». Ці компанії займають лідируючі позиції у рейтингах страхових компаній за страховими преміями, виплатами, резервними активами та іншими критеріями [4].

За розмірами страхових премій ринок страхування життя України за 9 місяців 2016 року в порівнянні з аналогічним періодом 2015 року зріс на 32,2%, тобто на 483,9 млн. грн. В підсумку за 9 місяців 2016 року страхові компанії отримали страхових премій на суму 2,1991 млрд. грн. При цьому 95,4% страхових платежів отримано від фізичних осіб (1,9 млрд. грн.), а від юридичних осіб — 4,6% (92,4 млн. грн.). В свою чергу об'єм страхових виплат за 9 місяців 2016 року зменшився на 20,4% до рівня 299,1 млн. грн.

На страховому ринку України 99,4% валових страхових премій акумулюють 20 СК «Life». Індекс Герфіндаля — Гіршмана (ННІ) по ринку страхування життя склав

1048,93, що свідчить, що за 9 місяців 2016 року спостерігається помірна монополізація [1].

Серед основних проблем, які стримують розвиток страхового ринку загалом та ринку страхування життя в Україні зокрема, можна виділити наступні [3]:

- відсутність культури страхування в українського населення;
- нестабільність політичної ситуації в Україні;
- нестабільність національної валюти, що зменшує інвестиційну привабливість страхування;
- недовіра населення до страхових компаній;
- недосконалість захисту прав споживачів страхових послуг;
- невисокий рівень доходів населення;
- недостатньо ефективна державна політика щодо стимулювання процесів забезпечення життя громадян.

Для вирішення цих проблем, перш за все необхідно:

- впровадити європейські принципи регулювання страхової діяльності;
- забезпечити прозорість страхового ринку;
- прийняти законодавчі акти, які б змінили діючу систему оподаткування та дозволили підприємствам включати витрати на страхування життя своїх працівників до валових витрат, що забезпечить соціальний захист працюючих;
- законодавчо врегулювати питання захисту заощаджень громадян за довгостроковим страхуванням життя, здоров'я та пенсійним страхуванням.

Наведені заходи сприятимуть подоланню кризових тенденцій на страховому ринку України загалом та на ринку страхування життя зокрема, значно поліпшать фінансовий стан страхових компаній та позитивно вплинуть на розвиток фінансового ринку в цілому. Вітчизняний ринок страхування життя необхідно реформувати, обов'язково враховуючи при цьому сучасний стан розвитку економіки країни, теперішній стан функціонування страхового ринку, а також соціальне значення страхування життя та притаманний цій підгалузі потужний інвестиційний потенціал. Формування розвинутого ринку страхування життя забезпечить сприятливі умови для ринкової трансформації та стабільний розвиток національної економіки.

Література:

1. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2016 року // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.
2. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР.
3. Стецюк Т.І. Сутність страхування життя: значення, функції, ризики.-К.: КНЕУ, 2015.
4. Осадець С. Страхування: підруч. / за заг. ред. С.Осадця. – К.: КНЕУ, 2002. –599 с.
5. Татаріна Т. Ринок страхування життя в Україні: проблеми та перспективирозвитку / Т. Татаріна // Наука й економіка. –2010. –No 2 (18).

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «СИСТЕМНО-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ»

Гринюк Ірина Миколаївна

аспірант

кафедра обліку і аудиту

*Інститут економіки та управління в нафтогазовому комплексі
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

м. Івано-Франківськ, Україна

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Орлова В.К.

Задля ефективного управління оборотним капіталом необхідно розробити систему управління, яка буде ґрунтуватись на взаємозв'язках між складовими оборотного капіталу (дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, запасами та іншими оборотними активами). З метою формування такої системи потрібно, насамперед, з'ясувати суть понять «управління», «система», «система управління», «системно-орієнтоване управління», «управління оборотним капіталом», «системно-орієнтоване управління оборотним капіталом».

Управління, як процес, пройшло декілька етапів становлення на основі: контролю (з 1900-х рр.); екстраполяції (з 1950-х рр.); передбачення змін (з 1970-х рр.); гнучких швидких рішень (з 1990-х рр.). [1, с. 40; 2, с. 30; 3, с. 53; 4]

Управління — це цілеспрямовані дії на об'єкт з метою зміни його стану чи поведінки у зв'язку зі зміною обставин. [5]

Управління — складний і динамічний процес, керований і здійснюваний людьми для досягнення поставленої мети. [6]

Управління — означає передбачати зміни, які відбуваються в системі після подачі управлінського впливу. [7, с.16]

У минулому процес управління, в основному, був зосереджений на виробничому процесі, проте, глобалізація економіки у ХХІ ст. спонукає розширити сферу управління на активи, капітал, зобов'язання, фінансові результати підприємства тощо.

Система (гр. *systema* — ціле, складене з частин, об'єднання) — сукупність визначених елементів, між якими існує закономірний зв'язок чи взаємодія. [8]

Австрійський біолог і філософ Людвіг фон Берталанфі [9] досить чітко сформулював проблему побудови загальної теорії систем. Він розглядав систему як комплекс взаємодіючих елементів. Це поняття дотепер — основа використовуваних понять «системи». Вчений робить акцент не на тому, що ціле складається з частин, а на тому, що поведінка і властивості цілого визначаються взаємодією його частин.

В.Н. Садовський [10] у поняття «система» включає характеристики: взаємозв'язок елементів системи; система утворює особливу єдність із середовищем; будь-яка система являє собою елемент системи більш високого порядку; елементи будь-якої системи звичайно виступають елементами більш низького порядку. Ці вимоги до системи орієнтують системний підхід не тільки на аналіз єдності елементів, але і на розгляд включеності системи в середовище, її взаємодії з ним. Сама система представляється як елемент більш широкої системи, яка охоплює дану.

В.С. Тяхтін [11] під системою розуміє множину пов'язаних між собою компонентів тієї чи іншої природи, упорядковану за відносинами, які мають певні властивості; множина характеризується єдністю, яка виражається в інтегральних властивостях і функціях множини. Близьке за значенням до цього визначення дає Л.І. Уємов. [12] Система розуміється ним як множина об'єктів, на яких реалізується задалегідь визначене відношення з фіксованими властивостями. Іншими словами система — безліч об'єктів, які володіють задалегідь заданими властивостями з фіксованими відносинами між ними. Визначення будуються на основних поняттях: «річ — властивість — відношення».

Система управління — це заснована на наукових підходах і практичних методах система внутрішньої діяльності підприємства, що забезпечує процес прийняття і реалізації конкурентоспроможних рішень. [1]

Системно-орієнтоване управління є засобом вирішення складних проблем, оскільки в його основі лежать наукові методи і воно забезпечує одержання результатів відповідно до діяльності системи. Особливість системно-орієнтованого управління підприємством полягає в тому, що в допустимих межах об'єкт досліджується як одне ціле з врахуванням внутрішніх взаємозв'язків між окремими елементами і зовнішні зв'язків з іншими системами та об'єктами. [13, с.76]

Формування системи управління оборотним капіталом направлене на вирішення ряду завдань, зокрема визначення взаємозв'язків між складовими системи, визначення ризиків нестачі грошових коштів і псування запасів, вибір методів та засобів досягнення поставлених цілей.

Суть системно-орієнтованого управління оборотним капіталом нафтогазових підприємств полягає у:

- визначенні та подальшому врахуванні складності оборотного капіталу, як економічної категорії;
- визначенні особливостей складових частин оборотного капіталу та взаємозв'язків між ним;
- орієнтації системи на вибір методів та засобів ефективного управління оборотним капіталом для поточних і стратегічних цілей.

На основі вищенаведених понять можна сформулювати наступне визначення поняття системно-орієнтоване управління оборотним капіталом. Отже, системно-орієнтоване управління оборотним капіталом — це процес, що передбачає застосування методів та інструментів, за допомогою яких вивчають оборотний капітал через призму взаємозв'язків між його складовими (дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, запасами та іншими оборотними активами).

Література:

1. Мізюк Б.М. Стратегічне управління: підручник / Б.М. Мізюк. – Львів: «Магнолія 2006», 2006. – 392 с.
2. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посіб. / А.П. Міщенко. – К.: ЦУЛ, 2004. – 336 с.
3. Редченко К.І. Аудит стратегічних управлінських рішень, прогнозів та проектів / К.І. Радченко. – Монографія. – Львів: Видавництво ЛКА, 2001. – 402 с.
4. Партин Г.О. Системно-орієнтоване управління витратами промислового підприємства: Монографія/ Г.О. Партин, А.І. Ясінська// Л.: ЗУКЦ, ППНВФ «Біапр».– 2011. – 200с.

5. Кузьмін О.Є. Менеджмент [Текст]: Конспект лекцій: Навч. посібник для студ. напрямів «Економіка і підприємництво» та «Менеджмент» / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник; Національний ун-т «Львівська політехніка». Інститут дистанційного навчання. – Л.: Видавництво Національного ун-ту «Львівська політехніка», 2002. – 132 с.: рис. – (Серія «Дистанційне навчання»; № 2)
6. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О.С. Іванілов — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 728 с.
7. Глушков В. Бесіди про управління / В. Глушков, Г. Добров, В. Терещенко. – К.: Політвидав України, 1973. – 206 с.
8. Філософський словник / за ред. члена-кореспондента АН УРСР В.І. Шинкарука. – Київ: [б.в.], 1973, с. 475
9. Берталанфи Л. Общая теория систем – обзор проблем и результатов / Л. Берталанфи // Системные исследования: Ежегодник. – М., 1969. –] [Берталанфи Л. Общая теория систем: критический обзор / Л. Берталанфи // Исследования по общей теории систем. – М. : Прогресс, 1969. – С. 23–82.
10. Садовский В.Н. Основания общей теории систем. Логико-методологический анализ / В.Н. Садовский. – М. : Наука, 1974. – 279 с.
11. Тюхтин В.С. О подходах к построению общей теории систем / В.С. Тюхтин // Системный анализ и научное знание. – М. : Наука, 1978. – С. 42–60.
12. Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем / А.И. Уемов. – М. : Мысль, 1978. – 272 с.
13. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: Монографія/ Г.О. Партин// К.: УСБ НБУ, 2008. – 219 с.

РИНОК КРЕАТИВНИХ ПРОСТОРІВ УКРАЇНИ: СУТНІСТЬ, РОЛЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Марія Олександрівна Карп'як

кандидат економічних наук,

науковий співробітник відділу регіональної економічної політики

ДУ «ІРД НАН України імені М.І.Долішнього»

м. Львів, Україна

У сучасних умовах трансформації та інформатизації суспільства дедалі більшого значення набуває дослідження процесів становлення та розвитку нових видів економічної діяльності, які формуються у регіонах України, а з ними і нових ринків, які в свою чергу мають значний вплив на життєдіяльність даних регіонів. У зв'язку з несприятливою економічною ситуацією, що сформувалась в Україні останніми роками внаслідок глибокого економічного спаду та девальвації національної валюти, значна частина підприємств змушені були значно скоротити свій штат або взагалі зазнали ліквідації. В результаті це спричинило звільнення офісних приміщень та необхідність пошуку компаніями нових бізнес-моделей для організації своєї діяльності, які, в свою чергу, базуються на принципах самоорганізації, вирішальної ролі індивіда, зростання значення інтелектуальної праці

та віртуалізації. І такі бізнес моделі, які почали утворюватися і активно розвиватися в нових економічних умовах, отримали назву «креативні простори».

Креативний простір як явище відноситься до нових форм економіки та управління, які базуються на досягненнях інноваційного розвитку і передових інструментах діяльності людини. Це багатофункціональний майданчик для підприємців, організацій та окремих індивідів, які працюють віддалено, найчастіше із замовниками послуг з інших країн. Креативний простір також можна охарактеризувати як «центр концентрації інтелекту» із притаманною йому культурою або, іншими словами, як інноваційний культурний простір, що також може поєднувати в собі безліч різноманітних проєктів, наприклад стартап-бокси, коворкінги, антикафе, креативні ресторани, центри розвитку дітей, творчі майстерні, еко-парки, тощо. Окрім цього, креативний простір є також платформою для різноманітних культурних та освітніх подій, конференцій та фестивалів.

Креативні простори є динамічними структурами, які орієнтуються на своїх резидентів, тобто постійних учасників, які бажають працювати, навчатись або просто проводити час у цьому просторі. Резиденти приймають всі умови використання простору і здійснюють передоплату за користування послугами на місяць, півроку, рік або більше. В основному у креативних просторах відбувається міграція резидентів, які постійно змінюються. Спільнота резидентів, яка сформувалася у креативному просторі на певний період часу утворює екосистему даного простору. Відтак ці платформи дуже зацікавлені у розвитку ринків на свої послуги.

До чинників виникнення креативних просторів в Україні і у світі можемо віднести найперше розвиток дистанційних та інших гнучких форм ринкових відносин, серед яких найперше фріланс та аутсорсинг. Об'єм світового ринку фрілансу у 2013 році досяг \$ 1,6 млрд., у 2014 р. роботодавці, зареєстровані на онлайн-платформах, заплатили фрілансерам \$ 930 млн., у той час, як світовий ринок праці оцінюється в \$ 420 млрд. [2]. Україна займає перше місце в Європі і четверте в світі за обсягами доходів фрілансерів. Ситуація на українському ринку фрілансу динамічно розвивається, з огляду на нестабільну економічну ситуацію в країні, масові скорочення офісних співробітників, а також внутрішню міграцію з Донецької та Луганської областей і АР Крим. Відтак, слідом за ринком почала активно розвиватися також інфраструктура фрілансу. Оскільки найбільшою проблемою для фрілансерів є відсутність самоконтролю та самомотивації, робота у креативному просторі для них є стимулюючою.

До інших чинників виникнення креативних просторів віднести також [1] зміну структури зайнятості, розширення переліку «вільних професій», особливість міського способу життя, прагнення до міжособистісної комунікації, розвиток інформаційних технологій і т.д.

Проєкти креативних просторів в Україні почали з'являтися, починаючи з 2008 р. Проте їхній бум можна було спостерігати впродовж 2014-2015 рр. Якщо 2014-го їх було по всій Україні близько 60, то на початок 2016-го вже до сотні [3]. На сьогоднішній день їх кількість безперервно зростає і, за словами учасників ринку та експертів, це тільки початок.

Креативні простори, що нині активно розвиваються як у центрі так і у регіонах України утворюють своєрідну платформу для формування креативного суспільного класу, який в свою чергу стає локомотивом економічного, технологічного,

інноваційного та культурного прогресу. При цьому слід зазначити, що у розвинених країнах креативний клас займає домінуюче положення у суспільстві, без його експертних ініціатив та консультувань не обходиться підготовка жодної державної програми, незалежно від виду діяльності — економіка, право, ІТ, освіта, наука, культура, транспорт, будівництво, соціальна сфера. Розвиток світових креативних індустрій дозволяє людям заробити більше грошей і, відповідно, сплатити більше податків.

Сфера розвитку креативних індустрій в Україні сьогодні реалізовується лише за рахунок коштів приватних інвесторів. Проте їхня зацікавленість найшвидше з'являється тоді, коли мова заходить або про комерційну вигоду, або про покращення власного іміджу. Саме модель фінансування найбільше відрізняє українські креативні простори від європейських, оскільки в Європі майже всі простори на 25-50% дотуються державою, фондами чи благодійниками. У них є можливість отримати грант з самого початку і одразу запустити проект, тому більшість фінансових питань зводяться до того, як отримати грошові гранти за різними програмами [4].

За прогнозами експертів, найближчими роками попит на послуги креативних просторів в Україні буде все більше зростати. Цьому передують ряд об'єктивних факторів. Найперше це пов'язано з несприятливим станом економіки: за даними Національного банку, у 2015 р. ВВП країни скоротився на 9,5% при інфляції 48%; економічний спад 2009 і 2014-2015 рр. практично нівелює ріст інших років. Крім цього, на даний час в Україні спостерігається майже найнижчий рівень зайнятості населення за період з 2006 року. Рівень безробіття у 2016 р. зріс до 9,4%, порівняно з 9,1% за підсумками 2015 р. [5]. А це в середньому 1,73 млн. осіб, частина з яких спробують розпочати власну справу. Відповідно зросте також попит на послуги креативних просторів.

Крім цього, організація креативного простору є також є одним з найбільш цікавих видів бізнесу. За оцінкою директорів трьох таких об'єктів, за 2015 р. попит на ці послуги виріс в середньому на 30-40%. Представник коворкінгу «Часопис» (м. Київ) визнає, що зараз у них немає вільних місць — деяким підприємцям змушені відмовляти. Також вони зазначають, що у них навіть сформувалася черга з потенційних орендарів [6].

Експерти зауважують, що сьогодні з'являються нові інвестори, готові вкладати гроші в українські стартапи, — до них відносяться як українські, так і іноземні компанії. Частково це пов'язано з тим, що новий бізнес такий самий ризикований, як і будь-який інший в Україні. Вкладати гроші сьогодні особливо нікуди: банкам споживачі не довіряють, а заробити на нерухомості або на операціях фондового ринку дуже складно.

Загальні підсумки та прогнози. Світовий ринок креативних просторів має досить високий рівень інституціоналізації. Сучасний спосіб організації життя та розвиток інформаційних технологій не дають в повній мірі задовольнити потребу в спілкуванні. Неймовірна популярність креативних просторів у західному суспільстві є реакцією на відсутність живого спілкування. В Україні цей рух тільки починає інституційно оформлюватися.

За своєю сутністю креативні простори є класичним прикладом спільноти. Постійні учасники мають спільний спосіб життя, погляди, світогляд та є носіями спільної системи цінностей та норм. Управління такою спільнотою вимагає фахових

психологічних знань. Оскільки певна кількість людей різних спеціальностей, певний час працює на одній території, нові учасники мають сприймати існуючу систему цінностей. Якщо вони не можуть цього зробити, вони вимушені її залишити. Чим швидше формується загальна система цінностей, тим швидше утворюється така спільнота, а відповідно, тим більше вона має шансів вижити та утриматися на ринку.

Література:

1. Економіка креативних просторів // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://pawillion.com/uk/ekonomika-kreativnih-prostoriv/>
2. Про перспективи фриланса // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://firrma.ru/data/articles/3231/>
3. Креативні індустрії в Україні: вистояти, просвітити(ся)// [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.tyzhden.ua/Society/158758
4. «Наш час прийшов»: українські креативні хаби на форумі в Лісабоні // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://pb.platfor.ma/ukrainian-creative-hubs/>
5. Рівень безробіття в Україні зріс майже на 10%. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zik.ua/news/2016/09/28/riven_bezrobittya_v_ukraini_zris_mayzhe_na_10_903692
6. Альтернатива офісам. В Україні стануть популярними коворкінги // [Електронний ресурс] / Режим доступу: korrespondent.net/business/economics/3542964

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ФУНКЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Кирильєва Людмила Олексіївна

к.е.н., доцент

*кафедра бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування
Харківський державний університет харчування та торгівлі
м. Харків, Україна*

Шеховцова Дарія Дмитрівна

к.е.н., асистент

*кафедра бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування
Харківський державний університет харчування та торгівлі
м. Харків, Україна*

Сучасні умови господарювання відзначаються не просто глобалізацією, а цілеспрямованою інтеграцією до європейського економічного простору, що вимагає відповідального й зваженого підходу до раціональної організації обліку з метою побудови конкурентної бізнес-структури. Впровадження управлінського обліку на українських підприємствах стане найдієвішим інструментом для реалізації стратегії діяльності та підвищення її ефективності. Організація управлінського обліку — це відзнака сучасного мультикультурного суспільства, що свідчить про розуміння й прийняття того шляху, який обрала наша країна для свого розвитку.

Економічна цінність інформації, яку надає система управлінського обліку, полягає у задоволенні потреб користувачів на рівні одного підприємства, що створює

умови до соціально-економічного й наукового-технічного прогресу у глобальному сенсі. Тому вважаємо, що інформаційна функція управлінського обліку є основоположною й потребує більшого вивчення. З метою виявлення сутності інформаційної функції управлінського обліку було проаналізовано погляди вітчизняних та зарубіжних вчених щодо цього питання, які узагальнено в таблиці.

Погляди науковців на визначення сутності інформаційної функції управлінського обліку

№ з/п	Автори	Трактування сутності інформаційної функції управлінського обліку
1	Алборов Р.А., Ливенская Г.Н. [1, с. 19]	Забезпечення інформацією управлінську систему організації, корисною для управління господарськими процесами
2	Бартош О.М. [2, с. 38]	Забезпечення менеджерів всіх рівнів управління інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень щодо виконання планів, де враховано періодичність їх формування, наповнення інформацією та форма й якість інформації.
3	Зекін Р.Є. [3, с. 227]	Забезпечує користувачів необхідними даними та надає характеристику господарській діяльності підприємства
4	Іщенко Я.П. [4, с. 68]	Збір інформації про об'єкти обліку її інтерпретації та формування вихідної інформації відповідно до вимог зовнішніх та внутрішніх користувачів.
5	Костюкова Е.И. [5, с. 15]	Забезпечення всіх рівнів управління релевантною інформацією для систематичного й проблемного управління бізнесом; формування інформації, необхідної для управління підрозділом організації.
6	Лепетан І.М., Замощенко Т.В. [6, с. 20]	Забезпечення керівників структурних підрозділів і підприємства необхідною інформацією для здійснення планування, контролю і всебічного аналізу з метою прийняття ефективних управлінських рішень.
7	Машеш А. Кулкарні, Сахас Махаян [7, с. 11]	Надання управлінським обліком інформації відповідно до вимог різних рівнів управління з періодичними інтервалами, тобто три-рівневе управління, яке останнім часом набуває популярності, потребує інформації різних типів із певними інтервалами, наприклад, топ-менеджери вимагають стислої конкретної інформації, яка охоплює всі аспекти бізнесу за відносно довгий період, у той час як детальний аналіз, що має відношення до специфічного аспекту бізнесу з короткими проміжками часу, будуть потребувати керівники нижньої ланки управління.
8	Нападовська Л.В. [8, с. 179]	Забезпечення керівників усіх рівнів управління інформацією, яка необхідна для більш ефективного планування, контролю та прийняття управлінських рішень.
9	Садовська І.Б. [9, с. 285]	Основною є функція забезпечення інформацією системи управління в розрізі відокремлених функцій цієї системи:

		планування, організації, регулювання, мотивації, контролю.
10	Садовська І.Б., Божидарнік Т.В. Нагірська К.Є. [10, с 423]	Забезпечення керівників всіх рівнів управління інформацією, яка необхідна для поточного планування, контролю, прийняття оперативних управлінських рішень. Аналізуються можливі очікувані витрати та прибутки підприємства, що можуть виникати при прийнятті того чи іншого важливого рішення та які дозволяють оцінити ступінь господарського ризику.
11	Щербина О.С., Клименко С.М. [11, с. 3]	Забезпечення керівників структурних підрозділів і підприємства необхідною інформацією для здійснення планування, контролю і всебічного аналізу з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Таким чином, узагальнюючи представлені наукові погляди, можна зробити висновок, що сутність та реалізація інформаційної функції управлінського обліку полягає у процесі кругообігу даних всередині підприємства з метою надання повноважень іншим функціям управлінського обліку: планування, організації, мотивації, контролю та прийняття управлінських рішень у процесі як стратегічного, так і поточного управління. Реалізація керівниками підприємств інформаційної функції управлінського обліку у внутрішніх бізнес-процесах забезпечить досягнення не тільки економічної складової у вигляді конкурентних переваг господарюючого суб'єкта, результативності та ефективності його діяльності, й крім того, соціальної, оскільки дозволить виявити топ-менеджерами лідерів серед своїх робітників.

Література:

1. Алборов Р.А., Ливенская Г.Н. Управленческий учет затрат по центрам ответственности в производственных организациях: монография. – Ижевск: Изд-во «Удмуртский университет», 2013.– 108 с.
2. Бартош О.М. Управлінський облік, як основа ефективної системи управління банком / О.М. Бартош // Фінансовий простір.– 2014. – № 1.– С. 36-42.
3. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие / коллектив авторов под ред. Е.И. Костюковой.– М.: КНОРУС, 2016. – 270 с.
4. Зекин Р.Е. Функции управленческого учета процесса материально-технического снабжения предприятия крупносерийного производства / Р.Е. Зекин // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса, 2013.– № 2.– с. 226-229.
5. Іщенко Я.П. Взаємозв'язок функцій обліку та його завдань в контексті потреб управління / Я.П. Іщенко // Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: збірник матеріалів ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. (26 лютого 2015 р.; м. Київ) / Відпов. за вип. Б.В. Мельничук.– К.: ННЦ «ІАЕ», 2015.– С. 66-68.
6. Лепетан І.М. Інформація як основа ведення управлінського обліку та управління витратами / І.М. Лепетан, Т.В. Замощенко // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія: Економічні науки / Редколегія: Калетнік Г.М. (головний редактор) та ін.– Вінниця, 2012.– Випуск 1 (56), Том 3.– С. 18-23.
7. Нападовська Л.В. Базові принципи управлінського обліку / Л.В. Нападовська // Актуальні проблеми економіки.– 2013. – № 1(139).– С. 173–181.

8. Садовська І.Б. Розвиток функцій управлінського обліку в умовах інституціональних змін / І.Б. Садовська // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки).– 2014. – №4.– С. 281-286.
9. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік [текст]: Навч. посіб. / І.Б. Садовська, Т.В. Божидарнік, К.Є. Нагірська.– К: ЦУЛ, 2013.– 688 с.
10. Щербина О.С. Аналіз доцільності впровадження управлінського обліку / О.С. Щербина, С.М. Клименко // Кримський економічний вісник.– 2013.– № 1 (02), Ч. 2. – С. 183-185.
11. Mahesh A. Kulkarni MANAGEMENT ACCOUNTING – I (2015) / Mahesh A. Kulkarni, Suhas Mahajan // Yashwantrao Chavan Maharashtra Open University, Nashik. 317 p.

ANALYSIS OF ACTIVE PRACTICES OF USING THE SYSTEM OF NATIONAL ACCOUNTS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Konyushok Olga Yurievna

Student

Department of international business and marketing

Faculty of Economics and Management

Yanka Kupala State University of Grodno

Grodno, Belarus

Scientific adviser – Associate Professor, Candidate of Physical and Mathematical Sciences Setko E.A.

АНАЛИЗ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ ПРАКТИКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Конюшок Ольга Юрьевна

студентка

кафедра международного бизнеса и маркетинга

факультет экономики и управления

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

г. Гродно, Беларусь

Научный руководитель – кандидат физ.-мат. наук Сетько Е.А.

Для выявления проблем недостаточного воспроизводства или выявления факторов успеха экономики страны используют совокупность методов измерения производственной деятельности экономики. Совокупность этих методов образует систему национальных счетов.

Система национальных счетов играет особую роль в экономике Республики Беларусь, на основе данной системы можно:

- измерить объём производства в конкретный момент времени и раскрыть причины данного уровня производства (с помощью счёта производства);

- сравнить показатели национального дохода за определённый период времени, что позволяет проследить тенденцию, определяющую характер развития экономики страны: рост, спад или застой (счёт распределения дохода);
- сформировать и привести в жизнь государственную политику.

Использование СНС в Республики Беларусь необходима для проведения эффективной макроэкономической политики государства, экономического прогнозирования, для международного сопоставления национального дохода. Следует отметить, что информация СНС применяется на всех уровнях экономической деятельности при оценке её результатов, определении целесообразности направлений инвестирования, оценке степени риска, развития внешнеэкономической связей и международных сопоставлений.

Основная цель СНС Республики Беларусь состоит в том, чтобы обеспечить всеохватывающую концептуальную основу и структуру счетов, которые могут использоваться для формирования базы макроэкономических показателей, пригодных для анализа и оценки результатов развития экономики. Существование такой базы данных является необходимой предпосылкой для информационного, рационального формирования экономической политики и принятия решений.

Основополагающие счета СНС позволяют рассчитывать ряд важных показателей национальной экономики, которые в свою очередь отображают реальную картину экономики. К примеру, ключевыми агрегатами СНС являются ВВП, он стал общеизвестными и широко используется аналитиками, политическими деятелями, прессой, бизнес-сообществом и обществом в целом как обобщающие, глобальные индикаторы экономической деятельности и благосостояния.

К примеру, счёт производства СНС используется в экономике для расчёта следующих показателей:

- темпы роста национальной экономики. Данный показатель исчисляется путём соотнесения показателей ВВП за различные периоды времени в постоянных ценах. Это один из критериев оценки экономической политики, эффективности проводимых реформ и программ.

- отраслевая структура ВВП. Республика Беларусь является экспортоориентированным государством с развитым сектором услуг и промышленностью. Потенциал Беларуси базируется на промышленности, на долю которой приходится около 33 % ВВП страны. В трансформационный период произошло заметное увеличение в 2013-2016 годах в структуре ВВП доли услуг, хотя совокупная доля традиционных услуг существенно не изменились. С 2016 года наблюдается коммерциализация здравоохранения, в целом сферы услуг, а также наблюдался более быстрый рост цен на услуги по сравнению с ценами на товары.

Также на основе счёта производства составляется структура расходов на конечное потребление различных отраслей. Исходя из последних данных можно сделать вывод, что на протяжении 2013-2016 года наблюдается рост расходов на товары и услуги, в 2016 году темпы роста расходов увеличился на 1,1 % по сравнению с 2015 годом, такая же тенденция наблюдалась и в 2015 году. Однако следует отметить, что расходы на транспорт и связь в 2015 году сократились на 0,2 % по сравнению с 2014 годом.

• динамика товарооборота с основными странами-торговыми партнёрами. Динамика товарооборота связана с показателями счёта производства, а именно с выпуском товаров и промежуточным потреблением таблица 1.

Таблица 1. Товарооборот Беларуси (тысяч долларов США)

	2013 год	2014 год	2015 год	Темпы роста %		Темпы прироста %	
				2014 к 2013	2015 к 2014	2014 к 2013	2015 к 2014
Товарооборот	80 230 862	76 582 896	56 997 201	95	74,4	-5	-25,6
Россия	39 716 814	37 371 147	27 533 309	94	73,6	-6	-26,4
Украина	6 252 091	5 752 534	3 470 819	92	60,3	-8	-39,7
Китай	3 289 086	3 013 456	3 181 096	91,6	105	-8,4	5
Германия	4 788 036	4 119 513	2 471 493	86	59,9	-14	-40,1
Нидерланды	3 786 118	2 334 304	2 299 751	61,6	98,5	-38,4	-1,5
Польша	2 371 210	2 378 937	1 849 065	100,3	77,7	0,3	-22,3

Источник: [3]

Из таблицы 1 видно, что товарооборот Беларуси со странами Европейского союза в 2015 году сократился по сравнению с 2014 годом на 28,7% до 14 млрд. 432,8 млн. долларов. В 2014 году по сравнению с 2013 годом снижение товарооборота составило 4,1%. В первую очередь, данная динамика товарооборота связана с тем, что в 2015 году по сравнению с 2013-2014 годом снизился как экспорт, так и импорт. Экспорт — на 23%, импорт — на 37,9%.

Также следует отметить показатели за 2016 год: по данным Национального статистического комитета, товарооборот Беларуси со странами Европейского союза в прошлом году сократился по сравнению с 2015 годом на 23,5% и составил 6 млрд 705 млн долларов, передает БелаПАН. Экспорт в ЕС за 2016 год сократился на 31,9% до 3 млрд 681,5 млн долларов, импорт — на 9,9% до 3 млрд 23,5 млн. Положительное сальдо составило 658 млн долларов.

На протяжении семи месяцев этого года Беларусь торговала со 187 странами. Товары поставлялись на рынки 153 государств, импортировалась продукция из 174 стран. Основными торговыми партнерами республики в 2016 году были: Россия — 50,9% всего объема товарооборота; Украина — 7,3%; Польша — 4,4%; Германия — 4,3%; Китай — 4,1%; Нидерланды — 3,1%; Соединенное Королевство — 2,7%; Литва — 2,2%; Турция — 1,5%; Италия и Бразилия — по 1,3%.

Приходим к выводу, что товарооборота отражает возможность расширения производства, для анализа уровня жизни и текущих изменений в экономической конъюнктуре страны.

Счёт образования дохода используется для составления структуры ВВП по источникам доходов. Следует подчеркнуть тот фактор, что все агрегаты, составляющие данную структуру, взяты из различных счетов СНС. Оплата труда

работников отражается в счетах образования доходов и распределения первичных доходов, валовой внутренней продукт из счёта производства, а чистые налоги на производство и импорт в счёте распределения первичных доходов.

Информация, которую содержит счёт распределения доходов, используется для определения интенсивности ряда важных процессов, протекающих в национальной экономике, к которым относятся:

- степень отклонения ВВП от ВНД. В Беларуси ВНД меньше ВВП, отклонение данных показателей с каждым годом возрастает: по данным Белстата в 2013 году отклонение показателей составило 0,4%, в 2014 году 0,6 %, а в 2015 году 0,9% и соответственно в 2016 году 0,8 %. Такая ситуация означает, что имеется место интенсивному вывозу дохода из страны в связи с использованием иностранных факторов производства (труд, капитал, патенты). Также следует отметить, что ВВП и ВНД используются для анализа последствий проведения политики государства в области распределения доходов, уровня жизни;

- величину сальдо пофакторных доходов в отношениях с внешним миром, включая сальдо доходов от собственности (2014 году рост данного показателя 12%, а в 2015 году данный величина показателя снизилась 19,5%, в 2016 году — снижение составило 8,3 %).

Выводы, к которым мы приходим в процессе анализа использования информации счёта распределения доходов: данный счёт не только характеризуют степень интеграции Беларуси в мировую экономику, но и затрагивают вопросы национальной безопасности страны.

В качестве основного вывода на основании анализа использования информации счетов СНС, можно отметить, что данные СНС позволяют проследить динамику основных агрегатов экономики (ВВП, ВНД, товарооборот и так далее), которые используются для обобщённой оценки результатов экономической деятельности, а также для оценки относительных успехов и неудач проводимой экономической политики.

Также следует отметить, что национальные счета республики Беларусь представляют информацию, охватывающую как различные виды экономической деятельности, так и различные секторы экономики. Это даёт возможность наблюдать за динамикой таких основных макроэкономических потоков, как производство (счёт производства), потребление домашнего хозяйства, потребление органов государственного управления, накопления капитала (счёт операции с капиталом), экспорта и импорта. Более того предоставляется информация о некоторых ключевых балансирующих статьях и соотношениях, которые могут быть определены и измерены только в рамках системы счетов, например, профицит или дефицит бюджета, доля дохода, которая сберегается или инвестируется, как в отдельных секторах, так и в экономике в целом.

Исходя из анализа применения СНС можно сделать вывод, что СНС сегодня становится стандартной, то есть универсальной. Она используется для решения национальных задач, экономического анализа, для принятий решений по вопросам формирования экономической политики РБ, экономического прогнозирования, для международного сопоставления национального дохода.

Литература:

1. Лемешевский И.М. Национальная экономика Беларуси: основы стратегии развития. Курс лекций/ И.М. Лемешевский. – Минск: «ФУАинформ», 2012. – 560 с.
2. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pravo.by/>. – Дата доступа: 03.04.2017.
3. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/> - Дата доступа: 03.04.2017.

**MOTIVATION OF EMPLOYEES AS METHOD OF INCREASING LABOUR
PRODUCTIVITY AND STRENGTHENING THE POSITION OF ENTERPRISE ON
THE MARKET**

Kot Maryna Vasylivna

student

chair of Banking

economic and credit department

Cherkasy Banking Institute

Cherkasy, Ukraine

Supervisor – PhD, Associate Professor

Ivanova Iryna Viktorivna

Labour motivation of the employees is one of the acute problems of every employer. Under the conditions of swift development of market economy, enterprises that want to hold a firm position in the area of their activity must constantly develop and be competitive. Therefore sooner or later every manager faces the problem of motivation, namely labour motivation of the personnel.

This problem has been in the center of attention of many scientists and top managers (Edwin A. Locke, Frederick Herzberg, Victor Vroom, J.R. Hackman, R.B. Dunham, M.A. Campion, D.I. Levine). Each of them has his own vision of the solution. Each time there are different methods and approaches to encourage the staff to fulfil the tasks quickly and efficiently.

The aim of our research is to investigate different methods of motivating employees both at large and small enterprises and analyze the results which are expected to be gained when applying these methods.

Motivation is a theoretical construct used to explain behaviour. It gives the reason for people's actions, desires, and needs. Motivation can also be defined as one's direction to behavior, or what causes a person to want to repeat a behavior and vice versa.[1] A motive is what prompts the person to act in a certain way, or at least develop an inclination for specific behavior.[2] According to Maehr and Meyer, "Motivation is a word that is part of the popular culture as few other psychological concepts are." [3]

It is a matter of common fact that motivation is an art that can result in fantastic productivity if it is applied correctly. There are many methods to encourage employees to

work better. In practice two kinds of labour motivation are distinguished: material and non-material.

Material motivation is often used at enterprises. Its essence lies in basic encouragement through the system of remuneration of labour and bonuses. In our opinion the best illustration of this kind is Japanese approach. The salary of Japanese employees consists of such constituents as age, professional experience and professional excellence. Payments for every constituent form the final salary. Accordingly, only developing his professional skills, an employee can expect a pay rise. It is obvious that it motivates him to work more and with higher efficiency.

Having analyzed theoretical sources on the problem we can note that different approaches are used for the system of bonuses. All of them are based on how the enterprise or the staff has completed a definite task. A certain amount of income (60-75 per cent) that has been received as a result of successful work is divided among the employees. These methods are often used in the countries of Western Europe. For the USA bonuses from the sale of products or services are more characteristic.

But constant material motivation of the personnel is not considered to be rational enough. For this reason it necessary to apply non-material methods. They are believed to be eternal and satisfy higher human needs, such as respect and potential development.

Non-material motivation is defined as a whole complex of actions aimed at increasing efficiency, improving working conditions and supporting corporative spirit. Applying non-material motivation stimuli, we can stress that it is necessary to refer to psychology to understand what influences human labour and how it happens.

The atmosphere a person works in is not less important. To create a positive environment in a team, leaders can determine the best employee of the month, to arrange different interesting events such as quests or competitions. These measures not only motivate but also make labour interesting.

It is also important enough to establish good contacts with employees. It always has a positive effect when a leader is interested in the life of his employees, can be a good listener or give valuable advice. An employee, who doesn't dwell on his problems and feels that he is taken care of, works with higher efficiency.

To function on the market successfully, a leader needs educated professionals. Therefore he shouldn't ignore training courses, seminars and presentations for employees to promote their qualifications. It will satisfy one of their most important needs, i.e. the need for development.

Many specialists in management also stress the importance to give employees a chance to take the initiative, to listen to their ideas and direct them in a right way. It can help to implement new, special and operating methods of work and activities on the market. The initiative gives an opportunity to be promoted which is not less important than additional bonuses for employees. In such a situation it is expedient that each effort should be praised and rewarded.

We find it important to focus on the rest and leisure of employees. Higher labour productivity depends on it as well. Work becomes less stressful and tense. If an enterprise has the opportunity to offer some services to its employees, they should be provided with a discount. It has two advantages for an enterprise. Firstly, employees are satisfied with getting services from an enterprise. Secondly, they become the first line consumers and will willy-nilly promote an enterprise among relatives, friends that in the future can become

potential customers and create a “living” advertisement. This type of actions is better for those producers that distribute their own services among employees.

To sum it up, motivation of personnel is among the most important problems for leaders and personnel managers of the companies that value their reputation and trust of employees. It is enough to remember the key phrase of many leaders that personnel decides everything. In fact success of a company largely depends on the employees’ qualification and striving for work.

Effective and appropriately arranged motivation of personnel becomes a necessary condition for success and stable development of the enterprise. For effective motivation it is necessary for every employee to be aware of his important role in the company’s activities; he must be interested in working responsibly and enthusiastically for the good of the enterprise.

There are many approaches to motivating personnel. Its application largely depends on the specific features of the staff, mentality and the general picture of perceiving different actions of the management. We can come to the conclusion that it is more sensible to use a combination of methods of motivation simultaneously. Then the result will come up to the expectations.

Every good manager must remember that the employee and his needs should be in the focus of attention. This way the employee will perform his duties much better and more effectively. It, in turn, will lead to higher labour productivity and additional income. Thus, both sides will achieve the aims.

List of the used literature:

1. Elliot A. J. Approach and Avoidance Motivation. / Covington, Martin. // Educational Psychology Review. – 2001. - № 13. – p.2.;
2. Pardee R. L. Motivation Theories of Maslow, Herzberg, McGregor & McClelland. / Pardee R. L. - A Literature Review of Selected Theories. // Dealing with Job Satisfaction and Motivation. – 1990.
3. Maehr M. L. "Understanding Motivation and Schooling: Where We've Been, Where We Are, and Where We Need to Go". / Maehr, M. L. // Educational Psychology Review.– 1997. – №4. – p.9.;
4. Journal of Business, Science and Technology [Electronic resource]. – 2016. – № 10. – Access mode: <http://essaymonster.net/business/108358-employees-motivation-and-its-effect-management.html/> (last access: 30.03.17).

СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ НА ВИРОБНИЦТВІ В УКРАЇНІ

Кутень Наталія Романівна

студентка

кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту

Львівський національний університет ім. Івана Франка

м. Львів, Україна

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. Рудик О.Р.

Актуальність проблеми. Соціальне страхування — важлива складова соціального захисту населення, основою якого є фізична особа та її потреби. Якість задоволення цих потреб чинить суттєвий вплив на соціально-економічний розвиток держави, де важливим елементом державної системи соціального захисту населення виступає соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань. В умовах зниження реальних доходів громадян України, аналіз сучасного стану та організації даного виду соціального страхування набуває особливого значення. [1]

На сьогоднішній день система страхування від нещасних випадків на виробництві в Україні є неефективною, оскільки більшість суб'єктів господарювання використовує застаріле обладнання, яке не є безпечним для здоров'я працівників. Незважаючи на заходи, що вживаються роботодавцями щодо створення безпечних умов праці на кожному робочому місці, робочими органами виконавчої дирекції Фонду соціального страхування, центральними та місцевими органами виконавчої влади, які здійснюють контроль та нагляд за станом охорони праці в галузях економіки, рівень виробничого травматизму залишається ще досить високим.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у формування національної концепції соціального страхування зробили вітчизняні науковці, зокрема, В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, Н.М. Внукова, Ю.П. Гришан, В.Й. Плиса, О.М. Залетов, С.С. Осадець, Р.В. Пікус, Я.М. Шумелда, С.І. Юрій та інші.

Метою статті є дослідження системи страхування від нещасних випадків на виробництві, зокрема розробка і обґрунтування методичних положень та практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи страхування від нещасних випадків на виробництві.

Викладення основного матеріалу. Першим законом по формуванню елементів соціального страхування на території нинішньої України був Закон Російської Думи від 2 червня 1903 р. «Про винагороду потерпілих внаслідок нещасних випадків робітників та службовців, а рівно членів їх сімейств на підприємствах фабрично-заводської, гірничої і гірничозаводської промисловості». Закон поширювався на робітників та службовців приватних підприємств, проте основні закони про державне обов'язкове страхування були прийняті Думою 23 червня 1912 року. Підґрунтям цих законів були основні страхові принципи німецьких законів 1883...1889 років, які передбачали страхове забезпечення на випадок захворювання, трудового каліцтва, допомогу на випадок вагітності, пологів і на поховання. [2]

У період ринкових реформ 1990-х років сфера застосування страхування від нещасних випадків набагато розширилася. Воно починає забезпечувати

застрахованим і членам їх родин комплексний захист від економічних наслідків наступу непрацездатності або смерті, що сталися внаслідок непередбачених і випадкових подій. З отриманням Україною незалежності виникла об'єктивна необхідність у створенні власної системи соціального забезпечення. В рамках цього процесу Державним комітетом з нагляду за охороною праці України було опрацьовано проект Закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності», який був прийнятий Верховною Радою України у 1999 р. і набув чинності з 01.04.2001 р.. [1]

Страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань в Україні здійснює некомерційна самоврядна організація — Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань.

Діяльність фонду спрямована на профілактику нещасних випадків, відшкодування матеріальної шкоди потерпілим та здійснення медичної, соціальної та професійної реабілітації.

Профілактика нещасних випадків та захворювань полягає в сприянні у створенні умов для раннього діагностування профзахворювань; у створенні системи управління охороною праці на підприємстві; пропаганді безпечних умов праці, поширення позитивного досвіду; удосконаленні системи навчання з питань охорони праці, навчанні фахівців з охорони праці; аналізу причин нещасних випадків на виробництві та профзахворювань; експертній оцінці на відповідність вимогам безпеки об'єктів, машин, механізмів, обладнання і приладів; консультації страхувальників та застрахованих; проведення наукових досліджень з питань охорони праці. [3]

Відшкодування шкоди потерпілим на виробництві (членам їх сімей) являє собою допомогу у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю; одноразову допомогу в разі стійкої втрати працездатності; одноразову допомогу в разі смерті застрахованого; щомісячні страхові виплати; пенсію у разі інвалідності; пенсію у зв'язку з втратою годувальника.

Механізм організації процедури загальнообов'язкового соціального страхування досить простий, оскільки для страхування від нещасного випадку на виробництві не потрібно згоди або заяви працівника. Страхування здійснюється в безособовій формі, тобто всі особи, які підпадають під обов'язкове страхування, вважаються застрахованими. Певні категорії громадян, у тому числі суб'єкти підприємницької діяльності, можуть застрахуватися добровільно за письмовою заявою. Відповідно до законодавства України, застрахованим особам в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування видається єдине для всіх видів страхування свідоцтво про загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що є документом суворої звітності. Основним джерелом, що забезпечує діяльність роботи Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань та виконання покладених на нього функцій є внески роботодавців, які сплачуються у відсотках до бази нарахування єдиного соціального внеску відповідно до класу професійного ризику. [1]

У 2016 році Фондом виплачено страхових виплат потерпілим (членам їх сімей) на загальну суму 5509,2 млн. грн., що на 810,1 млн. грн., або 12,8% менше, ніж в 2015

році.

Аналізуючи нещасні випадки, варто зазначити основні причини, серед яких переважають організаційні — 65,1% (3 103) нещасних випадків. Через психофізіологічні причини сталося 22,8% (1 088) нещасних випадків, а через технічні причини — 12,1% (575) нещасних випадків. [3]

Найпоширенішими організаційними причинами в 2016 році стали: невиконання вимог інструкцій з охорони праці — 35,6% від загальної кількості травмованих осіб по Україні (1 698 травмованих осіб); невиконання посадових обов'язків — 8,7% (414 травмованих осіб); порушення правил безпеки руху (польотів) — 6,1% (292 травмовані особи); порушення технологічного процесу — 3,0% (145 травмованих осіб).

Найпоширенішими психофізіологічними причинами стали: особиста необережність потерпілого — 13,2% від загальної кількості травмованих осіб по Україні (628 травмованих осіб); травмування (смерть) внаслідок протиправних дій інших осіб — 5,8% (278 травмованих осіб); інші причини — 3,3% (155 травмованих осіб).

Найпоширенішими технічними причинами стали: незадовільний технічний стан виробничих об'єктів, будинків, споруд, інженерних комунікацій, території — 4,1% від загальної кількості травмованих осіб по Україні (196 травмованих осіб); інші технічні причини — 1,9% (89 травмованих осіб); незадовільний технічний стан засобів виробництва — 1,6% (76 травмованих осіб); конструктивні недоліки, недосконалість, недостатня надійність засобів виробництва — 1,3% (60 травмованих осіб); недосконалість технологічного процесу, його невідповідність вимогам безпеки — 1,0% (48 травмованих осіб).

Статистика вказує, що до основних травмонебезпечних галузей економіки та видів робіт відносяться:

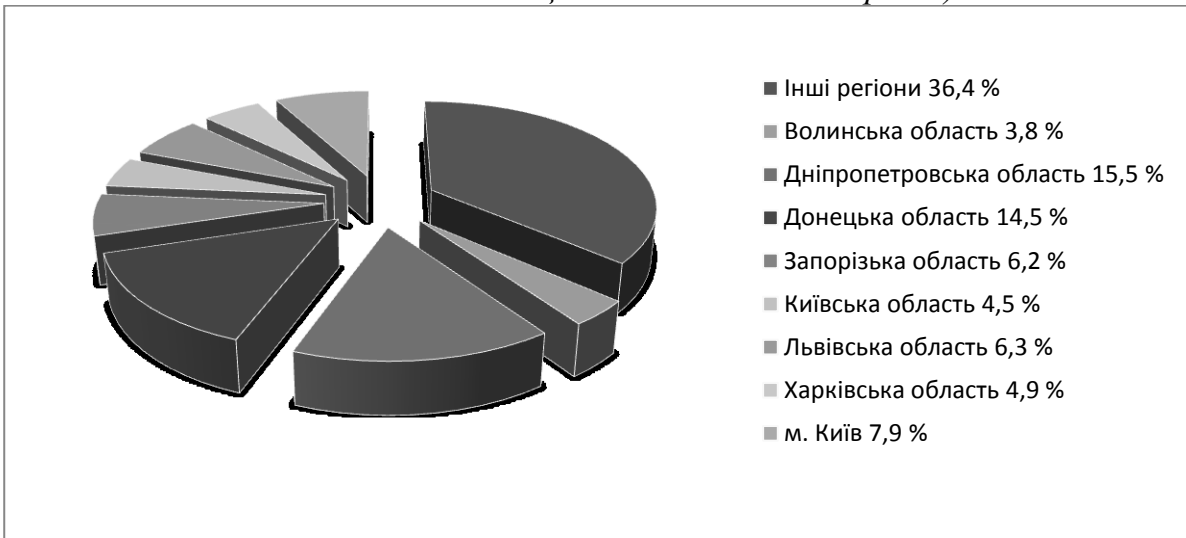
– добувна промисловість і розроблення кар'єрів — кількість травмованих складає 21,3% від загальної кількості травмованих по Україні (1 015 травмованих осіб, в т.ч. 32 — смертельно);

– транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність — 8,7% (415 травмованих осіб, в т.ч. 60 — смертельно);

– сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство — 8,2% (391 травмована особа, в т.ч. 63 — смертельно).

Кількість травмованих осіб у цих галузях складає 38,2% від загальної кількості травмованих по Україні, зокрема, найбільше нещасних випадків трапилось у таких областях [3]:

Діаграма кількості нещасних випадків по регіонах України за 2016 рік (у відсотках до загальної кількості нещасних випадків по Україні)



Щодо вдосконалення системи страхування від нещасних випадків на виробництві, то варто переглянути розміри та систему розрахунку страхових тарифів з метою посилення економічної зацікавленості страхувальників у створенні безпечних та нешкідливих умов праці та законодавчо посилити відповідальність страхувальників за несвоєчасне й неповне нарахування і перерахування страхових внесків до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві. Скорочення тіньового сектору економіки України має стати найважливішим чинником підвищення обсягів надходжень страхових внесків до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві.

Висновки: Аналіз стану та проблем розвитку соціального страхування від нещасних випадків на виробництві в Україні показав, що необхідно забезпечити пошуки механізмів підвищення ефективності даного виду страхування, адже, як зазначено в статистиці, кількість нещасних випадків є значною, в тому числі й з летальним кінцем. На сьогоднішній день необхідним є пошук шляхів підвищення захищеності працюючих громадян та підвищення рівня забезпеченості потерпілих від нещасних випадків.

Література:

1. О. Гаманкова Тенденції розвитку соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань в Україні // ВІСНИК Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2014. с. 16-17.
2. Музикант С.П. Страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань / С.П. Музикант// Інформаційний вісник Одещини з охорони праці. – 2006. – С. 107-108.
3. Офіційний сайт Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.social.org.ua>.

СУЧАСНИЙ СТАН СТРАХОВОЇ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ

Левандівський Богдан Назарович

кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту

економічний факультет

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

Науковий керівник - канд. екон. наук Рудик О.Р.

Україна, як і будь-яка інша соціально орієнтована держава, повинна забезпечувати повну і всебічну підтримку медицини, оскільки здоров'я населення є важливим аспектом сталого суспільного розвитку. Достатнє фінансування охорони здоров'я у питаннях профілактики та лікування захворювань мусить бути пріоритетним при визначенні видатків державного бюджету, оскільки її недофінансування призведе до негативних наслідків для здоров'я нації у майбутньому.

Важливим питанням залишається ефективність використання будь-яких бюджетних коштів, в тому числі для охорони здоров'я. За 25 років незалежності України безоплатна медицина, що була задекларована лише на папері, довела свою непридатність. На практиці кожен громадянин зустрічався із неналежною медичною інфраструктурою в медичних та лікарських закладах та необхідністю доплачувати лікарям з власних кишень, попри уже сплачені податки, що мали б забезпечувати повне і належне фінансування за ідеальним сценарієм, закладеним в законодавстві.

Успішним вирішення проблеми неефективності системи охорони здоров'я є зміна її моделі на страхову. Відкритим залишається питання щодо обрання державної чи приватної системи страхування. ВООЗ, наприклад, не рекомендує країнам, що розвиваються, використовувати приватні страхові компанії для страхування гарантованих державою коштів. Те, що гарантує держава, повинно йти через систему державного медичного страхування.

Міжнародний досвід свідчить також, що збір коштів для охорони здоров'я через введення додаткового податку на заробітну платню призведе до зростання рівня тінізації економіки, а отже зменшення доходів державного, місцевих бюджетів та в кінцевому результаті погіршення послуг для пацієнтів. Аргументом на користь приватного страхування є начебто конкуренція, однак міжнародні експертні інституції переконані, що конкуренція повинна бути на рівні постачальників медичної допомоги, тобто лікарень, а не на рівні тих, хто страхує людей [1].

Тож МОЗ України виступає за державне медичне страхування та вважає, що консолідація бюджету медицини в руках приватних страхових компаній є вкрай ризикованою. Серед негативних чинників, зокрема, називають такі:

1) Страховим компаніям надана непропорційно велика влада. Вони братимуть участь у розробці політики в системі охорони здоров'я, зможуть лобіювати власні інтереси на противагу інтересам пацієнтів. Це створить корупційні ризики та призведе до монополізації ринку медичного страхування;

2) Страхові внески планується зберігати на банківських рахунках страхових компаній. Це створює певні ризики, оскільки у держави недостатньо засобів контролю за їх належним використанням;

3) Не передбачено механізмів контролю видатків на охорону здоров'я. Сума відрахувань з заробітної платні кожного працюючого залежатиме від розрахунків приватних страхових компаній. Система не матиме запобіжників з боку держави для обмеження чи регулювання витрат.

МОЗ України пропонує ухвалити законодавство в сфері медичного страхування, яке б дозволило:

1) Продовжити фінансувати медицину з загальних податків, тобто з державного бюджету;

2) Застрахувати кожного — будь-який громадянин України зможе отримувати послуги з охорони здоров'я, а не тільки офіційно працюючі або ті, що сплачують страхові внески;

3) Консолідувати бюджет на охорону здоров'я в державній структурі, а не приватних руках. Транзакції необхідно здійснювати через систему державного казначейства, а не через приватні банківські рахунки;

4) Створити Єдиного національного замовника медичних послуг — державну агенцію, що буде стратегічно розпоряджатися бюджетом охорони здоров'я, замість його «розпорошення» між понад 700 регіональними бюджетами;

5) Платити за якість та результат — запровадити методи фінансування послуг, що сприятимуть підвищенню ефективності, якості послуг та задоволеності пацієнта. Держава зобов'язана оплачувати чітко визначений гарантований обсяг медичних послуг, однак потрібні механізми для фінансового захисту громадян щодо тих послуг, які не покриваються коштом держави. Тут МОЗ вбачає важливу роль приватних страхових компаній. Як свідчить світова практика, приватні страхові компанії стають партнерами держави та підставляють плече в питаннях фінансування медичних послуг, що не увійшли до гарантованого пакету [1].

Переведення розпочнеться вже у 2017 році і триватиме три роки. Трансформація стартує з запуску сімейної медицини європейського зразка на базі існуючої первинної ланки української системи охорони здоров'я. Громадяни зможуть вільно обирати сімейного лікаря і педіатра для своїх дітей та підписувати з ним прямі угоди з чітко прописаним обсягом послуг, гарантованих і оплачених державою. Також у 2017 році буде запущена підготовка до реформування госпітальної ланки системи охорони здоров'я, розширення автономії медичних закладів, їх переведення на глобальний бюджет та оплату за результат, спрощення доступу до фінансування та інвестицій [2].

Варто детально розглянути усі пункти проекту системи, що пропонує МОЗ України, та оцінити їх ефективність у питаннях реформування та покращення охорони здоров'я. Основною ідеєю нової системи є зміна принципу фінансування медицини. Відбуватиметься оплата за конкретні медичні послуги, надані конкретній людині, конкретним медичним чи лікарським установам, причому незалежно від їх форми власності. На мій погляд участь саме приватних клінік у змаганні за пацієнта дозволить створити конкуренцію серед тих, хто надає послуги, а отже змушуватиме державу фінансувати державні установи. Задля роботи такої системи створюється Національна служба здоров'я України. Це центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері організації фінансування надання медичних послуг та лікарських засобів. Подібні інституції функціонують у Норвегії, Великій

Британії та Канаді. Створення саме такого органу позитивно вплине на незалежність системи оплати медичним та лікарським установам за надані послуги.

Також планується ввести поняття Державного гарантованого пакету — це певний мінімальний перелік медичних послуг та лікарських засобів, повну або часткову оплату надання яких застрахованим особам держава гарантує за рахунок коштів державного солідарного медичного страхування. Варто зауважити, що гарантується повна оплата екстреної медичної допомоги (у тому числі у стаціонарі), первинної медичної допомоги та паліативної допомоги. Застрахованими особами вважаються усі громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які постійно проживають на території України, особи, яких визнано біженцями або особами, які потребують додаткового захисту, у встановленому законом порядку. Це положення є спірним, оскільки може викликати невдоволення працюючих осіб через надання права отримати безкоштовні медичні та лікарські послуги як для них, так і для тих, хто не є офіційно працевлаштований, а отже не сплачує податки.

Нова система також не передбачає введення механізму сплати страхового внеску через введення додаткового податку чи збору. Вважається, що громадяни уже сплачують страхові внески у складі сплачених податків до державного бюджету, з якого будуть виділені кошти на державне солідарне медичне страхування. Також не запроваджується гранична сума страхового покриття за рік. Можна припустити, що це призведе до дефіциту страхового фонду у разі необмежених страхових виплат. Оскільки ряд медичних послуг буде оплачуватись за рахунок коштів державного страхування лише частково, передбачається й часткова оплата за рахунок коштів добровільного медичного страхування чи власних коштів. Таким чином це змусить людей відповідально ставитись до свого здоров'я та активніше цікавитися профілактичними заходами [3].

Загалом система охорони здоров'я в Україні досі потребує кардинального реформування. Нова система повинна ґрунтуватись на принципах ефективності та прозорості, в її центрі повинен пацієнт, що отримуватиме якісні послуги та можливість обирати вартість наданих послуг. Саме така політика у сфері медицини забезпечить міцне здоров'я усієї нації.

Література:

1. МОЗ застерігає від запровадження приватної страхової моделі в Україні: публікація від 10.10.2016 р. [Електронний ресурс] // МОЗ України. – 2016. – Режим доступу: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/pre_20161010_a.html.
2. Реформа фінансування медицини: що нас чекає в 2017 році?: публікація від 04.10.2016 р. [Електронний ресурс] // МОЗ України. – 2016. – Режим доступу: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/pre_20161002_a.html.
3. Проект Закону України «Про державні фінансові гарантії надання медичних послуг та лікарських засобів» [Електронний ресурс] // МОЗ України. – 2016. – Режим доступу: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/pre_20161010_a.html.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Лютова Ганна Михайлівна

*доцент, к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»*

Лаврова Олена Олексіївна

*к.е.н., доцент кафедри економіки, фінансів, обліку і аудиту
Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»*

Постановка проблеми. Сучасний ринок розвивається надзвичайно динамічно: виникають нові продукти, постійно ведуться наукові розробки та впроваджуються глобалізаційні форми ведення бізнесу. Поширення криптовалюти, трансформація інтелектуальної власності, стрімкий прогрес техніки та інформаційних технологій зумовлюють виникнення новітніх об'єктів обліку. При цьому, поточні витрати на освоєння нових галузей діяльності часто в подальшому втілюється у формі інвестицій та інновацій. Система облікового відображення господарської діяльності, незважаючи на постійне реформування, в сучасних умовах не завжди здатна забезпечити адекватну обробку та узагальнення інформації щодо прогресивних операцій. Таким чином, пошук шляхів достовірного відображення в системі бухгалтерського обліку інформації щодо інноваційної діяльності набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо організації та методології обліку інновацій на підприємствах України не є достатньо дослідженими науковцями у галузі бухгалтерського обліку. Наразі ці питання розглядали у своїх працях Я.Д. Крупка, О.В. Кантаєва, Кублікова Т.Б., О.Мінаков, Т.Шира, М.С.Пушкар, однак проблеми обліку інноваційної діяльності дотепер цілком не вирішені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Суперечливим залишаються питання ідентифікації інноваційної діяльності та інноваційного продукту, як об'єктів обліку, необхідних методик достовірної оцінки витрат такої діяльності та калькулювання собівартості продукції, використання алгоритмів обліку інноваційних процесів з виокремленням витрат та доходів.

Метою даної роботи є дослідження теоретико-методичних передумов відображення в обліку інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ідентифікація інноваційної діяльності та інноваційного продукту здійснюється на підставі чинного законодавства в галузі господарської діяльності. Так, Законом України «Про інноваційну діяльність» визначено, що інновації — новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1]. Окрім того, даний Закон визначає поняття інноваційної діяльності, інноваційного продукту, інноваційної продукції, інноваційного проекту, інноваційного підприємства та інфраструктури. Тобто, на сьогодні, законодавцем встановлено сутність даних понять, але не створено передумов їх розвитку. Окрім того, в нормативно-правових актах поняття «інноваційна діяльність» часто вживається поруч із інвестиційною. Аналіз системи нормативно-правового регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності свідчить про відсутність системного підходу в даній галузі та єдиної

стратегії її розвитку. Зокрема, Господарським кодексом здійснюється регулювання інноваційних та інвестиційних процесів з позиції єдності та взаємодії, а от на рівні окремих законів дані процеси розглянуті окремо. Такий підхід може бути виправданий потребою в деталізації механізмів інноваційного розвитку та інвестиційних процесів. Проте, на нашу думку, дотичність даних процесів має бути збережена не тільки на рівні законодавства, а і методичних та інструктивних нормативно-правових актів.

Відповідно до Закону, інноваційний проект — комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції [1]. Таким чином, для відображення в обліку доходів і витрат щодо інноваційної діяльності основною передумовою є отримання кваліфікаційного свідоцтва проекту. А от затрати на розробку необхідного пакету документів, проведення наукових досліджень та пошук необхідних способів впровадження технологій, що зачасти становлять основну частку витрат на освоєння інноваційного продукту будуть визнані як витрати поточної діяльності. Отже, з метою формування достовірної інформації щодо вартості інноваційного проекту та інвестицій в його реалізацію, постає потреба створення системи синтетичного та аналітичного обліку таких витрат з подальшим коригуванням показників звітності у формі відповідних таблиць після сертифікації проекту чи продукту уповноваженим органом.

Також нерозв'язаним у методичному плані залишається питання щодо термінів, протягом яких продукція, що випускається на підприємстві вважається інноваційною. Ніяких вказівок, щодо цього немає у нормативних документах. Проте, відповідно до вимог статистичного обліку та звітності, на нашу думку, термін визначення продукції як інноваційної складає три роки. Протягом цього періоду вона повинна обліковуватися в регістрах як інноваційна.

Витрати на інноваційні процеси можуть носити як капітальний, так і поточний характер. Витрати інноваційної діяльності капітального характеру відображаються відповідно до алгоритмів бухгалтерського обліку на рахунку 15 «Капітальні інвестиції». Доцільним є впровадження субрахунків щодо відокремлення капітальних витрат, що мають інноваційний характер.

Інноваційна діяльність відбувається також у ході фінансової діяльності підприємства, у процесі якої акумулюються фінансові ресурси для забезпечення інновацій: інвестиційної діяльності, у ході якої проходить придбання основних засобів та нематеріальних активів для техніко-технологічного і інформаційного забезпечення та безпосередньо операційної діяльності, в ході якої відбувається виробництво та реалізація інноваційної продукції та продукту. Джерела фінансування інноваційної діяльності — власні та запозичені, потребують відокремленого обліку з метою контролю за виконанням кошторису витрат.

Висновки та пропозиції. Існуюча система бухгалтерського обліку в Україні не здатна забезпечити методичні передумови відображення інноваційної діяльності, зокрема: об'єкти обліку інноваційної діяльності не забезпечені відповідними рахунками бухгалтерського обліку; облікова інформація про інноваційні об'єкти формується з використанням загальних рахунків без відображення специфіки інноваційних процесів; на більшості підприємств відсутні регістри внутрішнього обліку, за допомогою яких можливо відслідковувати економічні показники

інноваційної діяльності; у фінансової звітності відсутні статті, що відображають доходи, витрати та результати інноваційної діяльності підприємства.

Недосконалість облікової системи не дозволяє достовірно оцінити витрати інноваційної діяльності, а відповідно і вартість інноваційного продукту.

Для виокремлення результатів виробництва нової продукції доцільно впровадити для визначення фінансових результатів облік собівартості реалізації інноваційної продукції на аналітичних рахунках «Собівартість виробництва інноваційної продукції» та «Дохід від впровадження інноваційного продукту», а також «Фінансовий результат від впровадження інноваційного продукту». Спеціальний рахунок обліку фінансових результатів дозволить також відокремити необхідну частку адміністративних та загальновиробничих витрат, що пов'язані із веденням інноваційної діяльності, а також субрахунку 941 «Витрати на дослідження і розробки».

Інноваційний напрям діяльності підприємства є багатограним і потребує різнобічного висвітлення в системі бухгалтерського обліку. Проведений аналіз методичних засад обліку інноваційної діяльності визначає необхідність розробки та впровадження на рівні коригування Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [4] відповідних субрахунків обліку та реєстрів, що дозволять достовірно визначити обсяг інвестицій в інноваційну діяльність.

Література:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 04.07.2002р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.zakon.rada.gov.ua.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996 від 16.07.1999р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.zakon.rada.gov.ua.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» № 389 від 02.02.2011р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.zakon.rada.gov.ua.
4. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» № 291 від 30.11.1999р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.zakon.rada.gov.ua.
5. Гомон М.В., Податкова політика держави у сфері стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності / М.В. Гомон // Вісник Миколаївського національного університету імені Сухомлинського, №12, 2016, с. 434-438, . [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.global-national.in.ua/archive/12-2016/91.pdf>.
6. Ковальова О.М., Кірсанова В.В., Сухарева Т.О.. Проблеми обліку інноваційної діяльності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1378/1/>.

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ЧИННИКИ ВПЛИВУ

Лисенко Юлія Русланівна

студентка

кафедра фінансів, аналізу та страхування

факультет обліково-фінансовий

Харківський державний університет харчування та торгівлі

м. Харків, Україна

Науковий керівник – канд. екон. наук Горошанська О.О.

На сучасному етапі розвитку національної економіки, що характеризується мінливістю, непередбачуваністю та соціально-політичною нестабільністю, вітчизняні підприємства стикаються з багатьма проблемами, які пов'язані з дефіцитом фінансових ресурсів, посиленням інфляційних процесів, невизначеністю ринкової ситуації, недоступністю кредитних ресурсів, жорсткою конкуренцією та інше. Саме тому проблема забезпечення фінансової стійкості підприємств на сьогодні належить до найбільш актуальних.

Морфологічний аналіз поняття «фінансова стійкість» довів, що вона розглядається як економічна категорія, один із показників фінансового стану господарюючого суб'єкта; платоспроможність підприємства, здатність підприємства функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому середовищі; характеристика, що свідчить про стабільне перевищення прибутків над витратами, вільне маневрування коштами підприємства; головний компонент загальної стійкості підприємства; результат ефективного управління структурою капіталу, активів та грошових потоків підприємства, фінансова стабільність підприємства та ін. На наш погляд, найбільш повно сутність даної категорії розкриває Єлєцьких С.Я., яка вважає, що фінансова стійкість підприємства — це головний компонент загальної стійкості підприємства, що являє собою об'єкт фінансового управління господарською діяльністю та характеризує такий стан фінансових ресурсів, їх формування та розподіл, який забезпечує розвиток підприємства при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику [1].

Фінансова стійкість будь-якого підприємства постійно змінюється від впливом різноманітних та невизначених чинників, про що свідчить динаміка основних показників її оцінки (табл. 1). Так протягом 2012-2015 років відбувалось зниження фінансової стійкості підприємств України за більшістю видами економічної діяльності. Якщо на початок 2012 року до групи підприємств з часткою власного капіталу більше 50% входили підприємства таких видів діяльності, як сільське, лісове та рибне господарство, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, фінансова та страхова діяльність, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, освіта, то на початок 2016 року частка власного капіталу в фінансових та страхових установах скоротилась до 25%, а в підприємствах сільського, лісового та рибного господарства взагалі відсутні власні джерела фінансування діяльності. Від'ємне значення коефіцієнту автономії свідчить про збитковість діяльності підприємств оптової та роздрібної торгівлі, підприємств по

ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів, підприємств тимчасового розміщення й організації харчування. Підвищення рівня фінансової стійкості до нормативних меж відбулося в підприємствах, які займаються професійною, науковою та технічною діяльністю, наданням інших видів послуг.

За величиною коефіцієнту забезпеченості власними оборотними коштами, який відображає частину оборотних активів, що фінансується за рахунок власних джерел, також слід відзначити його суттєве зниження і недотримання нормативних вимог (за виключенням підприємств, що займаються сільським, лісовим та рибним господарством, фінансовою і страховою діяльністю, операціями з нерухомим майном).

Таблиця 1. Динаміка основних показників фінансової стійкості підприємств України за видами економічної діяльності (на початок року) *(коєф.)

Вид економічної діяльності	Коефіцієнт автономії					Коефіцієнт фінансування					Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами				
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
Сільське, лісове та рибне господарство	0,54	0,53	0,50	0,42	-0,04	0,84	0,91	1,00	1,39	-26,27	0,49	0,47	0,43	0,39	-0,09
Промисловість	0,36	0,40	0,39	0,29	0,23	1,75	1,53	1,60	2,43	3,36	0,10	0,09	0,09	-0,02	-0,08
Будівництво	0,12	0,12	0,11	0,02	0,00	7,53	7,14	8,10	58,20	-275,7	0,04	0,05	0,08	0,02	0,02
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	0,11	0,10	0,09	0,01	-0,05	8,10	9,17	10,77	87,85	-19,53	0,08	0,07	0,08	-0,03	-0,01
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,54	0,49	0,48	0,42	0,72	0,85	1,05	1,09	1,37	0,39	0,02	0,10	-0,11	-0,12	-0,10
Тимчасове розміщення й організація харчування	0,39	0,40	0,37	0,12	-0,17	1,54	1,53	1,69	7,20	-6,78	-0,16	-0,08	-0,33	-0,60	-0,95
Інформація та телекомунікації	0,45	0,37	0,33	0,09	0,15	1,22	1,68	2,06	9,74	5,78	-0,06	-0,17	-0,06	-0,33	-0,39
Фінансова та страхова діяльність	0,57	0,58	0,56	0,39	0,25	0,75	0,71	0,79	1,59	2,93	0,64	0,60	0,53	0,42	0,39
Операції з нерухомим майном	0,36	0,32	0,32	0,09	0,00	1,78	2,10	2,18	10,61	-240,1	-0,12	-0,19	-0,11	-0,30	-0,14
Професійна, наукова та технічна діяльність	0,37	0,37	0,34	0,67	0,63	1,72	1,73	1,90	0,51	0,59	0,23	0,21	0,12	0,17	0,28
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного	0,74	0,79	0,77	0,70	0,84	0,36	0,27	0,30	0,43	0,20	-0,03	0,01	0,09	0,02	-0,44

обслуговування															
Освіта	0,71	0,69	0,71	0,70	0,74	0,41	0,45	0,41	0,43	0,36	0,11	0,11	0,22	0,16	-0,06
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,49	0,48	0,45	0,40	0,28	1,05	1,08	1,21	1,50	2,53	-0,21	-0,32	-0,39	-0,46	-0,24
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,32	0,28	0,34	0,36	0,34	2,12	2,60	1,94	1,80	1,96	-0,12	-0,34	-0,53	-0,67	-0,77
Надання інших видів послуг	0,34	0,33	0,33	0,28	0,51	1,91	2,00	2,07	2,64	0,96	0,14	0,12	-0,83	-0,38	0,17
Разом	0,36	0,36	0,34	0,30	0,32	1,81	1,80	1,93	2,35	2,09	0,16	0,15	0,12	0,04	-0,02

* Складено за даними сайту Державного комітету статистики України

Для збереження або підвищення фінансової стійкості підприємства необхідно постійно досліджувати чинники, що спричиняють появі негативних тенденцій і явищ у розвитку підприємств України. Узагальнюючи думки економістів [2-4] щодо класифікації чинників, що впливають на фінансову стійкість підприємства, вважаємо за необхідне навести власне бачення розв'язання даної проблеми (табл. 2).

Таблиця 2. Класифікація чинників, що впливають на фінансову стійкість підприємства (авторська розробка)

№	Класифікаційна ознака	Група чинників	Характеристика
1	За рівнем середовища функціонування підприємства	Мікрорівня	Внутрішні умови функціонування підприємства
		Мезорівня	Частина зовнішнього середовища, з якою підприємство має конкретну і безпосередню взаємодію
		Макрорівня	Частина зовнішнього оточення підприємства, яка характеризується політичною, правовою, економічною, соціальною та технологічною складовими
2	За напрямом впливу	Позитивні	Обумовлюють підвищення рівня фінансової стійкості
		Негативні	Обумовлюють зниження рівня фінансової стійкості
3	За терміном дії	Поточні	Можуть змінювати фінансову стійкість у короткостроковій перспективі
		Перспективні	Можуть змінювати фінансову стійкість у довгостроковій перспективі
4	За часом дії	Постійні	Характер їх впливу на фінансову стійкість з часом суттєво не змінюється
		Змінні	Характер їх впливу яких на фінансову стійкість підприємства постійно змінюється
5	За ступенем поширення	Загальні	Діють у всіх галузях економіки
		Специфічні	Діють в умовах окремої галузі економіки або підприємства
6	За можливістю виміру впливу	Вимірювані	Вплив чинників на фінансову стійкість підприємства може бути кількісно оцінено
		Не вимірювані	Вплив чинників на фінансову стійкість підприємства неможливо кількісно оцінити
7	За можливістю управління	Регульовані	Піддаються управлінню з боку підприємства і відповідних його служб
		Нерегульовані	Не піддаються управлінню з боку підприємства і відповідних його служб
8	За рівнем	Першого	Чинники безпосереднього впливу на

	ієрархії	порядку	фінансову стійкість підприємства
		Другого порядку	Чинники опосередковано впливають на фінансову стійкість підприємства

Запропонована класифікація може бути використана не лише в аналізі фінансової стійкості підприємства, але й у прогнозуванні та визначенні стратегії наступного розвитку діяльності господарюючого суб'єкта.

Література:

1. Єлецьких С.Я. Управління фінансово стійким розвитком підприємства: монографія / С. Я. Єлецьких; НАН України, Ін-т економіки пром-ті, Донбас. держ. машинобуд. акад. – Краматорськ: ДДМА, 2012. – 475 с.
2. Горова О.А. Дослідження чинників впливу на фінансово-інвестиційну стійкість і потенціал сільськогосподарських підприємств / О.А. Горова, І.М. Манько // Науковий вісник ЛНАУ. – 2012 – № 39. – С. 48-51.
3. Докієнко Л.М. Чинники управління фінансовою стійкістю підприємств / Л.М. Докієнко, В.М. Кочетков, Г.С. Литвинов // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2009. – Випуск 11. – С.248-259.
4. Циплюк Д. Чинники що впливають на фінансову стійкість підприємства / Д. Циплюк, Я. Півень // Ринок цінних паперів України. – 2014. – № 1-2. – С. 85-88.

PRODUCTION FUNCTIONS

Medvedeva Victoria Yurevna

student

Department of mathematical and information support of economic

Faculty of Economics and Management

Yanka Kupala State University of Grodno

Grodno, Belarus

Scientific adviser – Associate Professor, Candidate of Physical and Mathematical Sciences Setko E.A.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФУНКЦИИ

Медведева Виктория Юрьевна

студентка

кафедра математического и информационного обеспечения экономических систем

факультет экономики и управления

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

г. Гродно, Беларусь

Научный руководитель – доцент, кандидат физико-математических наук Сетько Е.А.

Одним из основополагающих в экономике является понятие производственной функции. Производственная функция — это своеобразная математическая модель,

позволяющая связать входные переменные (затраты ресурсов) с выходными (объёмами производства) [1]. По входным данным с помощью производственных функций можно определить прогнозируемый объем производства. Они также предназначены для моделирования процесса производства некоторой хозяйственной единицы: отдельной фирмы, отрасли или экономики государства в целом. С их помощью решаются задачи:

- оценка отдачи ресурсов в производственном процессе;
- прогнозирование экономического роста;
- разработка вариантов плана развития производства;
- оптимизация функционирования хозяйственной единицы при условии заданного критерия и ограничений по ресурсам.

Согласно [3], производственная функция есть экономикостатистическая модель процесса производства продукции, отражающая устойчивую закономерную количественную зависимость между объемными показателями ресурсов и выпуска.

Исследователи по разным критериям выделяют несколько типов производственных функций [4]:

- по наличию условия оптимальности:

а. мажоритарные (детерминистские, идеальные) — описывают оптимальный производственный процесс при данных затратах факторов производства;

б. дескриптивные (эконометрические, реальные) — описывают существующий производственный процесс.

- по учёту неопределённости:

а. стохастические — учитывают условие неопределённости;

б. детерминированные — не учитывают условие неопределённости.

- по типу ресурсов:

а. со взаимозаменяемыми ресурсами;

б. со взаимодополняемыми ресурсами.

Вместо общего представления ПФ используют её частные случаи [4]:

1. Функция выпуска (ПФ в узком смысле): $y = f(x, a)$.

Здесь в качестве независимой переменной выступают затраты ресурсов, а функцией является объем выпуска.

2. Функция затрат $x = h(y, a)$. В качестве независимой переменной здесь выступает выпуск, а функции – затраты.

В зависимости от количества видов ресурсов различают [1]:

- однофакторная ПФ ($n = 1$): $y = f(x)$;

- двухфакторная ПФ ($n = 2$): $y = f(x_1, x_2)$;

- многофакторная ПФ ($n > 2$): $y = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$.

Из двухфакторных ПФ наиболее распространенные:

1. Степенная функция (Кобба-Дугласа):

$$Y = A \cdot K^\alpha L^\beta, \alpha, \beta > 0, \alpha + \beta \leq 1.$$

2. Линейная функция:

$$Y = aK + bL + c, a, b, c > 0.$$

3. ПФ с фиксированными коэффициентами (Леонтьева):

$$Y = \min \left\{ \frac{K}{a}, \frac{L}{b} \right\}, \quad a, b > 0.$$

4. ПФ с постоянной эластичностью замены (CES-функция):

$$Y = \left(aK^{-\beta} + bL^{-\beta} \right)^{-\frac{1}{\beta}}, \quad a, b > 0.$$

Из многофакторных ПФ наиболее часто используются аддитивные и мультипликативные многофакторные производственные функции [3].

1. Линейная аддитивная:

$$y = a_0 + \sum_{i \in M} a_i x_i.$$

Причём все члены в правой части равенства должны иметь одинаковую размерность, совпадающую с размерностью функции y . Постоянная a_0 при этом соответствует той части выпуска, которая описывает действие условно-постоянных затрат, то есть затрат, не зависящих от интенсивности выпуска. Это относится ко всем аддитивным производственным функциям [6].

Однако чаще всего в экономических исследованиях используют мультипликативные многофакторные производственные функции, в частности, однородные производственные функции, так как они удобны для содержательной интерпретации и вычислений. Функция $y = f(x)$ называется однородной n -й степени, если выполняется следующее соотношение [1]: $f(\lambda x) = \lambda^n f(x)$. Это означает, что с ростом затрат производства в λ раз результат производства вырастет в λ^n раз. Показатель степени однородности n характеризует изменение эффективности производства с ростом производственных затрат.

Теоретически возможны три случая:

- эффективность остаётся постоянной ($n = 1$);
- эффективность падает ($n < 1$);
- эффективность растёт ($n > 1$).

Снижение эффективности производства при увеличении его объёма есть следствие рационального ведения хозяйства. Так как по мере увеличения производства приходится использовать всё менее эффективные ресурсы и технологические процессы.

2. Мультипликативная производственная функция:

$$y = a_0 \left(\sum_{i \in M} a_i x_i^{-\rho} \right)^{-\frac{n}{\rho}}.$$

Она является однородной производственной функцией степени n и получается путём решения дифференциального уравнения $\sigma = \text{const}$, где σ определяется формулой

$$\sigma = \frac{\frac{\partial x_k}{x_l}}{\frac{x_k}{x_l}} \div \frac{\partial S_{kl}}{S_{kl}} = \frac{\frac{\partial x_k}{x_l}}{\partial S_{kl}} \cdot S_{kl} \frac{x_l}{x_k}. \quad \text{В функции CES все эластичности замены ресурсов}$$

равны между собой: $\sigma_{kl} = \sigma$, при этом $\sigma = \frac{1}{1 + \rho}$ или $\rho = \frac{1 - \sigma}{\sigma}$.

Итак, аппарат теории производственных функций является важнейшим инструментом экономико-математического моделирования. Производственные функции позволяют оценить эффективность функционирования системы и использования отдельных производственных факторов, определить влияние масштабов производства на его эффективность, проанализировать возможности замещения одних факторов производства другими, произвести моделирование экономического роста [2-6]. Эта проблема является важной и современной для решения задачи прогнозирования. В настоящее время разрабатывается много методик для построения прогнозов [3,5], и возможности исследований в этом направлении далеко не исчерпаны.

Литература:

1. Будько О.Н. Экономико-математические методы и модели / О.Н. Будько, И.В. Королько. – Гродно: ГрГУ, 2009. – 127 с.
2. Буравлев А.И. Трехфакторная производственная модель Кобба–Дугласа / А.И. Буравлев // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2012. - № 3. - С. 13–19.
3. Горидько Н. П. Построение лаговых регрессионных моделей типа Кобба–Дугласа на долгосрочных временных горизонтах / Н.П. Горидько, Р.М. Нижегородцев // Пробл. управл. - 2012. - № 3. - С. 55–63.
4. Кирилук И.Л. Модели производственных функций для российской экономики / И.Л. Кирилук // Компьютерные исследования и моделирование. – 2013. - Т. 5, № 2. - С. 293–312.
5. Копотева А.В. Применение модели Кобба–Дугласа для построения сценария посткризисного развития экономики / А.В. Копотева, С.А. Черный // Вопросы экономических наук. - 2011. - № 6. - С. 31–35.
6. Чубрик А.С. Отдача от масштаба производственной функции и общефакторная производительность: пример Польши и Белоруссии / А.С. Чубрик // ЭКОВЕСТ. - 2002. - Т. 2, № 2. - С. 252–275.

АНАЛІЗ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГУ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПАТ «ВІННИЦЯХЛІБ»

Мішина Ірина Олександрівна

студентка

кафедра автоматизованих систем

і моделювання в економіці

Хмельницький національний університет

м.Хмельницький, Україна

Публічне акціонерне товариство «Вінницяхліб» є структурним елементом ПАТ «Концерн Хлібпром», яке було створено у 2003 році на базі ще одного підприємства — «Львівський хлібозавод № 5» [1].

У 2015 році ПАТ «Вінницяхліб» ліквідували як окрему фірму і приєднали до ПАТ «Концерн Хлібпром», яке є власником 87,77% статутного капіталу «Вінницяхліб». Підприємству вдалося поєднати автоматизацію виробництва хліба, ручну працю і високу якість продукції. Саме збереження класичних технологій і ручної праці на окремих етапах виробництва дозволяє досягти високих смакових якостей виробів. У виробництві продукції традиційно не застосовують жодних хімікатів і консервантів. Політика підприємства спрямована, перш за все, на оздоровлення людей. На цьому і будується власний неповторний стиль «Вінницяхліб» та його репутація в регіоні. Успіхи в розробці виробів та в виробництві високоякісної продукції неодноразово відзначались державними нагородами та перемогами в професійних конкурсах [2].

На основі основних техніко-економічних показників ПАТ «Вінницяхліб» було застосовано деякі методи стохастичного аналізу. Як результуючий показник було обрано обсяг реалізованої продукції, а факторні величини – фондовіддача, матеріаловіддача та середньорічний виробіток одного працівника (таблиця 1).

Таблиця 1. Вихідні дані для проведення стохастичного аналізу

Рік	Обсяг реалізованої продукції	Фондовіддача	Матеріаловіддача	Середньорічний виробіток одного працівника
2011	20322	1,11	12,37	923,73
2012	16832	1,03	28,19	885,89
2013	21022	0,34	12,80	1236,59
2014	17153	0,33	38,03	857,65
2015	20522	4,38	34,38	1026,10

Отже, було застосовано декілька способів стохастичного аналізу, а саме:

– кореляційний аналіз [3] впливу на обсяг реалізованої продукції, показників фондовіддачі, матеріаловіддачі та середньорічного виробітку одного працівника. Розрахунки наведено у таблиці 2.

Таблиця 2. Кореляційний аналіз впливу на обсяг реалізованої продукції підприємства

	Обсяг реалізованої продукції	Фондовіддача	Матеріаловіддача	Середньорічний виробіток одного працівника
Обсяг реалізованої продукції	1			
Фондовіддача	0,242619616	1		
Матеріаловіддача	0,983190511	0,361920574	1	
Середньорічний виробіток одного працівника	0,603391045	0,045372728	0,526056471	1

У результаті кореляційного аналізу було отримано матрицю коефіцієнтів кореляції. Як видно з таблиці 2, обсяг реалізованої продукції знаходиться у щільному зв'язку з матеріаловіддачею (коефіцієнт кореляції 0,983), та з середньорічним виробітком одного працівника (коефіцієнт кореляції 0,603), а з фондівіддачею — коефіцієнт кореляції становить — 0,242. Це свідчить про те, що чим більший показник матеріаловіддачі та середньорічного виробітку одного працівника, тим більше буде зростання обсягу реалізованої продукції;

– коваріаційний аналіз [3], розрахунки якого представлені у таблиці 3.

Таблиця 3. Коваріаційний аналіз впливу на обсяг реалізованої продукції підприємства

	Обсяг реалізованої продукції	Фондовіддача	Матеріаловіддача	Середньорічний виробіток одного працівника
Обсяг реалізованої продукції	3223888,96			
Фондовіддача	-1074,676126	2,274301925		
Матеріаловіддача	-30995,8053	5,858345045	115,2060354	
Середньорічний виробіток одного працівника	243999,386	9,420657071	-777,3779647	18955,03043

Також було отримано розрахункові значення обсягу реалізованої продукції за аналізований період [3], про що свідчить таблиця 4, а також розраховано прогнозне значення обсягу реалізованої продукції [3] ПАТ «Вінницяліб» на 2016 та 2017р.р. (таблиця 5).

Таблиця 4. Фактичні та розрахункові значення обсягу реалізованої продукції підприємства за 2011-2015р.р.

Рік	Обсяг реалізованої продукції	Розрахункове значення обсягу реалізованої продукції
2011	20322	19 826,10
2012	16832	18 048,26
2013	21022	21 068,59
2014	17153	16 500,27
2015	20522	20 407,78

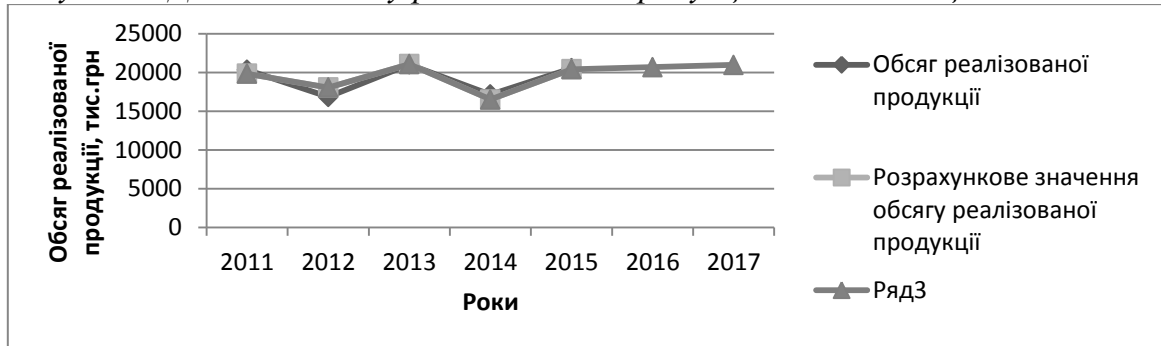
Таблиця 5. Розрахункові значення обсягу реалізованої продукції за 2011-2017р.р.

Рік	Розрахункове значення обсягу реалізованої продукції
2011	19 826,10
2012	18 048,26
2013	21 068,59

2014	16 500,27
2015	20 407,78
2016	20 676,06
2017	20 957,75

Динаміка обсягу реалізованої продукції представлена на рисунку 1.

Рисунок 1. Дінаміка обсягу реалізованої продукції ПАТ «Вінницяxліб»



З рисунка 1 видно, що усі три графіки — обсяг реалізованої продукції, розрахункове значення обсягу реалізованої продукції та прогнозне значення обсягу реалізованої продукції — накладаються один на одного, отже розрахунки проведено правильно, і модель адекватна. З даного графіка можна зробити висновок, що у 2016 та 2017р.р. обсяг реалізованої продукції буде зростати.

Отже, в результаті проведення кореляційно-регресійного аналізу залежності обсягу реалізованої продукції від обраних факторів (фондовіддачі, матеріаловіддачі та середньорічного виробітку одного працівника) для забезпечення стабільного нарощення обсягу реалізованої продукції, як основного показника результативності діяльності діяльності, необхідно створити сприятливі умови для активізації залученням виробничих запасів та повного використання поточних біологічних активів. На основі даних таблиці 4 було розраховано прогнозне значення обсягу реалізованої продукції та побудовано графік, який свідчить про те, що у 2016-2017р.р. даний показник зростатиме.

Література:

1. Вінницяxліб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hlibprom.com.ua/>.
2. Опис бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>.
3. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз [Текст]: Навчальний посібник / Б.Є. Грабовецький. – Київ: Центр учбової літератури, 2009.

ПРОБЛЕМА ШАХРАЙСТВА У СФЕРІ СТРАХУВАННЯ

Нагайло Марта Любомирівна

студентка

кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту

Львівський національний університет ім. Івана Франка

м. Львів, Україна

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. Рудик О. Р.

Страховання є не лише перспективним, а й дуже складним видом діяльності. Добре налагоджена страхова справа сприяє активному розвитку бізнесу та вирішенню активних соціальних проблем. Проте формуванню сучасного страхового середовища перешкоджає безліч чинників, серед яких особливо вагомим є страхове шахрайство. У нашому суспільстві ще не до кінця сформувалася культура страхування. Нестабільність економічного середовища, часті політичні зміни та ряд інших чинників викликають недовіру до різного виду фінансових установ, в тому числі і до страхування. І в цих не простих умовах, існування шахрайства в страховому бізнесі все більше посилює цю недовіру і є негативним фактором на шляху до розвитку цієї сфери.

Страхове шахрайство є однією з найбільш проблемних ланок розвитку страхового ринку, але суттєвих розробок в цьому напрямі не здійснено. Більше того, будь-які дослідження в цій галузі і не носять системного характеру і, як правило, спираються лише на розгляд гучних справ та випадків. Тим не менш, окремі дослідники намагались вирішити частину проблемних питань цієї сфери, серед яких слід відзначити праці Козоріз Г.Г., Пластун В.Л., Заєць О.М., Первушкін А.А., Жабинець О.О., Войценкович Т., Плиса В.Й.

Основними завданнями є дослідження шахрайства як виду страхового злочину та мотивів його здійснення. Визначення найпоширеніших афер, що їх здійснюють недобросовісні страхові компанії, а також заходи, що до їх уникнення.

Страхове шахрайство можна визначити як протиправну поведінку суб'єктів договору страхування внаслідок чого суб'єкти договору страхування отримують можливість незаконно і безоплатно обертати капітал на свою користь.

Серед найбільш популярних мотивів вчинення страхового шахрайства дуже часто зустрічаються наступні: страхове шахрайство є єдиним джерелом прибутку; отримання максимальної компенсації; бажання повернути гроші, які були витрачені на страхові внески; додаткове джерело прибутку для самих страховиків; інші причини матеріального, або морального характеру.[5]

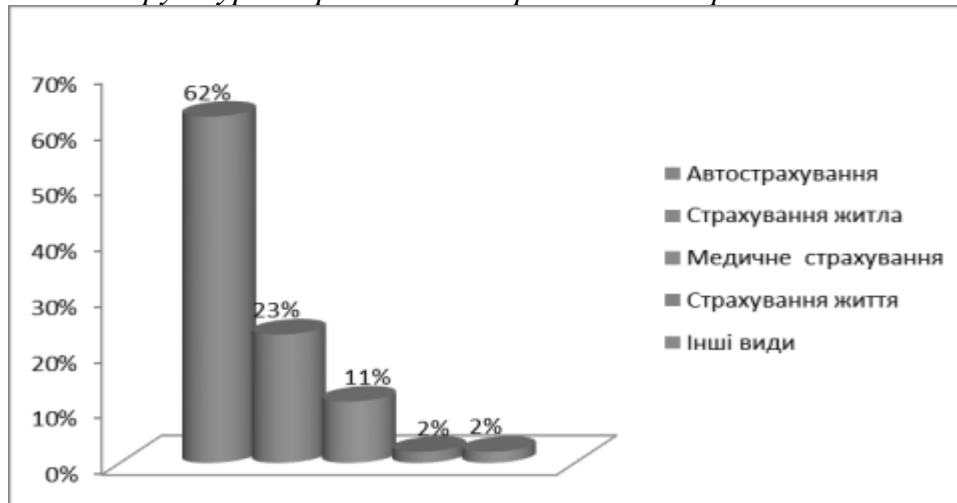
Страхове шахрайство можна спостерігати як із сторони страхувальників, так із сторони страховиків. Злочинні дії перших зазвичай спрямоване на здобуття страхового відшкодування шляхом обману або зловживанням довірою, або внесенням меншої чим необхідно, при нормальній оцінці ризиків, страхової премії, а також приховування важливої інформації при висновку або в період дії договору страхування. З іншого боку страховики, шукають способи ухилення від сплати страхового відшкодування без належних, зазначених в законодавстві, правилах страхування причин [6].

Найпоширеніший варіант афер у страховій справі — видати клієнтові фальшивий поліс, шахраї друкують бланки полісів якоїсь відомої страхової компанії, підробляють її печатку й залучають довірливих клієнтів, підписуючи з ними фальшиві страхові договори й забираючи перший страховий внесок. Ще один досить часто використовуваний вид шахрайства у страховій справі — усілякі «хитрощі», що дозволяють страховій компанії відмовити клієнтові в страховій виплаті. Також одним із частих приводів відмовити у виплаті — посилання на те, що поліс оформлений неправильно або ж максимально ускладнити страховий договір і внести в нього такі пункти, які дозволять страховику не відшкодувати збиток.

Не менш рідкісним видом шахрайства у страховому бізнесі є змова менеджерів страхової компанії й власника об'єкта, що страхується, або ж оформлення поліса заднім числом. За таких умов страждає не клієнт, а сама страхова компанія.

В Україні найбільша частка антизаконних дій у сфері страхування припадає на страхування майна, зокрема на автострахування (рис. 1)

Рис.1 Структура страхового шахрайства в Україні



Джерело: [1]

Як ми бачимо, існує безліч способів шахрайства у галузі страхування, тому варто розглянути заходи, які б допомогли б зменшити розміри злочинності у цій сферію.

Найперше потрібно забезпечити захист ринків страхування, підтримка їх стабільності та прозорості.

Україна вже має деякі успіхи на шляху вдосконалення засобів боротьби зі страховим шахрайством. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України затвердила положення про єдину централізовану базу даних із договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів. Відповідно до неї, страховики збирають інформацію про своїх клієнтів і карають водіїв за аварійність. Створення такої бази даних дасть змогу страховикам уникнути деяких ризиків[3].

Для зниження рівня від шахрайства страхувальників, необхідно об'єднати зусилля страховиків, з метою створення ними спільної інформаційної бази форм і видів шахрайства та осіб, які їх скоїли, проведення постійного моніторингу й

відстеження шахрайських операцій. Вітчизняні страхові компанії повинні зосередити увагу на розробленні заходів, упереджувального характеру.

Що до захисту від шахрайства самих страховиків, то необхідно вести програму щодо обізнаності прав та обов'язків страхувальників. Перед тим як укласти угоду із страховою компанією, потенційний страхувальник повинен ознайомитися з її фінансовим станом, платоспроможністю, а також бути обережним щодо низьких страхових тарифів, якими деякі новостворені компанії намагаються завоювати клієнтів. При виявленні сумнівних даних можна запросити додаткову інформацію, з'ясувати розмір статутного фонду і гарантійного фонду. Також при укладанні страхового договору треба з'ясувати обсяг і структуру активів [2].

Наявність чисельних випадків шахрайства у страхуванні значно уповільнює розвиток цієї сфери. Хоча держава проводить певні заходи, щодо боротьби з таким явищем, проте з кождним днем виникаю нові й нові способи обману суб'єктів цього ринку. Тому для ефективної боротьби зі страховою злочинністю потрібні добра воля, бажання страхових компаній обмінюватися інформацією і формування масивів даних про об'єкти і суб'єктів підвищеного ризику. А також намагатися покращити фінансову грамотність страхувальників, щоб ті мали змогу самостійно розпізнати добросовісного страхувальника від шахрая.

Література:

1. Коваленко Д. В. Страхове шахрайство в сучасних умовах функціонування страхових ринків [Текст] / Д. В. Коваленко // «Інноваційна економіка» [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua>.
2. Пластун В.Л. Проблеми шахрайства та практика його усунення// Пластун В.Л./ Економіка: проблеми та практики: Збірник наукових праць. Випуск 254: В 6 т.-Т.-ІІ.- Дніпропетровськ: ДНУ,2009. -С.477-488.
3. Романюк Т.В. Світовий досвід протидії шахрайству на ринку страхових послуг / Т.В. Романюк // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. — No3. — 2013. — С. 319—323.
4. Сусіденко Ю.В. Страхове шахрайство як вид страхового злочину і шляхи його усунення [Текст] / Ю.В.Сусіденко // «Інноваційна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua>.
5. Страхове шахрайство в Україні та практика його уникнення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.vipreshebnik.ru>.
6. Шахрайство у страховому бізнесі [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://ukr.vipreshebnik.ru>.

TRENDS OF INFORMATION INTELLIGENT SYSTEMS IN ECONOMICS

Naumov Oleg Vadimovich
State university «Banking University»
Lviv , Shevchenko Avenue 9

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ СИСТЕМ В ЕКОНОМІЦІ

Наумов Олег Вадимович
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Львів , проспект Тараса Шевченка 9

Бізнес-аналітика; інтелектуальні інформаційні системи; квадрант Гарнера;
Business-analytics; intelligent information systems; Gartner's 2016 BI Magic
Quadrant.

This article is devoted the trends of intelligent information systems, which are synthesis of expert and information systems. These systems are aimed at improving the organization and data processing. Business analysts market revised development priorities and switched to the average entrepreneur.

Ця стаття охоплює тенденції розвитку інформаційних економічних систем що є синтезом експертних та інформаційних систем. Такі системи спрямовані на поліпшення обробки організації даних. Ринок бізнес-аналітики переглянув пріоритети розвитку інформаційних систем спрямував діяльність на задоволення потреб середнього підприємця.

В ХХІ столітті розвиток економіки неможливий без інформаційних систем. Такі системи спрямовані на покращення організації та обробки даних. Вони надають економісту можливість прийняти раціональне рішення в тих випадках, коли потрібно опрацювати дуже великий масив вхідної інформації. Така необхідність стимулювала застосування технологій штучного інтелекту, експертних економічних систем у різних галузях економіки. Стало ясно, що такі методи будуть необхідним доповненням до роботи спеціаліста, а в деяких випадках навіть його заміни.

Значний ефект від використання штучного інтелекту був отриманий в результаті застосування інтелектуальних інформаційних систем (ІС), які являються синтезом експертних та інформаційних систем.[2]

ІС — це інформаційна система , що заснована на концепції використання бази знань для генерації алгоритмів вирішення економічних задач різного типу.

Основними напрямками розвитку ІС є наступні:

- експертні економічні системи;
- інтелектуальні інтерфейси;
- системи машинного навчання.

Проблематика взаємодії ІС і соціально-економічних систем лежить у площині знань про слабо структуровану та неформалізовану вузьку предметну область. Від ІС очікують здатність автономно генерувати та пояснювати користувачеві розумні рішення поставленої задачі. [1]

Важливою особливістю ІС є накопичення та застосування інформаційних ресурсів для вирішення тих чи інших задач в економіці, що дозволяють суттєво підвищити достовірність прогнозування економічного результату. При розробці систем в них закладаються початкові знання, які з часом поновлюються шляхом навчання та узагальнення знань. Найбільший ефект спостерігається там, де для прийняття рішення, окрім різноманітних показників, потрібно врахувати слабоформалізовані фактори. Тому в області економічного аналізу, менеджменту, антикризовому керуванні, стратегічному плануванні існує висока потреба в застосуванні інтелектуальних технологій та систем.[2]

Потреби галузей знань формують тенденції розвитку ІС. Необхідність працювати з неформалізованими даними для отримання прогнозних рішень привело до створення гібридних ІС, які використовують формальні методи і методи інженерії знань, а також засоби традиційного програмування та математики. Важливим напрямом є розвиток лінгвістичного процесора — мови комунікації з користувачем і засоби організації діалогу; інтерпретатора процесів — процесів керування рішенням проблеми; модуля пошуку знань — способами інтерпретації і модифікації знань; модуля пояснень — додаткових структурних і управляючих знань. [2]

Вихід нового релізу Гартнера Gartner's 2016 BI & Analytics демонструє переорієнтацію ринку бізнес-аналітики на середньостатистичного підприємця.

Однією з найбільш бажаних характеристик програмного забезпечення є можливість самообслуговування з інтуїтивно-зрозумілим інтерфейсом юзера. Для запровадження вигідної стратегії керування даними з використанням здатних до самообслуговування систем а також для усунення ризиків втрати даних були впроваджені так звані data lakes — озера даних. Вони являють собою практику зберігання даних компанії для інструментів бізнес аналітики в одному місці. Озера даних добре працюють з самостійними сервісами бізнес-аналітики, проте все ж-таки виникають деякі труднощі щодо захисту даних та їх класифікації. Основною задачею постачальників бізнес-аналітики є надання можливості використання всіх наявних даних щодо підприємства та гарантування надійності їх зберігання та легкого доступу до них. Це є важливим тому, що зазвичай людина, яка уповноважена розв'язувати поставлені економічні задачі підприємства, не є айтішніком.[1]

Згідно з висновками досліджень Гартнера, здатність реалізації впала у всіх учасників ринку програмного забезпечення для бізнес-аналітики. Такі компанії як Microsoft, Qlick, Tableau є основними суперниками на ринку інформаційних технологій, та в квадранті Гартнера займають позиції лідера. В порівнянні з 2015 роком, на 2016 рік квадрант претендентів не налічує жодного учасника. Переважна більшість учасників перейшла у квадрант провідців, вірогідніше всього для того, щоб піддати себе радикальним змінам.[3]

Конкретні приклади інтелектуальних систем: Nereid (Система підтримки прийняття рішень для оптимізації роботи з валютними опціонами. Система полегшує дилерську підтримку), S&PCBRS (Оцінка рейтингу цінних паперів по даним о фірмах емітентах, формування коректної рейтингової шкали, вірогідність правильно передбаченого рейтингу експертної системи S&PCBRS становить 84%), FLiPSiDE (система логічного програмування фінансової експертизи, моніторинг стану поточного портфеля цінних паперів, моніторинг стану ринку цінних паперів, планування продаж).[3]

Отже, основні тренди ІС — робота зі слабоформалізованими задачами, інтуїтивно зрозумілий інтерфейс, машинне навчання, хмарні сервіси.

Література:

1. Інтелектуальні інформаційні системи в управлінні знаннями. Режим доступу [Електронний ресурс] <https://sites.google.com/site/upravlenieznaniami/intellektualnye-informacionnye-sistemy-v-upravlenii-znaniami> (Дата звертання 09.03.2017).
2. Прикладні системи штучного інтелекту. Режим доступу [Електронний ресурс] <http://vmest.ru/nuda/1-prikladnie-sistemi-iskusstvennogo-intellekta-2/main.html> (Дата звертання 03.03.2017).
3. Реліз компанії Гартнера Бізнес-аналітика. Режим доступу [Електронний ресурс] <https://www.betterbuys.com/bi/gartner-2016-bi-magic-quadrant/> (Дата звертання 10.03.2017).

ІНСТИТУЦІЙНА СТРУКТУРА ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Однорог Максим Анатолійович

кандидат економічних наук

доцент

економічне відділення

Технологічно-економічний коледж Білоцерківського національного аграрного університету

м. Біла Церква, Україна

В ході соціально-економічної революції, що почалася у світі в середині ХХ ст., людство перейшло на новий щабель свого розвитку — побудови постіндустріального суспільства. Першочерговим завданням, що стоїть перед розвинутими країнами стала диверсифікація на користь інноваційних секторів, і галузей. Ефективність, заснована на масштабі виробництва, поступилася місцем інноваціям, розвитку інтелектуального потенціалу, виробництва та комерціалізації високотехнологічної продукції і послуг. Процеси глобалізації, що посилюються, розвиток транснаціональних корпорацій в кінці ХХ – початку ХХІ ст. стали вирішальним фактором масової інтернаціоналізації знань в загальносвітовому масштабі.

У сформованих екзогенних умовах, що визначають конкурентоспроможність та економіко-технологічну безпеку держави економіка як багатьох країн, що розвиваються, так і розвинених країн характеризується слабкою сприйнятливістю до інновацій, що призводить до економічного і технологічного застою, зниження науково-технічного потенціалу. Негативні тенденції, що виникають в інноваційному розвитку вимагають нових підходів у визначенні найбільш важливих орієнтирів. У цьому сенсі процес інституціоналізації інноваційної економіки дозволяє зробити суттєвий крок у подоланні кризового періоду. Ґрунтуючись на всебічному аналізі процесів, що протікають у суспільстві, інституціональний підхід дозволяє виявити основні тенденції і закономірності у розвитку економічної, політичної, соціальної та інших сфер суспільних відносин, а також визначити «вузькі місця», що гальмують розвиток інноваційної економіки.

Все вищевикладене дозволяє поставити проблему вивчення інституціональної структури інноваційної економіки в ряд актуальних напрямів розвитку економічної теорії сучасного суспільства.

По мірі розвитку інноваційної економіки відбувається поступова переорієнтація, що характеризується наступними процесами [4, с. 21]:

- комерціалізацією інновацій;
- інтелектуалізацією виробничих факторів;
- інтенсифікацією інформаційно-технологічних процесів;
- розвитком взаємозалежності між ринками капіталу і новими технологіями;
- посиленням соціальної орієнтації нових знань;
- трансформацією соціально-економічних відносин на зміну трудової теорії вартості приходять «вартість, що створюється знаннями». [2, с. 22].

Проте вивчення динамічних процесів, що протікають в економіці, не дає можливості оцінити повноту змін, що виникають при переході до інноваційного шляху розвитку. Всі перераховані вище функціональні ознаки досить абстрактні і є скоріше зовнішніми проявами, ніж джерелами змін.

Для виявлення основоположних принципів функціонування інноваційної економіки звернемося до аналізу її структури, оскільки саме вивчення взаємодії та співвідпорядкованості складових частин інноваційної економіки дозволить дати цілісну картину її розвитку при різних зовнішніх і внутрішніх змінах.

Становлення інноваційного типу економіки є процесом реформування старого інституційного фундаменту і побудови нових базових елементів структури. Аналіз інституційної структури та її впливу на розвиток суспільства зробив В. О. Сизоненко. Він наводить найбільш загальне її визначення: «Це основні політичні, соціальні і правові норми, які є базою для виробництва, обміну і споживання» [3]. О.Ф. Іванішина під інституціональною структурою передбачає «інституціональний порядок», який виражається в узгодженості людей в трьох найважливіших сферах: економіки, політики та ідеології [5, с. 16]. С.Ю. Пахомов під інституціональною структурою розуміє «певний упорядкований набір інститутів, який утворює матрицю економічної поведінки і визначає обмеження для суб'єктів господарювання, які формуються в рамках тієї або іншої системи координації господарської діяльності» [1]. Погоджуючись із цим визначенням, під інституціональною структурою будемо розуміти упорядкований порядок безлічі інститутів, що визначає основні напрямки розвитку системи за допомогою координації, стимулювання і обмеження суб'єктів господарювання.

Інституційна структура інноваційної економіки складається з суб'єктів, що взаємодіють з приводу об'єктів за допомогою інституційних механізмів.

Об'єктом інноваційної економіки виступають знання як безпосередній ресурс виробничої діяльності. Наявність цього компонента спостерігається в будь-яких товарах і послугах. У той же час знання стає товаром, маючи цінність і вартість. Суб'єкти інноваційної економіки являють собою всіх учасників суспільних відносин, дії яких спрямована на розробку, створення, накопичення і комерціалізацію знань. Вони є ініціаторами виникаючих суспільних відносин. Від характеру їх поведінки залежить напрямок розвитку інноваційної економіки в цілому. Однак суб'єкти і об'єкти інноваційної економіки самі по собі не трансформують економіку — вони лише формують її «обриси». Розвиток інноваційної економіки відбувається за

допомогою інституційних механізмів, які «наповнюють» економіку інноваційними інститутами, сприяють створенню сприятливих умов для якісного і кількісного зростання інноваційного сектора.

Ускладнення елементів інституційної структури інноваційної економіки призводить до ускладнення суспільних відносин. Це обумовлює необхідність постійної економічної, соціальної, правової та наукової підтримки.

Література:

1. Пахомов С.Ю. Економічне зростання в контексті інституціоналізму / С.Ю. Пахомов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 4. – С. 11 – 16.
2. Демінський С.А. Роль інститутів у формуванні нової економіки / С.А. Демінський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 4. – С. 20 – 24.
3. Сизоненко В.О. Фінансування інноваційно-орієнтованої економіки в умовах інституціональної невизначеності / В.О. Сизоненко // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 80 – 89.
4. Колодрубська Н.В. Інституціональні фактори економічного зростання в сучасних умовах / Н.В. Колодрубська // Економічний часопис-XXI. – 2011. – № 7 – 8. – С. 20 – 22.
5. Івашина О.Ф. Інституціоналізація інноваційного розвитку / О.Ф. Івашина // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С.16 – 22.

A COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE LEVEL OF FINANCIAL MANAGEMENT OF BUSINESS

Serhij Leonidovich Pakulin

*Doctor of sciences (Economics), academician Ukrainian Science Academy of
National Progress*

Leading Researcher

*Department of social and environmental problems of steady development, The state
institution «The Institute of nature use economy and stable development of National Science
Academy of Ukraine»*

Kyiv, Ukraine

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ БИЗНЕСА

Пакулин Сергей Леонидович

доктор экономических наук, академик УААНП

ведущий научный сотрудник

отдел социоэкологических проблем устойчивого развития

*Государственное учреждение «Институт экономики природопользования и
устойчивого развития Национальной академии наук Украины»*

г. Киев, Украина

Как показало наше исследование, разработка матрицы мониторинга и механизма выявления проблем управления финансовой деятельностью бизнеса

является недостаточным условием для выработки эффективной финансовой стратегии и тактики бизнеса, оценки его стоимости на конкретный период времени. Это связано с тем, что данный процесс не ставит перед собой цель определения структуры выявленных проблем и составляющих ее характеристик.

Система финансового мониторинга управления бизнесом включает в себя четыре блока: 1) определение достоверности информации о проблемной ситуации; 2) ранжирование проблем управления бизнесом; 3) структурирование проблем управления финансами бизнеса; 4) постановка окончательного диагноза проблемам управления финансами бизнеса.

В первом блоке системы определяется достоверность информации о проблемной ситуации на основании установленных критериев ее качества, что в значительной степени характеризует эффективность реализации механизма мониторинга проблем управления финансами бизнеса в целом.

Анализ процесса управления финансами бизнеса показывает, что потребность в увеличении объема информации существенно возрастает со степенью сложности проблемы, и, при этом, следует заметить, что кроме уменьшения неопределенности о сложившейся ситуации, она несет и негативные последствия, связанные с потерей адекватности ее восприятия. Поэтому на данном этапе необходимо определить, является ли информация релевантной от увеличения ее объема, и будут ли окупаемы затраты с осуществлением этого процесса. На втором этапе определяется принадлежность информации к какой-либо группе или классу по принципу сходства и однородности, производится фильтрация — исключаются данные, не относящиеся к рассматриваемой проблемной ситуации, и формируется ее комплексное представление. На третьем этапе, на основе выделения наиболее перспективных информационных сообщений, осуществляется их оценка, при этом определяются проблемные ситуации с повышенной информационностью. Для оценки состояния проблемной ситуации, выявления тенденций и закономерностей ее развития осуществляется расчет индексов и синтетических показателей. На четвертом этапе анализируется информация по проблемам управления финансами бизнеса на предмет ее актуальности и возможности использования достижений отечественной и зарубежной науки управления в решении аналогичных проблем. Результатом заключительной стадии данного этапа является вывод об информационном представлении проблем. Следует также отметить, возможность возникновения на этом этапе информационных потерь, которые наблюдаются в виду неверной интерпретации полученных данных, переоценки значимости тех или иных факторов и невозможности обобщения ряда данных, содержащихся в различных источниках информации.

Все вышеприведенные стадии по определению достоверности информации о проблемной ситуации тесно взаимосвязаны между собой и влияют на качество предоставляемой информации, что в итоге снижает риск постановки неправильного диагноза [1]. В этой связи, критериями качества предоставляемой информации о проблемной ситуации выступают, с одной стороны, полнота и доступность информации, проявляющиеся в ее достаточности для диагностики проблемной ситуации, а с другой стороны — определяющие ее достоверность, своевременность, актуальность, адресность, аналитичность, сопоставимость, многократность использования, организованность информации, а также источники ее получения.

Информация, не отвечающая приведенным выше критериям, не может претендовать на достаточность для диагностики проблем вследствие возможного принятия ошибочных и неэффективных управленческих решений по устранению или снижению степени их влияния. Поэтому мониторинг управления финансами бизнеса тесным образом связан с его информационным обеспечением.

Во втором блоке системы финансового мониторинга управления бизнесом осуществляется ранжирование проблем с позиций приоритетности их решения, что обусловлено ограниченностью имеющихся финансовых, трудовых, материальных, интеллектуальных и временных ресурсов.

В качестве критерия определения приоритетности решения проблем системы финансового мониторинга управления бизнесом нами предлагается использовать показатель, определяющий отклонения между установленными эталонными значениями финансовых показателей и их фактическими значениями ($K_{П}$), который рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{П} = \frac{ПЗ_{ij} (OT, CB, Л) - ФЗ_{ij}}{ПЗ_{ij} (OT, CB, Л)}; i = \overline{1, n}; j = \overline{1, n}, \quad (1)$$

где $ПЗ_{ij}$ — пороговое значение j -го финансового показателя i -го направления управления финансами бизнеса;

$ФЗ_{ij}$ — фактическое значение j -го финансового показателя i -го направления управления финансами бизнеса;

OT — общепринятые теоретические значения;

CB — средние значения по виду экономической деятельности;

Л — лучшие значения за предыдущие периоды работы бизнес-структуры;

n — количество проблемных направлений управления финансами бизнеса;

m — количество финансовых показателей проблемного направления управления финансами бизнеса.

Чем ближе значение данного показателя к единице, тем выше приоритетность решения проблемы.

Для ранжирования выявленных проблем при реализации общих функций управления финансами бизнеса следует провести дифференцированную оценку каждой функции управления на основе разработки экспертных листов, используя одну из пяти качественных характеристик определения полноты реализации функций: «да», «в основном», «наполовину», «меньшей частью», «нет».

Для перехода от качественной к количественной оценке проблем управления финансами бизнеса (УФБ) в разрезе реализации общих функций управления можно использовать следующую шкалу: «да» — 0; «в основном» — 0,25; «наполовину» — 0,5; «меньшей частью» — 0,75; «нет» — 1. В дальнейшем следует, на наш взгляд, использовать методы парных сравнений и расстановки приоритетов, используемые в экономических исследованиях.

Таким образом, в качестве критерия выявления приоритетности решения проблем общих функций УФБ выступает коэффициент значимости проблемы, который рассчитывается по формуле:

$$KЗ_i^p = \frac{\sum_{j=1}^m O_{ij}^p}{N_i^p}; i = \overline{1, n}; p = \overline{1, n}, \quad (2)$$

где $KЗ_i^p$ — коэффициент значимости проблемы по p -му параметру мониторинга i -ой функции УФБ;

O_{ij}^p — количественная оценка j -го показателя p -го параметра мониторинга i -ой функции УФБ;

N_i^p — количество показателей p -го параметра диагностики i -ой функции УФБ.

Чем ближе значение данного показателя к единице, тем выше приоритетность в решении данной проблемы.

Итак, учитывая вышеприведенные критерии приоритетности в решении проблем УФБ, предлагается следующая шкала их ранжирования (табл. 1).

Таблица 1. Шкала ранжирования проблем управления финансами бизнеса

Номер ранга	Характеристика ранга	Значение критерия приоритетности
1	Проблема очень высокой степени важности (неотложная проблема)	$K_{\Pi} > 0,75$
2	Проблема высокой степени важности	$0,5 < K_{\Pi} \leq 0,75$
3	Проблема средней степени важности	$0,25 < K_{\Pi} \leq 0,5$
4	Проблема невысокой степени важности	$0 < K_{\Pi} \leq 0,25$

Представленная шкала, несмотря на ее упрощенный вид, достаточно информативна по проблемам УФБ.

С целью объединения предварительного диагноза проблем в разрезе направлений УФБ, поставленного на этапе выявления проблем, и ранговых оценок, определенных на этапе ранжирования, целесообразно все мониторинговые проблемы оценить в баллах. Количество баллов определяется разновидностью возможных диагнозов проблем и равно 12, так как на этапе выявления проблем нами предложено три варианта предварительного диагноза, а на этапе ранжирования проблем — четыре ранга определения приоритетности их решения ($3 \times 4 = 12$). Расстановка баллов основывается на том, что наибольшее влияние на УФБ оказывают кризисные проблемы, причем их влияние, а соответственно и оценка в баллах, уменьшается по мере увеличения ранга проблем: от 12 до 9. Далее следуют критические проблемы, оказывающие менее существенное влияние на исследуемую область управления, следовательно, данной группе проблем соответствует балльная оценка от 8 до 5 в зависимости от увеличения номера ранга. Наименьшее влияние на УФБ оказывают допустимые проблемы, расстановка баллов внутри данной группы проблем осуществляется от 4 до 1, также в зависимости от увеличения уровня ранга. Используя предложенную методику, приоритетность решения проблем УФБ определяется на основании сводной экспертной таблицы определения приоритетности решения проблем управления финансами бизнеса (табл. 2).

Основываясь на вышеизложенных утверждениях, можно определить степень проблемности УФБ в целом посредством выявления количества проблемных финансовых показателей каждого из направлений и установления степени их влияния на данную область управления в баллах. При этом оценивание уровня качества УФБ производится по следующей формуле:

$$KO_{КУФБ} = 1 - \frac{\sum_{j=1}^m CB_{ij}}{\sum_{j=1}^m CB_{ij}^{MAX}} ; i = \overline{1, n} ; j = \overline{1, m} , \quad (3)$$

где $KO_{КУФБ}$ — комплексная оценка уровня качества управления финансами бизнеса;

$СВ_{ij}$ — степень влияния j -го финансового показателя i -го проблемного направления на управление финансами бизнеса, баллов;

n — количество проблемных направлений управления финансами бизнеса, ед.;

m — количество финансовых индикаторов проблемного направления, ед.;

$СВ_{ij}^{MAX}$ — максимальная степень влияния j -го финансового индикатора i -го проблемного направления, баллов.

Таблица 2. Сводная экспертная таблица определения приоритетности решения проблем управления финансами бизнеса

Номер ранга	Оценка проблемы УФБ на основе предварительного мониторинга, баллов		
	допустимая проблема	критическая проблема	кризисная проблема
1	4	8	12
2	3	7	11
3	2	6	10
4	1	5	9

Из формулы (3) следует, чем выше уровень качества управления финансами бизнеса (чем меньше проблем и ниже их степень влияния), тем комплексная оценка уровня качества УФБ ближе к единице.

Предлагаемая нами методика оценки позволяет достаточно четко и комплексно отслеживать даже незначительные изменения финансового состояния бизнеса, точнее определить его стоимость в конкретный период времени.

Литература:

1. Пакулін С.Л. Стратегія розвитку та посилення конкурентоспроможності муніципального утворення [Електронний ресурс] : наукова стаття / С.Л. Пакулін // *Traektoriâ Nauki*. – 2016. – №4(9). – Режим доступу: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/146/150>.

НАРАЩИВАНИЕ АДАПТИВНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Пакулин Сергей Леонидович

доктор экономических наук, академик УАННП

ведущий научный сотрудник

отдел социоэкологических проблем устойчивого развития

Государственное учреждение «Институт экономики природопользования и устойчивого развития Национальной академии наук Украины»

г. Киев, Украина

Наращивание адаптивного инновационного потенциала регионов является актуальной проблемой управления национальным хозяйством. Целями нашего

исследования являлись: выявление особенностей и принципов инновационного типа социально-экономического развития Украины, обоснование социально-экономического стратегирования в качестве важнейшего элемента адаптивных механизмов к инновационному типу развития.

Анализ сущности понятий «инновация», «инновационное развитие», а также разработанных ранее классификаций позволило нам определить, что в основе инновационного типа социально-экономического развития лежит совокупность инноваций во всех сферах жизнедеятельности, в том числе, с использованием технологических систем, информационно-коммуникационных технологий и связанных с ними общественных изменений. При этом выходит на качественно новый уровень управление социально-экономическим развитием, направленное на максимизацию социально-экономического результата за счет эффективного использования интеллектуального потенциала, изменение стиля мышления и формирование нового менталитета как власти, так и населения в целом.

В характеристике инновационного типа социально-экономического развития можно выделить его системность, масштабность, целенаправленность, а также необходимость сбалансированности интересов, что в целом снижает проявление таких общепризнанных негативных специфических черт инновационной деятельности, как неопределенность результата, несовпадение общественных и частных ожиданий, асимметричность информации.

Цель инновационного типа социально-экономического развития нами определена как формирование долгосрочных многоуровневых отношений между социально-экономическими субъектами на основе идеологии инновационной культуры, обеспечивающей создание и внедрение инноваций во всех сферах жизнедеятельности, а также повышение интеллектуальной капитализации как условия социально-экономического саморазвития.

Систематизация ключевых моментов, касаемых сущности, особенностей и цели инновационного типа социально-экономического развития, позволила предложить формулу инновационного типа социально-экономического развития Украины: «знание — возможность — мотивация — действие — результат» — и, как следствие, выработать следующие основные принципы инновационного типа социально-экономического развития Украины: 1) стратегическое целеполагание определяется необходимостью видения долгосрочной перспективы развития на основе активизации и развития имеющегося потенциала с опорой на разработку стратегии социально-экономического развития ее регионов; 2) обеспеченность ресурсами предполагает наличие необходимого потенциала для реализации инновационного типа социально-экономического развития; 3) баланс интересов и социальной ответственности является важнейшей мотивацией и устанавливает правила функционирования и взаимодействия национальных агентов через формирование соответствующих институтов; 4) интеграция деловой и социальной активности различных внутри- и межрегиональных агентов, способствующей росту общей инновационности и конкурентоспособности социально-экономической системы; 5) результативность предполагает получение экономического, социального, экологического, научно-технического и др. результатов от внедрения инноваций, а также непосредственное формирование системы оценивания осуществляемых мероприятий.

Инновационность отражена в трех принципах, которые одновременно охватывают важнейшие элементы процесса саморазвития: источники, ценностную ориентацию и действие или движущие силы. Это позволяет определить инновации как императив саморазвития.

Конструктивная роль инновационных факторов для саморазвития заключается в том, что именно они являются источником, ключевым механизмом эволюционных изменений в будущем как набора альтернативных вариантов, знание которых открывает практическую возможность осуществления управляющих воздействий на вектор развития национальной экономики. И здесь важнейшим является применение инновационных управленческих методов и технологий.

Адаптация является достаточным императивом инновационного типа социально-экономического развития, а сами инновации – необходимым императивом адаптации к этому состоянию.

Основная цель стратегической адаптации к инновационному типу социально-экономического развития регионов Украины — создание модели повышения адаптивного потенциала к инновационному типу развития и обеспечения возможных условий саморазвития региона на основе интеграции имеющихся ресурсов и организационных структур, их сосредоточения на приоритетных направлениях социально-экономического развития. Достижение поставленных задач должно осуществляться комплексно, взаимосвязано и поэтапно с определением приоритетов.

Основным принципом реализации концепции стратегической адаптации является развитие и наращивание адаптивного потенциала региона для обеспечения стратегической адаптации к инновационному типу развития как условия дальнейшего саморазвития социально-экономической системы, которое обеспечивается управляющим воздействием, как непосредственно региональных органов, так и внешних по отношению к нему структур, через соблюдения единства целей, интересов, потенциалов и практических действий.

При этом роль государственного регулирования социально-экономического развития выходит на качественно новый уровень. В сущности, речь идет о становлении новой системы государственного регулирования на основе современного эволюционного подхода, направленной на повышение степени реализации адаптивного потенциала через максимизацию получения социально-экономического результата за счет эффективного использования интеллектуального потенциала, изменение стиля мышления и формирование нового регионального менталитета.

Ядро концептуальной модели стратегической адаптации к инновационному типу развития представляет собой многогранную инновационную пирамиду, в основании которой лежат инновации, охватывающие все внутренние сферы региона, что придает устойчивость развития и долговременность получаемых положительных результатов. В центре такого основания, учитывая приоритетность «экономики знаний», должны располагаться технологические инновации. Вершина пирамиды отражает цель инновационного развития региональной социально-экономической системы. Само же восхождение к этой вершине представляет собой реализацию адаптивных потенциалов каждой внутренней подсистемы региона.

При исследовании стратегической адаптации к инновационному типу социально-экономического развития Украины возникает необходимость включения в адаптацию элементов креативности. Регионы должны обладать адаптивным

потенциалом, под которым понимается совокупность мобилизационных возможностей региона, а также механизмы их вовлечения в процессы, обеспечивающие не только необходимое приспособление к средовым взаимодействиям, но и закладывающие определенную основу для дальнейшего развития региона.

Исходя из положения о том, что важнейшим критерием адаптации к модели инновационного регулирования является конструктивность, адаптивные механизмы можно подразделить на две группы: конструктивные и деструктивные. При этом критерием конструктивности является не просто направленность на реальное и позитивное в социально-экономическом аспекте (например, достижение приемлемого качества жизни, уровня развития экономики), но и инновационная составляющая принимаемых решений.

Успешное внедрение технологических инноваций экономическими субъектами не является априори гарантией ожидаемой высокой результативности социально-экономического развития и ускоренного перехода на инновационный тип, хотя и создает определенные условия для этого. Важнейшим элементом адаптивных механизмов к инновационному типу развития является социально-экономическое стратегирование, представляющее собой инновацию в сфере современного государственного регулирования и выполняющего одновременно функцию определения целей и направлений дальнейшего развития и функцию установления обратной связи между процессами в социально-экономической системе и регулирующим их воздействием.

Анализ стратегий социально-экономического развития регионов Украины выявил недостатки современного регионального стратегического планирования, разделенные на три взаимосвязанные группы: теоретико-методологические, методические и связанные с реализацией стратегии, которые снижают значимость стратегии как инструмента адаптации. Недоработки теоретико-методологического характера связаны, во-первых, с абсолютным игнорированием цикличности социально-экономического развития, что не позволяет предусмотреть такой элемент как антикризисные блоки, выполняющие роль резервов безопасности. Во-вторых, с ограниченностью принципа многоуровневости развития региона, что формирует определенную обособленность стратегии отдельных субъектов без учета развития окружения, а также несогласованность приоритетов развития: общенациональных и региональных, региональных и отраслевых, межрегиональных и т.д. В силу этого обстоятельства необходимо развитие системы диалога о координации действий участников стратегического планирования всех уровней. При этом необходимо учитывать ресурсную обеспеченность планов и проектов. Недостатки методического плана проявляются, во-первых, в весьма ограниченном использовании иерархии целей, политик, подцелей, задач, направлений, программ, подпрограмм и т.д. для подбора адекватных мероприятий. Во-вторых, как следствие первого, в отсутствии системы показателей, адекватно и полно отражающих достижение всей совокупности целей. И, в-третьих, в ограниченности набора применяемых методов и инструментов, в частности, приверженности к сценарному подходу, считающегося достаточно грубым инструментом, подходящим лишь для краткосрочного прогнозирования.

Уровень развития и динамизм управленческих инноваций, включающих в себя проектно-программный подход, учет циклов, оценку рисков, подключение резервных

каналов, мониторинг и оценивание, определяют границы и степень гибкости выработки стратегий относительно новых внешних условий, создают не только основу адаптации к инновационному типу социально-экономического развития, но и обеспечивают условия саморазвития.

Инновационное государственное регулирование в таких условиях не только непосредственно играет роль стратегического инструмента, но и придает инновационный характер социально-экономическим стратегиям. Оно создает условия для формирования стратегии, определяемой в диссертации как устойчивая система долгосрочного активного взаимодействия региона и макросреды с целью обеспечения качественного саморазвития регионального субъекта на основе инновационного использования его внутренних ресурсов и возможностей с учетом сопряженного сочетания многоуровневых экономических интересов и социальной ответственности.

Проблемы стратегической адаптации социально-экономического развития к инновационному типу нуждаются в углубленной научной проработке. С практической точки зрения настоятельно требуется изучение адаптивных механизмов территории и в первую очередь, тех, которые способствуют не только скорейшему переходу на инновационный тип развития, но и закрепляют это движение как условие саморазвития. Реализация этих идей выходит за рамки одной области знаний и нуждается в применении междисциплинарных подходов.

Литература:

1. Пакулін С.Л. Розвиток соціального підприємництва як запорука сталого зростання потенціалу національного господарства / С.Л. Пакулін // Матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції «Економічний потенціал як запорука сталого розвитку» (11 березня 2017 р., м. Краматорськ, Україна). – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. – С. 64–67.

РОЗВИТОК РИНКУ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Пакуліна Ганна Сергіївна

студентка

кафедра обліку і аудиту

економічний факультет

Український державний університет залізничного транспорту

м. Харків, Україна

Вирішення проблеми ефективного регулювання розвитку ринку соціальних послуг є актуальною науковою проблемою, що вимагає інтенсивних досліджень. Трансформація соціальної політики відбувалася відповідно до зміни її засадничих принципів. Суть оновлення полягає в тому, щоб структура економіки була адекватна реальним потребам суспільства, базувалася на сучасних прогресивних технологіях, могла ефективно функціонувати в умовах ринку та інтеграції української економіки у світове економічне суспільство та господарство, містила вбудовані соціальні регулятори. Для цього потрібні конкретні концепції, програми та форми перетворення

суспільства, систем управління, правового забезпечення процесів реформування. При їх створенні необхідно врахувати соціально-культурні традиції, історичні особливості України. У цьому контексті видається необхідним зміна існуючої моделі регулювання та формування ринку соціальних послуг на основі наступних принципів: 1) засноване на демократичному обговоренні та законодавчому затвердженні порівняння конкретних сценаріїв макроекономічного розвитку та вибір найкращою з них, тобто такого, що забезпечує максимальну реалізацію поставлених соціальних цілей; 2) вища пріоритетність соціальних цілей в діяльності органів влади; 3) законодавча регламентація методів макроекономічного регулювання як засобів реалізації вибраного за соціальними критеріями сценарію народногосподарського розвитку; 4) об'єктивна оцінка підсумків народногосподарського розвитку за соціальними критеріями; 5) відповідальність владних структур за реалізацію прийнятих соціальних цілей народногосподарського розвитку.

Регулювання розвитку соціальної сфери може бути представлено як системна, конкретна, практична робота по свідомій організації усієї соціально-економічної діяльності, здійснюваної установами соціальної сфери, структурами управління соціальною сферою на всіх стадіях соціально-економічного розвитку, як на національному, так і регіональному рівнях [1, с. 74]. Регулювання розвитку сфери соціальних послуг може характеризуватися широким різноманіттям понять. В той же час регулювання розвитку сфери соціальних послуг має здатність адаптуватися до змінливого зовнішнього середовища з урахуванням внутрішніх кількісних і якісних змін, здійснюється навіть в умовах неповноти інформаційного та матеріального забезпечення, має різноманітні цілі та завдання, використовує економічні, соціальні, правові, психологічні, природні та інші науки. Крім того, регулювання розвитку сфери соціальних послуг слід розглядати як єдине ціле змісту, форми та процесу, спрямованих, у свою чергу, на досягнення цілей і завдань розвитку сфери соціальних послуг. Процес регулювання розвитку сфери соціальних послуг знаходиться в стані перманентного оновлення внаслідок змін в соціальній системі та впливу чинників зовнішнього середовища. Проте сфера соціальних послуг несе в собі тенденції до вдосконалення послуг, методів організації, ефективного використання інформаційних технологій, до розробки й впровадження нових методів і технологій необхідних для задоволення запитів ринку соціальних послуг.

До ключових цілей, що обумовлюють процес регулювання розвитку сфери соціальних послуг відносяться: орієнтація економічного розвитку сфери соціальних послуг на рішення соціальних завдань, формування сприйнятливої до нововведень сфери соціальних послуг, що поєднує механізм ринкового саморегулювання з активною державною дією на процеси розвитку ринку соціальних послуг; облік загальносвітових тенденцій і досвіду регіонів України, що досягли певного прогресу в розвитку ринку соціальних послуг, у поєднанні з соціокультурними особливостями населення. Здійснення цільових орієнтирів соціально-економічного розвитку дозволить сформувати умови для сталого розвитку сфери соціальних послуг з наступних напрямів: адресна підтримка та надання безкоштовних соціальних послуг найменш захищеним верствам населення; реальне забезпечення мінімальних державних гарантій в області споживання соціальних послуг; підвищення ролі регіонів України та органів місцевого самоврядування в реалізації заходів із соціального захисту населення.

Необхідно створювати умови для використання інновацій в механізмі регулювання ринку соціальних послуг. При цьому основними напрямками інноваційної діяльності в соціальній сфері сьогодні є наступні: розширення кола суб'єктів соціальної діяльності, залучення до процесу вирішення соціальних проблем широких верств населення, що призводить до збільшення соціальної активності та соціальної самодіяльності, а також до соціального самообслуговування населення; створення оптимальних умов для задоволення інформаційних потреб і реалізації прав громадян, органів державної влади, органів місцевого самоврядування, організацій, громадських об'єднань на основі формування і використання інформаційних ресурсів; індивідуалізація соціальних послуг, відхід від масового виробництва; означення нових організаційних форм і технологій задоволення соціальних потреб. Інновації в соціальній сфері вирішують завдання підвищення якості життя населення, під яким розуміють комплексну характеристику соціально-економічних, політичних, культурно-ідеологічних, екологічних чинників і умов існування особи, положення людини в суспільстві (категорія «якість життя» враховує також задоволення потреб людини в творчості, саморозвитку та самореалізації своїх потреб); підвищення ефективності діяльності підприємств і організацій соціальної сфери; поліпшення якості послуг соціальної сфери за рахунок повнішої відповідності вимогам суспільства, що змінюються; зниження соціального нерівноправ'я за допомогою збільшення доступності послуг, що надаються.

Нині населення зазнає значні труднощі в отриманні соціальних послуг внаслідок існуючих бюрократичних бар'єрів. Незважаючи на наявність осіб, відповідальних за надання інформації населенню, практично оновлення сайтів є обов'язком фахівців з інформаційних технологій, які не надають значення якості розміщеної інформації. Найбільш актуальним є застосування інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) в соціальній сфері. При цьому навчання контент-менеджерів й активістів громадянського суспільства, публікація керівництва, широке впровадження інтерактивних послуг для населення сприятимуть розширенню інформаційного середовища в суспільстві, підвищенню попиту на електронні послуги. Аналіз готовності державних органів, працюючих у сфері соціального забезпечення та захисту показав, що велике значення для розвитку електронних послуг, що надаються населенню, мають інформаційні системи, створені в ході реформи соціального сектора. Таким чином, інформаційні системи соціального забезпечення можуть надавати багато послуг населенню з використанням ІКТ. При цьому важливу роль виконує персоніфікований облік громадян України, що використовується в соціальній сфері для адресності отримання послуг при призначення соціальних виплат та компенсацій, пенсій тощо. Безумовно, стратегія надання електронних послуг населенню має бути спрямована на потреби суспільства. Надання електронних послуг населенню повинне ґрунтуватися на наступних принципах: забезпечення зручності та задоволення потреб користувачів із використанням зворотного зв'язку; справедливість та інформаційна рівність, що забезпечує відкритість і доступність інформації; забезпечення безпеки та конфіденційності інформації. При цьому основними пріоритетами державної політики в наданні електронних послуг населенню в соціальній сфері є орієнтація на потреби населення; скорочення бюрократичних бар'єрів і спрощення доступу населення до інформації та послуг; формування електронного інформаційного

середовища в суспільстві; забезпечення прозорості діяльності державних структур; інтеграція електронних послуг, наданих в соціальній сфері.

Нині потрібний моніторинг результативності соціальних послуг, який можна представити як періодичний процес збору інформації з метою визначення того, наскільки ефективно реалізуються програми надання соціальної допомоги на різних рівнях, які при цьому відбуваються зміни та які витрати пов'язані з означеними процесами. Моніторинг повинен проводитися регулярно, наприклад, щомісячно, щокварталу або щорічно, що дозволить управляючим органам удосконалювати процес планування стратегічних рішень і коригувати втілювану політику в разі виникнення помилок, різних обмежень. При цьому завдання моніторингу полягає у відстежуванні змін, які відбуваються з часом в ресурсах, процесі та кінцевих результатах, за допомогою ведення облікових записів, створення системи регулярної звітності, а також проведення досліджень серед постачальників й одержувачів соціальних послуг. Разом з цим, результати моніторингу соціальних послуг потрібні для ухвалення управлінських рішень в соціальній сфері. При цьому для найбільшої результативності процедура оцінки має бути передбачена на самій початковій стадії моніторингу. В умовах бюджетних обмежень результати оцінки вказують на раціональніше використання обмежених людських і матеріальних ресурсів з метою досягнення бажаних результатів.

Проведене дослідження дозволило нам зробити наступні висновки.

1. Однією з умов формування сучасного ринку соціальних послуг є наявність відповідної ринкової інфраструктури, яка включає інформацію про стан ринку, про послуги, можливість безперешкодної трансформації ринків праці та капіталу, створення системи фінансово-кредитних установ, розвиток логістичної складової, а також бірж послуг. Проекти із модернізації сфери соціальних послуг доцільно розробляти та реалізовувати за допомогою створення керованого ринку соціальних послуг на основі стандартів якості та з урахуванням необхідності рішення завдань, пов'язаних з розробкою та впровадженням в практику методології ефективного картування місцевих потреб, соціальних послуг, що надаються, а також можливостей і продуктивності постачальників соціальних послуг; розробкою методів державного замовлення на надання соціальних послуг на підставі інформації, отриманої в процесі картування; введенням в дію механізму укладання контрактів на надання соціальних послуг з організаціями недержавного сектора; розробкою та впровадженням в практику стандартів якості соціальних послуг, що надаються соціально незахищеним групам населення; здійсненням державного соціального замовлення за допомогою конкурсних механізмів як для державних установ і організацій, так і для некомерційного сектора; введенням в дію загальної схеми регулювання та перевірок, завдяки якій забезпечуватиметься відповідність стандартам якості.

2. Впровадження програмно-цільового підходу дозволить рішення соціальних проблем в умовах глобалізації бізнес-процесів і євроінтеграційного вектору розвитку України перевести в сферу контрактних стосунків, що складаються в процесі виконання соціальних замовлень, з яких складатиметься кожна соціальна програма.

3. Особливості інновацій в соціальній сфері визначають необхідність системного підходу до здійснення інновацій в соціальній сфері та вирішення головної проблеми реалізації інноваційних стосунків в соціальній сфері — протиріччя між зростаючою потребою в інноваціях й існуючими організаційно-економічними

стосунками (економічні стосунки, засновані на комерціалізації, з одного боку, прискорили процес реалізації економічно вигідних інновацій, а з іншої — ускладнили перехід у виробничу стадію принципово нових наукових досягнень, економічний ефект яких на даний момент не такий очевидний).

4. Потрібний комплекс заходів, що дозволяють здійснювати надання електронних послуг населенню в соціальній сфері на основі формування єдиного інформаційного середовища та спрощення доступу до інформації, орієнтованої на потреби населення за умови рішення наступних завдань: підвищення ефективності державного управління в соціальній сфері за рахунок оптимізації та автоматизації процесів надання послуг населенню у відповідних відомствах; забезпечення ефективного автоматизованого інформаційного обміну між відповідними органами державного управління; надання населенню зручного та рівного доступу до отримання соціальних послуг.

Література:

1. Пакуліна Г.С. Ефективна реалізація соціальної політики в умовах євроінтеграційного вектора розвитку / Г.С. Пакуліна // Матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції «Економічний потенціал як запорука сталого розвитку» (11 березня 2017 р.). – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. – С. 72–76.

РОЗВИТОК ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ШЛЯХОМ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У РАМКАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ІНСТРУМЕНТУ СУСІДСТВА

Пастернак Олена Іванівна

к.е.н., науковий співробітник

*ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І.Долішнього НАН України»
м. Львів, Україна*

Програми транскордонного співробітництва у рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства 2007–2013 рр. (ЄІСП) та Європейського інструменту сусідства (ЄІС) 2014–2020 рр. — це ініціатива Європейської Комісії, яка передбачає співробітництво на регіональному рівні між країнами-партнерами та країнами-членами ЄС, як по сухопутних кордонах, так і в рамках морських басейнів. Дані програми дозволяють зацікавленим інституціям (громадським організаціям, вищим навчальним закладам, науковим установам, органам місцевого самоврядування) реалізовувати на регіональному рівні різноманітні проекти місцевого розвитку, використовуючи можливості зовнішнього фінансування. Основною метою Програм є підтримка процесів транскордонного розвитку.

Правовою основою Програм є:

1. Постанова (ЄС) № 1638/2006 Європейського Парламенту та Ради від 24 жовтня 2006 року, що визначає загальні положення щодо впровадження Європейського Інструменту Сусідства та Партнерства.

2. Постанова Комісії (ЄК) № 951/2007 від 9 серпня 2007 року про порядок реалізації програм транскордонного співробітництва, які фінансуються в рамках ЄІСП (OJ L.210 z 10.08.2007).

3. Програмний документ щодо підтримки ЄС ЄІС Транскордонного співробітництва (2014-2020).

4. Виконавче рішення Комісії (ЄС) № 897/2014 від 18 серпня 2014, що встановлює особливі положення для реалізації програм транскордонного співробітництва, що фінансуються в рамках Рішення (ЄС) № 232/2014 Європейського Парламенту та Європейської Ради про створення Європейського Інструменту Сусідства.

5. Рішення (ЄС) № 232/2014 Європейського Парламенту та Комісії від 11 березня 2014 про створення Європейського Інструменту Сусідства.

6. Рішення (ЄС) № 236/2014 Європейського Парламенту та Ради від 11 березня 2014, що встановлює загальні правила і процедури для здійснення документів Союзу для фінансування зовнішньої дії.

Дослідження пріоритетів програм транскордонного співробітництва демонструє, що в програмному періоді 2014–2020 р. порівняно із попереднім 2007–2013 р. у всіх програмах (крім «Басейну Чорного моря») відбулося зміщення акцентів на проблеми безпеки в регіоні, це відбувається в контексті активізації боротьби ЄС із проблемами біженців та міжнародного тероризму (табл.1). Крім цього актуальним є пріоритет промоції місцевої культури та охорони історичної спадщини, адже в ЄС останнім часом збереження ідентичності територій є важливим аспектом регіональної політики.

Протягом періоду 2007-2013 рр. дії програм ТКС найбільші індикативні асигнування (186,201 млн. євро.) виділені на програму «Україна — Польща — Білорусь», а найменші (17,306 млн. євро.) — на програму «Басейн Чорного моря» (табл.1). Фінансування програм «Україна — Польща — Білорусь» і «Україна — Румунія — Молдова» було збільшене в процесі реалізації проектів. Що стосується 2014-2020 рр., то для програм «Басейн Чорного моря», «Україна — Угорщина — Словаччина — Румунія» сума планового фінансування збільшена порівняно із 2007–2013 рр. Програма «Україна — Румунія — Молдова» на 2014-2020 рр. розформувалася на дві окремі програми «Україна — Румунія» і «Україна — Молдова» (табл.2).

Таблиця 1. Порівняльна характеристика програм транскордонного співробітництва 2007-2013 рр. і 2014-2020 рр.

Програма транскордонного співробітництва «Україна — Польща — Білорусь»	
2007-2013 рр.	2014-2020 рр.
Польща: Субрегіони основної території: Кросненський та Перемишльський (Підкарпатське воєводство), Бялостоцький, Ломжинський та Сувальський (Подляське воєводство), Бяльське та Хелмсько-замойський субрегіони (Любельське воєводство), Остроленцько-седлецький субрегіон (Мазовецьке воєводство); Прилеглі регіони: Жешівський та Тарнобрезький (Підкарпатське воєводство); Пулавський та Любельський (Любельське воєводство); Білорусь:	

<p>Основна територія: Гродненська та Брестська області; Прилеглі регіони: Мінська (включаючи м. Мінськ) та Гомельська область; Україна : Основна територія : Львівська, Волинська, Закарпатська області; Прилеглі регіони: Рівненська, Тернопільська, Івано-Франківська області.</p>		
<p>Пріоритети: 1. Підвищення конкурентоздатності прикордонних територій. 2. Покращення якості життя. 3. Інституційна співпраця та підтримка ініціатив місцевих громад.</p>	<p>Тематичні цілі: 1. Промоція місцевої культури та охорона історичної спадщини. 2. Покращення доступності регіонів, розвиток надійного та стійкого до кліматичних впливів транспорту, комунікаційних мереж і систем. 3. Спільні виклики у сфері безпеки. 4. Покращення управління кордонами та охорона кордонів, управління безпекою, мобільністю та міграцією.</p>	
<p>«Угорщина — Словаччина — Румунія — Україна»</p>		
<p>2007-2013 рр.</p>	<p>2014-2020 рр.</p>	
<p>Україна: Івано-Франківська, Закарпатська області (основні регіони), Чернівецька область (прилеглий регіон) Угорщина: регіон Саболч-Сатмар-Берег (основний регіон), регіон Боршод-Абауй-Землен (прилеглий регіон) Словаччина: Кошицький та Пряшівський краї (основні регіони) Румунія: області Марамуреш, Сату-Маре (основні регіони), область Сучава (прилеглий регіон)</p>		
<p>Пріоритети:</p>		
<p>1. Сприяння економічному та соціальному розвитку. 2. Покращення якості навколишнього середовища. 3. Покращення ефективності кордону. 4. Підтримка співробітництва „люди-людям”.</p>	<p>1. Сприяння місцевій культурі та збереження історичної спадщини. 2. Охорона навколишнього середовища, пом'якшення наслідків зміни клімату. 3. Підвищення доступності регіонів, розвиток міцного та стійкого до кліматичних впливів транспорту, комунікаційних мереж і систем. 4. Спільні виклики в галузі захисту і безпеки.</p>	
<p>“Україна – Румунія – Молдова” 2007-2013 рр.</p>	<p>«Україна – Румунія» 2014-2020 рр.</p>	<p>«Україна-Молдова» 2014-2020 рр.</p>
<p>Україна: Одеська та Чернівецька області (основні); Вінницька, Івано-Франківська, Тернопільська та Хмельницька області (додаткові регіони).</p>	<p>Україна: Облaсті: Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька, Одеська Румунія: повіти: Сату-Маре, Марамуреш, Ботошань, Сучава, Тулча</p>	<p>Україна: Облaсті: Чернівецька, Одеська, Вінницька Молдова: вся країна</p>

<p>Румунія: повіти Сучава, Ботошань, Ясси, Васлуй, Галац і Тульча; округ Браїла (додатковий); Молдова: вся країна.</p>		
<p>Пріоритети:</p>		
<p>1. Формування конкурентоздатної економіки на прикордонній території. 2. Екологічні виклики і готовність до надзвичайних ситуацій. 3. Співпраця „Людина до людини”.</p>	<p>1. Поліпшення доступу до регіонів, розвиток мереж та систем транспорту та зв'язку 2. Спільні проблеми в області безпеки та охорони 3. Підтримка освіти, наукових досліджень, технологічного розвитку та інновацій. 4. Просування місцевої культури та збереження історичної спадщини. 5. Поліпшення доступу до регіонів, розвиток мереж та систем транспорту та зв'язку. 6. Спільні проблеми в області безпеки та охорони.</p>	<p>1. Покращення умов життя місцевих громад. 2. Рішення спільних проблем. 3. Культура, освіта та спорт.</p>
<p>Програма транскордонного співробітництва “Басейн Чорного моря”</p>		
<p>2013-2013 рр.</p>		<p>2014-2020 рр.</p>
<p>Вірменія, Азербайджан, Болгарія, Греція, Грузія, Румунія, Молдова, Росія, Туреччина Україна: Одеська, Херсонська, Миколаївська, Запорізька та Донецька області, АРК Крим, м. Севастополь,</p>		<p>Болгарія, Греція, Румунія, Туреччина, Молдова, Грузія, Вірменія Україна: Одеська, Миколаївська, Херсонська, Запорізька області, а також Донецька область.</p>
<p>Пріоритети:</p>		
<p>1. Сприяння соціальному та економічному розвитку в прикордонних регіонах; 2. Спільна співпраця з метою вирішення спільних проблем; 3. Підтримка культурних та освітніх мереж з метою створення загального культурного середовища в басейні Чорного моря.</p>	<p>1. Надання сприяння бізнесу та підприємництву в Чорноморському регіоні 2. Підтримка координації у сфері охорони навколишнього середовища та спільних дій зі зменшення рівня морського забруднення в басейні Чорного моря.</p>	

Джерело: складено автором на основі інформації з офіційних сторінок програм [1-5]

Аналіз проектів за програмами транскордонного співробітництва 2007-2013 рр., в яких Україна є головним партнером, демонструє, що серед прикордонних областей найактивнішою була Закарпатська область, яка брала участь в двох програмах транскордонного співробітництва (табл.3). Серед чотирьох програм найбільше проектів з України було подано на програму «Україна — Угорщина — Словаччина — Румунія» (134 проекти, з них 74 проекти, де Україна — головний партнер), найменше — на програму «Басейн Чорного моря». Що стосується фінансування, то найбільша сума виділяється для програми «Україна — Польща — Білорусь», найменша для програми «Басейн Чорного моря».

Таблиця 2. Фінансові аспекти програм ТКС, млн. євро.

Транскордонна програма	Планове фінансування 2007-2013 рр.	Фактичне фінансування 2007-2013 рр.	Планове фінансування 2014-2020 рр.
Україна — Польща — Білорусь	186,201	202,9	175,799
Україна — Угорщина — Словаччина — Румунія	68,638	68,638	73,952
Україна — Румунія — Молдова	126,718	138,1	60 (програма «Україна-Румунія») 3,666 (програма «Україна-Молдова»)
Басейн Чорного моря	17,306	17,306	54

Джерело: Складено автором на основі офіційних сторінок програм [1-6].

Таблиця 3. Реалізація проектів за програмами транскордонного співробітництва прикордонними областями України

Область	Кількість проектів-переможців за програмами транскордонного співробітництва 2007-2013 рр. (Україна – головний партнер):			
	«Україна – Польща - Білорусь»	«Україна – Угорщина – Словаччина – Румунія»	«Україна – Румунія – Республіка Молдова»	«Басейн Чорного моря»
Львівська	27	-	-	-
Закарпатська	8	57	-	-
Волинська	28	-	-	-
Івано-Франківська	4	17	0	-
Чернівецька	-	0	16	-
Одеська	-	-	11	25
Всього проектів, де Україна – головний	67	74	27	25

партнер				
Всього проектів за участю України	79	134	72	41

Джерело: складено автором на основі даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [7].

Отже, програми транскордонного співробітництва є потужним інструментом місцевого розвитку прикордонних регіонів України. Вони дозволяють втілити в життя цікаві ідеї розвитку певних об'єктів, якщо при цьому спостерігається транскордонний ефект, або вирішення спільних проблем транскордонної території. Проекти транскордонного співробітництва починаючи з нового програмного періоду 2014-2020 року мають спрямування на проблеми транскордонної безпеки, збереження культурної та історичної спадщини регіонів-учасників.

Література:

1. Офіційна сторінка Програми ТКС «Україна – Польща – Білорусь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pbu2020.eu>.
2. Офіційна сторінка Програми ТКС «Україна – Угорщина – Словаччина – Румунія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.huskroua-cbc.net>.
3. Офіційна сторінка Програми ТКС «Україна – Румунія – Республіка Молдова» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ro-ua-md.net>.
4. Офіційна сторінка Програми ТКС «Басейн Чорного моря» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.blacksea-cbc.net>.
5. Офіційна сторінка Програми ТКС «Україна – Румунія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ro-ua.ro-ua-md.net/uk/>.
6. European Neighbourhood & Partnership Instrument. Strategy Paper 2007-2013. Indicative Programme 2007-2010. Executive Summary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu>.
7. Інформаційна довідка щодо реалізації в Україні програм прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства та партнерства 2007 – 2013 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=39415e39>.

ДОБРОВІЛЬНЕ ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Павлів Юлія Ігорівна

студентка

*кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту
економічний факультет*

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

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. Рудик О.Р.

Актуальність проблеми. Однією з найбільш складних та соціально гострих проблем в Україні є пенсійне забезпечення громадян. Пенсійне страхування як

інструмент соціального захисту суспільства зародилося досить давно. Однією з основних функцій держави є забезпечення соціального захисту громадян. Воно реалізується через систему соціального страхування та виплату допомоги з державного бюджету [1, с. 95].

Пенсійне страхування — це гарантована державою система заходів щодо забезпечення громадян у старості, на випадок хвороби, втрати працездатності. Цей вид страхування є об'єктивною потребою сучасного суспільства, задовольнити яку в інший спосіб неможливо.

На сьогодні постала необхідність реформування пенсійного забезпечення, що зумовлене соціально-економічними та політичними змінами в суспільстві. Але основною причиною залишається застарілість існуючої системи пенсійного забезпечення населення [2].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у формування національної концепції соціального страхування зробили, зокрема, В.Д. Базилевич, Н.М. Внукова, Б.О. Надточій, В. Й. Плиса, А. Якимів, Л. Ткаченко, Я.М. Шумелда та інші.

Метою статті є дослідження системи добровільного пенсійного страхування розробка і обґрунтування методичних положень та практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи пенсійного страхування.

Викладення основного матеріалу. Поява добровільної участі у системі загальнообов'язкового пенсійного страхування в оновленні редакції закону «Про обов'язкове державне пенсійне страхування» давала надію на прорив у відносинах громадян України і державної соціальної системи. Бо в неупередженому розумінні змістова частина статті може бути прочитана так: особи, які з тих чи інших причин не мають стосунків із Пенсійним фондом у загальновстановленому порядку, мають право укласти з фондом договір добровільного пенсійного страхування.

Добровільна участь у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування — це новизна, запроваджена Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», який визначає принципи, засади і механізми функціонування системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, призначення, перерахунку і виплати пенсій, надання соціальних послуг з коштів Пенсійного фонду, що формуються за рахунок страхових внесків роботодавців, бюджетних та інших джерел.

Право на добровільну участь у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування осіб, є одним із принципів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування [3].

З особою, яка подала заяву про добровільну участь у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування, органом доходів і зборів в строк не пізніше ніж 30 календарних днів з дня отримання заяви укладається договір про добровільну участь відповідно до типового договору, що затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, за погодженням з Пенсійним фондом та фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування [4].

З 01.01.2016 р. платниками, які мають право на добровільну сплату єдиного внеску, є:

1) члени фермерського господарства, особистого селянського господарства (одночасно на пенсійне страхування, страхування на випадок безробіття, страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності);

2) особи, які досягли 16-річного віку та не перебувають у трудових відносинах з роботодавцями, визначеними п. 1 частини першої ст. 4 Закону про ЄСВ, та не належать до платників єдиного внеску, визначених п. 4 та 5 частини першої цієї статті, у тому числі іноземці та особи без громадянства, які постійно проживають або працюють в Україні, громадяни України, які працюють або постійно проживають за межами України, якщо інше не встановлено міжнародними договорами, згоду на обов'язковість яких надано Верховною Радою України, — на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування.

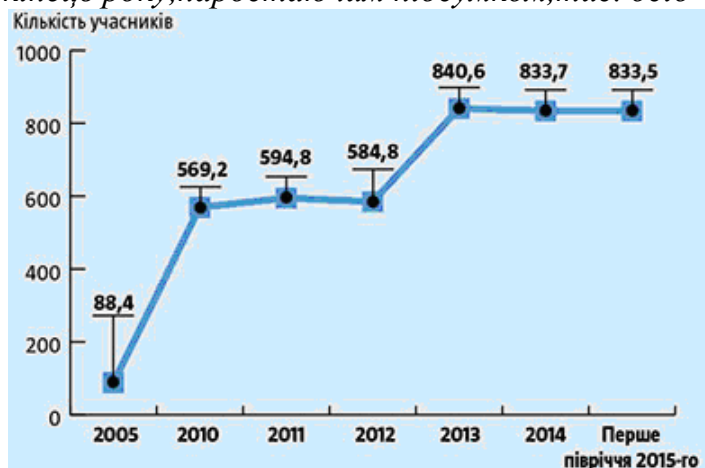
Фізичні особи — підприємці, в тому числі ті, які обрали спрощену систему оподаткування, та особи, які провадять незалежну професійну діяльність, виключені із переліку платників, які мають право на добровільну сплату єдиного внеску[4].

З 01.01.2016 р. зазначені громадяни мають право на добровільну сплату єдиного внеску виключно на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Єдиний внесок для зазначених платників встановлюється з 01.01.2016 р. у розмірі 22% суми, що визначається такими платниками самостійно для себе, але не більше максимальної величини бази нарахування єдиного внеску, встановленої Законом про ЄСВ. При цьому сума єдиного внеску не може бути меншою ніж розмір мінімального страхового внеску.

Громадяни України, які працюють за межами України, до 01.01.2016 мали право на добровільну участь за такими видами соціального страхування:

- 1) пенсійне страхування — 34,3 відс.;
- 2) страхування на випадок безробіття — 0,5 відс.;
- 3) страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності — 1,7 відс.;
- 4) пенсійне страхування, страхування на випадок безробіття — 34,8 відс.;
- 5) пенсійне страхування, страхування на випадок безробіття, страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності — 36,5 відсотка [5].

Рис.1 Динаміка кількості учасників добровільних пенсійних фондів у 2005-2015-му на кінець року,наростаючим підсумком,тис. осіб



Недоліками добровільного пенсійного страхування є те, що офіційні роз'яснення щодо інших категорій громадян (не вказаних в законі про ЄСВ), у яких із різних причин не склалися стосунки з Пенсійним фондом, повністю відсутні.

Договором про добровільну участь може бути передбачена одноразова сплата застрахованою особою внесків за попередній період. При цьому сума страхових внесків за кожен місяць не може бути меншою за мінімальний страховий внесок. Вся сума сплачується одним платежем упродовж 10 днів після укладання договору.

Передбачається, що починаючи з 2018 р. громадянам буде надане право перевести свої пенсійні заощадження до обраного ними недержавного пенсійного фонду (НПФ). Також, на думку багатьох фахівців, для покращення ситуації в державі необхідно підвищити пенсійний вік як для жінок, так і для чоловіків.

Накопичувальну систему в Україні створюють для досягнення таких цілей:

- 1) заохочення всіх працюючих до заощадження коштів протягом трудової діяльності;
- 2) збільшення заощаджень для фінансування економічного розвитку;
- 3) підвищення ефективності адміністративного управління системою пенсійного забезпечення за рахунок передачі недержавним компаніям функцій адміністративного управління та управління пенсійними активами [7].

Висновки: Щоб подолати кризовий стан, що склався в системі пенсійного страхування України, необхідно досягти таких результатів:

- 1) забезпечення фінансової стійкості та стабільності сегментів пенсійного страхування;
- 2) підвищення рівня життя пенсіонерів;
- 3) заохочення громадян до заощадження на старість;
- 4) зменшення кількості пільговиків;
- 5) зменшення пенсійного навантаження роботодавців [7].

Якщо дозволити відновлювати пенсійний стаж за гроші, то може збільшитися кількість фінансових грішників у поточному періоді. Сам Пенсійний фонд настільки глибоко й надовго загруз у державних дотаціях, спеціальних і пільгових пенсіях, що здоровий фінансовий страховий розрахунок у його балансі практично неможливий.

Література:

1. Внукова Н.М. Соціальне страхування: навч. посіб. / Н.М. Внукова, Н.В. Кузьминчук. – К.: Кондор, 2006. – С. 95.
2. Іващук С.С. Проблеми пенсійного забезпечення: прагматика та шляхи удосконалення [Електронний ресурс] / С.С. Іващук // Економіка \ 7. Облік і аудит – Режим доступу до ресурсу:
http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66976.doc.htm.
3. Право громадян на добровільну участь у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства Юстиції України – Режим доступу до ресурсу:
<http://old.minjust.gov.ua/20225>.
4. Про на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Закон України №400/97–ВР від 26.06.1997 р.// Відомості ВРУ. – 2003. – №49-51. – С.376.
5. Добровільна участь в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування [Електронний ресурс]. – 702. – Режим доступу до ресурсу:
<http://www.buhgalteria.com.ua/News/5556.html>.

6. Проблеми розвитку пенсійного страхування в Україні та напрями його вдосконалення [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201372/bakaj.html>.

АНАЛИЗ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С ТУРКМЕНИСТАНОМ

Павлович Виолетта Александровна

студентка

кафедра международного бизнеса и маркетинга

факультет экономики и управления

Гродненский государственный университет им. Янки Купалы

г. Гродно, Республика Беларусь

Научный руководитель – канд. экон. наук Карпицкая М.Е.

Туркменистан является одним из стратегических партнеров Республики Беларусь в Центральной Азии. При этом приоритетным направлением двустороннего взаимодействия является взаимовыгодное торгово-экономическое сотрудничество.

За 2016 г. товарооборот Беларуси и Туркменистана составил 120,6 млн. долл. США. В прежние годы были достигнуты следующие показатели по товарообороту (таблица 1).

Таблица 1. Объём товарооборота между Туркменистаном и Республикой Беларусь за 2006-2016 гг., млн. долл. США

Год	Объём товарооборота	Темп роста, %	Абсолютный прирост
2006	15,6	-	-
2007	87,9	563,5	72,3
2008	49,5	56,3	-38,4
2009	74,8	151,1	25,3
2010	90,7	121,3	15,9
2011	237,2	261,5	146,5
2012	237,8	100,3	0,6
2013	319	134,1	81,2
2014	195	61,1	-124
2015	93,6	48,0	-101,4
2016	120,6	128,8	27

Источник: разработка автора на основе [1]

Наибольший объём товарооборота приходится на 2013 г., он был равен 319 млн. долл. США. Наибольший темп роста товарооборота был в 2007 г. по сравнению с 2006 г. Тогда товарооборот вырос больше чем в 7 раз или на 72,3 млн. долл. США.

Значительный объём взаимного товарооборота в 2011 – 2013 гг. основан, прежде всего, на реализации договоренностей, достигнутых на уровне Глав

государств, и отражает сложившийся между Республикой Беларусь и Туркменистаном дружественный характер отношений.

В 2013 г. Республика Беларусь и Туркменистан достигли самого высокого результата в истории двусторонних отношений, выйдя на четвертое место по экспорту среди стран СНГ. В 2014 – 2016 гг. объем товарооборота несколько снизился под влиянием кризиса мировых товарных и валютных рынков.

Беларусь в 2016 г. поставляла в Туркменистан преимущественно товары с высокой добавленной стоимостью: грузовые автомобили, автомобили специального назначения, тракторы, дорожно-строительную технику, оборудование и материалы для Гарлыкского горно-обогатительного комбината (ГОК), провода и кабели, лекарственные препараты, продукцию деревообрабатывающей промышленности, сельскохозяйственную продукцию (спирт этиловый, солод, сыры, фруктовые соки).

Безусловным достижением двусторонних отношений является сотрудничество по поставкам белорусской сельскохозяйственной и автомобильной техники. Благодаря договоренностям президентов, с 2009 по 2016 гг. в Туркменистан поставлено около 6 тыс. тракторов «МТЗ» и более 10 тыс. грузовых автомобилей марки «МАЗ».

Наиболее значимым совместным белорусско-туркменским проектом является реализация контракта на строительство белорусскими специалистами «под ключ» горно-обогатительного комплекса по выпуску калийных удобрений мощностью 1,4 млн. тонн в год на базе Гарлыкского месторождения калийных солей.

Важную роль в увеличении взаимного товарооборота играет Межправительственная белорусско-туркменская комиссия по экономическому сотрудничеству, являясь эффективным механизмом наращивания и диверсификации взаимовыгодных торговых связей.

О тесном сотрудничестве Беларуси и Туркменистана в сфере внешнеэкономической деятельности свидетельствует проведение различных взаимных выставок и ярмарок в обеих странах. В ходе официального визита в Республику Беларусь Президента Туркменистана в Минске в многофункциональном спортивно-развлекательном комплексе «Чижовка-Арена» под эгидой Туркмено-Белорусского торгового дома прошла Национальная выставка-ярмарка туркменских товаров (9-12 октября 2014 г.). Мероприятие посетили Президент Туркменистана Гурбангулы Бердымухамедов и Премьер-министр Республики Беларусь Михаил Мясникович.

13-20 декабря 2014 г. в Ашхабаде в Торговом центре «Чандыбиль» прошла выставка-ярмарка продукции Республики Беларусь и Туркменистана. В торжественной церемонии открытия выставки-ярмарки приняли участие Заместитель Премьер-министра Республики Беларусь Анатолий Калинин, руководители и представители ряда министерств и ведомств, представители предпринимательских структур Туркменистана, а также жители города и гости Ашхабада.

По инициативе белорусской дипломатической миссии с 14 по 17 октября 2015 г. в Ашхабаде состоялся туркмено-белорусский бизнес-форум, на повестку дня которого были вынесены вопросы дальнейшего развития сотрудничества между Туркменистаном и Республикой Беларусь, изучения новых возможностей партнерства, активизации контактов между деловыми кругами двух стран.

Осуществляется реализация проекта по строительству многофункционального сервисного центра по обслуживанию белорусской техники.

При содействии белорусского дипломатического представительства осуществляются поставки лифтов в Туркменистан. В 2016 г. была сформирована заявка на лифты в 2017 г. [1].

Далее рассмотрим долю экспорта и импорта Республики Беларусь в общем объеме экспорта и импорта Туркменистана (таблица 2).

Таблица 2. Доля Республики Беларусь в общем объеме экспорта и импорта Туркменистана, млн. долл. США

Год	Экспорт	Доля РБ, %	Импорт	Доля РБ, %
2012	19 986,6	0,03	14 138,2	1,6
2013	18 854,2	0,02	16 090	2,0
2014	19 781,9	0,03	16 637,7	1,1
2015	12 164	0,02	14 051,4	0,7
2016	7 520,1	0,10	13 176,8	0,9

Источник: разработка автора на основе [2], [3]

Из представленных данных видно, что, несмотря на довольно тесное сотрудничество стран в сфере внешней торговли, доля Республики Беларусь в общем объеме внешней торговли Туркменистана незначительна. Доля Беларуси в экспорте продукции Туркменистана измеряется показателями от 0,01 % до 0,03%. Немного выше показатели по импорту белорусской продукции Туркменистаном. Значения колеблются от 0,7 % до 2 %. Относительно высокие показатели импорта — 1,6 % и 2 % в 2012 г. и в 2013 г. — обусловлены реализацией договоренностей, достигнутых на уровне Глав государств.

Ниже представлены данные о доле экспорта и импорта Туркменистана в общем объеме экспорта и импорта Республики Беларусь (таблица 3).

Таблица 3. Доля Туркменистана в общем объеме экспорта и импорта Республики Беларусь, млн. долл. США

Год	Экспорт	Доля Туркменистана, %	Импорт	Доля Туркменистана, %
2012	46 060	0,5	46 404	0,01
2013	37 203	0,8	43 023	0,01
2014	36 081	0,5	40 502	0,02
2015	26 660	0,3	30 292	0,01
2016	23 416	0,5	27 570	0,03

Источник: разработка автора на основе [3]

Из представленных данных видно, что доля экспорта в Туркменистан в общем объеме экспорта из Республики Беларусь немного выше, чем доля импорта из Туркменистана в Республику Беларусь в общем объеме белорусского импорта.

Следует отметить, что между Республикой Беларусь и Туркменистаном также ведётся тесное сотрудничество в области науки и технологий. Тематами белорусско-туркменского сотрудничества в данном направлении являются: микро- и нанодиагностика, биотехнологии, сельское хозяйство, фармацевтика, технологии по

переработке калийного сырья, исследование сейсмоопасных территорий, прогнозирование и оценка состояния зданий, определение сейсмической опасности в зоне добычи полезных ископаемых, подготовка научных кадров Туркменистана в Беларуси. В проработке находятся и иные вопросы.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что, несмотря на тесное сотрудничество двух стран, их доли в общем объеме экспорта и импорта друг друга незначительны. Следует отметить, что экспорт Беларуси в Туркменистан превышает экспорт товаров Туркменистана в Беларусь. Туркменистан импортирует из Беларуси сельскохозяйственную, дорожную, строительную и коммунальную технику, станки, оборудование, стройматериалы, продовольствие, медикаменты. Основу импорта в Беларусь из Туркменистана составляют хлопчатобумажная пряжа и волокно, шерсть нечесаная и постельное белье.

В 2016 г. доля Беларуси в экспорте Туркменистана составила 0,01 %, в импорте — 0,9 %. Доля Туркменистана в экспорте белорусских товаров в 2016 г. составила 0,5 %, в импорте товаров — 0,03 %. Объем товарооборота между Туркменистаном и Республикой Беларусь в 2016 г. составил 120,6 млн. долл. США и увеличился по сравнению с 2015 г. на 28,8 % или на 27 млн. долл. США. Снижение взаимной торговли между странами 2016 г. по сравнению с 2013 – 2014 гг. во многом вызвано кризисными явлениями на мировых товарных и валютных рынках. Тесное сотрудничество стран в научно-технической сфере, заключение договоров между государствами на различных уровнях стимулирует развитие взаимной торговли и имеет потенциал к увеличению товарооборота между странами.

Литература:

1. Торгово-экономическое сотрудничество Республики Беларусь и Туркменистана [Электронный ресурс] / Министерство иностранных дел Республики Беларусь, 2017. – Режим доступа: http://turkmenistan.mfa.gov.by/ru/bilateral_relations/trade_economic/b5235a49a846a73d.html. – Дата доступа: 31.03.2017.
2. Основные макроэкономические показатели Туркменистана за 2007 – 2016 годы [Электронный ресурс] / Государственный комитет Туркменистана по статистике, 2017. – Режим доступа: <http://www.stat.gov.tm/ru/main/info/makro.pdf>. – Дата доступа: 31.03.2017.
3. Внешняя торговля Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhay_ushchaya-sreda/.

СОДЕРЖАНИЕ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Покалюк Наталья Иосифовна

магистр экономических наук

кафедра математического и информационного обеспечения экономических систем

факультет экономики и управления

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

г. Гродно, Беларусь

Для успешной реализации изготовленных товаров и доведения их до конечных потребителей предприятие должно выполнить комплекс мероприятий по обеспечению распределения и продвижения товара на рынках и решить задачи организации сбыта. Эти вопросы маркетингологи считают важнейшими и уделяют им большое внимание, так как именно во время сбыта товара удовлетворяются требования покупателей, именно сбыт приносит прибыль и наиболее эффективно выявляет вкусы и предпочтения потребителей [4].

Сбыт в широком смысле слова — это все операции с момента выхода товара за ворота предприятия до момента передачи купленного товара покупателю. В узком смысле слова, сбыт охватывает только финальную фазу — непосредственное общение продавца и покупателя (через стол для подписания контракта, через прилавки, по почте, телефону и т.д.). Причем покупатель — это далеко не обязательно конечный потребитель: он может приобрести товар для последующей перепродажи [3, с. 375].

Организация сбыта тесно связана с планированием, упорядочением всех работ во времени и в пространстве и с распределением их между сотрудниками отдела сбыта. Поэтому можно выделить следующие элементы планирования сбыта [1, с. 414]: подготовка прогнозов общехозяйственной и рыночной конъюнктуры; прогнозное ориентирование объемов сбыта продукции фирмы; разработка финансовой сметы сбыта; установление норм сбыта; селекция каналов распределения товаров; организация торговых коммуникаций.

После этапа планирования сбыта осуществляется непосредственно организация сбытовой деятельности. Традиционно применяются три основных метода сбыта продукта на рынке [5, с. 306]:

- эксклюзивный (исключительный) сбыт характерен для поставки крупных и малосерийных, а также уникальных изделий, обычно выполненных по заказу.
- селективный (избирательный) сбыт предусматривает ограничение числа торговых посредников в зависимости от типа потребителей, возможности обслуживания и организации гарантийного ремонта и сервисного обслуживания продукции.
- интенсивный (массовый) сбыт означает подключение к сбытовой программе всех возможных торговых посредников независимо от формы их деятельности.

Сегодня сфера применения селективного и эксклюзивного сбытов стала намного шире. Это объясняется тем, что потребители все больше ценят не только качество продукции, но и возможность получить послепродажное обслуживание.

На основании вышесказанного, можно сделать вывод, что понимание сбыта, означающего лишь поиск и отбор покупателя продукции, которую предприятие произвело или в состоянии производить, не соответствует развитому уровню рыночных отношений. Ориентация производства только на сбыт товаров является причиной постоянной несогласованности между спросом и предложением. Поэтому важная роль на предприятии отводится сбытовой политике.

Сбытовая политика — это поведенческая философия или общие принципы деятельности, которых фирма собирается придерживаться в сфере построения каналов распределения своего товара и перемещения товаров во времени и пространстве [5, с. 300].

В этом контексте главной целью сбытовой политики предприятия является оптимизация расходов и максимальная сохранность товара [4].

Основными задачами сбытовой политики предприятия выступают [4]:

- обеспечение доставки товара от места его изготовления к местам продажи с целью достижения максимального удовлетворения потребностей потребителей и прибыли для предприятия;
- организация оптимальной сбытовой сети для продажи производимых товаров;
- создание сети оптовых и розничных магазинов, складов промежуточного хранения, пунктов технического обслуживания и выставочных залов;
- определение маршрутов товародвижения;
- организация транспортирования, работ по отгрузке и погрузке товаров;

решение вопросов логистики, системы снабжения, обеспечения товародвижения и др.

В процессе маркетинговой деятельности проблема сбытовой политики решается уже на стадии разработки политики фирмы. Речь идет о выборе наиболее эффективной системы, каналов и методов сбыта применительно к конкретно определенным рынкам. Выделяют следующие формы организации сбытовой политики [1, с. 417]:

- функциональная — используется малыми и средними фирмами, имеющими однородную номенклатуру товаров;
- региональная — применяется компаниями, которые выпускают ограниченное количество однородных товаров и используют разветвленную распределительную сеть с большим числом торговых точек;
- товарная — формируется, когда планируется реализация товаров широкого ассортимента и различной номенклатуры;
- отраслевая — применяется для поставки однородной продукции фирмам-потребителям различного профиля;
- комбинированная — наиболее часто используется организациями, экстенсивно расширяющими предпринимательскую и торговую деятельность.

Для усиления действенности и эффективности сбытовой политики, а также при выборе формы ее организации предприятию следует учитывать влияние различных факторов [4]:

- производственных, сбытовых, финансовых, кадровых, организационных и других возможностей предприятия;

- основные характеристики товара (внешний вид, потребительские свойства, необходимость техобслуживания, сроки хранения и т.д.);
- конкуренцию;
- имеющиеся каналы сбыта;
- нормативно-правовую среду;
- основные характеристики рынка (емкость, торговая практика, обычаи и др.);
- стоимость различных сбытовых систем и структур и т.д.

Проанализировав факторы сбытовой политики, рассмотрим основные ее принципы [5, с. 300]: целенаправленность; всесторонность учета маркетинговой информации; комплексность; скоординированность.

Как и любой процесс в управлении предприятием, сбытовая политика выполняет определенные функции, к которым относятся [1, с. 422]:

- планирование охватывает формулирование целей сбытовой деятельности или их корректировку, а также формирование необходимых плановых показателей сбыта продукции;
- обеспечение информацией включает координацию потребности в информации с ее предложением, а также обработку и подготовку оперативных данных;
- контроль охватывает наблюдение и анализ количественных и качественных характеристик сбытовой деятельности и установление причин отклонений этих характеристик от плановых;
- регулирование включает работу по формированию стратегий взаимодействия с клиентами, политики стимулирования спроса, а также разработку мероприятий по оптимизации затрат и результатов.

Выполнение функций сбытовой политикой способствует выделению трех основных этапов ее осуществления [2, с. 254]:

- подготовительный этап, который непосредственно предшествует товародвижению и реализации товаров конечным покупателям;
- этап конкретной деятельности по организации системы физического перемещения товаров от изготовителя до пунктов назначения;
- этап организации собственно сбытовой деятельности, т.е. работа с конечными покупателями, приобретающими товары.

Таким образом, сбытовая политика предприятия определяется как неотъемлемая часть органически единого комплекса деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей покупателя продукции предприятия.

Литература:

1. Багиев Г.Л. Маркетинг: учебник для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн; под общ. ред. Г.Л. Багиев. – 2-е изд. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2001. – 718 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг XXI века / Ф. Котлер. – Санкт-Петербург: Нева, 2005. – 425 с.
3. Панкрухин А.П. Маркетинг / А.П. Панкрухин. – М.: Омега-Л, 2005. – 656 с.
4. Сбытовая политика предприятия и сервис // Электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.universalinternetlibrary.ru/book/53453/chitat_knigu.shtml#t1.
5. Черняховская Т.Н. Маркетинговая деятельность предприятия: теория и практика / Т.Н. Черняховская. – М.: Высшее образование, 2008. – 533 с.

FEATURES OF OPTIMIZING THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE OPERATING AT UKRAINIAN WHOLESALE ELECTRICITY MARKET

Polukhin Anton Vyacheslavovich

student

Management of Foreign Economic Activity of Enterprises Department

Educational and Research Institute of Economics and Management

National Aviation University

Kyiv, Ukraine

Scientific advisor – Ph.D. in Economics, Lytvynenko L.L.

In today's world there is a wide range of companies, which are independent business entities and are engaged in production, research and commercial activity for profit. Modern market economic conditions require development of management tools by factors such as resourcefulness, competence and business excellence, customer orientation and positive image. Every enterprise is a system that includes the totality of elements, so it is important to provide effective functioning of this single formation.

The necessity for studying the management system functioning is caused by the need to use appropriate management methods and techniques that will help the enterprise to realize its potential more fully in performing activities. According to this goal practical recommendations for improving the organization's management system, the development of which identifies position of the company at both the domestic and international markets, should be developed. Optimizing the management system is extremely relevant and sufficient issue for the enterprise operating at Ukrainian wholesale electricity market.

It was identified that management system is a form of carrying out interaction and development of management relationships, expressed in the laws and principles of management, as well as in the purpose, functions, structure, methods and process of management [1].

Optimal management system should ensure effective combination of managed subsystem (management object) and managing subsystem (management subject) that interact with the external environment factors by means of logistic and information tools, as well as participating in the operation process to ensure accomplishing the purpose of the organization existing and achievement of the set targets.

It was studied that there is peculiarity of Ukrainian wholesale electricity market development — existence of the single wholesale electricity supplier — State Enterprise “Energorynok”. It acts as an administrator of the settlement system, the Manager of the wholesale electricity market, Secretariat of the Council of the wholesale electricity market and the Basic Operator of the system for electric power commercial accounting. In these conditions optimal state of the enterprise management system plays a vital role for accomplishing variety of task assigned to the core player at the wholesale electricity market.

To form an effective management system the enterprise management should ensure the following stepwise chain of effects:

- 1) setting goals of the management system functioning (taking into account quality and social responsibility as basic imperatives and priorities in business activity);
- 2) strategy development and determining commitments of the organization;

- 3) taking measures to achieve objectives and fulfill obligations;
- 4) ensure the effectiveness of the system elements' operation by providing adequate conditions that influence on them;
- 5) making rational decisions on the changes necessary to be implemented by the enterprise management (on the basis of valuable information and documentation);
- 6) obtaining products and services that will meet customer requirements, expectations and needs.

Optimizing of the enterprise management system will support achievement of the goals in developing proposals for improving normative-legal base of functioning of the wholesale electricity market; establishing, maintaining and improving the contractual relationship with the members of the wholesale electricity market for the sale of electricity; the conclusion of international agreements on ensuring parallel operation of UPS of Ukraine with the power systems of adjacent countries and participate in providing foreign economic relations with power systems of adjacent countries; the implementation of export-import operations on electricity in compliance with the rules and procedures of the customs legislation and legal support to the wholesale electricity supplier.

The enterprise organizational structure is one of the main aspects creating a basis of the management system. It should be effective enough to distribute functional directions of activities between different departments to ensure coordinated interaction. Organizational structure should be continuously improved, being more adaptable to market conditions, support strategic management principles in the enterprise activity and adequate feedback.

Thus, management system of the enterprise operating at Ukrainian wholesale electricity market should be focused on the effective achievement of basic objectives, should ensure rational combination of elements in the system to achieve a synergy effect, ensure continuity of operations and organization development, as well as coordination of interests of different groups.

It was concluded that overcoming the problems of inconsistent management of a company, taking into account changes in the requirements of the external environment, should be oriented on carrying out improving measures through use of scientific methods of system analysis and strategic management. It is crucial for the enterprise which provides centralized dispatching management of the United Power System of Ukraine and electricity transmission in magisterial and interstate power lines to optimize its management system in accordance with relevant market conditions for stabilizing activity and improved performance.

References:

1. Anderson C. How to Build an Effective Management System [E-resource] / C. Anderson. – Access mode: <https://www.bizmanualz.com/improve-management-systems/how-to-build-effective-management-systems.html>

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПРОЕКТІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Попадинець Назарій Миколайович

*к.е.н., науковий співробітник
відділу регіональної економічної політики
ДУ «Інститут регіональних досліджень
ім. М.І. Долишнього НАН України»,
м. Львів, Україна*

Nazariy Popadynets

*PhD (Economics),
Researcher of Department
of regional economic policy
M.I. Dolishniy Institute of
Regional Research of NAS of Ukraine,
Lviv, Ukraine*

З огляду на сучасні умови розвитку світової економіки постала гостра необхідність застосування інноваційної моделі розвитку у всіх видах економічної діяльності. Адже інноваційна діяльність містить у собі не тільки інноваційний процес еволюційного перетворення нового знання в нові види продуктів, технологій і послуг, але й маркетингові дослідження ринків збуту товарів, їх споживчих якостей, конкурентного середовища, а також комплекс технологічних, управлінських та організаційно-економічних заходів, які у своїй сукупності призводять до інновацій, нового підходу до інформаційних, консалтингових, соціальних та інших видів послуг.

Існує безліч різних підходів до розробки та впровадження інновацій на підприємствах торгівлі, проте найбільшого успіху в цьому напрямі досягають ті, хто чітко уявляє, який саме підхід необхідно втілювати в життя. Очевидно, що має бути методологія, яка дозволяла б здійснити цей відбір. Критерієм такого вибору є економічний ефект, одержаний від реалізації інноваційного проекту [1, с. 206].

Для досягнення торговельним підприємством цілей розробляються проекти (інноваційні проекти), у яких визначаються варіанти залучення грошових засобів в операції, що проводяться підприємствами.

Учені по різному трактують поняття «проект інноваційний розвитку». Так, Рогоза М.Є. і Вергал К.Ю. [2, с. 18] під інноваційними проектами розуміють комплекс взаємозв'язаних заходів, призначених для досягнення протягом заданого часового періоду та при встановленому бюджеті поставлених завдань із чітко визначеними цілями.

Ситник В.Ф. [3, с. 59] зазначає, що у складі механізму стратегічного інноваційного розвитку підприємствами торгівлі в залежності від етапу сукупність інноваційних цілей (проектів) утворює множину інноваційних цілей (проектів), тобто набір, сукупність об'єктів, які володіють загальною для всіх характерною властивістю.

Красневич Г.Л. і Жук Т.В. [4, с. 78] вважають, що інноваційний проект розвитку це система специфічних (рідкісних) та тимчасових для підприємств торгівлі

дій або заходів, для отримання нової послуги, товару або удосконалення наявного стану діяльності підприємства, які обов'язково потребують фінансового забезпечення, пов'язані з високим ступенем ризику, які забезпечують досягнення цілей підприємства, спрямованих на незворотну, якісну, направлену, закономірну зміну об'єктів.

Микитюк П.П. і Сенів Б.Г. [5, с. 164] описують інноваційний проект, як комплекс науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних та інших заходів, відповідним чином організованих, оформлених комплектом проектної документації і забезпечуючих ефективне вирішення конкретного науково-технічного завдання (проблеми), вираженого в кількісних показниках, і приводить до інновації.

Бут С.Ю. [6, с. 175] під інноваційним проектом визначає об'єкт реального інвестування, намічений для реалізації з метою введення досягнень науково-технічного прогресу в виробництво чи соціальну сферу на основі оцінки техніко-економічної та фінансової інформації.

З наведеного бачимо, що суть проекту інноваційного розвитку підприємств торгівлі полягає у: поверненні вкладених засобів за рахунок доходу від реалізації, робіт чи послуг; отриманні прибутку, який забезпечить рентабельність інвестицій, не нижче рівня прийнятого на підприємстві; окупити інвестиції, в рамках терміну, що визначений підприємством.

Характерними особливостями проектів інноваційного розвитку підприємств торгівлі є те, що вони спрямовані на покращення якісного стану ресурсів підприємства; передбачають зміну стратегії, формулювання якісно нових цілей та пріоритетів розвитку підприємства; передбачають взаємопов'язаність чинних та нових аспектів діяльності; передбачають незворотну, направлену зміну об'єктів, набуття ними нової якості; в більшості створюються для вже діючого підприємства.

Результатом впровадження проектів інноваційного розвитку є формування інфраструктури, створення нових робочих місць, нових торговельних об'єктів, диверсифікація діяльності, запровадження нових послуг, технологій, кардинальний реінжиніринг бізнес-процесів, запровадження технічних, технологічних та управлінських інновацій або удосконалення існуючого стану діяльності підприємства.

Залежно від необхідності підприємств торгівлі в інноваційних проектах розвитку їх можна поділити на випереджувальні (ініціативні), реактивні (вимушені), інтенсивні та екстенсивні.

Ініціативні запроваджуються на підприємствах торгівлі для отримання певних переваг у порівнянні з конкурентами у майбутньому.

Реактивні здійснюються у відповідь на проекти, які виконуються іншими підприємствами торгівлі, для того, щоб утримати свої позиції на ринку або як виконання регуляторних вимог держави.

Інтенсивні забезпечують підвищення ефективності виробництва та продажу, розвиток факторів виробництва, підвищення якості продукції та послуг. Такі проекти, як правило, передбачають впровадження нових технологій або техніки, що створені за допомогою найновіших досягнень науково-технічного прогресу; підвищення професійного рівня працівників; покращення використання основних засобів та оборотних коштів; впровадження прогресивних форм та методів продажу та виробництва; інформатизацію, удосконалення якісних характеристик ресурсів, що

використовуються. Інтенсивні проекти розвитку спрямовані на удосконалення процесу використання ресурсів (удосконалення закупівельних технологій, технології торговельно-операційної діяльності, організації праці, прискорення швидкості обороту оборотних активів тощо).

Екстенсивні забезпечують зростання обсягу товарообороту, дають змогу розширити торговельні площі та кількість торговельних об'єктів, збільшити капітал, чисельність працюючих. Вони орієнтовані на кількісне збільшення обсягів та складових продуктивних сил, факторів виробництва, за умови незмінного рівня технічної основи виробництва. Результатом реалізації таких проектів є збільшення обсягу виробництва при збереженні того ж рівня технології, зростання кількості працівників, обсягів оборотних коштів, збільшення матеріально-технічної бази підприємства, його активів, товарних запасів.

Під управлінням інноваційного проекту можна вважати процес ухвалення і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з визначенням цілей, організаційної структури, планування заходів і контролем за процесом їх виконання, направлених на реалізацію інноваційної ідеї.

На управління проектом можуть впливати дві групи чинників (внутрішні та зовнішні), вони визначають успіх проекту. До внутрішніх належить спосіб подання, ступінь доведення проекту, організація робіт. До зовнішніх — наявність фінансування на доведення розробки, податки, законодавство, обсяг ринку.

Будь-який проект інноваційного розвитку проходить три головні фази свого розвитку, а саме: передінвестиційна фаза, інвестиційна та експлуатаційна або оперативна. Планування проекту здійснюється у передінвестиційній фазі за такою структурою: аналіз інвестиційних можливостей; аналіз альтернатив проекту; план.

Планування розвитку дозволяє інтегровано розглядати відносини між підприємствами, формально об'єднуючи їх в плани, а потім інноваційні проекти.

Для ефективного управління проектами: необхідно використовувати сучасні методи управління; детально планувати роботи, оптимізувати організацію проекту, всіх витрат і ресурсів, ретельно відбирати професійних учасників проекту; аргументувати мотивацію на кінцевий результат роботи всіх учасників проекту; бути зацікавленими в завершенні робіт у найкоротші терміни; формувати кооперацію на конкурсній основі та залучати провідних фахівців; орієнтувати всіх учасників на високу якість виконання робіт по проекту; усі виплати проводити тільки за виконаний обсяг робіт.

Також управління інноваційними проектами можливе шляхом застосування цілої системи сучасних принципів управління інноваційним розвитком, зокрема: селективного (вибіркового) управління; цільової орієнтації проектів на забезпечення кінцевих цілей; повноти циклу управління інноваційного проекту; етапності інноваційних процесів і процесів управління проектами; ієрархічності організації інноваційних процесів; багатоваріантності при виборі управлінських рішень; системності; забезпеченості або збалансованості.

Окрім принципів ефективного управління проектами, належну увагу слід приділити відбору інноваційних технологій і етапам формування узагальнюючих пропозицій щодо пріоритетних напрямів інноваційного розвитку підприємств торгівлі.

Таким чином, під інноваційним проектом розвитку підприємств торгівлі ми розуміємо багатоваріантність планування, його диверсифікація на різні часові інтервали в яких потрібно виділити стратегічні, тактичні й операційні питання розвитку, а також надати більшу достовірність і ефективність управлінню розвитком за рахунок точного визначення об'єктів прийняття планових рішень.

Особливість інноваційних проектів розвитку спостерігаються за такими факторами як: розміром підприємства, обсягом фінансування, джерелами фінансових ресурсів, забезпеченістю проекту, ризиком, вартістю залучення, впливом на фінансовий результат, конкурентоспроможністю підприємства.

Література:

1. Інноваційний розвиток підприємств сфери торгівлі: світові тенденції та практика в Україні: монографія / [Давимука С.А., Федулова Л.І., Попадинець Н.М. та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф. С.А. Давимуки; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України». – Львів, 2016. – 432 с.
2. Рогоза М.Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми: монографія / М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.
3. Сытник В.Ф. Математические модели в планировании и управлении предприятиями. / В.Ф. Сытник, Е.А. Карагодова. – К.: Вища школа, 1985. – 214 с.
4. Красневич Г.Л. Особливості фінансового забезпечення інноваційних проектів розвитку підприємств торгівлі / Г.Л. Красневич, Т.В. Жук // Молодий вчений. – 2015. – № 3 (18). – С. 77-81.
5. Микитюк П.П. Інноваційна діяльність : навч. посіб / П. П. Микитюк, Б.Г. Сенів. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.
6. Бут С.Ю. Управління проектами інноваційного розвитку торговельних підприємств / С. Ю. Бут // БІЗНЕС ІНФОРМ. – 2012. – № 11. – С. 175-178.

ANALYSIS OF THE COMPOSITION, STRUCTURE AND DYNAMICS OF REVENUES AND EXPENDITURES OF THE CONSOLIDATED BUDGET OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Rapekta Aleksey Igorevich

Student

Department of international business and marketing

Faculty of Economics and Management

Yanka Kupala State University of Grodno

Grodno, Belarus

Scientific adviser – Associate Professor, Candidate of Physical and Mathematical Sciences Setko E.A.

АНАЛИЗ СОСТАВА, СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Рапекта Алексей Игоревич

студент

кафедра международного бизнеса и маркетинга

факультет экономики и управления

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

г. Гродно, Беларусь

Научный руководитель – кандидат физ.-мат. наук Сетько Е.А.

Бюджет занимает центральное место в любой финансовой системе. По сути это финансовый план государства, в котором указаны величины ожидаемых доходов и предполагаемых расходов на год, а по материальному содержанию — централизованный фонд денежных средств.

Бюджетная система Республики Беларусь — это регулируемая законодательством совокупность республиканского и местных бюджетов, основанная на экономических отношениях и государственном устройстве страны. Как в любом унитарном государстве, она имеет два уровня: республиканский и местные бюджеты.

В унитарных и федеративных государствах все уровни бюджетов существуют самостоятельно и не входят своими доходами и расходами в вышестоящие бюджеты. Вместе с тем бюджеты отдельных регионов включается в статистический (сводный) бюджет региона и государства в целом. Сводный бюджет носит название консолидированного и представляет собой свод бюджетов соответствующего административно-территориального образования. Его показатели используются для анализа бюджетно-финансовой политики в регионе. Консолидированный бюджет Республики Беларусь состоит из республиканского, консолидированных бюджетов областей и бюджета г. Минска.

По итогам 2016 года доходы консолидированного бюджета составили 28 526,3 млн. руб. и увеличились по сравнению с прошлым годом на 7,1% в номинальном выражении (в реальном выражении — уменьшились на 0,7%). Доля доходов

консолидированного бюджета в общем объёме ВВП составила 30,2% (к 30,6% в 2015 году). Данные о доходах консолидированного бюджета за период 2015 – 2016 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1. Доходы консолидированного бюджета Республики Беларусь за 2015 – 2016 гг. (в фактически действовавших ценах)

Показатель	Годы				Темпы роста, %	Темпы прироста, %
	2015 г.		2016 г.			
	млрд. руб.	в % ВВП	млрд. руб.	в % ВВП		
Доходы — всего	266 321	30,6	285 263	30,2	99,3	-0,7
1. Налоговые доходы	222 767	25,6	238 523	25,3	99,3	-0,7
Из них:						
подходный налог	37 009	4,3	39 379	4,2	98,7	-1,3
налог на прибыль	21 819	2,5	23 250	2,5	98,8	-1,2
налоги на собственность	12 336	1,4	15 925	1,7	119,8	19,8
НДС	72 671	8,4	82 350	8,7	105,1	5,1
акцизы	19 442	2,2	21 856	2,3	104,3	4,3
от внешнеэкономической деятельности	39 186	4,5	34 318	3,6	81,2	-18,8
2. Неналоговые доходы	42 520	4,9	44 051	4,7	96,1	-3,9
3. Безвозмездные поступления	1 035	0,1	2 689	0,3	341,2	241,2

Источник: собственная разработка на основании [1, с. 523-524]

Основная доля доходов консолидированного бюджета (83,6%) формируется за счет налоговых поступлений. За 2016 год в бюджет поступило 238,5 трлн. руб. налоговых доходов. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года поступления увеличились на 7,1% в номинальном выражении (но уменьшились в реальном выражении на 0,7%).

Изменение структуры налоговых доходов за 2016 год по сравнению с 2015 г. обусловлено, главным образом, увеличением поступлений по налогам на собственность (на 19,8 п.п.) за счет вступления с 1 января 2016 года в силу Закона от 30 декабря 2015 г. № 343-З «О внесении изменений и дополнений в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам предпринимательской деятельности и налогообложения», вследствие которого был:

- 1) сокращён перечень льгот по налогу на недвижимость;
- 2) изменён порядок налогообложения объектов недвижимости, включенных в перечень неиспользуемого (неэффективно используемого) имущества;
- 3) изменён размер ставки налога на недвижимость в отношении квартир (увеличился с 0,1% до 0,2%).

Существенных изменений претерпели и налоговые доходы от внешнеэкономической деятельности, снижение темпов прироста которых (на 18,8 п.п.) оказалось намного значительнее, чем прогнозировалось. Главной причиной резкого

спада явилось снижение поступлений от таможенных сборов и ввозных, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин от государств ЕАЭС.

Расходы консолидированного бюджета в 2016 году были профинансированы в сумме 273 220 млрд. руб. (на 9,1% выше уровня 2015 года в номинальном выражении, на 1,2% в реальном выражении). Относительно ВВП расходы бюджета за 2016 год увеличились на 0,2% по сравнению с 2015 годом и составили 29,0% к ВВП. Данные о расходах бюджета Республики Беларусь за период 2015 – 2016 гг. представлены в таблице 2.

Таблица 2. Расходы консолидированного бюджета Республики Беларусь за 2015 – 2016 гг. (в фактически действовавших ценах)

Показатель	Годы				Темпы роста, %	Темпы прироста, %
	2015 г.		2016 г.			
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%		
Расходы - всего	250 377	28,8	273 220	29,0	101,2	1,2
1. На общегосуд. деятельность	62 969	7,2	69 013	7,3	101,1	1,1
Из них на: госуд. и местные инвестиционные программы	20 166	2,3	18 453	2,0	99,1	-0,9
2. На национальную оборону	9 253	1,1	10 445	1,1	100,5	0,5
3. На судебную власть, правоохран. деятельность и обеспечение безопасности	15 989	1,8	16 879	1,8	102,1	2,1
4. На национальную экономику	38 817	4,5	42 533	4,5	102,1	2,1
5. На охрану окружающей среды	788	0,1	773	0,1	99,9	-0,1
6. На жилищно-коммунальные услуги	16 134	1,9	15 172	1,6	99,2	-0,8
7. На соц. сферу	106 426	12,2	118 405	12,6	102,2	2,2

Источник: собственная разработка на основе [1, с. 527-528]

Бюджетная политика в области расходов в этот период была направлена на сдерживание и повышение эффективности государственных расходов, обеспечение исполнения социальных обязательств и безусловного и своевременного погашения и обслуживания государственного долга.

Традиционно, значительная доля расходов сконцентрирована в социальной сфере (здравоохранение, физическая культура, спорт, культура, средства массовой

информации, образование, социальная политика), составила 118 405 млрд. руб. или 43,3% от всех расходов консолидированного бюджета, из них на образование — 45 937 млрд. руб. (16,8%), здравоохранение — 39 539 млрд. руб. (14,5%).

Консолидированный бюджет за 2016 год исполнен с профицитом в размере 12 043 млрд. руб., или 1,3% к ВВП (за 2015 год — 1,8% к ВВП). Профицит консолидированного бюджета был направлен на погашение валютных долговых обязательств Республики Беларусь и долга органов местного управления и самоуправления.

В заключение стоит отметить, что, несмотря на рост доходов в абсолютном выражении, удельный вес доходов консолидированного бюджета в ВВП в указанный период сокращался: 2015 г. — 30,6%, 2016 г. — 30,2%. Это главным образом связано с наличием в стране инфляционных процессов, которые после рекордного скачка в 2011 г. — 108,7 % имеют тенденцию к снижению, однако, остаются на сравнительно высоком уровне (2013 г. — 16,5 %, 2014 г. — 16,2 %, 2015 г. — 12 %, 2016 — 10,6%). Поэтому в программном цикле 2016–2020 гг. задача снижения инфляции до однозначной величины является приоритетной в социально-экономическом развитии страны.

Основная доля доходов бюджета (около 85 %) формируется за счет налоговых поступлений, значительный вклад также формируют неналоговые доходы (около 15 %). Весомыми доходными источниками бюджета остаются НДС, акцизы, налоги на собственность, доходы от внешнеэкономической деятельности и налог на прибыль. Доля их в доходах консолидированного бюджета остаётся на высоком уровне и составляет 65-70 %.

Упрощение налоговой системы и снижение налоговой нагрузки являются основными направлениями бюджетно-налоговой политики республики на современном этапе.

Реализация основных направлений бюджетной политики государства осуществляется не только при формировании доходной части, но и посредством расходов бюджета.

Показатели расходов на всём анализируемом временном интервале имеет положительную динамику. Анализ структуры расходов консолидированного бюджета показывает, что приоритетными позициями являются расходы на социальную сферу и социальную политику (около 60 — 65 %). Расходы бюджета на национальную экономику в 2016 году составили 42,5 трлн. руб., или 15,5 % всех бюджетных средств. В структуре расходов консолидированного бюджета в разрезе экономической классификации в период за 2015–2016 гг. преобладали текущие расходы (заработная плата, взносы на социальное страхование), которые составили в 2015 году 23,8 % к ВВП, в 2016 году — 25,1 %.

Литература:

1. Национальная экономика Беларуси: учебник для студ. учреждений высш. образования по эконом. спец.: В.Н. Шимов [и др.]; под ред. В.Н. Шимова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Минск: БГЭУ, 2012. — 651 с.
2. Лемешевский, И.М. Национальная экономика Беларуси: основы стратегии развития. Курс лекций для студентов эконом. специальностей вузов / И.М. Лемешевский. — Минск: «ФУАинформ», 2012. — 560 с.

3. Официальный сайт Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный курс] – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/>. - Дата доступа: 04.04.2017.
4. Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный курс] – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/> - Дата доступа: 04.04.2017.
5. О налоговой нагрузке на экономику Республики Беларусь в 2015 году / Е.В. Курайши // Налоги Беларуси. – 2016. - №14. – С. 23-32.

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЯК ПЕРЕДУМОВИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Савчук Світлана Віталіївна

магістр

кафедра менеджменту і адміністрування

інститут економіки та управління у нафтогазовому комплексі

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Науковий керівник – канд. екон. наук Овецька Ольга Валеріївна

Функціонування сучасних вітчизняних підприємств відбувається в умовах невизначеності та ризику. Поняття ризикової ситуації можна визначити як поєднання, сукупність різних обставин і умов, що створюють певну обстановку для того чи іншого виду діяльності. Іншими словами саме сукупність умов і обставин створюють ризикову ситуацію і виступають причинами ризику [1,с.8].

Особливо важливого значення сьогодні категорія ризику набуває на ринку електроенергетики України у зв'язку з тим, що електроенергетична система зазнає радикальних змін. Для забезпечення попиту споживання електричної енергії та її експорту згідно з базовим сценарієм розвитку економіки країни до 2030 р. (у відповідності до «Енергетичної стратегії України до 2030 року» [2, с. 21]) зокрема передбачене збільшення потужності генеруючих електростанцій до рівня 88,5 млн.кВт, а за оптимістичним сценарієм — до 98,6 млн. кВт.

Ризик в електроенергетиці — це «об'єктивно-суб'єктивна категорія, що пов'язана з ймовірністю виникненням небажаних подій (загроз) в умовах невизначеності та суперечливості інтересів різних груп суб'єктів електроенергетичного ринку (ЕР) і відображає міру їх втрат (збитків) від порушення надійного режиму електропостачання внаслідок неузгоджених дій даних суб'єктів» [3].

Метою роботи є узагальнення теоретичних та методичних засад дослідження ризиків в діяльності енергетичного підприємства, проведення кількісної та якісної оцінки ризиків, розробка рекомендацій щодо удосконалення системи управління ризиками підприємства як складової успішного управління змінами.

Завданнями проведення дослідження слід вважати:

– визначення основних теоретико-методичних засад дослідження ризиків в діяльності сучасного підприємства;

- проведення аналізу діяльності підприємства — об'єкта дослідження;
- дослідження ризиків в контексті ефективності управління змінами на підприємстві;
- пошук шляхів та напрямів щодо удосконалення управління ризиками на підприємстві в системі координат запланованих змін та розробка відповідних практичних заходів.

Об'єктом дослідження виступає ПАТ «Прикарпаттяобленерго».

ПАТ «Прикарпаттяобленерго» — компанія, що здійснює передачу та постачання електроенергії електромережами споживачам на території Івано-Франківської області. Передача електроенергії включає транспортування електроенергії необхідної якості до межі балансової належності споживача, трансформацію її до відповідного класу напруги та контроль за станом і параметрами електромережі. Можливість передачі електроенергії споживачам області у ПАТ «Прикарпаттяобленерго» забезпечується власними електромережами. Компанія отримує електроенергію від об'єднаної енергосистеми України; за рік через електромережі підприємства передається близько двох мільярдів кіловат-годин електроенергії [4]. Товариство належить до однієї з базових галузей економіки — енергетики і є природним монополістом на ринку Івано-Франківської області [5].

На підприємстві розпочато підготовку до системних змін, у енергетичній галузі пов'язаних із набуттям чинності Закону України «Про засади функціонування ринку електричної енергії» [6], що передбачає забезпечення організаційного та юридичного відокремлення діяльності з розподілу електричної енергії від постачання електроенергії. Для цього фахівці компанії вивчали досвід інших компаній, які працюють в умовах лібералізованих ринків електроенергії в Молдові, Польщі, а також в Україні, зокрема, «Дніпрообленерго». За результатами аналізу отриманої інформації було прийняте рішення запровадити адаптовану до нових вимог організаційну структуру товариства спочатку на базі філії товариства «Лисецький РЕМ», а пізніше в центральному офісі та філіях компанії.

Крім того, відбуваються радикальні зміни на ринку електроенергії України у зв'язку з виконанням вимог ЄС у сфері електроенергетики (зокрема директиви 2009/72/ЄС щодо загальних правил для внутрішнього ринку електроенергії [7] Третього енергетичного пакету). Концепція функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України передбачає поступовий перехід від діючої системи до моделі двосторонніх контрактів з балансуєчим ринком, яка найбільш широко застосовується у світі останнім часом (регламент ЄС № 714/2009 Європейського Парламенту та Ради від 13 липня 2009 року про умови доступу до мережі транскордонних обмінів електроенергією [8, с. 19]).

Пов'язані з цим зміни для обленерго відображені в Проекті Закону, розробленого на основі Закону України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України» та Закону України «Про електроенергетику», з урахуванням пропозицій Секретаріату Енергетичного Співтовариства, керівних принципів Секретаріату Енергетичного Співтовариства та коментарів Європейської Комісії щодо застосування положень третього енергетичного пакету. Головною особливістю нового пакета є фактична заборона компаніям одночасно і продавати, і транспортувати газ та електроенергію.

Основні напрямки запланованих змін в компанії передбачають: коригування організаційної структури та системи контрактів ОРЕ; удосконалення системи ціноутворення; перехід від адміністративного втручання на регулюючий контроль тощо.

Це в свою чергу вимагає посилення уваги до проблем економічної безпеки та механізмів управління ризиками, що особливо актуальним стало після здійснення кібератаки на ЕР в грудні 2015 року [9].

Дослідження ризиків в діяльності ПАТ «Прикарпаттяобленерго» дозволило виявити групу ризиків, які становлять найбільшу загрозу для підприємства, зокрема ризик розриву, псування, швидкого зношення мереж внаслідок поганих погодних умов, ризик втрат внаслідок отримання несанкціонованого доступу зловмисниками до управління технологічним процесом та ризик зростання витрат на оновлення електричних мереж та мають гранично допустимий ризик, що слід враховувати при прийнятті управлінських рішень.

Для удосконалення системи управління ризиками на ПАТ «Прикарпаттяобленерго», на нашу думку, перш за все необхідно:

– впровадити сучасні процедури раннього попередження, оскільки завчасне виявлення ризиків на рівні бізнес-процесів призводить до прийняття більш зважених управлінських рішень;

– вдосконалити систему вимірювання та моніторингу окремих ризиків, зважаючи на специфіку діяльності даного підприємства (зокрема, підвищення якості передачі електричної енергії та забезпечення надійності електропостачання — підвищення індексів надійності електропостачання SAIDI та SAIFI, які мають, на жаль, негативну динаміку);

– розробити комплексну програму управління ризиками, яка дозволить зменшити негативні наслідки впливу конкретних подій, що призведе до підвищення ефективності діяльності;

– здійснити інтеграцію системи управління ризиками у стратегічні та оперативні процеси досліджуваного підприємства.

Отже, вдосконаленню механізму управління ризиками на сучасному енергетичному підприємстві сприятиме розробка комплексної системи управління ризиками, органічно вмонтованої до прийнятої в компанії моделі управління змінами.

Література:

1. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 312 с.
2. «Енергетична стратегія України на період до 2030 року» - [Режим доступу]: <http://zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc>.
3. Караєва Н.В. Сучасні ризики суб'єктів електроенергетичного ринку в умовах реформування енергетики України / Н. В. Караєва, І. І. Гусева // Ефективна економіка. - 2010. - № 1. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_1_8.
4. Офіційний сайт ПАТ «Прикарпаттяобленерго»: <http://www.oe.if.ua>.
5. Путівник по ПАТ («Прикарпаттяобленерго») «Компас». — Івано-Франківськ, 2012. — с.38. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.oe.if.ua/Kompas.pdf>.
6. Закон України «Про засади функціонування ринку електричної енергії» від 24 жовтня 2013 року № 663-VII // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 22, ст. 781. — [Режим доступу]: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/663-18/print1491234521113983>.

7. Directive 2009/72/ EC of the European Parliament and of the council of 13 July 2009 «Concerning common rules for the internal market in electricity and repealing Directive 2003/54/EC» (Text with EEA relevance) // Official Journal of the European Union. – 14.8.2009. – L 211/55 – 93.

8. Реферативний огляд європейського права / За заг. ред. В. О. Зайчука. Інститут законодавства Верховної Ради України. – Вип. 15. – К., 2009. – 54 с.

9. Овецька О.В. Аналіз економічної безпеки підприємства як складової енергетичної безпеки України: [Текст] / О.В.Овецька, В.В. Жарська // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка та управління в нафтогазовому комплексі України: актуальні проблеми, реалії та перспективи»: 21-23 вересня 2016 р. – Ів-Франківськ: ІФНТУНГ. – С. 38-40.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЛОЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Шепута Микола Миколайович

студент

кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Навчально-науковий інститут Економіки та менеджменту

Національний авіаційний університет

м. Київ, Україна

Теплінський Геннадій Вікторович

канд. екон. наук, доцент

кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Навчально-науковий інститут Економіки та менеджменту

Національний авіаційний університет

м. Київ, Україна

Доброзичливе відношення до організації з боку її працівників, що засноване на загальнолюдських цінностях, є надійною базою забезпечення успіху будь-якого підприємства у довгострокових відносинах з людськими ресурсами. Лояльність працівників дає можливість компанії отримати відданих співробітників, які повністю готові спрямовувати свої зусилля на досягнення загальноорганізаційних цілей [1]. Навіть у період кризи підприємство буде мати таких працівників, які її не покинуть, а з відчуттям обов'язку прагнуть відновити стабільність та ефективність функціонування організації, вкладаючи свої сили, вміння та здібності для досягнення антикризових цілей підприємства та підтримуючи здоровий клімат всього колективу. Можливість правильного управління лояльністю працівників є важливим фактором виживання підприємства за жорсткої конкуренції та ефективного функціонування в умовах кризи і невизначеності зовнішнього середовища.

Управління лояльністю персоналу — це ефективний спосіб управління людськими ресурсами, що дозволяє підвищити якість виконання робіт за рахунок формування корпоративної політики лояльності на підприємстві. Лояльність працівника — це свідоме доброзичливе ставлення співробітника до певних правил

внутрішнього розпорядку організації, що затверджені керівництвом та є обов'язковими для виконання. Лояльність працівників передбачає досягнення високого рівня якості виконання робіт та беззаперечного дотримання правил організації з максимальним задоволенням потреб працівника під час виконання робочих функцій та забезпечення максимально можливого рівня мотивації у його професійній діяльності. За рахунок підтримки розвитку лояльних працівників можна забезпечити задоволення індивідуальних інтересів через загальноорганізаційні.

В основі корпоративної культури організації лежать цінності та переконання, правила поведінки і традиції, які демонструють особливості соціально-психологічного клімату тієї чи іншої організації, що прямо впливають на поведінку окремого працівника. При чому все більше підприємств за сучасних умов стикаються з проблемою низького рівня лояльності з боку працівників, що обумовлено невідповідністю цілей і політики організації потребам працівників, відсутністю знань керівництва у сфері управління лояльністю та недотримання правил формування політики лояльності на підприємстві, що призводить до обмеження впливу на працівників, неякісного виконання робіт, зниження рівня продуктивності праці, порушення трудової дисципліни, відсутності мотивації, звільнення з посад та зниження ефективності функціонування підприємства в цілому. Важливим при цьому є визначення основних проблем, що спричиняють негативний вплив на формування політики лояльності на підприємстві, виявлення осіб та причин, що призводять до дестабілізації формування здорового клімату у колективі, створення єдиної політики впливу на діяльність працівників з боку організації та пошук стимулів, що позитивно впливають на формування внутрішньої політики лояльності підприємства.

Для забезпечення ефективної реалізації політики лояльності організації необхідно виконати ряд умов, що стимулюють та підтримують її становлення та розвиток, а саме:

- забезпечення швидкої адаптації працівників до нового місця роботи, запровадження програми професійного навчання та підвищення кваліфікації працівників на підприємстві;
- забезпечення ефективного інформування працівників та реалізація політики пропагування цілей і місії компанії з поєднанням відповідних потреб працівників;
- забезпечення сталого розвитку здорового соціально-психологічного клімату в колективі;
- запровадження політики корпоративної соціальної відповідальності, що викликає довіру з боку працівників організації;
- проведення індивідуальних співбесід та реалізація програм виховання з працівниками, що порушують правила з метою усунення зривів або звільнення з посади;
- проведення консультацій з зацікавленими особами, в ході яких визначаються пріоритетні напрямки розвитку окремого співробітника та умови кар'єрного зростання;
- забезпечення відповідного стимулювання працівників, що сприяє підвищенню рівня зацікавленості підтримки внутрішньоорганізаційної політики та якості виконання поставлених завдань.

Зроблено висновок, що внутрішня політика управління лояльністю персоналу позитивно впливає на формування здорового соціально-психологічного клімату в

колективі, що дозволяє підвищити рівень задоволеності окремого працівника і забезпечує його відданість підприємству, покращуючи якість і відношення до виконання поставленого завдання. Це призводить до підвищення ефективності функціонування організації в умовах жорсткої конкуренції та впливу негативних факторів, що спричинені явищами інфляції.

Література:

1. Колот А.М. Мотивація персоналу: підручник / А.М. Колот, С.О. Цимбалюк. – К.: КНЕУ, 2011. – 397 с.

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ В ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Смовженко Віра Миколаївна

студентка

кафедра економіка підприємства, обліку і аудиту

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

м. Черкаси, Україна

Науковий керівник – канд. екон. наук Бутко Н.В.

Вплив державного боргу на економічний розвиток України набуває особливої актуальності в період валютно-фінансової кризи, а управління ним супроводжується низкою проблем. Дефіцит державного бюджету та платіжного балансу, неефективний механізм залучення позик та їх використання, не врахування об'єктивних закономірностей управління державним боргом можуть призвести до загострення фінансової кризи в сучасних умовах існування.

Наслідком відсутності належної політики у сфері державних запозичень (особливо в першій половині 90-х років), негативного впливу світових фінансових криз, зокрема, нинішньої, є зростання державного боргу, пікові навантаження платежів щодо його обслуговування та погашення в окремих періодах, зниження кредитних рейтингів країни.

На сьогодні економіка України потребує здійснення ефективних економічних реформ та стабільного економічного зростання. Однак забезпечення реалізації відповідної економічної політики не можливо без значних капіталовкладень, мобілізація яких здійснюється за рахунок внутрішніх та зовнішніх запозичень. Тому державні запозичення є об'єктивно необхідним інструментом сучасної фінансової політики держави. У разі обмеження внутрішніх ресурсів країни залучають зовнішні позики. Залучення зовнішніх державних позик, як правило, впливає на економічне зростання, економічну активність в країні, оскільки воно стимулює споживання, або інвестиції у виробництво [1].

Варто зауважити, що існування державного боргу не дає повної уяви про реальний фінансово-економічний стан держави.

Зростання державного боргу є складним явищем, яке обумовлене цілою низкою факторів, а саме: політичною кризою, глибокою економічною рецесією, фінансуванням за рахунок державних запозичень дефіциту державного бюджету та ін.

Неефективне використання залучених коштів призводить до зростання державного боргу. Тому величина боргу та вплив його на економіку, в значній мірі залежить від механізму управління та обслуговування державних запозичень. Як свідчить історичний досвід, боргові зобов'язання має більшість країн світу. Найбільшими боржниками є розвинуті країни, а в період кризи їхні боргові зобов'язання сягали або навіть перевищували обсяги ВВП. Проте, вплив державних боргових зобов'язань країни на економіку визначається ефективністю управління державним боргом. Україна є не винятком щодо наявності боргових зобов'язань. Загальний обсяг державного боргу України зберігає тенденцію до зростання протягом 2010-2015 рр., а сукупний його обсяг складає 67,66 млрд дол. США [2, с. 4]. Наша держава вийшла на внутрішній ринок для залучення коштів шляхом розміщення державних цінних паперів, а також значно збільшився зовнішній борг, зокрема, за рахунок збільшення заборгованості за позиками, наданими міжнародними організаціями економічного розвитку.

З розвитком кризового стану в світовій та національній економіці державі та вітчизняним суб'єктам господарювання не вистачало фінансових ресурсів для стабілізації їхньої діяльності, що спричинило широке залучення коштів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Зокрема вагоме місце у структурі державного боргу України займають зобов'язання за розміщеними облігаціями внутрішньої державної позики (перед юридичними особами 29,43 % від загального обсягу боргу, перед банківськими установами 1,14 %) та ОЗДП (13,34 %), і заборгованість за позиками МВФ (12,89 %) та Світового банку (8,27 %). Щодо гарантованого державою боргу, то основну частку займає заборгованість перед МВФ (15,98 %) [3].

За умов розгортання кризових явищ вартість державних зовнішніх запозичень для України суттєво зростала. Починаючи з другої декади березня 2014 року, дохідність українських єврооблігацій знижується. Зокрема, станом на 11.08.2014 цей показник щодо облігацій 2012 року випуску з погашенням у 2017 році, купон 6,75 % річних, складав 10,4 % річних, в той час як ще 11 березня цей показник знаходився на рівні 27,2 % річних. Спред (різниця, маржа) до котирувань еталонних інструментів (цінних паперів Казначейства США) складає +694,7 базисних пунктів (близько 6,9 % річних) [4]. Також у зв'язку з подорожчанням ресурсів на світових ринках капіталу урядом було активізовано співпрацю з міжнародними фінансовими організаціями.

Відбувалося постійне зростання Державного боргу України в період 2014-2015 рр. Цей період можна назвати періодом загрози втрати боргової безпеки. Сьогодні Україна стоїть на порозі значного зростання боргового тягаря, здатного вже в найближчому майбутньому істотно підвищити фінансові ризики й посилити депресивний тиск на всіх економічних агентів.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку країни одним із шляхів мобілізації фінансових ресурсів є використання зовнішнього боргу, завдяки чому держава може споживати більше того, що може виробити її власна економіка. Однак необхідно враховувати свої можливості в обслуговуванні боргу, тому що надлишкове запозичення, а також нераціональне його використання можуть призвести до боргової кризи.

Література:

1. Кожевнікова У.А. Сучасні тенденції зміни внутрішнього і зовнішнього боргу України в умовах кризи [Електронний ресурс] / У.А.Кожевнікова, В.В.Пилипенко. – Режим доступу: jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/download/2086/2120.
2. Аналітичний огляд стану державного боргу та його впливу на фінансовий ринок України станом на 01.09.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/REVIEW_debt.pdf.
3. Управління державним боргом України в період економічної кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2010/upravlinnya-derzhavnym-borhom-ukrajiny-v-period-ekonomichnoji-kryzy/>.
4. Макар О.П. Політика державних запозичень в умовах фінансової кризи [Електронний ресурс] / О.П. Макар. – Матеріали вісника «Ефективна економіка», 2012. – №10. – Режим доступу: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=1461>.

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ЯПОНСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЙОГО ЕФЕКТИВНІСТЬ

Терновська Катерина Євгенівна

студентка 3 курсу

*кафедра фінансів, банківської справи та страхування
економічний факультет*

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

м. Ужгород, Україна

Грига Христина Іванівна

студентка 3 курсу

*кафедра фінансів, банківської справи та страхування
економічний факультет*

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

м. Ужгород, Україна

На сучасному етапі розвитку економіки світу не існує єдиної концепції менеджменту, яку б можна було застосувати до всіх організацій, економік країн незалежно від часу. Існують тільки загальні принципи управління і окремі системи менеджменту різних країн світу, в тому числі і японська система менеджменту зі своїми неповторними особливостями, яка враховує національні цінності країни та менталітет населення. Японська система менеджменту набуває все більшої популярності серед інших, так як вона визнана найефективнішою у всьому світі і головна причина її успіху — вміння працювати з людьми. Тому у кризовій ситуації доцільно розглянути японську систему управління, як один із шляхів подолання кризи.

Японія являє собою країну колективного капіталізму, тобто кожен працівник сприймає себе як одне ціле з компанією, на яку він працює. «Наша компанія» або

«Моє підприємство» — так вони називають своє місце роботи, і для кожного працівника головним стимулом є збереження цієї роботи[4].

Японія першою в світі стала розвивати сучасний менеджмент з «людським обличчям», залучаючи всіх працівників до діяльності підприємств і фірм, до виготовлення якісної продукції з низькими витратами. В цій країні, бідній на ресурси культивується принцип: «наше багатство — людські ресурси», відповідно до якого створюються умови найбільш ефективного використання цих ресурсів. Саме завдяки цьому принципу, Японія зайняла одне з провідних місць в світовій економіці. Вона є найбільшим у світі виробником легкових авто (10% від світового виробництва); домінує в виробництві майже всіх категорій масових напівпровідних мікросхем; визнана найбільш конкурентоздатною країною у світі; займає провідну позицію в забезпеченні грамотності, соціальної політики, якості життя. Це все обумовлено саме високим рівнем менеджменту, який заснували Мацусіто, Курато, Ісізако, Моріто та ін.

Головною особливістю японського менеджменту є те, що він перейняв деякі принципи та концепції західних країн, в тому числі і США. Найважливіша ідея японського менеджменту в тім, що працівник повинен все життя працювати в одній фірмі, має американське походження, але досягла високого ефекту саме в Японії. Сутність цієї ідеї полягає в тому, що фірма наймає працівників один раз на рік, навесні, коли молодь закінчує середні та вищі навчальні заклади. Як правило, молоді спеціалісти проходять стажування шість місяців у різних підрозділах компанії під керівництвом менеджерів середнього та вищого рівнів управління. Наставник повинен викликати в них інтерес до духовних цінностей, які спрямовані проти егоїзму та егоцентризму, вимагають жертвувати своїми особистими інтересами, якщо вони суперечать груповим цілям[2].

Але не зважаючи на певні подібні риси організація управління в японських фірмах суттєво відрізняється від американської та європейської моделей. Відмінності стосуються організаційної побудови фірм, визначення стратегічних напрямів управлінської діяльності, вирішення кадрових питань, підвищеної уваги до якості продукції, системи соціальних відносин на виробництві та в управлінні.

Управління виробництвом, діяльністю японських фірм ґрунтується, як і в інших економічно розвинутих країнах, на дивізіональній організації. Однак в японських компаніях управління більш централізоване, внаслідок чого виробничі відділення менш самостійні при вирішенні виробничих питань. Але централізованість поєднується з особливим стилем управління, суттєвими елементами якого є погодженість і координація дій всіх ієрархічних ланок, розроблення і прийняття рішень після їх детального обговорення та схвалення виконавчою ланкою. Внаслідок цього сформувався специфічний японський симбіоз ініціативи виконавців і жорсткої лінії вищого керівництва фірми, який ґрунтується на груповому прийнятті рішень і передбачає[3]:

- 1) участь менеджерів середнього рівня в розробленні рішень шляхом погодження та обговорення проектів з керівниками і персоналом відповідних відділень;

- 2) дотримання принципу однаковості в прийнятті рішень;

- 3) відсутність чітких посадових інструкцій, які б визначали обов'язки працівників, оскільки зміст їхньої діяльності може змінюватися і зобов'язані вміти виконувати будь-яку роботу в межах своєї компетенції.

Довгострокове планування діяльності організації спрямоване на розроблення та відображення її стратегії, окреслення окремих змін у напрямках діяльності й формах організації, які підлягатимуть реалізації протягом наступних 5—10 років. Важливим елементом японського менеджменту є орієнтація на масштабні цілі, досягнення яких потребує тривалого часу та відповідної стратегічної системи планування. Японці вважають, що для перемоги у конкурентній боротьбі обов'язково слід володіти стратегією, яка повинна характеризуватись цілеспрямованістю, системністю, гнучкістю. Вдала стратегія має враховувати просторові та часові чинники, унікальні можливості компанії, уникати сліпого копіювання стратегій лідерів [1].

Японські спеціалісти у сфері управління виокремлюють два принципи вдалої стратегії [1]:

1) успіх приносить стратегія, яка дає змогу найкраще використовувати конкурентні переваги компанії, пов'язані з країною базування, галуззю, традиціями тощо;

2) слід уміти не лише ефективно використовувати конкурентні переваги, а й формувати власні ефективні механізми.

Також Японії характерна особлива модель мотивації трудової активності працівників, яка відображає національний характер японців. Її основою є гармонізація праці та капіталу.

Оскільки у Японії трудові ресурси визнаються пріоритетними, то на всіх підприємствах діє розгалужена система матеріального і нематеріального стимулювання працівників.

Основу матеріального стимулювання становлять такі елементи [1]:

- заробітна плата — їй належить головне місце, оскільки фірми на неї виділяють у середньому 85% всіх коштів, що витрачаються на трудові ресурси;
- премії — вони доповнюють місячний заробіток та виплачуються двічі на рік;
- залежність заробітної плати від терміну служби та віку;
- оптимальна диференціація заробітної плати;
- використання розгалуженої системи пільг для постійних працівників;
- виплата допомог при звільненні у розмірі 70—80 місячних заробітних плат.

Розгалуженою є система нематеріального (морального) стимулювання працівників, яка передбачає [1]:

- просування за службовою ієрархією залежно від терміну роботи, освіти і віку, що стимулює працівника постійно підвищувати свою кваліфікацію, згладжує організаційні конфлікти, забезпечує стабільність, ієрархію тощо;

- принцип пожиттєвого найму, який гарантує стабільне становище працівника у фірмі, відсутність страху втратити роботу і є запорукою розвитку особистості;

- культивування корпоративного духу шляхом залучення працівника до справ фірми, її завдань, місії;

- надання працівникам роботи відповідно до їх потенціалу, створення можливостей для самореалізації, вияву здібностей і вподобань тощо.

Неформальні комунікації між персоналом і менеджерами є однією із специфічних рис японського стилю управління. Він базується на принципах переконання, а не примусу. Керівник не виокремлює себе з маси підлеглих; його завдання — не керувати роботою, яку виконують інші, а сприяти взаємодії

працівників, надавати їм необхідну підтримку і допомогу, формувати гармонійні міжособистісні стосунки. Японські підприємства акцентують увагу на відкритості інформації про стан справ і плани, що розвиває співробітництво з адміністрацією і сприяє налагодженню тісної взаємодії колективів різних служб. Система спілкування між працівниками охоплює ще й практику горизонтальної ротації, коли працівників періодично призначають на роботу в інші підрозділи без посадового підвищення; видання внутріфірмових журналів, регулярні виступи керівників перед своїми підлеглими [1].

У Японії вважають, що на сучасному етапі економічного розвитку провідні позиції будуть належати не тим підприємствам, які використовують інформацію як засіб, а тим, які зроблять її основним знаряддям своєї діяльності. Це вимагає від управлінців уміння ефективно працювати з інформацією. А тому домінуючими є такі принципи інформаційного забезпечення (автор концепції — Морімаца Огава) [2]:

1. Інформація з'являється внаслідок зміни ситуації.
2. Рівень засвоєння інформації залежить від досвіду, сприйняття і знань отримувача й потреби у ній.
3. Цінність інформації визначається її точністю та швидкістю отримання.
4. Цільовий відбір інформації, групування і оброблення даних створюють нові можливості для її застосування.
5. Поліпшення якості інформації передбачає її концентрацію.
6. Людина схильна недооцінювати небажану інформацію та переоцінювати бажану.
7. Практичне використання інформації вимагає дотримання критерію об'єктивності.
8. Надлишок чи нестача інформації є шкідливими, тому необхідна система її впорядкування та використання.
9. Масове поширення інформації є дієвим важелем впливу на працівників.
10. Справжню цінність інформація має тоді, коли потрапляє до працівників, здатних її зрозуміти та відповідно використати.

Таким чином, можна побачити, що японській менеджмент як система управління охоплює всі ланки та елементи підприємства. Створює ту оптимальну систему, яка сприяє покращенню виробничої діяльності підприємства, а також створює особливий механізм використання людського капіталу.

Отже, ефективність японського менеджменту полягає в послідовній орієнтації на людей, оскільки гармонійно налагоджені зв'язки з працівниками та активне їх залучення до вироблення та прийняття управлінських рішень здатні надати нового поштовху в розвитку фірми, забезпечити атмосферу самомотивації та самостимулювання. Однак такі складові елементи японського менеджменту, як довічний найм, просування за службовою ієрархією залежно від стажу і віку, втрачають сфери свого застосування в деяких країнах і піддаються певним змінам під впливом таких факторів, як національні особливості та менталітет.

Література:

1. Скібіцька Л.І., Скібіцький О.М. Менеджмент. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 416 с.
2. Стадник В.В., Йохна М.А. Менеджмент: Посібник. – К.: Академвидав, 2003.

3. Юхименко П.І. Міжнародний менеджмент. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 488 с.
4. Язвинська Н.В. «Підґрунтя та особливості японського менеджменту: погляд очевидця» / Національний технічний університет України. 2008.

ПРОБЛЕМАТИКА БАНКРУТСТВА БАНКІВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Усенко Юлія Олександрівна

студентка

кафедра банківської справи

факультет фінанси і кредит

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Черкаський навчально-науковий інститут

м. Черкаси, Україна

Науковий керівник - к. е. н., доцент Костогриз В.Г.

Постановка проблеми. Стабільність соціально-економічного розвитку будь-якої країни вимагає налагодження її фінансової системи, зокрема банківської. Банківська діяльність прямо впливає на розвиток, ефективність та стабільність функціонування як окремих суб'єктів господарювання, так і економіки в цілому.

Негативні соціально-економічні процеси та явища, зміна територіальної цілісності України призводить до неефективності існуючих методів та інструментів регулювання української банківської системи. Тому на сьогодні важливе значення має розробка сучасних підходів до вирішення питання банкрутства банківських установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема банкрутства банківської системи України розглядали у своїх працях Т.Р. Гошовський, Л.Є. Фурдичко, О.О. Другов, О.В. Платковська, Н.І. Демчук та ін.

Проте, внаслідок динамічності банківської системи та появи нових чинників, що впливають на її функціонування, виникає необхідність дослідження питання банкрутства банків України в сучасних умовах.

Метою дослідження є визначення та розкриття основних чинників банкрутства українських банків та пошук заходів щодо їх запобігання.

Виклад основного матеріалу. Банкрутство банку — це результат негативних кризових явищ та процесів, які відбуваються протягом останнього часу. До них можна віднести: значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії на Сході України та анексія АР Крим, недостатній рівень корпоративного управління тощо.

На сучасному етапі банківська система України не спроможна виконувати свої основні завдання, а саме фінансування та кредитування реального сектору економіки. Унаслідок цього зростає рівень заборгованості банків, що змушує їх створювати значні резерви за активними операціями [1]. За рік банки здійснили відрахувань у резерви на суму 164 935 млн. грн. Така політика негативно впливає на рівень капіталізації банківських установ. За 2014 рік збитки банківського сектору склали

майже 53 млрд. грн., за 2015 — 66,9 млрд. грн., а за 2016 рік — 159 млрд. грн. збитків, з яких 136 млрд. грн. показав націоналізований Приватбанк [2]. Наявність короткострокової валютної позиції, високий рівень доларизації економіки призвели до зростання валютних ризиків для комерційних банків України. Це спричиняє зменшенню стійкості банківської системи і, як наслідок, збільшенню банкрутства та ліквідації банківських установ. Станом на 01.12.2016 р. В Україні функціонувало 98 банків. За період з 01.12.2014 р. по 01.12.2016 р. — кількість банків, що мають ліцензію НБУ скоротилася на 65 банківських установ. А вже станом на 01.02.2017 року кількість працюючих банків в Україні становить 93 установи, з них з іноземним капіталом — 38 [3]. Така ситуація породила ряд нових проблем, а саме: необхідність здійснення виплат вкладникам, втрата своїх коштів юридичними особами, зниження довіри до банківської системи загалом.

Покращення діяльності банківської системи має бути спрямованим на дві цілі: забезпечення стабільності роботи банківської системи та поступове підвищення її ефективності. Для цього необхідно змінити систему боротьби з ризиками: замість того, щоб тотально закрити банки варто створити умови та сприяти консолідації банківських установ або викупу інвесторами. І хоча цей шлях є довшим, але більш продуктивнішим. Виставлені вимоги до власного капіталу із забезпеченням гарантій інвесторам, зокрема іноземним, дасть змогу знизити ризики і, водночас, зберегти вклади юридичних і фізичних осіб.

Важливою умовою щодо зменшення банкрутства банківських установ є впровадження заходів, щодо дедоларизації вкладів. НБУ планує збільшити частку гривневих вкладів до 80%, але, в той же час, переводить значні кошти для Фонду гарантування вкладів. Якщо не припинити і далі друкувати кошти для Фонду, стабільності гривні та підвищення частки гривневих депозитів не досягнути.

Наступним моментом є зменшення депозитних та кредитних відсоткових часток. Високі депозитні ставки призводять до нестачі пасивів для здійснення своєї діяльності. Для порівняння, у США, Франції ставки закладами складають 0,5%, а за кредитами — від 2% до 11% [4]. НБУ уже почав працювати у цьому напрямку, зменшивши облікову ставку з 22% до 14% [3].

Також пропонуємо створення загального та доступного реєстру підприємств. Це дасть змогу банкам краще знати своїх клієнтів і ускладнить ухилення від сплати кредитів.

Отже, досвід існування банківської системи України показав, що з кожним роком негативний вплив фінансової кризи все більше позначається на банківській діяльності, внаслідок чого значна кількість банківських установ банкрутують та ліквідуються. Тому, перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні основних напрямків підвищення ліквідності та фінансової стійкості вітчизняної банківської системи для забезпечення її ефективного функціонування, як ключового джерела економічного розвитку.

Література:

1. О.В. Платковська. Аналітична оцінка банкрутства комерційних банків України / Платковська О.В., Материнська О.А. // Молодий вчений. – 2016. – №4 (31). – С. 134-137.
2. Банківський нагляд: Основні показники діяльності банків України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

3. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

4. Гроші в кредит: новини світу кредитування та банківських послуг. . [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://groshi-v-kredit.org.ua/top-10-stavok-za-depozytamy-v-sviti.html>.

УРАХУВАННЯ РИЗИКУ ІНВЕСТУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Вербицька Галина Любомирівна

к.е.н., доцент, доцент

кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва

Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

В умовах глобалізації світової економіки ускладнюється механізм забезпечення конкурентних переваг підприємства, постійно зростає конкурентний тиск на світових ринках. Діяльність підприємства в умовах міжнародної конкуренції є ефективною тільки за умови реалізації інвестиційних проектів. Без інвестицій неможливі підготовка та запуск у виробництво нових видів продукції (робіт, послуг), підвищення якості та дизайну товарів, використання нових видів матеріалів, енергозбереження тощо. Забезпечення економічного зростання безпосередньо пов'язане з якісним оновленням виробництва, соціальної та ринкової інфраструктури, формуванням конкурентного середовища при переході до більш інтегрованої і взаємозалежної світової економіки.

Інвестування відіграє ключову роль у фундаментальних економічних процесах, що відбуваються на підприємствах для здобуття переваг національних відмінностей в вартості й якості чинників виробництва. Від якісних і кількісних характеристик інвестиційних рішень залежить виробничий потенціал підприємства, ефективність його функціонування, галузева і відтворювальна структура суспільного виробництва в умовах єдиного глобального ринку [2].

Від якості, своєчасності прийняття та реалізації інвестиційних рішень сьогодні залежать реальні можливості досягнення короткострокових та довгострокових цілей, стабільний соціально-економічний розвиток як окремих підприємств, так і країни в цілому. Під інвестиційними рішеннями розуміють рішення щодо вкладення коштів в активи в певний момент часу з метою отримання прибутку в майбутньому [1].

Інвестиційна діяльність як різновид господарської діяльності орієнтується, в першу чергу, на довготривалий період реалізації початкових вкладень, оскільки передбачає забезпечення процесів розширеного відтворення та повинна компенсувати інвестору не тільки суму вкладень, а й забезпечити отримання вигод від фінансування ним інвестиційного проекту. Разом з тим, зовнішнє оточення характеризується не лише сукупністю факторів, але й певними характеристиками.

Інвестування не можна розглядати без урахування ризику, тобто вірогідності відхилення величини фактичного інвестиційного доходу від очікуваного. Однак

потрібно розуміти, що ризик — це не тільки втрати, а й додатковий прибуток, тобто разом з можливістю понести втрати існує альтернатива отримання додаткових доходів (прибутків), тобто ризикованість будь-якого підприємства є альтернативою його дохідності.

Причиною появи ризику є невизначеність та відсутність повної вичерпної інформації, яка зумовлює неможливість адекватного прогнозу економічного явища. Причиною ризику є також конфліктні ситуації. Ризик виникає в тому разі, коли необхідно прийняти рішення із кількох альтернативних варіантів, а це зумовлює невпевненість у тому, який саме прийнятий варіант призведе до найкращого результату.

Інвестиційний ризик існує незалежно від волі і бажання інвестора. Він може бути викликаний як внутрішніми так і зовнішніми причинами. Внутрішні причини є передусім пов'язані з помилками в плануванні та організації проекту. Потенційними джерелами внутрішнього ризику можна вважати такі фактори: виробничий потенціал підприємства; стратегія розвитку; рівень предметної і технологічної спеціалізації; рівень продуктивності праці; кваліфікація менеджерів; фахова необізнаність персоналу; недоброчесність менеджерів; низький рівень маркетингу; недостатня гнучкість проекту; відтік комерційно важливої інформації; технологічна недисциплінованість; невмотивованість персоналу; недоліки фінансового планування; поганий догляд за обладнанням.

Зовнішній характер ризику зумовлюють фактори, які не залежать від конкретного підприємства: ріст інфляції; заходи державного впливу у сфері оподаткування, ціноутворення, землекористування, фінансово-кредитній сфері, охорони навколишнього середовища; міжнародні економічні зв'язки та торгівля; дії економічних контрагентів; конкуренцію; помилки у визначенні попиту; кон'юнктура ринку; політичні і економічні кризи; зниження загального життєвого рівня населення, ріст безробіття, страйків, зміна потреб, кримінальна обстановка; відносна обмеженість свідомої діяльності людей, неминучі відмінності в соціально-психологічних установках, ідеалах, намірах, оцінках, стереотипах поведінки; НТП; форс-мажорні обставини.

Кожне конкретне підприємство повинно працювати таким чином, щоб згладжувати деструктивний вплив як зовнішніх так і внутрішніх факторів ризику, і використовувати при цьому виникаючі сприятливі можливості.

Отже, інвестиційна діяльність завжди пов'язана з ризиком. Так як всі учасники інвестиційного проекту зацікавлені в тому щоб виключити можливість повного його провалу, то в загальному випадку вибір інвестиційного проекту є компромісом між намаганням отримати прибуток і врахуванням його реалістичності. Тому дуже важливим є врахування чиннику ризику на всіх етапах реалізації інвестиційних проектів.

Література:

1. Морщенок Т.С. Прийняття та обґрунтування інвестиційних рішень в умовах ризику / Т.С. Морщенок // Економіка промисловості. – 2009. – №4. – С. 109-114.
2. Сириченко Н.С. Економічна сутність і класифікація інвестицій в умовах глобальних трансформацій / Н.С. Сириченко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2015. – Вип. 2. Частина 1. – С. 263-269.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЕГО МЕСТА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ

Воронецкая Людмила Григорьевна

аспирант

Институт экономики Национальной академии наук Беларуси

г. Минск, Беларусь

В современной науке существует множество определений понятия «кадровый потенциал». Исследователи дают различные трактовки термину применительно к целям их исследований или виду экономической деятельности. Представляется важным отличить это понятие от близких, но не идентичных понятий «человеческие ресурсы», «трудовые ресурсы», «рабочая сила», «персонал», «кадры», «человеческий капитал», «социальный капитал».

Вышеназванные понятия имеют общее, позволяющее относить их к одной группе экономических категорий. Все они так или иначе отражают особый вид экономических ресурсов, но на разных уровнях, с разных позиций характеристики труда, во-первых, как фактора производства и, во-вторых, как объекта управления. Не вдаваясь в детали разных подходов, отметим, что многие авторы рассматривают человеческие и трудовые ресурсы как обобщающие показатели макроуровня, а персонал, кадровый и трудовой потенциал — как объект исследования и управления на микроуровне. Тем не менее, однозначности и тут нет, так как в литературе по управлению персоналом все чаще выдвигаются лозунги превращения управления персоналом в управление человеческими ресурсами (HR-менеджмент), что предполагает более высокий качественный уровень кадрового потенциала.

Человеческие ресурсы — обобщающий итоговый показатель человеческого фактора общественного развития, совокупность различных качеств людей, определяющих их трудоспособность в производстве материальных и духовных благ. А трудовые ресурсы — это часть населения страны, обладающее физическими и интеллектуальными способностями, необходимыми для участия в общественном производстве. В трудовые ресурсы входят как занятые, так и потенциальные работники, лица в трудоспособном возрасте, а также в нетрудоспособном возрасте, если они заняты в экономике. Рабочая сила — способность к труду, совокупность физических и духовных способностей человека, используемых в производственной деятельности. По К. Марксу различие между понятиями «рабочая сила» и «трудовые ресурсы» в том, что трудовые ресурсы имеют количественные и социально-демографические рамки, а рабочая сила их не имеет. Однако рабочая сила в статистике представляет собой количество людей, готовых работать по найму. В разных странах этот показатель считают по-разному. Обычно он включает число работающих плюс число зарегистрированных безработных (с учетом возрастных ограничений). В этом случае, если к рабочей силе прибавить самозанятое население, то получим экономически активное население, которое имеет или хочет и может иметь самостоятельный источник средств существования. Но иногда экономически активное население и рабочую силу считают синонимами [1], что не совсем верно. Итак, рассмотренные категории являются макроэкономическими и отличны от категорий «персонал» и «кадры», характеризующих работников на микроуровне.

Персонал — весь личный состав организации или часть этого состава, представляющая собой группу по профессиональным или иным признакам. Персоналом называют постоянных и временных работников, представителей квалифицированного и неквалифицированного труда. Кадры являются более узким понятием, поскольку, в отличие от предыдущего понятия включают в себя только постоянных и только квалифицированных работников. Под кадрами понимается состав работников, состоящий в трудовых отношениях с организацией. В то же время кадры иногда рассматривают не только на микро, но и на макро уровне как социально-экономическую категорию, характеризующая человеческие ресурсы предприятия, региона, страны. Кадры представляют собой объект и цель кадровой политики, реализация которых предполагает: формирование, распределение и рациональное использование квалифицированных работников [2].

Под человеческим капиталом понимается воплощенный в человеке запас способностей, знаний, навыков и мотиваций. Данный запас можно неограниченно пополнять путем инвестиций в образование. Теория человеческого капитала стала применяться для изучения таких социальных явлений и институтов как образование, здравоохранение, миграция и др. В ней человеческий капитал стал пониматься как источник экономического роста, причем не менее, а зачастую даже более важный, чем обычные капиталовложения [3].

Социальный капитал не тождественен понятию «человеческий капитал», а представляет собой синергетический эффект, полученный в результате взаимодействия людей как элементов совокупной рабочей силы в процессе производства (имидж, корпоративная культура, престиж — на уровне организации) и как личностей вне процесса производства (традиции, культура — на уровне нации, государства). Социальный капитал содержится в таких элементах организации как социальные нормы и доверие, создающие условия для координации и кооперации ради взаимной выгоды [3]. Измерить социальный капитал можно, измерив уровень взаимного доверия в различных социально-экономических системах и в обществе в целом [4].

Кадровый потенциал — совокупность качественных и количественных характеристик персонала предприятия, конкретной отрасли, включающая: состав и структуру кадров; физические и психологические возможности работников; интеллектуальные и креативные способности; профессиональные знания и квалификационные навыки; коммуникативность и способность к сотрудничеству; отношение к труду и другие характеристики, направленные на достижение миссии и целей предприятия [5]. Если сопоставить понятия «кадровый потенциал», «человеческий капитал», «социальный капитал», то «кадровый потенциал» будет самым широким понятием, включающим в себя человеческий капитал и социальный капитал. При этом кадровый потенциал — это та основа, которая позволяет осуществлять на макро уровне трудовым ресурсам и рабочей силе, а на микро уровне — персоналу и кадрам (то есть носителям кадрового потенциала, и соответственно человеческого и социального капитала) эффективную совместную трудовую деятельность.

Главное в организации — не потенциал отдельных работников, а ее единый кадровый потенциал как, например, главное в системе — не сами элементы, а взаимодействие между ними. Это совместные возможности коллектива для

достижения заданных целей [6]. С точки зрения И.А. Поляковой, кадровый потенциал представляет собой совокупную способность трудовых ресурсов к производству максимально возможного в данных экономических и социальных условиях объема продукции и услуг [7].

Многие авторы считают понятия «трудовой потенциал» и «кадровый потенциал» синонимами, некоторые видят отличия между ними. Например, по мнению Кудрявцева И.Е. трудовой потенциал включает в себе потенциал всей страны, определенной территории, региона, а кадровый потенциал, представляя собой элемент трудового потенциала, характеризует потенциал конкретной сферы деятельности, отрасли экономики, хозяйствующего субъекта, где имеет место наличие специфических характеристик, требуемых для выполнения работ в каждой конкретной отрасли, сфере или в организации [8].

Таким образом, обобщение современных теоретических подходов позволило дать авторское определение понятию «кадровый потенциал», которое является интегрированным показателем, включающим в себя комплекс приобретенных знаний, умений и навыков, врожденные способности и долгосрочные возможности работников, которые путем коммуникации и сотрудничества на основе общих профессиональных интересов и взаимного доверия могут осуществлять совместную максимально эффективную трудовую деятельность в соответствии со стратегическими и тактическими целями организации, а также в соответствии с государственными приоритетами социально-экономического развития.

Литература:

1. Труд и занятость в Республике Беларусь. Статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск, 2016. – 290 с.
2. Пособие по подготовке к сдаче квалифицированного экзамена для лиц впервые поступающих на государственную службу / сост.: А.В. Ивановский, С.В. Шаврук, И.П. Сидорчук [и др.]; под общ. ред. д-ра техн. наук, проф. А.Н. Морозевича. – 2-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2011. – 346 с.
3. Воробьева, Е.М., Воробьев, А.В. Валоризация образования как условие развития человеческого и социального капитала в Республике Беларусь. [Электронный ресурс]. – 2015. – С. 18-25. – Режим доступа: <http://economy.bsu.by/wp-content/uploads/2015/01/Vorobiev-2004a.pdf>. – Дата доступа: 02.04.2016.
4. Аузан А.А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь / Изд-во Манн, Иванов и Фербер ООО, 2013. – 160 с.
5. Крымзин Д.Н., Лещайкина, М.В. Проблема количественной оценки кадрового потенциала вуза / [Электронный ресурс]. – 2011. – 8 с. – Режим доступа: <http://sisupr.mrsu.ru/2011-1/PDF/KryimzinLshaikina.pdf>. – Дата доступа: 28.09.2016.
6. Управление персоналом: учебное пособие / И.А. Кулыгина, Н.А. Каширин, Д.Ю. Пименов. – 2-е изд., испр. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2007. – 106 с.
7. Полякова И.А. Трудовой потенциал: сущность и методы оценки / И.А. Полякова (ГОУВПО РГЭУ «РИНХ», Ростов-на-Дону, РФ). [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: http://science-bsea.narod.ru/2006/ekonom_2006/poljakova_trud.htm. – Дата доступа: 01.03.2017.
8. Голева Е.В. Современные взгляды на кадровый потенциал вуза / Е.В. Голева // Менеджмент образования №8. [Электронный ресурс]. – 2014. – С. 28-31. – Режим доступа: <http://journals.uspu.ru>. – Дата доступа: 01.12.2017.

ПРИЧИНИ НЕОБХІДНОСТІ ПЕРЕГЛЯДУ СПОЖИВЧОГО КОШИКА В УКРАЇНІ

Замятіна Валерія

студентка

кафедра управління, інформаційно-аналітичної діяльності та євроінтеграції

факультет соціально-психологічних наук та управління

Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова,

м. Київ

Науковий керівник – к.е.н., ст. викладач Седляр М.О.

Споживчий кошик — мінімальний набір продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, необхідних для збереження здоров'я людини і забезпечення його життєдіяльності [0].

Склад споживчого кошика України був затверджений у 1992 р. й відтоді суттєво не переглядався. Цілком очевидно, що методика створення споживчого кошика застаріла. Чимало експертів причину недостатнього рівня прожиткового мінімуму вбачають у тому, що теперішні його розрахунки здійснювалися відповідно до Методики визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які належать до основних соціальних і демографічних груп населення, затвердженої Наказом Мінпраці, Мінекономіки та Держкомстату України (від 17.05.2000 р. №109/95/157) виходячи з наборів продуктів харчування, мінімальних наборів непродовольчих товарів та послуг, затверджених постановою Кабінету Міністрів N 656 від 14 квітня 2000 року. Згідно з Законом України “Про прожитковий мінімум” набори продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг для основних соціальних і демографічних груп населення мають переглядатися не рідше одного разу на п'ять років. У липні 2006 р. Кабінет Міністрів відклав затвердження нового набору продуктів, товарів і послуг для споживчого кошика до встановлення методики визначення вартості такого кошика (при тому, що Верховна Рада тричі на рік встановлює прожитковий мінімум для працюючих та пенсіонерів). Таким чином, набір продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг, що складає теперішній споживчий кошик, можна вважати нелегітимним [0].

Перегляди споживчого набору товарів (послуг), що представлені для розрахунку індексу споживчих цін, відбувались у 2005 та 2007 рр., причому тільки внаслідок останнього перегляду товарів та послуг у споживчому кошику з'явилися послуги мобільного зв'язку, кабельного телебачення, Інтернету тощо. Це призводить до того, що структура споживання, яка відображається в індексі інфляції, не встигає за змінами уявлень у громадській свідомості про мінімально необхідні стандарти витрат на життя, що, у свою чергу, викликає недовіру до офіційних показників цінової динаміки. [0]

С. Батрин каже, що затверджений проект споживчого кошику мало чим відрізняється від чинного. За його підрахунками, в ньому повинно бути товарів і послуг на 7000 грн. У тому числі витрати, наприклад, на памперси для дітей, мобільний зв'язок, поїздки, крім приміських до 50 км, більше коштів на розваги.

«Держава не повинна виправдовуватися, що у неї немає грошей, як вона це робить, починаючи з 1991 року, а шукати кошти, щоб забезпечити своїм громадянам

гідний прожитковий мінімум. І відповідно до закону про прожитковий мінімум, вони зобов'язані підняти мінімальну зарплату і пенсію до споживчого кошика», — каже С. Батрин [0].

Розмір прожиткового мінімуму у європейських країнах із розвинутою системою соціального захисту наближається до рівня середньої зарплати та може забезпечити достатній рівень життя тих, хто не може самостійно отримати достатні доходи [0].

За «вагою» споживчого кошика Німеччина слідує дуже уважно. Для цього там створили спеціальне Федеральне статистичне відомство, яке регулярно оновлює дані по набору в ньому товарів та послуг. Для цього опитують людей різних верств населення, починаючи з багатодітних родин і закінчуючи матерями-одиначками, і раз на 5 років вміст споживчого кошика змінюється. По суті, формують його самі німці, бо все залежить від того, що вони купують, якими послугами користуються і т.д. У цьому кошику безліч пунктів. Крім продуктів харчування, одягу та плати за квартиру, в ньому є навіть алкоголь та тютюн. Також це щомісячна вартість дитячих ясел, амбулаторний догляд за хворими, доставка додому гарячих обідів та ін.

В Америці при розрахунку кошика враховується не мінімальна, а ринкова вартість продуктів, послуг і товарів. Розрахунки робляться, виходячи із середньостатистичної американської сім'ї — подружжя і двох дітей. Сюди входять освіта, медична допомога, оплата комунальних послуг, Інтернету, мобільно та багато іншого. До речі, там по відсотках розписують скільки передбачено на товари, послуги чи їжу. В той час як більшість продуктів у нашому кошику — це продукти харчування.

Є країни, до складу споживчого кошика яких входять також витрати на кафе, ресторани, харчування у школі й на роботі, акустична гітара і навіть дверні ручки. Як бачимо, різниця є, і досить разюча. Залишається лише сподіватися, що колись і в нас споживчий кошик не буде суто набором, потрібним для того, щоб не вмерти, а повноцінним переліком для життя, а не виживання українців [0].

На думку О. Пищуліної сьогодні для забезпечення використання стандарту прожиткового мінімуму відповідно до Конституції України для всіх соціальних виплат та державних гарантій є актуальним та необхідним:

1) змінення методики визначення розміру прожиткового мінімуму для забезпечення максимальної відповідності стандарту реальній вартості споживчого кошика та послуг, при цьому:

- перегляд структури нормативів для розрахунку прожиткового мінімуму для усіх категорій населення з урахуванням сьогоденних умов їх проживання;
- зміна відповідно до фактичних витрат населення співвідношення продовольчих та непродовольчих товарів, а також послуг відповідно до реальних показників витрат з урахуванням потреб нормального відтворення людини;
- перегляд набору товарів та послуг у бік їх відповідності реальним сучасним умовам, життєвим потребам людини та медичним стандартам;
- врахування динаміки зміни середнього розміру сім'ї за відповідний період. (2,76 осіб);
- при проведенні перегляду наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг, розробити методику врахування регіональних відмінностей при формуванні прожиткового мінімуму.

2) з метою відновлення логіки прийняття рішень з питань прожиткового мінімуму передбачити в законодавстві «Про прожитковий мінімум», одночасне затвердження наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів, послуг та Методики визначення прожиткового мінімуму, причому спочатку затверджувати набори продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, а вже потім вносити відповідні зміни до Методики визначення їх вартісних величин;

3) з метою забезпечення соціально-економічного обґрунтування визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які належать до основних соціальних і демографічних груп населення, розглянути доцільність розробки Закону України «Про споживчий кошик», а також забезпечити інформаційну прозорість моніторингу фактичного розміру прожиткового мінімуму [0].

За підрахунками Українського аналітичного центру, реальний прожитковий мінімум має становити в Україні 400 доларів. Саме стільки людина в середньому витрачає на життя. Зараз в нас мінімум для працездатних осіб становить 3200 грн.

«Цих грошей вистачить на скромне життя — недорогі продукти. Нечасту заміну побутової техніки й одягу. А також бюджетні подорожі», - пояснює президент Українського аналітичного центру «Знай» Олександр Охріменко [0].

У сусідніх країнах прожитковий кошик суттєво переглядають кожні 3-5 років. Тому він відповідає сучасним реаліям.

Література:

1. Пищуліна О. Зміна методики розрахунку прожиткового мінімуму – крок до реформування соціальної політики // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1. – С. 101-104. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/10/14.pdf>.
2. Головніна О. Г. Основи соціальної економіки [текст] : підручник / О.Г. Головніна. – 2-е вид., перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 648 с.
3. Новий споживчий кошик розробили за радянським зразком - експерт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://znaj.ua/news/economics/40656/spozhivchij-koshik.html>.
4. Право соціального забезпечення: підручник для бакалаврів / під ред. В.Ш. Шайхатдинова. – 2-е вид., перероб. і доп. – М.: Видавництво Юрайт, 2013. – 654 с.
5. Споживчий кошик на 2017 рік: інфографіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://businessua.com/suspilstvo/28733spozhivchii-koshik-na-2017-rik-infografika.html>.
6. Чим здивує нас новий споживчий кошик? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kordon.in.ua/article/chym-zdyvuje-nas-novyj-spozhyvchij-koshyk-30116/>.

ПРАВИЛА СКЛАДАННЯ ЕФЕКТИВНОГО РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТУ

Зямко Катерина Григорівна, Тонких Ірина Олександрівна

студенти

кафедра маркетингу

економічний факультет

Запорізький національний університет

м. Запоріжжя

Наук. кер. — к.е.н. Нагаєць І.Ю.

Рекламний бюджет — деталізована розбиття рекламних витрат на конкретні товари, ринки та засоби масової інформації.

Раціональне рекламне бюджетування є важливим етапом досягнення основної стратегії компанії та максимізації отримання прибутку. Ефективне і правильне визначення бюджету на рекламу в умовах кризового періоду є досить важливою проблемою, котра спрямовує увагу в науковій сфері, у внутрішньому середовищі підприємства, а також у зовнішньому середовищі на ринку товарів і послуг.

Процес формування сукупного рекламного бюджету підприємства пропонується розглядати як комплекс взаємозалежних заходів щодо планування обсягу коштів бюджету за допомогою найбільш ефективних для підприємства методів і моделей, що відповідають ринковій ситуації й ресурсним обмеженням підприємства та раціонального розподілу обсягу бюджету між засобами реклами, зумовленого схемою продажів підприємства [1].

Виходячи з цього, доцільною вважається розробка організаційного забезпечення формування сукупного рекламного бюджету підприємства, яке складається з етапів:

1. визначення величини сукупного рекламного бюджету;
2. розподілу величини рекламного бюджету між засобами реклами;
3. розрахунку загального медіа-плану підприємства.

Визначення загального обсягу коштів на рекламу передбачає врахування низки чинників, основними з яких є:

- обсяг і розмір передбачуваного ринку (сегмент, регіон, країна);
- роль реклами в загальному комплексі маркетингу підприємства;
- специфіка рекламованого продукту і стадія його життєвого циклу;
- передбачувані обсяги продажів і прибутку;
- витрати на рекламу конкурентів;
- власні фінансові можливості.

Розробка рекламного бюджету, як і вся рекламна діяльність, значною мірою має суб'єктивний, творчий підхід і залежить від інтуїції, досвіду, індивідуальних особливостей відповідальних за цей процес фахівців. Тому в багатьох випадках розрахунок здійснюється «на око», але сучасні математичні інструменти дозволяють зробити це найбільш оптимальним чином.

У науковій літературі виділяють багато методів розрахунків бюджету на рекламу. Для того, щоб підприємство максимально могло отримувати прибуток, воно має керуватися позицією, яку займає на ринку послуг, і вибрати найуспішніший на

думку керівника спосіб складання рекламного кошторису. Пропонуємо найбільш оптимальні методи, які наведено у таблиці 1 [2].

Таблиця 1. Методи розрахунку рекламного бюджету

Назва методу	Характеристика
«Мінімум із мінімуму»	Підприємець має планувати бюджет, виходячи із його мінімуму, заощаджуючи на деяких статтях витрат
«Планових продажів»	Підприємець чи фірма має опиратись на запланований обсяг продажів за конкретний період (оцінити ринки збуту, споживачів, ціни на зовнішньому ринку).
«Заощадження часу»	Підприємець чи фірма може звернутись за послугою до рекламних агентств, які запропонують свій розрахунок рекламного бюджету, цим заощаджуючи на часі. Цей метод є більш вдалим для великих фірм, корпорацій, які займають позиції на ринку уже не один рік.
«Попереднього року»	Підприємець може, проаналізувавши минулорічні відрахування на рекламу, або залишити ті самі, якщо це є актуальним, або дещо їх підкорегувати відповідно до цьогорічного показника інфляції.
«Розумного лінивця»	Оскільки фінансова звітність є офіційно доступною, то підприємець може використати бюджет на рекламу інших подібних підприємств (підприємств-конкурентів чи своїх філій).
«Відсотків»	Підприємець може встановити витрати на рекламу у вигляді відсотків відповідно до обсягу грошових коштів в обігу, отриманого прибутку, специфіки підприємства та його діяльності чи орієнтуючись на коефіцієнти в іноземних компаніях.

Отже, фінансувати рекламну кампанію на зовнішньому та внутрішньому ринку може лише досить велике підприємство. При розробці рекламної кампанії на зовнішньому ринку треба враховувати, що будь-яка послуга чи бренд володіють «пакетом» переваг і недоліків, які можуть сприйматися в різних регіонах по-різному. Однак немає гострої необхідності прописувати кампанію під кожний окремо взятий населений пункт. Виявляються загальні тенденції, характерні для регіону, розробляється маркетингова стратегія і тактичний комплекс, які в кінцевому рахунку і визначають рівень рекламних витрат та дозволяють розробити оптимальний рекламний бюджет. [3].

З вищевикладеного можна зробити висновок про те, що визначення ефективності рекламного бюджету потребує досить багато зусиль, засобів і високої компетентності персоналу.

Література:

1. Застосування методів розрахунку рекламного бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uabs.edu.ua/images/stories/graduate_docs/1292_st_02.pdf.
2. Песиков Э. Реклама — Модель — Бюджет. Методы расчета рекламного бюджета в примерах / Э. Песиков, М. Фомичев // PRINT & PUBLISHING. – 1998. – № 4 (29).
3. Рекламне бюджетування на підприємстві бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/>.

Для нотаток